

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA POSLOVANJA IZBRANEGA MAJHNEGA PODJETJA:
PRIMER E-DISTI**

Ljubljana, september 2016

TANJA STANOVNIK

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Tanja Stanovnik, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Analiza poslovanja izbranega majhnega podjetja: primer E-distri, pripravljene v sodelovanju s svetovalko dr. Metko Tekavčič

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravila 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 poskrbela, 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 pridobila vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označila;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnala v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobila 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 študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 PREDSTAVITEV PODJETJA E-DISTI	2
1.1 Kratka zgodovina.....	2
1.2 Dejavnosti.....	2
1.3 Vizija in poslanstvo podjetja E-dist.....	3
1.4 Organizacijska shema	4
2 ANALIZA POSLOVANJA.....	4
2.1 Teoretična opredelitev analize poslovanja	4
2.2 Predmet, namen in cilj analize poslovanja	6
3 ANALIZA SREDSTEV.....	6
3.1 Analiza dolgoročnih sredstev	7
3.1.1 Obseg in struktura dolgoročnih sredstev	8
3.1.2 Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev	9
3.2 Analiza kratkoročnih sredstev	10
3.2.1 Obseg in struktura kratkoročnih sredstev	11
3.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev	12
4 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	13
4.1 Analiza finančne funkcije.....	13
4.1.1 Analiza obveznosti do virov sredstev	14
4.1.2 Analiza kratkoročne plačilne sposobnosti	17
4.1.3 Analiza finančne stabilnosti.....	18
4.2 Analiza nabavne funkcije	19
4.2.1 Obseg in struktura nabave	20
4.2.2 Hitrost obračanja zalog in obveznosti do dobaviteljev.....	21
4.3 Analiza prodajne funkcije.....	22
4.3.1 Obseg in struktura prodaje.....	23
4.3.2 Hitrost obračanja terjatev do kupcev	25
4.3.3 Analiza razlike v ceni	26
5 ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA	27
5.1 Analiza prihodkov	27
5.2 Analiza odhodkov.....	29
5.3 Analiza poslovnega izida.....	31
6 ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	32
6.1 Produktivnost dela	32
6.2 Ekonomičnost ali gospodarnost.....	34
6.3 Dobičkonosnost ali rentabilnost	35
6.4 Dejavniki poslovne uspešnosti	37
SKLEP	40
LITERATURA IN VIRI	43

KAZALO TABEL

Tabela 1: Obseg, struktura in gibanje sredstev podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	7
Tabela 2: Obseg, struktura in gibanje dolgoročnih sredstev podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	8
Tabela 3: Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev glede na dobo koristnosti v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	10
Tabela 4: Obseg, struktura in gibanje kratkoročnih sredstev podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	11
Tabela 5: Koefficient obračanja obratnih sredstev v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	13
Tabela 6: Obseg, struktura in gibanje obveznosti do virov sredstev podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	15
Tabela 7: Kazalniki financiranja podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	16
Tabela 8: Kazalniki plačilne sposobnosti v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	18
Tabela 9: Kazalnik plačilne stabilnosti v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	19
Tabela 10: Obseg, struktura in gibanje nabave glede na nabavne trge v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	20
Tabela 11: Koefficient obračanja zalog in koefficient obračanja obveznosti do dobaviteljev v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	22
Tabela 12: Obseg, struktura in gibanje prodaje po prodajnih trgih podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	23
Tabela 13: Obseg, strukturo in gibanje prodaje po prodajnih skupinah podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	24
Tabela 14: Koefficient obračanja terjatev do kupcev v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	26
Tabela 15: Dosežena razlika v ceni v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	27
Tabela 16: Obseg, struktura in gibanje prihodkov podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	28
Tabela 17: Obseg, struktura in gibanje odhodkov podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	30
Tabela 18: Poslovni izid podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	31
Tabela 19: Kazalnika produktivnosti dela podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	33
Tabela 20: Kazalniki ekonomičnosti poslovanja podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	35
Tabela 21: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015	36

KAZALO SLIK

Slika 1: Organizacijska shema podjetja E-dist	4
Slika 2: DuPontov sistem povezanih kazalnikov na primeru podjetja E-dist za leti 2014 in 2015	39

UVOD

Vsako podjetje je ustanovljeno z namenom, da opravlja določene dejavnosti, katere je opredelilo v svoji viziji in strategiji poslovanja. Podjetja opravljajo dejavnost z namenom, da bi si pridobila sredstva za svoj dolgoročni obstoj in razvoj. Splošni cilj podjetja je maksimiranje dobička. Sicer pa so cilji podjetja v različnih obdobjih lahko popolnoma različni. Cilj je lahko preživetje ali doseganje zadovoljive ravni dobička, ki omogoča obstoj. V gotovih razmerah pa je lahko cilj maksimiziranja prodaje ali tržnega deleža.

Za poslovni svet so v današnjem času značilne nenehne spremembe, razvoj in vse večji pomen informacij. Slednje so izrednega pomena za usmerjanje in obvladovanje podjetniškega poslovanja. Ker torej poslovanje podjetja postaja vse bolj zapleteno in zahtevno, je posledično tudi spremljanje poslovanja zahtevnejše. Z namenom oskrbovanja uporabnikov z informacijami za načrtovanje, spremljanje, obvladovanje in usmerjanje poslovanja ter, najpomembnejše, poslovno odločanje se je razvilo analiziranje z mnogimi metodami, modeli in vrsto kazalnikov ter njihovih izpeljank.

Prva faza in temelj letnega načrtovanja je analiza poslovanja, sledijo pa je še 3 faze in sicer analiza in predvidevanje okolja, določitev prihodnjega stanja poslovanja in določitev poti za doseg ciljev (Rozman, 1994, str. 5–14). Torej je analiza poslovanja osnova, na podlagi katere se odločamo o prihodnjem poslovanju. Bolj kot je kakovostna, strokovna, verodostojna in ažurna analiza našega poslovanja, bolj pravilne in pravočasne so lahko naše poslovne odločitve.

Predmet diplomskega dela je analiza poslovanja podjetja E-disti d.o.o. (v nadaljevanju E-disti). Na osnovi podatkov o poslovanju podjetja sem izračunala kazalnike, ki sem jih nato interpretirala. Za analizo sem uporabila podatke iz temeljnih računovodskih izkazov, in sicer bilance stanja in izkaz poslovnega izida. Poleg navedenih virov sem potrebne podatke pridobila tudi iz drugih poslovnih evidenc in poročil. Uporabila sem tudi lastno znanje, ki ga imam o podjetju, s katerim sodelujem že od konca leta 2012. V diplomskem delu sem analizirala poslovanje na ravni celotnega podjetja.

Namen diplomskega dela je pridobiti informacije, ki bodo vodstvu podjetja E-disti omogočale sprejemanje boljših poslovnih odločitev, katere bodo posledično vodile do večje uspešnosti poslovanja.

Cilj diplomskega dela je bolje spoznati poslovanje podjetja E-disti in analizirati uspešnost poslovanja v letih 2013–2015. Pri tem želim izpostaviti prednostna in problemska stanja ter preučiti dejavnike, ki so na poslovanje vplivali pozitivno oziroma negativno. Te informacije bodo podjetju v prihodnje pomagale pri sprejemanju odločitev, ki bodo podjetje približale zastavljenim poslovnim ciljem.

Diplomsko delo je razdeljeno na 4 zaključena poglavja. V prvem je predstavljeno podjetje E-disti, kratka zgodovina, dejavnosti, s katerimi se podjetje ukvarja, ter vizija in poslanstvo. Nato sledi krajša teoretična predstavitev analize poslovanja. V naslednjih 4 poglavjih sem analizirala poslovanje podjetja E-disti, kot sledijo: analiza sredstev, analiza poslovnih funkcij, kjer so zajete finančna, nabavna in prodajna funkcija, nato sem analizirala še poslovni izid ter uspešnost poslovanja. Glavne ugotovitve analize so povzete in razložene v sklepu.

1 PREDSTAVITEV PODJETJA E-DISTI

1.1 Kratka zgodovina

Podjetje E-disti je bilo ustanovljeno konec avgusta leta 2010. Takrat je bila glavna dejavnost distribucija opreme in tehnična podpora v procesih digitalizacije papirnih dokumentov. V letu 2011 je E-disti razširil dejavnost s prodajno-zastopniškim programom in postal podjetje s celovitim programom, od svetovanja in inženiringa, do prodaje, izobraževanja in tehnične podpore ter usposobljenega in pooblaščenega servisa. Zaradi rasti poslovanja in posledično potrebe po večjih prostorih, se je podjetje v začetku leta 2014 preselilo na bolj ustrezno lokacijo in najelo večje poslovne prostore, kjer zagotavlja prodajo in servis ter skladišči vso opremo ter rezervne dele. Podjetje E-disti se je razvijalo dalje in aprila leta 2014 ustanovilo podružnico v Zagrebu. V letu 2015 je podjetje registriralo svojo blagovno znamko sistemov za brezprekinitveno napajanje Samurai-power. Od ustanovitve do leta 2015 je podjetje v povprečju večalo prodajo za več kot 60 % na leto, na kar je prodaja v letu 2015 celo malo padla. Ob koncu poslovnega 2015 je podjetje imelo 5 zaposlenih delavcev, danes jih ima 7, redno pa sodeluje tudi z zunanjimi pogodbenimi izvajalci.

1.2 Dejavnosti

Podjetje E-disti je danes s prodajnimi programi brezpapirnega poslovanja, sistemov za brezprekinitveno napajanje, grafičnega oblikovanja in sistemov za tiskanje CD/DVD medijev prisotno v vseh segmentih gospodarstva in javnega sektorja. Kupci E-distija so od končnih uporabnikov in malih podjetij pa vse do največjih slovenskih podjetij, ponudnikov internetnih storitev, zdravstvenih ustanov in ministrstev. Ker so prodajni programi med seboj nepovezani, so tudi kupci programov bolj ali manj različni.

E-disti se ukvarja s prodajo že omenjenih programov, zagotavlja kvalitetno tehnično podporo, pooblaščen servis in center za podporo uporabnikom. Servisno osebje se stalno udeležuje raznih izobraževanj, ki potekajo v sodelovanju s tujimi strokovnjaki s strani proizvajalcev. Sicer se izobraževanj udeležujejo tudi vsi ostali zaposleni, a vsak na svojem področju.

Podjetje E-disti ima raznolik prodajni program in zastopa več blagovnih znamk. Med glavnimi blagovnimi znamkami, ki jih podjetje zastopa, so:

- na področju brezpapirnega poslovanja: Kodak, Fujitsu, Merge Healthcare, Signotec, E-image data,...
- na področju brezprekinitvenega napajanja: Samurai-power, Meta System, Borri, AEG, PowerWalker, Gamatronic, Fiamm, Leoch, CSB,...
- na področju grafičnega oblikovanja: Eizo, GstarCad, CadProfi,...
- na področju sistemov za tiskanje CD/DVD medijev: Rimage, Perennity,...

1.3 Vizija in poslanstvo podjetja E-disti

Z vizijo podjetja razumemo notranjo sliko mogočnega in zaželenega stanja podjetja. Slika je lahko močno zamegljena ali pa dokaj jasna, je bolj domišljajska in manj povezana s sedanostjo. Mora dati lepšo sliko podjetja, kot je sedaj, mora biti realistična, verjetna, privlačna in vredna prizadevanja za spreminjanje podjetja. Iz nje izvirajo cilji podjetja, saj je ideal, h kateremu podjetje teži (Rozman, Kovač & Koletnik, 1993, str. 92). Vizija mora biti plemenita, navdihujoča, dosegljiva in nam mora predstavljati izziv, predvsem pa mora izhajati iz nas samih (Borštnik, 2013).

Poslanstvo podjetja vključuje opredelitev poslovanja podjetja in usmeritev razvoja podjetja. Z njim podjetje opredeli razloge, zakaj obstaja, in utemelji prihodnje poslovanje. Poslanstvo podjetja določa identiteto podjetja, njegove vrednosti in prihodnost poslovanja tako, da podjetje loči od drugih podjetij. Osnovni namen opredelitve poslanstva je zagotavljanje enotnosti v podjetju in s tem delovanja zaposlenih v določeni smeri (Rozman et al., 1993, str. 93).

Poslanstvo je najbolj učinkovito, kadar ga spremlja jasno razumevanje temeljnih vrednot podjetja in hkrati privlačna vizija prihodnosti. Poslanstvo, ki ga ne dopolnjuje močna, uresničljiva in privlačna vizija, lahko vodi v togost. Jasen občutek poslanstva motivira zaposlene h kakovostnemu delu, menedžerje h kakovostnemu in učinkovitemu vodenju, uporabnikom in širši skupnosti pa vzbuja zaupanje v podjetje. Jasno poslanstvo je lahko pomembno orodje vodenja in načrtovanja.

Vizija je bolj povezana s cilji, medtem ko je poslanstvo bolj usmeritev, način vedenja podjetja (Rozman et al., 1993, str. 92).

Vizija E-distija je: »Ne želimo biti največji, želimo pa pri svojem delu biti najboljši.«

Poslanstvo E-distija je: »Naš cilj je ostati najboljša izbira pri svetovanju, inženiringu in dobavi ter podpori zastopane opreme. Naša skrb in dolžnost je ponuditi poslovnim in javnim ustanovam najboljše, kar trenutno obstaja v svetu brezpapirne, brezprekinitvene,

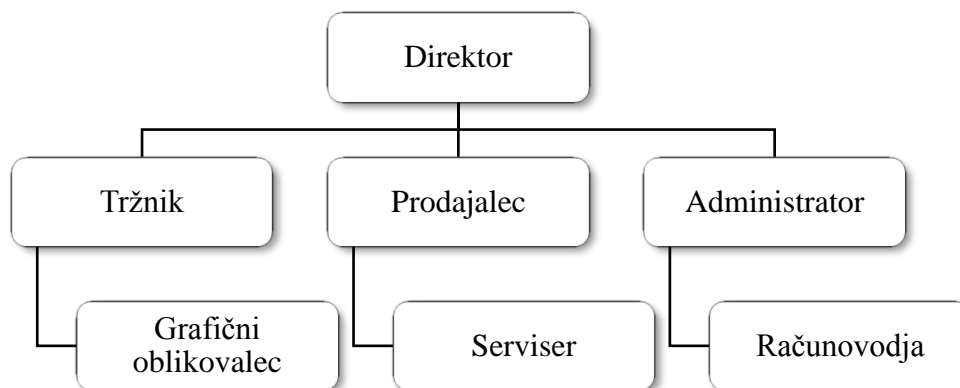
ACAD in medicinske opreme, ostati v koraku z razvojem nove tehnologije in krojiti njen razvoj ter skrbeti za zvesto in kvalitetno podporo.«

1.4 Organizacijska shema

Z organizacijsko shemo so prikazani sestavni deli podjetja po različnih ravneh in formalne povezave med temi deli. Iz organizacijske sheme lahko razberemo področja nalog, vrste oddelkov in linije avtoritete.

Na Sliki 1 je prikazana organizacijska shema podjetja E-dist.

Slika 1: Organizacijska shema podjetja E-dist



Ker je podjetje E-dist majhno podjetje s 7 zaposlenimi delavci, je dokaj težko določiti jasne meje med poslovnimi funkcijami oziroma, kdo opravlja katero poslovno funkcijo, saj se le-te med seboj močno prepletajo. Hkrati pa mora vsak zaposleni znati opravljati več funkcij, v nasprotnem primeru bi se lahko zaradi odsotnosti enega zaposlenega tekoče poslovanje celo ustavilo. Podjetju E-dist je najbližja enostavna poslovno-funkcijska organizacijska struktura. Direktorju so neposredno podrejeni tržnik, ki skrbi za razne promocije, prodajalec in administrator. Slednji skrbi za nabavo, finančni del in druge splošne funkcije. Tržnik je neposredno nadrejen grafičnemu oblikovalcu in prodajalec je neposredno nadrejen serviserju. Podjetje ima najeto zunanje računovodstvo, s katerim sodeluje administrator.

2 ANALIZA POSLOVANJA

2.1 Teoretična opredelitev analize poslovanja

Pri pregledovanju literature ugotavljam, da se pojem analiza poslovanja pojavlja pod različnimi imeni in različni avtorji pojem opredeljujejo različno. Njihove opredelitve se večinoma medsebojno dopolnjujejo. V diplomski nalogi predstavljam opredelitve, ki najbolj nazorno in celovito opišejo pojem.

Pučko (2005, str. 8–11) analizo poslovanja opredeli kot proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja, ki služi za odločanje o izboljšanju ekonomske uspešnosti poslovanja tega podjetja z vidika uporabnika analize. Analiza poslovanja je lahko hkrati tudi ekonomska kontrola poslovanja, ki zajema tako ocenjevanje kot načrtovanje poslovanja.

Lipovec (1983, str. 15–24) analizo poslovanja definira kot proces sistematičnega spoznavanja konkretnega podjetja z določenim ekonomsko organizacijskim namenom. Analiza poslovanja je vedno namenjena nekemu uporabniku. Uporabniki analize pa so lahko interni ali eksterni. Interni uporabniki so zaposleni v podjetju, vodstvo podjetja ter posamezne organizacijske enote. Med eksterne uporabnike pa štejemo dobavitelje, banke, kupce, delničarje, sindikate, konkurente, fakultete, sodišča, občine in podobno.

Slapničar (1998, str. 31) ugotavlja, da je prvi pogoj za analizo poslovanja podjetja določitev ustreznega cilja oziroma merila, po katerem se presoja uspešnost. Najpogosteje z analizo poslovanja ugotavljamo, kako je podjetje poslovalo v preteklem poslovnem obdobju in te ugotovitve predstavljajo osnovo za načrtovanje v naslednjem obdobju s ciljem izboljšati uspešnost poslovanja s stališča uporabnikov. Ker so uporabniki analize različni, so tudi cilji uporabnikov analize lahko različni.

Analiza poslovanja podjetja običajno poteka po poslovnih funkcijah in sredstvih ter hkrati ugotavlja uspešnost podjetja kot celote. Uspešnost celotnega podjetja se kaže v dobičkonosnosti, na katero vplivata poraba in angažiranje sredstev. Tako analiza poslovanja vključuje tudi analizo poslovnega uspeha in z njo povezano ekonomičnost ter analizo stanja sredstev in obveznosti do njih.

Najbolj pomemben vir podatkov o uspešnosti poslovanja so računovodski izkazi. V njih najdemo množico podatkov, ki pa jih s potrebnim znanjem lahko pretvorimo v razna poročila z razumljivo vsebino in uporabno vrednostjo.

Za analiziranje računovodskih izkazov najpogosteje uporabljamo 3 metode (Igličar, 2009, str. 17–22):

- pri **navpični analizi** računovodske postavke prikazujemo kot relativne deleže glede na izbrano celoto in jih tako lahko primerjamo s podjetji v isti panogi;
- pri **vodovarni analizi** ugotavljamo vrednostni znesek in odstotek spremembe določene računovodske postavke, pri tem za osnovo vzamemo vrednosti računovodskih postavk preteklega leta, in s tem primerjamo, ali se je poslovanje podjetja izboljšalo ali poslabšalo;
- največkrat pa se uporablja **analiza s kazalniki**. To so relativna števila, ki odražajo razmerje med 2 računovodskima postavkama. Uporabljamo stopnje ali odstotke udeležbe, indekse in koeficiente. Izračun kazalnika je bolj ali manj preprost, bolj pomembno pa je vsebinsko razlaganje izračunane vrednosti.

2.2 Predmet, namen in cilj analize poslovanja

Analiza poslovanja podjetja mora vsebovati 3 bistvene elemente (Rozman, 1993, str. 91):

- predmet opazovanja,
- namen analize,
- cilj analize poslovanja.

Predmet analize poslovanja sta konkretno podjetje in njegovo poslovanje, kjer nas analiza seznani z razmerji med učinki in vložki in iz katerega lahko ugotovimo, kaj je potrebno storiti, da bo razmerje čim bolj ugodno za podjetje.

Namen analize poslovanja je oblikovati in posredovati informacijo o tem, kako je podjetje poslovalo v določenih letih, in oceniti, v katerem obdobju je podjetje poslovalo uspešneje in zakaj, ter na podlagi dobljenih rezultatov sprejemati odločitve za prihodnje poslovanje.

Cilj analize poslovanja pa je slika uspešnosti poslovanja podjetja kot tudi uspešnost posamezne poslovne funkcije, na podlagi česar lahko ugotovimo, ali je posamezna funkcija pozitivno ali negativno vplivala na uspešnost poslovanja celotnega podjetja.

3 ANALIZA SREDSTEV

Sredstva lahko opredelimo kot ekonomske dejavnike, s katerimi razpolaga oziroma z njimi upravlja podjetje in katerih vrednost je mogoče objektivno določiti v trenutku pridobitve. Podjetje jih potrebuje za nemoteno poslovanje in uresničevanje svojih ciljev. Njihova vrednost in sestava pa sta odvisni od obsega in dejavnosti podjetja. Sredstva stalno spreminjajo svojo pojavno obliko oziroma se preoblikujejo skladno s potekom poslovnega procesa. Glede na hitrost preoblikovanja sredstev delimo sredstva na osnovna in obratna sredstva (Hočevar, Igličar & Zaman, 2002, str. 34–35).

Osnovna sredstva obsegajo stvari in pravice, ki se zaradi sodelovanja v poslovnem procesu postopno prenašajo svojo vrednost na poslovne učinke in se v svojo prvotno obliko praviloma vračajo v obdobju, daljšem od 1 leta. Obratna sredstva obsegajo stvari, pravice in denar, ki se zaradi sodelovanja v poslovnem procesu porabijo, prehajajo iz ene pojavnosti oblike v drugo in se v prvotno pojavno obliko praviloma vračajo v obdobju, krajšem od 1 leta (Turk & Melavc, 2001, str. 95).

Med sredstva prištevamo tudi finančne naložbe in kratkoročne aktivne razmejitve. Finančne naložbe se ne uporabljajo neposredno v okviru poslovnega sistema in ne prispevajo k poslovnim, temveč k finančnim prihodkom. Glede na čas preoblikovanja jih delimo na kratkoročne in dolgoročne. Slednje skupaj z osnovnimi sredstvi tvorijo

dolgoročna sredstva, kratkoročne finančne naložbe pa skupaj z obratnimi sredstvi tvorijo kratkoročna sredstva.

Analiza sredstev je tako analiza aktive bilance stanja. Bilanca stanja je statičen računovodski izkaz in prikazuje finančno stanje podjetja v določenem trenutku. Sestavljena je iz 2 medsebojno vrednostno uravnoteženih strani, in sicer aktivne strani, ki prikazuje sredstva, in pasivne strani, ki prikazuje obveznosti do virov sredstev.

Iz Tabele 1 so razvidni obseg, struktura in gibanje sredstev podjetja E-disti v letih 2013, 2014 in 2015.

Tabela 1: Obseg, struktura in gibanje sredstev podjetja E-disti v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka	2013		2014			2015		
	Vrednost v EUR	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{14/13}	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{15/14}	Delež v %
Dolgoročna sredstva	38.239	13,33	73.821	193,05	14,32	75.970	102,91	14,48
Kratkoročna sredstva	247.998	86,42	439.673	177,29	85,28	445.644	101,36	84,97
Kratkoročne časovne razmejitev	732	0,26	2.084	284,70	0,40	2.862	137,33	0,55
Sredstva	286.969	100,00	515.578	179,66	100,00	524.476	101,73	100,00

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

V letu 2014 se je obseg celotnih sredstev povečal za 79,66 % glede na prejšnje leto in nato v letu 2015 le še za 1,73 % glede na prejšnje leto. Sredstva so tako v letu 2015 znašala 524.476 evrov (v nadaljevanju EUR). V obeh letih se je vrednost dolgoročnih sredstev relativno bolj povečala kot vrednost kratkoročnih sredstev, in sicer za 15,76 odstotne točke več v 2014 in 1,55 odstotne točke več v letu 2015. Struktura sredstev v bilanci stanja se v proučevanih letih ni bistveno spremenila in prevladujejo kratkoročna sredstva. In sicer se je strukturalni delež kratkoročnih sredstev iz leta 2013 na 2015 postopoma rahlo zmanjšal z 86,42 % na 84,97 %, torej za 1,45 odstotne točke. Obratno velja za strukturalni delež dolgoročnih sredstev, ki se je postopoma v navedenem obdobju povečal z 13,33 % na 14,48 %. Delež kratkoročnih časovnih razmejitev je bil v proučevanih letih manj kot 1 %.

3.1 Analiza dolgoročnih sredstev

Po Slovenskih računovodskih standardih 2016 (v nadaljevanju SRS 2016) so dolgoročna sredstva tista, ki se praviloma preoblikujejo v obdobju daljšem od leta dni. Sestavljajo jih neopredmetena sredstva, opredmetena osnovna sredstva, dolgoročne aktivne časovne razmejitev, naložbene nepremičnine, dolgoročne finančne naložbe, dolgoročne poslovne terjatve in odložene terjatve za davek.

Neopredmetena sredstva in aktivne časovne razmejitev so dolgoročno odloženi stroški razvijanja, usredstveni stroški naložb v tuja opredmetena osnovna sredstva, naložbe v pridobljene dolgoročne pravice do industrijske lastnine in podobno. Opredmeteno osnovno sredstvo je sredstvo, ki ga ima organizacija v lasti ali finančnem najemu ali ga na drug način obvladuje ter ga uporablja pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev. Naložbene nepremičnine so nepremičnine, posedovane, da bi prinašale najemnino in/ali povečevale vrednost dolgoročne naložbe. Dolgoročne finančne naložbe so naložbe v kapital ali dana posojila, ki jih podjetje namerava imeti v posesti več kot 1 leto. Dolgoročne poslovne terjatve so dani dolgoročni blagovni in potrošniški krediti, dani dolgoročni predujmi in varščine ter dolgoročne terjatve iz finančnega najema.

3.1.1 Obseg in struktura dolgoročnih sredstev

Tabela 2 prikazuje obseg, strukturo in gibanje dolgoročnih sredstev podjetja E-distri v letih 2013, 2014 in 2015.

Tabela 2: Obseg, struktura in gibanje dolgoročnih sredstev podjetja E-distri v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka	2013		2014			2015		
	Vrednost v EUR	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{14/13}	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{15/14}	Delež v %
Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	745	1,95	653	87,65	0,88	561	85,91	0,74
Opredmetena osnovna sredstva	37.494	98,05	68.622	183,02	92,96	70.567	102,83	92,89
Dolgoročne finančne naložbe in naložbene nepremičnine	0	0,00	2.700	/	3,66	2.700	100,00	3,55
Dolgoročne poslovne terjatve	0	0,00	1.846	/	2,50	2.142	116,03	2,82
Odložene terjatve za davek	0	0,00	0	/	0,00	0	/	0,00
Dolgoročna sredstva	38.239	100,00	73.821	193,05	100,00	75.970	102,91	100,00

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

Kot navedeno v prejšnjem poglavju, so se dolgoročna sredstva v letu 2014 glede na leto 2013 povečala za 93,05 % in nato v letu 2015 le še za 2,91 %. Struktura dolgoročnih sredstev se v proučevanih letih ni bistveno spremenila in prevladujejo opredmetena osnovna sredstva, katerih delež je bil v letu 2013 kar 98,05 %, v letu 2014 92,96 % in v letu 2015 92,89 %. Strukturni delež opredmetenih sredstev v letu 2014 se je zmanjšal na račun dolgoročnih finančnih naložb in dolgoročnih poslovnih terjatev, ki pa v letu 2015 skupaj komaj presežejo delež 6 % vseh dolgoročnih sredstev. Vrednost opredmetenih sredstev se je povečala v letu 2014 glede na prejšnje leto iz 37.494 EUR na 68.622 EUR, kar pomeni povečanje za 83,02 %, in v letu 2015 le še za dodatna 2,83 %. Ostale postavke so bolj ali manj zanemarljive oziroma nimajo vplivnega deleža.

3.1.2 Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev

Po SRS 2016 moramo ob začetku amortiziranja določiti metodo amortiziranja opredmetenih osnovnih sredstev in letne amortizacijske stopnje. Za opredmeteno osnovno sredstvo se v knjigovodskih razvidih izkazuje posebej nabavna in revalorizirana nabavna vrednost ali knjigovodska vrednost, amortizacijski popravek vrednosti in nabrana izguba zaradi oslabitve. V bilanci stanja pa je prikazana zgolj knjigovodska vrednost opredmetenih osnovnih sredstev, lahko rečemo tudi neodpisana vrednost, torej vrednost sredstva po odšteti amortizacijskih popravkih vrednosti in nabranih izgub zaradi oslabitev.

Odpisanost opredmetenih osnovnih sredstev spremljamo in ocenjujemo s stopnjo odpisanosti osnovnih sredstev, ki jo izračunamo kot razmerje med odpisano vrednostjo, torej seštevkom amortizacijskih popravkov vrednosti in nabranih izgub zaradi oslabitve, in nabavno vrednostjo osnovnega sredstva. Stopnja odpisanosti nam pove, kolikšen del nabavne vrednosti osnovnih sredstev je že bil amortiziran. Večja kot je vrednost kazalnika, bolj so osnovna sredstva odpisana oziroma zastarela.

Ker v podjetju med opredmetenimi osnovnimi sredstvi nimajo niti nepremičnin niti proizvodjalnih naprav ali strojev, ampak imajo le druge naprave in opremo, pri analizi odpisanosti sredstev le-ta razvrščam glede na pričakovano dobo koristnosti oziroma po amortizacijski stopnji. V Tabeli 3 je prikazana stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev glede na dobo koristnosti v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015.

Stopnja odpisanosti vseh opredmetenih osnovnih sredstev se je v obdobju 2013–2016 povečala za 12,53 odstotne točke, kar pomeni, da so opredmetena osnovna sredstva leta 2015 bolj zastarela v primerjavi z letom 2013. Najmanjši strukturni delež med opredmetenimi osnovnimi sredstvi po knjigovodski vrednosti, in sicer okoli 3 %, predstavljajo sredstva s pričakovano dobo koristnosti 2 leti. Njihova knjigovodska vrednost se je v navedenih letih sicer povečala, vendar pa se stopnja odpisanosti ni bistveno spremenila in se giblje okoli 80 %.

Največji strukturni delež med opredmetenimi osnovnimi sredstvi po knjigovodski vrednosti predstavljajo sredstva s pričakovano dobo koristnosti 5 let, in sicer se je ta delež iz 87,37 % v letu 2013 zvišal na 93,04 % v letu 2015. Tudi njihova knjigovodska vrednost se je iz leta 2013 na leto 2015 povečala za približno 2-kratnik vrednosti. Prav tako pa se je povečala tudi stopnja odpisanosti v obdobju 2013–2015 za 15,66 odstotne točke.

Ker v obdobju 2013–2015 podjetje ni nabavilo novih opredmetenih osnovnih sredstev s pričakovano dobo koristnosti 10 let, se je knjigovodska vrednost le-teh zmanjšala, in ker se je hkrati knjigovodska vrednost drugih opredmetenih osnovnih sredstev zvišala, se je

njihov strukturni delež močno znižal. Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev s pričakovano dobo koristnosti 10 let pa se je povečala za 20,01 odstotne točke.

Tabela 3: Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev glede na dobo koristnosti v podjetju E-dist v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka		2013		2014		2015	
		Vrednost v EUR	Delež v %	Vrednost v EUR	Delež v %	Vrednost v EUR	Delež v %
Sredstva z dobo koristnosti 2 leti	Knjigovodska vrednost OSS ¹	1.204	3,21	1.608	2,34	2.223	3,15
	Nabavna vrednost OSS	6.323	11,99	8.167	8,34	10.342	8,58
	Odpisana vrednost OSS	5.119	33,56	6.560	22,37	8.119	16,25
	Stopnja odpisanosti OSS v %	80,97		80,32		78,51	
Sredstva z dobo koristnosti 5 let	Knjigovodska vrednost OSS	32.758	87,37	63.906	93,13	65.659	93,04
	Nabavna vrednost OSS	42.191	79,99	85.541	87,34	105.944	87,91
	Odpisana vrednost OSS	9.433	61,84	21.635	73,79	40.285	80,65
	Stopnja odpisanosti OSS v %	22,36		25,29		38,02	
Sredstva z dobo koristnosti 10 let	Knjigovodska vrednost OSS	3.532	9,42	3.109	4,53	2.685	3,81
	Nabavna vrednost OSS	4.233	8,02	4.233	4,32	4.233	3,51
	Odpisana vrednost OSS	701	4,59	1.124	3,83	1.547	3,10
	Stopnja odpisanosti OSS v %	16,55		26,55		36,56	
Knjigovodska vrednost vseh OSS		37.494	100,00	68.622	100,00	70.567	100,00
Nabavna vrednost vseh OSS		52.746	100,00	97.941	100,00	120.519	100,00
Odpisana vrednost vseh OSS		15.253	100,00	29.318	100,00	49.952	100,00
Stopnja odpisanosti vseh OSS v %		28,92		29,93		41,45	

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

3.2 Analiza kratkoročnih sredstev

Po SRS 2016 so kratkoročna sredstva tista, ki se praviloma preoblikujejo v obdobju, krajšem od leta dni. Sestavljajo jih sredstva za prodajo, zaloge, kratkoročne poslovne terjatve, kratkoročne finančne naložbe, denarna sredstva in kratkoročne aktivne časovne razmejitev.

Sredstva za prodajo so nekratkoročna sredstva za prodajo oziroma opredmetena osnovna sredstva in sredstva denar ustvarjajočih enot ali njihovih delov, namenjena prodaji, in podobno. Zaloge so zaloge materiala, trgovskega blaga in zaloge proizvodov, polproizvodov in nedokončane proizvodnje ter drobni inventar, ki ima dobo uporabnosti največ leto dni. Kratkoročne finančne naložbe so naložbe sredstev podjetja v druga

¹ OSS pomeni opredmetena osnovna sredstva

podjetja z rokom vračila, krajšim od 1 leta. To so naložbe v kapital drugih podjetij, kratkoročna dana posojila in kratkoročne naložbe v odkupljene lastne delnice podjetja. Kratkoročne poslovne terjatve so terjatve, ki so povezane s poslovanjem in imajo rok zapadlosti v plačilo manj kot 1 leto, kot na primer terjatve do kupcev, dobaviteljev in udeležencev pri razporejanju poslovnega izida. Denarna sredstva so lahko gotovina, knjižni denar in drugi takoj unovčljivi vrednostni papirji. Gre za širše obravnavanje denarnih sredstev, pri katerem so med denarna sredstva vključena tudi tista sredstva, ki jih je mogoče hitro oziroma v bližnji prihodnosti pretvoriti v denar kot plačilno sredstvo.

Podjetje si prizadeva doseči optimalen obseg kratkoročnih sredstev glede na svojo dejavnost. Če ima podjetje premajhna kratkoročna sredstva, ima lahko težave v poslovanju, na primer zastoje, po drugi strani pa prevelika sredstva pomenijo večje stroške poslovanja oziroma daljšo vezavo sredstev, kar pa negativno vpliva na likvidnost. Zato mora podjetje redno spremljati stanje kratkoročnih sredstev, da lahko uspešno in stabilno posluje.

3.2.1 Obseg in struktura kratkoročnih sredstev

Tabela 4 prikazuje obseg, strukturo in gibanje kratkoročnih sredstev podjetja E-distri v letih 2013, 2014 in 2015.

Tabela 4: Obseg, struktura in gibanje kratkoročnih sredstev podjetja E-distri v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka	2013		2014			2015		
	Vrednost v EUR	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{14/13}	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{15/14}	Delež v %
Sredstva za prodajo	0	0,00	0	/	0,00	0	/	0,00
Zaloge	95.590	38,54	114.608	119,90	26,07	165.431	144,35	37,12
Kratkoročne finančne naložbe	0	0,00	0	/	0,00	0	/	0,00
Kratkoročne poslovne terjatve	118.560	47,81	312.781	263,82	71,14	273.608	87,48	61,40
Denarna sredstva	33.848	13,65	12.284	36,29	2,79	6.605	53,77	1,48
Kratkoročna sredstva	247.998	100,00	439.673	177,29	100,00	445.644	101,36	100,00

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

Kratkoročna sredstva so se v obdobju 2013–2015 povečevala, in sicer v letu 2014 za 77,29 % in v letu 2015 le za dodatnih 1,36 % glede na prejšnje leto. Največji strukturni delež kratkoročnih sredstev dosegajo kratkoročne poslovne terjatve, in sicer je njihov delež leta 2013 znašal 47,81 %, se nato leta 2014 povečal kar na 71,14 % in se v letu 2015 zmanjšal na 61,40 %. Tudi vrednost kratkoročnih poslovnih terjatev se je v letu 2014 izjemno povečala, in sicer za 163,82 % glede na prejšnje leto, nato pa se je v letu 2015 zmanjšala za 12,52 %. Na račun povečanja strukturnega deleža le-teh v letu 2014, oziroma zmanjšanja v letu 2013, se je zmanjšal oziroma povečal strukturni delež zalog. Ta se je v letu 2014 zmanjšal za 12,47 odstotnih točk in se nato povečal za 11,05 odstotnih točk. Te

so se vrednostno povečevale v celotnem proučevanem obdobju, in sicer v letu 2014 za 19,90 % in v letu 2015 še za 44,35 % glede na prejšnje leto. Denarna sredstva pa so se tako po strukturnem deležu kot tudi po sami vrednosti v tem obdobju precej zmanjšala. Strukturni delež je padel z 13,65 % v letu 2013 na 1,48 % v letu 2015. Vrednostno pa so se denarna sredstva zmanjšala v letu 2014 za 63,71 % in v letu 2015 za 46,23 % glede na prejšnje leto.

3.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev

Kratkoročna sredstva spreminjajo svojo obliko in se po določenem času vrnejo v prvotno obliko in cikel se ponavlja. Hitrost obračanja kratkoročnih sredstev merimo z 2 medsebojno povezanima kazalnikoma. Prvi je koeficient obračanja sredstev, ki nam pove, kolikokrat v določenem obdobju se obrnejo obratna sredstva. Opredeljen je kot razmerje med poslovnimi odhodki v obdobju, brez amortizacije oziroma odpisov vrednosti, in povprečnim stanjem obratnih sredstev². Običajno ga izračunavamo za obdobje 1 leta. Drugi kazalnik je trajanje 1 obrata obratnih sredstev, ki nam pove, v koliko dneh se obratna sredstva obrnejo. Izračuna pa se ga kot razmerje med številom dni v letu in koeficientom obračanja obratnih sredstev. V tem delu uporabljam termin obratnih sredstev, ker je v Pravilih skrbnega računovodenja 2016 pri izračunih koeficientov obračanja tudi uporabljen ta izraz.

Podjetja si morajo prizadevati, da je koeficient obračanja obratnih sredstev čim večji, kar pomeni, da se obratna sredstva v obdobju čim večkrat obrnejo. Večji kot je koeficient obračanja obratnih sredstev, manjša sredstva so potrebna podjetju za doseganje enakega uspeha. Praviloma pa je koeficient obračanja obratnih sredstev večji od 1.

Koeficient obračanja obratnih sredstev v podjetju E-Disti v letih 2013, 2014 in 2015 je prikazan v Tabeli 5. Koeficient obračanja obratnih sredstev kaže na to, da so se obratna sredstva v letu 2013 obrnila 2,82-krat, v letu 2014 3,43-krat in v letu 2015 le še 2,48-krat. Tako se je hitrost obračanja v letu 2014 povečala za 21,89 % in se nato v letu 2015 zmanjšala za 27,87 % glede na prejšnje leto. Ker pa so dnevi trajanja 1 obrata obratno sorazmerni s koeficientom obračanja, so se le-ti zmanjšali iz leta 2013 na 2014 za 17,96 % in nato iz leta 2014 na 2015 povečali za 38,64 %. Tako je 1 obrat obratnih sredstev v povprečju trajal 129,64 dni v letu 2013, naslednje leto 106,36 dni in v letu 2015 kar 147,45 dni. Razlog za zmanjšanje koeficienta obračanja obratnih sredstev v letu 2015 je zmanjšanje poslovnih odhodkov in hkrati povečanje stroškov amortizacije in povečanje povprečnih obratnih sredstev. Podjetje bo moralo redno spremljati obračanje obratnih sredstev in poskrbeti za hitro obračanje le-teh.

² Kadar pri analiziranju primerjamo dinamično kategorijo s statično, kot na primer pri analizi hitrosti obračanja sredstev, moramo pri samem izračunu koeficienta obračanja upoštevati povprečno stanje statične kategorije v določenem obdobju, saj je le tako primerljiva z dinamično kategorijo v istem obdobju. V nadaljevanju se to upoštevati tudi pri izračunu hitrosti obračanja zalog, obveznosti do dobaviteljev in terjatev do kupcev ter pri izračunu produktivnosti in ekonomičnosti.

Tabela 5: Koeficient obračanja obratnih sredstev v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka		2013	2014		2015	
		Vrednost	Vrednost	I _{14/13}	Vrednost	I _{15/14}
1	Poslovni odhodki v EUR	722.921	1.194.126	165,18	1.116.453	93,50
2	Odpisi vrednosti v EUR	8.221	14.158	172,22	20.726	146,39
3	Povprečna obratna sredstva v EUR	253.855	343.836	135,45	442.658	128,74
4	Koeficient obračanja obratnih sredstev ((1-2)/3)	2,82	3,43	121,89	2,48	72,13
5	Trajanje enega obrata obratnih sredstev v dnevih (365/4)	129,64	106,36	82,04	147,45	138,64

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

Pri analizi hitrosti obračanja obratnih sredstev sta pomembna tudi kazalnika hitrosti obračanja zalog in terjatev do kupcev, ki pa sta obravnavana v poglavjih o analizi nabave in analizi prodaje.

4 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Poslovni proces v podjetju opredelimo kot opravljanje neke dejavnosti v podjetju. Poslovni proces je razdeljen na posamezne poslovne funkcije, ki so med seboj povezane in ne morejo delovati ena brez druge. Lipičnik (2005, str. 20) kot klasično opredelitev poslovne funkcije navaja, da je poslovna funkcija večji ali manjši skupek sorodnih ali istovrstnih opravil.

Delitev poslovnega procesa lahko izhaja iz različnih izhodišč in pri tem se uporablja različne kriterije, tako dobimo različno število poslovnih funkcij in različne vrste le-teh. Ena najstarejših delitev razlikuje 4 temeljne funkcije kot zaokrožene faze celotnega poslovnega procesa: finančno, nabavno, proizvodno in prodajno (Lipičnik, 2005, str. 21–22). V nadaljevanju je vsaka poslovna funkcija analizirana posebej, z izjemo proizvodne funkcije, saj se obravnavano podjetje ukvarja s trgovinsko in storitveno dejavnostjo.

4.1 Analiza finančne funkcije

Po Kodeksu poslovnofinančnih načel je finančna funkcija ena temeljnih poslovnih funkcij. Njena najpomembnejša značilnost je tesna povezanost z drugimi temeljnimi poslovnimi funkcijami, saj ima vsaka poslovna odločitev finančne posledice. Dejavnosti finančne funkcije so predložitev načrtov financiranja podjetja in njihova uresničitve, predložitev in izvedba finančnih odločitev podjetja in izvedba plačilnega prometa v podjetju. Velika

odgovornost finančne funkcije za dolgoročno uspešnost poslovanja pa se kaže v temeljni odgovornosti za plačilno sposobnost podjetja.

Naloga finančne funkcije je zagotavljanje optimalne usklajenosti med razpoložljivimi in potrebnimi denarnimi sredstvi. Gre torej za »nabavo in prodajo« denarja, saj je denar temeljna kategorija finančne funkcije. Kadar v podjetju denarja ni dovolj, je naloga finančne funkcije, da ga pridobi, kadar je denarja preveč, da ga čim bolj dobičkonosno naloži (Kavčič, Klobučar Mirovič & Vidic, 2007, str. 553–555).

Financiranje podjetja delimo na pasivno in aktivno financiranje. Pasivno financiranje se nanaša na nabavljanje finančnih sredstev in ustvarja določeno strukturo obveznosti do virov sredstev. Aktivno financiranje pa se nanaša na vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja in ustvarja določeno strukturo sredstev. Analiza finančne funkcije je osredotočena predvsem na odkrivanje možnih neravnovesij v razmerju med sredstvi in obveznostmi do virov sredstev, ki imajo svoj vpliv na poslovno uspešnost, in tveganje, ki mu je poslovanje podjetja izpostavljeno (Pučko, 2005, str. 126–127).

V okviru analize finančne funkcije ocenjujemo predvsem obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev, obseg in strukturo sredstev, razmerje med strukturo virov in strukturo sredstev (Šuštar, 2011, str. 47).

4.1.1 Analiza obveznosti do virov sredstev

Obveznosti do virov sredstev nam pokažejo izvor sredstev podjetja. Viri sredstev so številne pravne in fizične osebe, ki so podjetju s svojimi finančnimi naložbami ali dobavami omogočile pridobitev sredstev.

Glede na obveznost oziroma neobveznost vračanja vloženi sredstev ločimo lastne ali nevračljive vire, kamor sodi kapital, in tuje ali vračljive vire, kamor sodijo dolgovi. Delitev po ročnosti pa loči dolgoročne in kratkoročne vire (Turk, 2006, str. 209).

Po SRS 2016 obveznosti do virov sredstev sestavljajo: kapital, rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev, dolgoročne obveznosti, kratkoročne obveznosti in kratkoročne pasivne časovne razmejitev.

Kapital izraža obveznost podjetja do lastnikov, ki zapade v plačilo ob prenehanju delovanja. Opredeljen je z zneski, ki so jih vložili lastniki, ter z zneski, ki so se pojavili pri poslovanju in pripadajo lastnikom. Rezervacije se oblikujejo kot vnaprej vračunani stroški oziroma odhodki za zbiranje zneskov, ki bodo v prihodnosti omogočili pokritje takrat nastalih stroškov oziroma odhodkov. Tak primer so recimo rezervacija za reorganizacijo in odpravnine ob upokojitvi. Dolgoročne obveznosti so obveznosti z rokom zapadlosti plačila daljšim od leta dni. Kratkoročne obveznosti so obveznosti v zvezi s financiranjem lastnih

sredstev, ki zapadejo v plačilo v obdobju krajšem od leta dni. Kratkoročne pasivne časovne razmejitev pa so obveznosti, ki se bodo po predvidevanjih pojavile v letu dni in katerih nastanek je verjeten, velikost pa zanesljivo ocenjena, to so na primer stroški kala, razsipa ali uničenja.

Iz Tabele 6 so razvidni obseg, struktura in gibanje obveznosti do virov sredstev podjetja E-disti v letih 2013, 2014 in 2015.

Tabela 6: Obseg, struktura in gibanje obveznosti do virov sredstev podjetja E-disti v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka	2013		2014			2015		
	Vrednost v EUR	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{14/13}	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{15/14}	Delež v %
1 Kapital	61.607	21,47	91.624	148,72	17,77	143.177	156,27	27,30
2 Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev	5.661	1,97	3.538	62,50	0,69	1.415	39,99	0,27
3 Dolgoročne obveznosti	0	0,00	0	/	0,00	0	/	0,00
4 Kratkoročne obveznosti	217.578	75,82	418.293	192,25	81,13	377.761	90,31	72,03
5 Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	2.123	0,74	2.123	100,00	0,41	2.123	100,00	0,40
6 Obveznosti do virov sredstev	286.969	100,00	515.578	179,66	100,00	524.476	101,73	100,00

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

Skladno s povečanjem sredstev so se povečale obveznosti do virov sredstev. Največji strukturni delež obveznosti do virov sredstev predstavljajo kratkoročne obveznosti, in sicer v letu 2013 je bil delež 78,82 %, nato se je v letu 2014 povečal za 5,31 odstotnih točk in v letu 2015 padel za 9,10 odstotnih točk. Spremembe strukturnega deleža kratkoročnih obveznosti so predvsem vplivale na delež kapitala, ki se je v letu 2014 zmanjšal za 3,7 odstotnih točk in se nato v letu 2015 povečal za 9,53 odstotnih točk. Delež ostalih postavk je v letu 2013 skupaj predstavljal 2,71 % in v letu 2015 padel na 0,67 %.

Vrednost kapitala se je v navedenih letih močno povečala. V letu 2014 se je povečala za 48,72 % glede na prejšnje leto, ampak so se hkrati povečale tudi kratkoročne obveznosti za 92,25 %. V letu 2015 pa se je vrednost kapitala povečala za 56,27 % glede na prejšnje leto, medtem ko so se kratkoročne obveznosti celo zmanjšale za 9,69 %. Povečanje kapitala v proučevanih letih je posledica prenesenega čistega dobička iz prejšnjih let.

4.1.1.1 Analiza finančne varnosti

Pri analizi finančne varnosti analiziramo predvsem 2 kazalnika. Stopnja kapitalizacije oziroma delež lastniškega financiranja nam pove delež kapitala v obveznostih do virov sredstev. Stopnja zadolženosti oziroma delež dolžniškega financiranja pa nam pove delež tujih virov v obveznostih do virov sredstev oziroma odvisnost podjetja od tujih virov financiranja. Podjetje je finančno varnejše, če ima v celotnih obveznostih do virov sredstev več lastnega kapitala kot tujih virov. Lahko pa preučimo tudi druge kazalnike, med njimi so pogosti kazalnik finančnega vzvoda oziroma koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja, ki prikazuje razmerje med dolgovi in kapitalom, ter deleža dolgoročnega in kratkoročnega financiranja. Na podlagi podatkov iz Tabele 6 sem izračunala temeljne kazalnike financiranja podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015 in jih prikazala v Tabeli 7.

Tabela 7: Kazalniki financiranja podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015

Kazalniki	2013	2014		2015	
	Delež v %	Delež v %	I _{14/13}	Delež v %	I _{15/14}
Delež lastniškega financiranja (1/6)	21,47	17,77	82,78	27,30	153,61
Delež dolžniškega financiranja (3+4)/6)	75,82	81,13	107,01	72,03	88,78
Delež dolgoročnega financiranja ((1+2+3)/6)	23,44	18,46	78,74	27,57	149,37
Delež kratkoročnega financiranja ((4+5)/6)	76,56	81,54	106,51	72,43	88,83
Koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja ali finančni vzvod ((3+4)/1)	3,53	4,57	129,27	2,64	57,79

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

V proučevanju obdobju podjetja E-distu se delež lastniškega financiranja giblje med 17,77 % in 27,30 %. Najvišji je bil v letu 2015, kar pomeni, da je podjetje v tem letu 27,30 % sredstev financiralo z lastnimi viri oziroma kapitalom. Ker podjetje nima dolgoročnih obveznosti in je delež rezervacij in dolgoročnih pasivnih časovnih razmejitev manjši od 2 %, se zelo podobno deležu lastniškega financiranja giblje tudi delež dolgoročnega financiranja. Ta pomeni, da je podjetje v letu 2015 financiralo 27,57 % sredstev z dolgoročnimi viri sredstev. V obratni smeri pa se giblje delež dolžniškega financiranja, ki kaže, da je podjetje v letu 2013 75,82 % sredstev financiralo z dolgovi, v naslednjem letu se je delež povečal na 81,13 % in v letu 2015 padel na 72,03 %. Ker je delež kratkoročnih pasivnih časovnih razmejitev manj kot 1 %, se podobno slednjemu kazalniku giblje tudi delež kratkoročnega financiranja, ki pove kolikšen delež sredstev je podjetje financiralo s kratkoročnimi viri sredstev.

Koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja oziroma finančni vzvod je v letu 2013 znašal 3,53, nato se je v letu 2014 povečal na 4,57 in v letu 2015 padel na 2,64. Vrednost finančnega vzvoda v letu 2015 nam pove, da je v tem letu podjetje sredstva financiralo na vsako enoto kapitala tudi z 2,64 enotami dolga. Finančni vzvod je odvisen od strukture financiranja, tako je zmanjšanje finančnega vzvoda v letu 2015 za 42,21 % posledica izjemnega povečanja kapitala za 56,27 %.

4.1.2 Analiza kratkoročne plačilne sposobnosti

Z vidika financiranja je pomembna tudi kratkoročna plačilna sposobnost podjetja oziroma likvidnost. Najpogosteje jo merimo s pomočjo 3 kazalnikov, ki nam pokažejo, kako uspešno podjetje poravnava svoje tekoče obveznosti. Večji kot so kazalniki, več sredstev ima podjetje na voljo za pokrivanje svojih obveznosti in manj verjetne so bodoče likvidnostne težave.

Najpomembnejši kazalnik likvidnosti je **kratkoročni koeficient**, ki pokaže, ali bi podjetje lahko pokrilo vse trenutne kratkoročne obveznosti s kratkoročnimi sredstvi, ki jih ima, ne glede na čas preoblikovanja kratkoročnih sredstev v denarno obliko. Torej prikazuje razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. In če je njegova vrednost enaka ali večja od 1, kaže na likvidno podjetje. V praksi je vrednost kazalnika, ki kaže na likvidnost, odvisna od panoge, saj je v določenih panogah potrebno imeti več zalog in terjatev kot v drugih, kar posledično pomeni večjo vrednost kazalnika.

Naslednji kazalnik je **pospešeni koeficient** oziroma koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih sredstev, ki prikazuje razmerje med seštevkom denarnih sredstev in kratkoročnimi terjatvami ter kratkoročnimi obveznostmi. Praviloma je ta kazalnik boljše merilo za merjenje plačilne sposobnosti kot kratkoročni koeficient, saj pri vrednosti kratkoročnih sredstev upošteva le denarna sredstva in kratkoročne terjatve, ki se hitreje preoblikujejo v denarno obliko kot zaloge, ki se pri izračunu izpustijo.

Tretji kazalnik pa prikazuje plačilno sposobnost na zelo kratek rok, prikazuje razmerje med denarnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi, pravimo pa mu **hitri koeficient** oziroma koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti.

Robnik (2010) ocenjuje, da naj bi v praksi kratkoročni koeficient znašal med 1 in 1,5, pospešeni koeficient med 0,8 in 1 in hitri koeficient med 0,2 in 0,5.

Optimalna plačilna sposobnost je odvisna od dejavnosti podjetja, s katero se podjetje ukvarja. Posplošeno velja, da podjetje dosega optimalno plačilno sposobnost, ko so z razpoložljivimi sredstvi pokriti vsi zapadli dolgovi in je oblikovana potrebna varnostna rezerva. Doseže jo takrat, ko je absolutno plačilno sposobno, omogočena je maksimalna rentabilnost in varnost poslovanja. Zagotavljanje plačilne sposobnosti je za doseganje

rentabilnosti obvezno, kajti plačilna nesposobnost pomeni za podjetje izključitev iz gospodarskega procesa.

V Tabeli 8 so prikazani kazalniki plačilne sposobnosti v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015.

Tabela 8: Kazalniki plačilne sposobnosti v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka oziroma kazalnik		2013	2014		2015	
		Vrednost	Vrednost	I _{14/13}	Vrednost	I _{15/14}
1	Kratkoročna sredstva v EUR	247.998	439.673	177,29	445.644	101,36
2	Kratkoročne terjatve v EUR	118.560	312.781	263,82	273.608	87,48
3	Denarna sredstva v EUR	33.848	12.284	36,29	6.605	53,77
4	Kratkoročne obveznosti v EUR	217.578	418.293	192,25	377.761	90,31
5	Kratkoročni koeficient (1/4)	1,14	1,05	92,22	1,18	112,23
6	Pospešeni koeficient ((2+3)/4)	0,70	0,78	110,94	0,74	95,45
7	Hitri koeficient (3/4)	0,16	0,03	18,88	0,02	59,54

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

V podjetju E-distu je kratkoročni koeficient v obdobju 2013–2015 znašal več kot 1, in sicer v letu 2013 je znašal 1,14, nato se je v letu 2014 zmanjšal na 1,05 in se v letu 2015 povečal na 1,18. Torej podjetje je v proučevanih letih lahko pokrilo vse trenutne kratkoročne obveznosti z razpoložljivimi kratkoročnimi sredstvi in bi ostalo še nekaj kratkoročnih sredstev na rezervi. Pospešeni koeficient pa kaže, da je lahko podjetje s svojimi denarnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami pokrilo le 70 % svojih kratkoročnih obveznosti v letu 2013, v letu 2014 za 10,94 % več glede na prejšnje leto, torej 78 % kratkoročnih obveznosti, in v letu 2015 za 4,55 % manj glede na prejšnje leto oziroma 74 % svojih kratkoročnih obveznosti. Hitri koeficient pa nam pokaže, da je podjetje v letu 2013 z denarnimi sredstvi lahko pokrilo 16 % kratkoročnih obveznosti, nato v 2014 le še 3 % in v letu 2015 le še 2 % kratkoročnih obveznosti. Hitri koeficient je v letu 2014 padel za 81,12 % in v letu 2015 še dodatno za 40,46 % glede na prejšnje leto. Glede na ocenjene priporočljive vrednosti koeficientov v praksi, podjetje razpolaga z razmeroma nizkimi vrednostmi denarnih sredstev, ki so najbolj likvidno sredstvo.

4.1.3 Analiza finančne stabilnosti

Finančna stabilnost predstavlja dolgoročno plačilno sposobnost podjetja. Izračunamo jo s pomočjo koeficienta finančne stabilnosti, ki je opredeljen kot razmerje med dolgoročnimi viri sredstev in dolgoročnimi sredstvi. Vrednost koeficienta okoli 1 zagotavlja finančno stabilno poslovanje. Vrednost koeficienta pod 1 kaže, da se del dolgoročno vezanih sredstev financira s kratkoročnimi viri, kar opozarja na morebitne likvidnostne težave podjetja. Če je vrednost koeficienta nad 1, ima podjetje preveč dolgoročnih virov sredstev, kar kaže, da podjetje uporablja dražje dolgoročne vire namesto cenejših kratkoročnih ter da ne izkorišča

finančnega vzvoda, kar znižuje donosnost kapitala. Seveda je potrebno pri interpretaciji koeficienta upoštevati okoliščine, v katerih posamezno podjetje posluje.

V Tabeli 9 je prikazan kazalnik plačilne sposobnosti v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015.

Tabela 9: Kazalnik plačilne stabilnosti v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka oziroma kazalnik		2013	2014		2015	
		Vrednost	Vrednost	I _{14/13}	Vrednost	I _{15/14}
1	Dolgoročni viri sredstev v EUR	67.268	95.162	141,47	144.592	151,94
2	Dolgoročna sredstva v EUR	38.239	73.821	193,05	75.970	102,91
3	Koeficient finančne stabilnosti (1/2)	1,76	1,29	73,28	1,90	147,64

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

Iz tabele je razvidno, da se koeficient finančne stabilnosti v podjetju giblje kar precej nad vrednostjo 1 in sicer je bil v letu 2013 kar 1,76, nato se je v letu 2014 zmanjšal na 1,29 in se v letu 2015 ponovno povečal, in sicer na 1,90, kar je 47,64 % več kot v letu 2014. Iz izračunanih podatkov sledi, da podjetje sicer nima težav s finančno stabilnostjo, da z dolgoročnimi viri sredstev financira vsa dolgoročna sredstva in tudi del kratkoročnih sredstev. To praviloma pomeni, da ima lahko podjetje prevelike dolgoročne vire sredstev oziroma, ker E-distu nima dolgoročnih obveznosti, pomeni, da ima preveč angažiranih lastnih virov sredstev. To pa je nesmotrno, saj podjetju onemogoča izkoriščati finančni vzvod, hkrati pa so dolgoročni viri sredstev praviloma dražji od kratkoročnih virov sredstev.

4.2 Analiza nabavne funkcije

Nabavna funkcija skrbi za nabavo surovin, materiala, sestavnih delov in tujih storitev v pravi količini, prave kakovosti, ob pravem času in za pravo ceno. Poleg naštetega pa je nabavna funkcija odgovorna tudi za raziskovanje nabavnega trga, oblikovanje nabavne politike, načrtovanje nabave, sklepanje nabavnih pogodb, prevzemanje in skladiščenje dobavljenega blaga ter evidentiranje in analiziranje nabave (Pučko, 2005, str. 74–75).

V zvezi z nabavo spremljamo in ocenjujemo predvsem naslednje vidike: obseg in strukturo nabave, tok in ritmičnost nabave, nabavne poti, dobavitelje in dobavne pogoje, nabavne cene in stroške nabave (Šuštar, 2011, str. 42).

V podjetju E-distu je nabava razdeljena glede na prodajne programe. Neposredno nabavo prodajnega programa za brezprekinitveno napajanje vodi samostojni komercialist, medtem ko ostalo nabavo vodi administrator. Direktor vodi projektne nabave, torej nabave večjega obsega. Podjetje posluje z zalogami trgovskega blaga in manjšimi količinami drobnega

materiala in surovin. Pomembna naloga nabavne funkcije je, da so vsi popularni prodajni proizvodi vedno na zalogi, vendar v obsegu, ki ga podjetje v relativno kratkem času lahko proda, zato se naroča v ocenjenih optimalnih količinah. Med naloge nabavne funkcije spada tudi pridobivanje dobaviteljev s kakovostnimi proizvodi, točnimi dobavami in ugodnimi plačilnimi pogoji. Podjetje ponuja tudi proizvode, ki so na voljo po naročilu, in v tem primeru je naloga nabave tudi iskanje najugodnejših dobaviteljev, morebitno pogajanje glede dobavnih pogojev ter iskanje in organiziranje prevozov.

4.2.1 Obseg in struktura nabave

Obseg nabave moramo za analizo spremljati vrednostno. Strukturo nabave pa lahko spremljamo in ocenjujemo preko različnih kriterijev, kot so na primer skupine surovin oziroma materiala, vrste surovin oziroma materiala, nabavni trgi in stopnja uvedenosti v našo proizvodnjo (Pučko, 2005, str. 76).

Glede na to, da se podjetje E-distu ukvarja predvsem z distribucijo končnih izdelkov in nima proizvodnje kot take, v svojem poslovanju bolj malo uporablja material in druge surovine, zato delitev po vrstah ali skupinah materiala ni primerna. V svoji analizi nabavne funkcije zato analiziram strukturo nabave po nabavnih trgih. V Tabeli 10 so prikazani obseg, struktura in gibanje nabave glede na nabavne trge v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015.

Tabela 10: Obseg, struktura in gibanje nabave glede na nabavne trge v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka	2013		2014			2015		
	Vrednost v EUR	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{14/13}	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{15/14}	Delež v %
Nabava v tujini	505.445	66,88	743.459	147,09	64,56	716.521	96,38	62,88
Nabava v Sloveniji	250.353	33,12	408.171	163,04	35,44	423.068	103,65	37,12
Nabava	755.798	100,00	1.151.630	152,37	100,00	1.139.589	98,95	100,00

Vir: E-distu, Poročilo o nabavi za obdobje 2013–2015 (interno gradivo).

Iz tabele je razvidno, da se je obseg nabave v podjetju E-distu v letu 2014 povečal kar za 52,37 % in nato v letu 2015 zmanjšal za 1,05 % glede na prejšnje leto. Struktura nabave se v proučevanem obdobju ni bistveno spremenila, podjetje več kot 60 % blaga in storitev nabavlja v tujini. Delež nabave v tujini je sicer v obdobju 2013–2015 postopoma padel z 66,88 % na 62,88 %, torej za 4 odstotne točke. Vrednost nabave v tujini se je gibala podobno relativni vrednosti celotne nabave, in sicer se je v letu 2014 povečala za 47,09 % glede na prejšnje leto in nato v letu 2015 padla za 3,62 % glede na prejšnje leto. Medtem se je nabava v Sloveniji povečala za 63,04 % v letu 2014 in 3,65 % v letu 2015 glede na prejšnje leto.

4.2.2 Hitrost obračanja zalog in obveznosti do dobaviteljev

Pri oblikovanju nabavne politike je potrebno upoštevati nabavne in prodajne pogoje. Ti funkciji se namreč zelo prepletata, vsaj kar se tiče zalog in plačilnih pogojev. Podjetje teži k čim nižjim zalogam, na drugi strani pa mora v najkrajšem roku zadovoljiti potrebe kupcev. Hkrati podjetje teži k daljšim plačilnim pogojem pri svojih dobaviteljih in h krajšim plačilnim pogojem pri svojih kupcih, saj se s tem podjetje izogne dodatnim stroškom financiranja kratkoročnih sredstev.

Eden pomembnejših kazalnikov, ki kažejo, ali je gospodarjenje z zalogami v podjetju ustrezno ali ne, je koeficient obračanja zalog, ki nam pove, kolikokrat se je zaloga obrnila v prodajo v 1 letu. Izračunamo ga kot razmerje med poslovnimi odhodki, brez odpisov vrednosti, in povprečnim stanjem zalog. Pri tem pomeni visoka vrednost kazalnika dobro poslovanje z zalogami, dobro likvidnost in hitro prodajo zalog. Iz kazalnika lahko izračunamo dalje dneve vezave zalog.

Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev nam pove, kolikokrat v 1 letu so se obveznosti do dobaviteljev obrnile v plačilo. Izračunamo ga kot razmerje med stroški blaga, materiala in storitev in povprečnim stanjem obveznosti do dobaviteljev. Iz njega lahko dalje izračunamo dneve vezave obveznosti do dobaviteljev, ki nam povedo, v koliko dneh v povprečju podjetje poravnava svoje obveznosti do dobaviteljev. Običajno naj bi se koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev ujema s koeficientom obračanja terjatev do kupcev oziroma je za podjetje ugodnejše, če je koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev nižji od koeficienta obračanja terjatev do kupcev, kar pomeni, da ima podjetje boljše plačilne pogoje pri svojih dobaviteljih kot jih samo daje svojim kupcem.

Koeficient obračanja zalog in koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015 sta prikazana v Tabeli 11. Koeficient obračanja zalog se je v letu 2014 izboljšal za 22,52 % in se nato v letu 2015 poslabšal za 30,30 % glede na prejšnje leto. Tako so se tudi dnevi vezave zalog najprej skrajšali z 39,83 dni v letu 2013 na 32,51 dni v letu 2014 in se nato v letu 2015 podaljšali na kar 46,64 dni.

Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev je znašal v letu 2013 4,78 in se je nato v letu 2014 povišal na 5,42, kar je 13,36 % več kot prejšnje leto. Nato pa se je v letu 2015 znižal na 4,64, kar je 14,37 % manj kot prejšnje leto. Tako so se tudi dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev najprej skrajšali s 76,37 v letu 2013 na 67,37 dni v letu 2014 in se nato v letu 2015 podaljšali na 78,67 dni.

Tabela 11: Koeficient obračanja zalog in koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev v podjetju E-distri v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka oziroma kazalnik		2013	2014		2015	
		Vrednost	Vrednost	I _{14/13}	Vrednost	I _{15/14}
1	Poslovni odhodki v EUR	714.700	1.179.968	165,10	1.095.727	92,86
2	Povprečno stanje zalog v EUR	77.996	105.099	134,75	140.020	133,23
3	Stroški blaga, materiala in storitev v EUR	702.756	1.122.982	159,80	1.026.699	91,43
4	Povprečne obveznosti do dobaviteljev v EUR	147.050	207.279	140,96	221.297	106,76
5	Koeficient obračanja zalog (1/2)	9,16	11,23	122,52	7,83	69,70
6	Dnevi vezave zalog (365/5)	39,83	32,51	81,62	46,64	143,47
7	Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev (3/4)	4,78	5,42	113,36	4,64	85,63
8	Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev (365/7)	76,38	67,37	88,21	78,67	116,78

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

4.3 Analiza prodajne funkcije

Prodaja je odločilna faza poslovanja za uspeh vsakega podjetja. Uspešno podjetje je lahko le tisto, ki dobro prodaja svoje izdelke. Za to sta pomembna tako uspešen marketing kot uspešna prodaja. Marketing je širši pojem od prodaje in je na splošno vse tisto, kar prinaša kupce. Če je le-teh premalo, je odgovoren oddelek za marketing. Prodaja pa je vse tisto, kar prinaša denar in, če je le-tega premalo, je odgovoren oddelek za prodajo (Šenk Ileršič, 2010, str. 24). Prodaja zagotavlja pretvarjanje izdelkov ali storitev v denar, ker se ob prodaji proizvoda, njegova vrednost pretvori v terjatev do kupca, po plačilu le-te pa v denarno obliko sredstev. In tako je zagotovljena nepretrganost celotnega poslovnega procesa. Prodajna funkcija je tista, ki načrtuje možnosti prodaje in temu se ostale funkcije prilagodijo.

Najpomembnejša naloga prodajne funkcije je seveda prodaja proizvodov in storitev, vendar pa podjetje ne sme zanemariti tudi drugih nalog, kot so raziskovanje prodajnega trga, pridobivanje novih kupcev, načrtovanje prodaje, analiza stroškov, analiza konkurence, politika prodajnih cen, plačilnih pogojev, prodajnih poti in poprodajne storitve.

Tudi v okviru prodaje nas zanimajo predvsem tisti dejavniki prodaje, ki pomembno vplivajo na doseženo poslovno uspešnost, in sicer obseg in struktura prodaje, tok prodaje, prodajne poti, kupci in njihove značilnosti, prodajni pogoji, prodajne cene in prodajni stroški (Šuštar, 2011, str. 45).

V podjetju E-disti je prodaja razdeljena glede na prodajne programe, in sicer samostojni komercialist vodi prodajo sistemov za brezprekinitveno napajanje, saj je ta program artiklov največji, medtem ko prodajo artiklov iz drugih programov vodi administrator. Večje projekte vodi direktor. Kot že omenjeno, se podjetje v večini ukvarja z distribucijo in v manjšem obsegu prodajo končnim kupcem. Postavljenih ima preko 30 spletnih trgovin, ki so namenjene različnim uporabnikom. Med njimi je 10 aktivnih spletnih trgovin, kjer se lahko oddaja naročila, ostale pa so trenutno namenjene zgolj predstavitvi artiklov. Podjetje nima drugih lastnih prodajnih mest. Podjetje svoje produkte trži na domačem trgu in na tujih trgih, med katerimi izstopata hrvaški in srbski trg, stremi pa tudi k povečanju prodaje na italijanskem trgu. Podjetje redno spremlja javne razpise in se jih kot ponudnik tudi uspešno udeležuje. Podjetje stremi k hitri odzivnosti prodajalcev in prilagodljivosti željam kupcev.

4.3.1 Obseg in struktura prodaje

Obseg prodaje spremljamo vrednostno, strukturo prodaje pa z vidika številnih možnih struktur prodaje, ki vplivajo na uspešnost podjetja. Med najpomembnejše pa sodijo struktura po prodajnih trgih, po skupinah proizvodov ali po vrstah prodaje. Možna pa so tudi mnoga druga merila, kot na primer po spolu kupcev, po starosti kupcev, po izobrazbi kupcev (Pučko, 2005, str. 112–113).

Iz Tabele 12 so razvidni obseg, struktura in gibanje prodaje po prodajnih trgih podjetja E-disti v letih 2013, 2014 in 2015.

Tabela 12: Obseg, struktura in gibanje prodaje po prodajnih trgih podjetja E-disti v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka	2013		2014			2015		
	Vrednost v EUR	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{14/13}	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{15/14}	Delež v %
Prodaja na domačem trgu	606.017	84,67	953.848	157,40	79,54	922.832	96,75	79,89
Prodaja na tujem trgu	109.732	15,33	245.379	223,62	20,46	232.274	94,66	20,11
Prodaja	715.749	100,00	1.199.228	167,55	100,00	1.155.107	96,32	100,00

Vir: E-disti, Poročilo o prodaji za obdobje 2013–2015 (interno gradivo).

V podjetju E-disti je v letu 2015 celotna prodaja padla za 3,68 % glede na prejšnje leto, od tega je prodaja na domačem trgu padla za 3,25 % in prodaja na tujem trgu za 5,34 % glede na prejšnje leto. V letu 2014 se je prodaja na obeh trgih izjemno povečala, in sicer na domačem trgu za 57,40 % in na tujem trgu kar za 123,62 %. V letu 2013 je bil delež prodaje na tujem trgu 15,33 % in 84,67 % na domačem trgu. Nato pa se je delež prodaje na tujem trgu v naslednjem letu povečal na 20,46 % in se v letu 2015 obdržal na 20,11 %.

Strukturo prodaje analiziram tudi z vidika prodajnih programov in v vsakem prodajnem programu izpostavljam prodajo storitev. Obseg, struktura in gibanje prodaje po prodajnih programih podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015 so prikazani v Tabeli 13.

Tabela 13: Obseg, strukturo in gibanje prodaje po prodajnih skupinah podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015

Prodajni program	2013		2014			2015		
	Vrednost v EUR	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{14/13}	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{15/14}	Delež v %
Sistemi za brezprekinitveno napajanje	247.119	34,53	389.043	157,43	32,44	446.389	114,74	38,64
• od tega storitve	4.745	0,66	7.305	153,94	0,61	15.688	214,75	1,36
Brezpapirno poslovanje	286.067	39,97	531.885	185,93	44,35	420.491	79,06	36,40
• od tega storitve	9.698	1,35	24.702	254,71	2,06	46.936	190,01	4,06
Sistemi za tiskanje CD/DVD medijev	142.847	19,96	225.902	158,14	18,84	177.538	78,59	15,37
• od tega storitve	10.272	1,44	13.260	129,09	1,11	11.435	86,24	0,99
Ostala oprema	39.715	5,55	52.399	131,93	4,37	110.689	211,24	9,58
• od tega storitve	913	0,13	214	23,45	0,02	8.182	3823,13	0,71
Prodaja skupaj	715.749	100,00	1.199.228	167,55	100,00	1.155.107	96,32	100,00
• od tega storitve	25.628	3,58	45.481	177,47	3,79	82.240	180,82	7,12

Vir: E-distu, Poročilo o prodaji za obdobje 2013–2015 (interno gradivo).

Največji delež v prodaji predstavljata prodajna programa brezpapirnega poslovanja in sistemov za brezprekinitveno napajanje. Prvi program je imel strukturni delež v prodaji 39,97 % v letu 2013, nato se je v letu 2014 le-ta povečal na 44,35 % in v letu 2015 padel na 36,40 %. Tudi sicer se je prodaja programa brezpapirnega poslovanja v letu 2014 povečala za 85,93 % glede na prejšnje leto, vendar je nato v letu 2015 padla za 20,94 %.

Vrednost prodaje programa s sistemi za brezprekinitveno napajanje se je v letu 2014 povečala za 57,43 % in nato v letu 2015 še za 14,74 % glede na prejšnje leto. Nižja stopnja povečanje prodaje je najverjetneje posledica uvajanja nove blagovne znamke. Strukturni delež programa s sistemi za brezprekinitveno napajanje pa je v letu 2014 padel za 2,09 odstotni točki, nato pa se je povečal za 6,2 odstotni točki in tako v letu 2015 dosegel delež 38,64 %.

Pomemben prodajni program so tudi sistemi za tiskanje CD/DVD medijev, katerih delež je postopoma rahlo padel, in sicer z 19,96 % v letu 2013 na 15,37 % v letu 2015. Vrednost prodaje sistemov za tiskanje CD/DVD medijev pa se je v letu 2014 močno povečala, in sicer za kar 58,14 % glede na prejšnje leto, a je nato v letu 2015 padla za 21,41 %.

V letu 2013 je celotna prodaja storitev predstavljala 3,58 % celotne prodaje, nato je delež v letu 2014 ostal bolj ali manj nespremenjen, v letu 2015 pa se je delež povečal na 7,12 %. Tudi sicer se je vrednost prodaje storitev povečevala, in sicer v letu 2014 za 77,47 % in v letu 2015 za 80,82 % glede na prejšnje leto.

Največji strukturni delež med storitvami predstavljajo storitve v programu brezpapirnega poslovanja, in sicer so se povečale z leta 2013, ko so predstavljale 1,35 %, na 4,06 % v letu 2015. Delež storitev v programu sistemov za tiskanje CD/DVD medijev se je zmanjšal z 1,44 % v letu 2013 na 0,99 % v letu 2015, delež storitev v programu sistemov za brezprekinitveno napajanje pa se je povečal z 0,66 % v letu 2013 na 1,36 % v letu 2015.

4.3.2 Hitrost obračanja terjatev do kupcev

Koeficient obračanja terjatev do kupcev nam pove, kolikokrat so se terjatve do kupcev obrnile v denarna sredstva v obdobju 1 leta. Izračunamo ga kot razmerje med poslovnimi prihodki in povprečnim stanjem terjatev do kupcev. Iz njega lahko dalje izračunamo kazalnik dnevi vezave terjatev do kupcev, ki nam pove, koliko dni v povprečju je denar vezan pri kupcih.

Če ta kazalnik primerjamo s kazalnikom hitrosti obračanja obveznosti do dobaviteljev, vidimo, ali podjetje ponuja svojim kupcem boljše ali slabše plačilne pogoje, kot jih samo dobi pri svojih dobaviteljih. V kolikor podjetje ponudi svojim kupcem daljši plačilni rok, kot ga dobi pri dobaviteljih, mora paziti, da se plačilni roki njihovih kupcev ne bodo podaljševali, in hkrati, da kupci ne bodo v zamudi s plačili svojih obveznosti. Dolgi plačilni roki kupcev lahko povzročajo likvidnostne težave, če prodajni pogoji niso zadostno usklajeni z nabavnimi pogoji. Če obstaja prevelika razlika med nabavnimi in prodajnimi pogoji, mora podjetje imeti likvidnostne rezerve ali uporabljati tuje vire, kar povečuje stroške poslovanja.

V Tabeli 14 je prikazan koeficient obračanja terjatev do kupcev v podjetju E-distri v letih 2013, 2014 in 2015.

Terjatve do kupcev so se v letu 2013 obrnile 4,78-krat, v letu 2014 5,69-krat in v letu 2015 le še 4-krat. Tako se je hitrost obračanja v letu 2014 povečala za 18,96 % in se nato v letu 2014 zmanjšala za 29,77 % glede na prejšnje leto. Iz tega sledi, da se je povprečno število dni trajanja 1 obrata terjatev do kupcev zmanjšalo iz leta 2013 na 2014 za 15,94 % in nato iz leta 2014 na 2015 povečalo za 42,40 %. Tako je 1 obrat v povprečju trajal 76,28 dni v letu 2013, naslednje leto 64,12 in v letu 2015 kar 91,31 dni.

Tabela 14: Koeficient obračanja terjatev do kupcev v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka oziroma kazalnik	2013	2014		2015	
	Vrednost	Vrednost	I _{14/13}	Vrednost	I _{15/14}
1 Poslovni prihodki v EUR	742.065	1.227.613	165,43	1.171.992	95,47
2 Povprečni obseg terjatev v EUR	155.089	215.671	139,06	293.195	135,95
3 Koeficient obračanja terjatev do kupcev (1/2)	4,78	5,69	118,96	4,00	70,23
4 Trajanje enega obrata terjatev do kupcev v dnevih (365/3)	76,28	64,12	84,06	91,31	142,40

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

Če primerjamo koeficient obračanja terjatev do kupcev s koeficientom obračanja obveznosti do dobaviteljev, vidimo, da imata v letu 2013 koeficienta enako vrednost, in sicer 4,78. V letu 2014 so se terjatve do kupcev obrnile 5,69-krat, obveznosti do dobaviteljev pa 5,42-krat, kar pomeni, da so se terjatve do kupcev v povprečju obrnile v 64,12 dneh in obveznosti do dobaviteljev v 67,37 dneh. V letu 2015 pa se je stanje poslabšalo oziroma se je koeficient obračanja terjatev do kupcev zmanjšal kar za 29,77 %, koeficient obračanja obveznosti pa za 14,37 %. Iz tega sledi, da so se terjatve do kupcev v povprečju obrnile v 91,31 dneh in obveznosti do dobaviteljev v 78,67 dneh. V tem letu je podjetje v povprečju pri svojih dobaviteljih imelo krajši plačilni rok kot ga je nudilo svojim kupcem in sicer razlika je bila 12,64 dni. E-distu mora spremljati, da se v prihodnje plačilni roki njihovih kupcev ne bodo podaljševali, in hkrati, da kupci ne bodo v zamudi s plačili svojih obveznosti, sicer bo podjetje moralo uporabljati tuje, dražje vire financiranja.

4.3.3 Analiza razlike v ceni

Pri podjetjih, ki kupujejo blago ali storitve z namenom nadaljnje prodaje, ima na doseganje poslovnega izida velik vpliv razlika v ceni. To je razlika med prihodki od prodaje in nabavno vrednostjo prodanega blaga v nekem obdobju. Analizo razlike v ceni lahko pripravimo po več kriterijih, kot na primer po poslovnih enotah, stroškovnih mestih, datumskih obdobjih, posameznih artiklih, blagovnih skupinah.

Iz Tabele 15 je razvidna dosežena razlika v ceni v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015. Izračun nam pove, da se je razlika v ceni iz leta 2013 na leto 2014 zmanjšala z 32,09 % na 28,46 %, kar pomeni zmanjšanje za 11,32 %. V letu 2015 pa se je razlika v ceni povečala kar za 30,07 % in dosegla razmerje 37,02 %. Razlog za zmanjšanje razlike v ceni v letu 2014 je bil izredno poslabšanje nabavnih pogojev pri glavnemu dobavitelju v programu s sistemi za brezprekinitveno napajanje. Podjetje je nato v letu 2015 omenjenega dobavitelja zamenjalo in tako ponovno pridobilo večjo razliko v ceni.

Tabela 15: Dosežena razlika v ceni v podjetju E-distu v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka oziroma kazalnik	2013	2014		2015	
	Vrednost	Vrednost	I _{14/13}	Vrednost	I _{15/14}
Prihodki od prodaje proizvodov in storitev v EUR	742.065	1.227.613	165,43	1.171.992	95,47
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala v EUR	503.950	878.271	174,28	738.174	84,05
Razlika v ceni v %	32,09	28,46	88,68	37,02	130,07

E-distu, Poročilo o prodaji za obdobje 2013–2015 (interno gradivo); E-distu, Poročilo o nabavi za obdobje 2013–2015 (interno gradivo).

5 ANALIZA POSLOVNEGA IZIDA

Po SRS 2016 je izkaz poslovnega izida temeljni računovodski izkaz, v katerem je resnično in pošteno prikazan poslovni izid za poslovno leto ali medletna obdobja, za katera se sestavlja. Izkaz poslovnega izida se sestavi za splošne ali posebne namene, za potrebe zunanjega ali pa tudi notranjega računovodskega poročanja. Od njegove vrste in narave podjetja sta odvisna obseg in razčlenitev postavk v njem. Izkaz poslovnega izida ima obliko stopenjskega zaporednega izkaza poslovnega izida.

V izkazu poslovnega izida podjetje prikazuje poslovni uspeh, torej dobiček ali izgubo poslovanja v določenem obdobju skozi ustvarjene prihodke, nastale odhodke in dosežen poslovni izid kot razliko med njima. Izkaz poslovnega izida je dinamičen in nekumulativen računovodski izkaz. Dinamičen zato, ker lahko ekonomske kategorije dojame le v določenem časovnem obdobju, nekumulativen pa zato, ker ga podjetja sestavljajo za vsako leto posebej in se z leti ne seštevata (Turk & Melavc, 2001, str. 45).

5.1 Analiza prihodkov

Po SRS 2016 so prihodki povečanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki povečanj sredstev, na primer denarja ali terjatev zaradi prodaje blaga, ali zmanjšanj dolgov, na primer zaradi opustitve njihove poravnave. Prihodke razčlenjujemo na poslovne, finančne in druge prihodke. Poslovne in finančne prihodke štejemo kot redne prihodke.

Poslovni prihodki so prihodki od prodaje in drugi poslovni prihodki, povezani s poslovnimi učinki. Prihodke od prodaje sestavljajo prodajne vrednosti prodanih proizvodov oziroma trgovskega blaga in materiala ter opravljenih storitev v obračunskem obdobju. Razčlenjujejo se na prihodke od prodaje lastnih poslovnih učinkov ter prihodke od prodaje trgovskega blaga in materiala. Drugi poslovni prihodki, povezani s poslovnimi učinki, so na primer subvencije, dotacije in podobni prihodki.

Finančni prihodki so prihodki iz investiranja. Pojavljajo se v zvezi s finančnimi naložbami in terjatvami. Sestavljajo jih obračunane obresti in deleži v dobičku drugih ter prevrednotovalni finančni prihodki. Razčlenjujejo se na finančne prihodke, ki niso odvisni od poslovnega izida drugih, na primer prejete obresti, in finančne prihodke, ki so odvisni od poslovnega izida drugih, na primer prejete dividende.

Druge prihodke sestavljajo neobičajne postavke in ostali prihodki, ki povečujejo poslovni izid. Med druge prihodke uvrščamo subvencije, dotacije in podobne prihodke, ki niso povezani s poslovnimi učinki, prejete odškodnine in kazni ter ostale prihodke.

V Tabeli 16 so prikazani obseg, struktura in gibanje prihodkov podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015.

Tabela 16: Obseg, struktura in gibanje prihodkov podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka	2013		2014			2015		
	Vrednost v EUR	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{14/13}	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{15/14}	Delež v %
Poslovni prihodki	742.065	99,70	1.227.613	165,43	99,83	1.171.992	95,47	99,36
• Čisti prihodki od prodaje	741.872	99,67	1.221.285	164,62	99,31	1.169.538	95,76	99,15
• Drugi poslovni prihodki	193	0,03	6.328	3278,76	0,51	2.454	38,78	0,21
Finančni prihodki	4	0,00	1	25,00	0,00	0	/	0,00
Drugi prihodki	2.240	0,30	2.097	93,62	0,17	7.588	361,85	0,64
Celotni prihodki	744.309	100,00	1.229.711	165,22	100,00	1.179.580	95,92	100,00

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

Poslovni prihodki so v podjetju E-distu ena izmed najpomembnejših postavk, iz katerih lahko ugotovljamo uspešnost poslovanja. V letu 2014 so se celotni prihodki podjetja povečali kar za 65,22 % glede na prejšnje leto, vendar pa so se nato v letu 2015 zmanjšali za 4,08 %.

Delež poslovnih prihodkov je izjemno velik in sicer v celotnem proučevanem obdobju presega 99 %. V letu 2014 so se poslovni prihodki glede na leto 2013 povečali za 65,43 % in nato v letu 2015 glede na leto 2014 zmanjšali za 4,53 %. E-distu finančnih prihodkov nima oziroma znašajo le nekaj EUR. Tudi delež drugih prihodkov je izjemno majhen in znaša manj kot 1 % celotnih prihodkov. Zato je vpliv finančnih prihodkov in drugih prihodkov na rast ali padec celotnih prihodkov bolj ali manj zanemarljiv.

Če poslovne prihodke, ki pravzaprav predstavljajo celotne prihodke, razčlenimo na čiste prihodke od prodaje in druge poslovne prihodke, vidimo, da v celotnem proučevanem

obdobju delež čistih prihodkov od prodaje predstavlja več kot 99 % celotnih prihodkov, medtem ko drugi poslovni prihodki predstavljajo manj kot 0,6 %. Torej so celotni prihodki podjetja E-disti odvisni od prodaje, saj podjetje nima pomembnih finančnih ali drugih prihodkov.

5.2 Analiza odhodkov

Po SRS 2016 so odhodki zmanjšanja gospodarskih koristi v obračunskem obdobju v obliki zmanjšanj sredstev, kot na primer zalog blaga zaradi prodaje, ali povečanj dolgov, na primer zaradi zaračunanih obresti. Odhodke razčlenjujemo na poslovne, finančne in druge odhodke. Enako kot pri prihodkih, tudi poslovne in finančne odhodke štejemo kot redne odhodke.

Poslovni odhodki se po namenu razvrščajo na proizvodne stroške prodanih količin in v trgovinskih organizacijah na nabavno vrednost prodanih količin ter na posredne stroške nabavljanja in prodajanja, neposredne stroške prodajanja, posredne stroške splošnih dejavnosti in prevrednotovalne poslovne odhodke, ki pa niso stroški. Poslovni odhodki so enaki obračunanim stroškom v obračunskem obdobju, povečanim za stroške, ki se zadržujejo v začetnih zalogah proizvodov in nedokončane proizvodnje, ter zmanjšanim za stroške, ki se zadržujejo v končnih zalogah proizvodov in nedokončane proizvodnje.

Finančni odhodki so odhodki iz financiranja in odhodki iz investiranja. Prve sestavljajo predvsem obresti, drugi pa imajo naravo prevrednotovalnih finančnih odhodkov. Za potrebe notranjega proučevanja se lahko odhodki za financiranje razčlenjujejo na del, ki je povezan z ustvarjanjem poslovnih prihodkov, in del, ki je povezan izključno z ustvarjanjem finančnih prihodkov.

Druge odhodke sestavljajo neobičajne postavke in ostali odhodki, ki zmanjšujejo poslovni izid. Med druge odhodke štejemo popisne primanjkljaje, denarne kazni in odškodnine ter druge odhodke.

Iz Tabele 17 so razvidni obseg, struktura in gibanje odhodkov podjetja E-disti v letih 2013, 2014 in 2015. Celotni odhodki so se v letu 2014 glede na prejšnje leto povečali za 65,26 % in nato v letu 2015 glede na prejšnje leto padli za 6,53 %. Tako kot pri strukturi prihodkov tudi pri odhodkih prevladujejo poslovni odhodki, in sicer predstavljajo več kot 99 % celotnih odhodkov skozi celotno proučevano obdobje. Finančni odhodki predstavljajo manj kot 0,10 % celotnih odhodkov in drugi odhodki manj kot 0,20 % celotnih odhodkov, zato je vpliv le-teh na gibanje celotnih odhodkov zanemarljivo majhen.

Ker na celotne odhodke podjetja E-disti pravzaprav vplivajo le poslovni odhodki, le-te nadaljnje razčlenjujem. Največji strukturni delež, ki je sicer iz leta 2013 na leto 2014 padel iz 97,04 % na 93,83 % in nato v letu 2015 na 91,78 %, predstavljajo stroški blaga,

materiala in storitev. Vrednost le-teh se je v letu 2014 povečala za 59,80 % in nato v letu 2015 padla za 8,22 % glede na prejšnje leto. Strukturni deleži stroškov dela, odpisov vrednosti in drugih poslovnih odhodkov so se v proučevanih letih povečali, a skupaj le za 5,23 odstotnih točk, največji del k temu so prispevali stroški dela. Ti so se povečali kar za 387,15 % v letu 2014 in nato še za 18,48 % v letu 2015 glede na prejšnje leto. Odpisi vrednosti, oziroma kot je razvidno iz tabele, gre samo za stroške amortizacije, so se povečali za 72,22 % v letu 2014 in še dodatno za 46,39 % v letu 2015 glede na prejšnje leto.

Tabela 17: Obseg, struktura in gibanje odhodkov podjetja E-distri v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka	2013		2014			2015		
	Vrednost v EUR	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{14/13}	Delež v %	Vrednost v EUR	I _{15/14}	Delež v %
POSLOVNI ODHODKI	722.921	99,82	1.194.126	165,18	99,77	1.116.453	93,50	99,80
• Stroški blaga, materiala in storitev	702.756	97,04	1.122.982	159,80	93,83	1.026.699	91,43	91,78
- Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	522.905	72,21	937.248	179,24	78,31	792.836	84,59	70,87
- Stroški storitev	179.851	24,83	185.734	103,27	15,52	233.863	125,91	20,91
• Stroški dela	11.389	1,57	55.481	487,15	4,64	65.735	118,48	5,88
- Stroški plač	5.091	0,70	36.002	707,17	3,01	42.091	116,91	3,76
- Stroški pokojninskih zavarovanj	452	0,06	3.387	749,34	0,28	3.838	113,32	0,34
- Stroški drugih socialnih zavarovanj	366	0,05	2.680	732,24	0,22	3.119	116,38	0,28
- Drugi stroški dela	5.480	0,76	13.412	244,74	1,12	16.687	124,42	1,49
• Odpisi vrednosti	8.221	1,14	14.158	172,22	1,18	20.726	146,39	1,85
- Amortizacija	8.221	1,14	14.158	172,22	1,18	20.726	146,39	1,85
- Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	0	0,00	0	/	0,00	0	/	0,00
- Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	0	0,00	0	/	0,00	0	/	0,00
• Drugi poslovni odhodki	555	0,08	1.505	271,17	0,13	3.293	218,80	0,29
FINANČNI ODHODKI	275	0,04	482	175,27	0,04	979	203,11	0,09
DRUGI ODHODKI	998	0,14	2.214	221,84	0,18	1.247	56,32	0,11
Celotni odhodki	724.194	100,00	1.196.822	165,26	100,00	1.118.679	93,47	100,00

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

Ker po velikosti izstopa strukturalni delež stroškov blaga, materiala in storitev, le-te dalje razčlenjujem. Iz tabele je razvidno, da med njimi po strukturalnem deležu prevladujejo nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala, in sicer je bil delež v letu 2013 kar 72,21 %, ta se je v 2014 povečal na 78,31 % in v letu 2015 padel na 70,87 % celotnih odhodkov. Delež stroškov storitev je v letu 2014 padel za 9,31 odstotnih točk in se nato v letu 2015 povečal za 5,39 odstotnih točk.

5.3 Analiza poslovnega izida

V izkazu poslovnega izida so prikazani vsi prihodki in odhodki, ločeni po vsebinskih skupinah, razlika med njimi pa je poslovni izid. V prvi stopnji izkaza poslovnega izida je prikazan poslovni izid iz poslovanja, ki prikazuje poslovne prihodke in poslovne odhodke. Če dodamo še finančne prihodke in finančne odhodke, dobimo poslovni izid iz rednega delovanja. V 3. stopnji upoštevamo še druge prihodke in druge odhodke in dobimo celotni poslovni izid podjetja. Če ima podjetje v določenem obračunskem obdobju celotne prihodke večje od celotnih odhodkov, ima podjetje pozitiven poslovni rezultat in prikazuje dobiček. Od tega je potrebno odšteti še davke in nato dobimo čisti poslovni izid v določenem obračunskem obdobju. V kolikor pa so v določenem obračunskem obdobju prihodki manjši od odhodkov, podjetje posluje z izgubo (Zaman, Hočevar & Igličar, 2007, str. 261–267). Običajno se izkaz poslovnega izida ugotavlja za obdobje 1 leta.

Poslovni izid podjetja E-disti v letih 2013, 2014 in 2015 je prikazan v Tabeli 18.

Tabela 18: Poslovni izid podjetja E-disti v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka	2013	2014		2015	
	Vrednost v EUR	Vrednost v EUR	I _{14/13}	Vrednost v EUR	I _{15/14}
Poslovni prihodki	742.065	1.227.613	165,43	1.171.992	95,47
Poslovni odhodki	722.921	1.194.126	165,18	1.116.453	93,50
Poslovni izid iz poslovanja	19.144	33.487	174,92	55.539	165,85
Finančni prihodki	4	1	25,00	0	/
Finančni odhodki	275	482	175,27	979	203,11
Poslovni izid iz financiranja	- 271	- 481	177,49	- 979	203,53
Poslovni izid iz rednega delovanja	18.873	33.006	174,88	54.560	165,30
Drugi prihodki	2.240	2.097	93,62	7.588	361,85
Drugi odhodki	998	2.214	221,84	1.247	56,32
Poslovni izid iz izrednega delovanja	1.242	- 117	/	6.341	/
Celotni poslovni izid	20.115	32.889	163,50	60.901	185,17
Davek iz dobička	3.257	2.872	88,18	9.348	325,49
Čisti dobiček	16.858	30.017	178,06	51.553	171,75

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

E-distu je v navedenih letih posloval z dobičkom. Leto 2014 je bilo v primerjavi z letom 2013 uspešnejše, saj je E-distu povečal poslovni uspeh, in sicer se je celotni dobiček povečal za 63,50 %, čisti dobiček pa za 78,06 %. Poslovni prihodki in odhodki so se povečali za približno enak %, in sicer okoli 65 %, tako se je poslovni izid iz poslovanja povečal za 74,92 %. Podjetje je imelo negativni poslovni izid iz financiranja in negativni izid iz izrednega delovanja, vendar sta vrednosti izgube zanemarljivi. Poslovni izid iz rednega delovanja se je povečal za 74,88 %.

V letu 2015 je podjetje v primerjavi s prejšnjim letom, kljub zmanjšanju poslovnih prihodkov za 4,53 %, še izboljšalo poslovni uspeh in je povečalo celotni dobiček za 85,17 % oziroma čisti dobiček za 71,75 %. Poslovni izid iz poslovanja se je povečal za 65,85 %. Poslovni izid iz financiranja je bil, enako kot v letu 2014, negativen, vendar je minimalno vplival na poslovni izid iz rednega delovanja. Podjetje je druge prihodke povečalo za 261,85 % in tako ustvarilo pozitivni poslovni izid iz izrednega delovanja, kar je celotni poslovni izid v letu 2015 še izboljšalo.

6 ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Razlika med uspehom poslovanja in uspešnostjo poslovanja je, da nas pri uspehu zanima absolutni rezultat, pri uspešnosti pa relativni rezultat. Tako nas pri analiziranju uspešnosti poslovanja zanima rezultat v primerjavi s sredstvi, potrebnimi za doseganje le-tega. Uspešnost poslovanja odgovarja na vprašanje, kako se uresničuje temeljno načelo gospodarjenja (t.i. »minimax načelo«), ki ga lahko izrazimo kot doseganje danih rezultatov z minimalno porabo sredstev ali z danimi sredstvi doseganje maksimalnih rezultatov. Ker rezultate in sredstva lahko izrazimo na različne načine, poznamo več delnih mer uspešnosti poslovanja. Med temeljne kazalnike uspešnosti poslovanja sodijo produktivnost dela, gospodarnost ali ekonomičnost in dobičkonosnost ali rentabilnost (Tekavčič, 1995, str. 67). Vsi 3 kazalniki nam šele, ko jih obravnavamo hkrati, pokažejo, kako se v podjetju uresničuje uspešnost gospodarjenja.

6.1 Produktivnost dela

Produktivnost dela je razmerje med ustvarjeno količino poslovnih učinkov oziroma proizvodov ali storitev in porabljeno količino dela (Pučko, 2005, str. 160). Načelo produktivnost zahteva doseganje čim večje količine poslovnih učinkov v enoti delovnega časa (Tekavčič, 2002, str. 668).

V primeru heterogenega proizvodnega programa lahko količinsko izražanje poslovnih učinkov pri izračunu produktivnosti dela nadomestimo z vrednostjo celotnih prihodkov ali vrednostjo poslovnih prihodkov. Porabljeno količino dela lahko izrazimo na več načinov, odvisno od tega, kaj želimo analizirati, na primer s povprečnim številom zaposlenih ali s številom delovnih ur, opravljenih v opazovanem obdobju.

Upoštevanje prihodkov namesto količine ustvarjenih poslovnih učinkov zamegli bistvo produktivnosti, ki naj bi bila naturalni kazalnik poslovanja. Kazalnik pogosto privede tudi do napačne interpretacije, saj se zaradi zvišanja prodajnih cen lahko produktivnost dela poveča tudi takrat, ko se proizvodnja in fizični obseg prodaje zmanjšujeta (Tekavčič, 2002, str. 669).

Na produktivnost vplivajo številni dejavniki, katere lahko uvrstimo v 5 skupin (Tekavčič, 2002, str. 669):

- tehnično-tehnološki dejavniki: tehnična delitev in opremljenost dela, narava tehnološkega procesa, standardizacija, tipizacija, kooperacija in specializacija,
- organizacijski dejavniki: izkoriščenost zmogljivosti in delovnega časa,
- človeški dejavniki: strokovna usposobljenost in intenzivnost dela,
- naravni dejavniki,
- družbeni dejavniki.

V primeru podjetja E-distu na produktivnost vplivajo organizacijski, človeški in družbeni dejavniki. Pri analizi produktivnosti prikazujem primerjavo med prihodki oziroma poslovnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih na podlagi delovnih ur. Iz Tabele 19 sta razvidna kazalnika produktivnosti dela podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015.

Tabela 19: Kazalnika produktivnosti dela podjetja E-distu v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka oziroma kazalnik		2013	2014		2015	
		Vrednost	Vrednost	I _{14/13}	Vrednost	I _{15/14}
1	Celotni prihodki v EUR	744.309	1.229.711	165,22	1.179.580	95,92
2	Poslovni prihodki v EUR	742.065	1.227.613	165,43	1.171.992	95,47
3	Povprečno število zaposlenih na podlagi delovnih ur	0,35	3,46	988,57	4,06	117,34
4	Produktivnost dela I (1/3)	2.126.597	355.408	16,71	290.537	81,75
5	Produktivnost dela II (2/3)	2.120.186	354.801	16,73	288.668	81,36

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015; E-distu, Kadrovska evidenca za obdobje 2013–2015 (interno gradivo).

Izračunana sta 2 kazalnika produktivnosti, in sicer pri prvem kazalniku produktivnosti so upoštevani celotni prihodki, pri drugem pa le poslovni prihodki. Ker pa poslovni prihodki predstavljajo več kot 99 % celotnih prihodkov, sta si kazalnika po vrednosti izjemno blizu. Iz tabele razberemo, da je prva produktivnost dela močno padla v letu 2014, in sicer kar za 83,29 %. Razlog za padec produktivnosti je na strani povečanja števila zaposlenih za skoraj 10-kratno vrednost, hkrati ko so se prihodki povečali za 65,22 %. Tudi v letu 2015 je produktivnost dela padla, a precej manj oziroma točno za 18,25 %. Razlog je, da je podjetje kljub povečanju števila zaposlenih imelo manj celotnih prihodkov. Tako je

produktivnost v letu 2015 znašala 290.537 EUR oziroma toliko prihodkov je podjetju prinesel 1 zaposlen delavec, če se pri izračunu povprečnega števila delavcev uporablja kot podlago delovne ure.

6.2 Ekonomičnost ali gospodarnost

Ekonomičnost oziroma gospodarnost je razmerje med količino ustvarjenih poslovnih učinkov oziroma proizvodov ali storitev in porabljeno količino vseh prvin poslovnega procesa (Pučko, 2004, str. 149). Načelo ekonomičnosti zahteva čim nižjo porabo poslovnega procesa na enoto proizvoda oziroma storitve (Tekavčič, 2002, str. 668). Gospodarnost je širši pojem od produktivnosti, saj zajema vse vrednostno izražene potroške poslovnih prvin in ne samo dela. Poslovanje podjetja je ekonomično, če je kazalnik ekonomičnosti večji od 1, torej če so prihodki večji od odhodkov.

Enako kot pri ugotavljanju produktivnosti, tudi pri ugotavljanju ekonomičnosti zaradi problemov merjenja v praksi v imenovalec vključimo prihodke, v števec pa, namesto količine porabljenih prvin poslovnega procesa, odhodke. Ekonomičnost v podjetju analiziramo na ravni celotnega podjetja ali na ravni posameznih poslovnih enot, stroškovnih mest, poslovnih učinkov. Na ravni celotnega podjetja lahko analiziramo 3 kazalnike, in sicer celotno ekonomičnost, ekonomičnost iz rednega poslovanja in ekonomičnost iz poslovanja (Pučko, 2004, str. 149–152).

Na ekonomičnost vpliva vseh 5 skupin dejavnikov, ki vplivajo na produktivnost dela, poleg njih pa še dejavniki, ki vplivajo na cene poslovnih učinkov in prvin poslovnega procesa, ter racionalnost trošenja prvin poslovnega procesa (Tekavčič, 2002, str. 672).

Pri oceni uspešnosti poslovanja moramo produktivnost in ekonomičnost obravnavati hkrati, saj je večja produktivnost ekonomsko upravičena le tedaj, če se poveča tudi ekonomičnost ali če le-ta ostane nespremenjena. Namreč, če se produktivnost in ekonomičnost gibljeta v nasprotni smeri, poslovanje ni nujno uspešno, ker bi to lahko pomenilo, da je več opravljenega dela povzročilo višje stroške na enoto proizvoda ali storitve in so tako pri višji produktivnosti dobili nižjo ekonomičnost (Stepko, 1989, str. 48).

V Tabeli 20 so prikazani kazalniki ekonomičnosti poslovanja podjetja E-disti v letih 2013, 2014 in 2015. Pri analizi ekonomičnosti prikazujem celotno ekonomičnost, ekonomičnost iz rednega poslovanja in ekonomičnost iz poslovanja. Podjetje E-disti je v letih 2013, 2014 in 2015 imelo pozitivne kazalnike ekonomičnosti in vrednosti vseh 3 kazalnikov v določenem letu so si med seboj zelo blizu. Razlog za slednje je izjemno velik delež, več kot 99 %, poslovnih prihodkov oziroma odhodkov v celotnih prihodkih oziroma odhodkih. V primerjavi s produktivnostjo, ki je v proučevanem obdobju izjemno padla, je celotna ekonomičnost padla le v letu 2014, a še to le za 0,03 %. V letu 2015 pa se je ekonomičnost

celotnega poslovanja povečala za 2,62 %. Vrednost celotne ekonomičnosti se je tako iz leta 2013, ko je bila 1,0278, povečala v letu 2015 na 1,0544, in pomeni, da je podjetje v letu 2015 za vsakih 100 EUR odhodkov podjetje prejelo 105,44 EUR prihodka.

Tabela 20: Kazalniki ekonomičnosti poslovanja podjetja E-distri v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka oziroma kazalnik	2013	2014		2015	
	Vrednost	Vrednost	I _{14/13}	Vrednost	I _{15/14}
1 Celotni prihodki v EUR	744.309	1.229.711	165,22	1.179.580	95,92
2 Poslovni prihodki v EUR	742.065	1.227.613	165,43	1.171.992	95,47
3 Finančni prihodki v EUR	4	4	100,00	0	/
4 Celotni odhodki v EUR	724.194	1.196.822	165,26	1.118.679	93,47
5 Poslovni odhodki v EUR	722.921	1.194.126	165,18	1.116.453	93,50
6 Finančni odhodki v EUR	275	482	175,27	175,27	36,36
7 Celotna ekonomičnost (1/3)	1,0278	1,0275	99,97	1,0544	102,62
8 Ekonomičnost iz poslovanja (2/4)	1,0265	1,0280	100,15	1,0497	102,11
9 Ekonomičnost iz rednega poslovanja ((2+3)/(5+6))	1,0261	1,0276	100,15	1,0496	102,14

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

6.3 Dobičkonosnost ali rentabilnost

Pri različno velikih podjetjih enak dobiček pomeni enak poslovni uspeh, ne pomeni pa enake poslovne uspešnosti. Zato analizo dobičkonosnosti na splošno opredelimo kot razmerje med dobičkom in zanj vloženimi sredstvi.

Dobičkonosnost oziroma rentabilnost poslovanja je najbolj celovita mera uspešnosti poslovanja, saj je v tržnem gospodarstvu glavni cilj podjetij dobiček. Načelo dobičkonosnosti zahteva z vidika lastnikov doseganje čim večjega dobička na enoto vloženega kapitala, z vidika celotnega podjetja pa doseganje čim večjega dobička na enoto vloženih sredstev (Tekavčič, 2002, str. 668). Torej ločimo dobičkonosnost kapitala (angl. *Return on Equity*) in dobičkonosnost sredstev (angl. *Return on Assets*).

Na dobičkonosnost vplivajo vsi dejavniki, ki vplivajo na ekonomičnost, poleg teh pa tudi tisti, ki vplivajo na hitrost obračanja sredstev (Tekavčič, 2002, str. 673).

Izmed proučevanih 3 kazalnikov uspešnosti poslovanja, produktivnost dela, ekonomičnost in dobičkonosnost, je slednja temeljno merilo uspešnosti celotnega poslovanja. Dobičkonosnost je širši pojem tako od produktivnosti kot tudi od ekonomičnosti, saj zajema tudi čas vezave produkcijskih dejavnikov v proizvodnem procesu.

Dobičkonosnost kapitala je izražena kot razmerje med dobičkom in povprečnim kapitalom, dobičkonosnost sredstev pa kot razmerje med dobičkom in povprečnimi sredstvi podjetja.

V analizo dobičkonosnosti podjetja E-disti, poleg omenjenih 2 kazalnikov, vključujem še dodatni kazalnik dobičkonosnosti, ki bo omenjen v nadaljevanju tega poglavja, in sicer dobičkonosnost prihodkov (angl. *Return on Sales*), ki je opredeljen kot razmerje med dobičkom in celotnimi prihodki.

Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja E-disti v letih 2013, 2014 in 2015 so prikazani v Tabeli 21.

Tabela 21: Kazalniki dobičkonosnosti poslovanja podjetja E-disti v letih 2013, 2014 in 2015

Postavka oziroma kazalnik		2013	2014		2015	
		Vrednost	Vrednost	I _{14/13}	Vrednost	I _{15/14}
1	Celotni prihodki v EUR	744.309	1.229.711	165,22	1.179.580	95,92
2	Celotni odhodki v EUR	724.194	1.196.822	165,26	1.118.679	93,47
3	Dobiček v EUR	20.115	32.889	163,50	60.901	185,17
4	Čisti dobiček v EUR	16.858	30.017	178,06	51.553	171,75
5	Povprečna sredstva v EUR	286.799	401.274	139,91	520.027	129,59
6	Povprečni kapital v EUR	53.178	76.616	144,07	117.401	153,23
7	Dobičkonosnost sredstev v % (4/5)	5,88	7,48	127,26	9,91	132,53
8	Dobičkonosnost kapitala v % (4/6)	31,70	39,18	123,59	43,91	112,08
9	Dobičkonosnost prihodkov v % (4/1)	2,26	2,44	107,77	4,37	179,05

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

Iz tabele je razvidno, da so se dobičkonosnosti sredstev, kapitala in prihodkov v podjetju E-disti v proučevanem obdobju povečale. Dobičkonosnost sredstev je v letu 2013 znašala 5,88 %. Nato se je v letu 2014 povečala za 27,26 % in v letu 2015 še za dodatnih 32,53 % glede na prejšnje leto in tako znašala 9,91 %. Pomeni pa, da je imelo podjetje v letu 2015 v povprečju na vsakih 100 EUR vloženih sredstev 9,91 EUR čistega dobička.

Dobičkonosnost kapitala je v letu 2013 znašala 31,70 %. Nato se je v letu 2014 povečala za 23,59 % in v letu 2015 še za dodatnih 12,08 % glede na prejšnje leto in tako znašala 43,91 %. Kar pomeni, da je imelo podjetje v letu 2015 v povprečju na vsakih 100 EUR vloženega kapitala 43,91 EUR čistega dobička.

Dobičkonosnost prihodkov je v letu 2013 znašala 2,26 %. Nato se je v letu 2014 povečala za 7,77 % in v letu 2015 kar za dodatnih 79,05 % glede na prejšnje leto in tako znašala 4,37 %. Pomeni, da je podjetje v letu 2015 v povprečju na vsakih 100 EUR prihodka prejelo 4,37 EUR čistega dobička. Povečanje dobičkonosnosti lahko pripišemo večjemu relativnemu povečanju dobička v primerjavi z vloženimi sredstvi oziroma kapitalom oziroma prihodki.

6.4 Dejavniki poslovne uspešnosti

Vzroke za padajočo ali naraščajočo uspešnost poslovanja v preteklem obdobju lahko dobimo z analizo dejavnikov uspešnosti, s katero zaključujem analizo poslovanja podjetja E-dist. DuPontov sistem medsebojno povezanih kazalnikov razčleni dobičkonosnost kapitala na več kazalnikov, s čimer lahko razložimo, kateri so temeljni dejavniki dobičkonosnosti kapitala in v kateri smeri delujejo. DuPontov sistem je lahko izhodišče za iskanje poti za povečanje uspešnosti poslovanja. Bistvo DuPontovega sistema pa je, da dobičkonosnost kapitala, kot temeljni kazalnik uspešnosti poslovanja, ki zanima lastnike podjetij, razčleni na zmnožek 3 kazalnikov in sicer dobičkonosnost prihodkov, obračanje sredstev in razmerje med sredstvi in kapitalom (Tekavčič & Megušar, 2002, str. 22).

Dobičkonosnost kapitala lahko zapišemo kot zmožek dobičkonosnosti sredstev in razmerja med sredstvi in kapitalom (1).

$$\text{Dobičkonosnost kapitala} = \frac{\text{dobiček}}{\text{kapital}} = \frac{\text{dobiček}}{\text{sredstva}} \times \frac{\text{sredstva}}{\text{kapital}} \quad (1)$$

Dobičkonosnost sredstev lahko dalje razčlenimo in jo zapišemo kot zmnožek dobičkonosnosti prihodkov in obračanja sredstev (2).

$$\text{Dobičkonosnost sredstev} = \frac{\text{dobiček}}{\text{sredstva}} = \frac{\text{dobiček}}{\text{prihodki}} \times \frac{\text{prihodki}}{\text{sredstva}} \quad (2)$$

Enačba nam pove, da se dobičkonosnost sredstev poveča, če se pri dani hitrosti obračanja sredstev poveča dobičkonosnost prihodkov, ali če se pri dani dobičkonosnosti prihodkov poveča hitrost obračanja sredstev.

Ker pa dobiček lahko splošno zapišemo kot razliko med prihodki in odhodki, lahko dobičkonosnost prihodkov dalje razčlenimo na enačbo (3):

$$\text{Dobičkonosnost prihodkov} = \frac{\text{prihodki} - \text{odhodki}}{\text{prihodki}} = 1 - \frac{\text{odhodki}}{\text{prihodki}} = 1 - \frac{1}{\text{ekonomičnost}} \quad (3)$$

In tako dobimo povezavo med dobičkonosnostjo sredstev in ekonomičnostjo, kar je navedeno v enačbi (4).

$$\text{Dobičkonosnost sredstev} = \frac{\text{prihodki}}{\text{sredstva}} \times \left(1 - \frac{1}{\text{ekonomičnost}}\right) \quad (4)$$

Enačba nam pove, da se dobičkonosnost sredstev poveča, če se pri dani hitrosti obračanja sredstev poveča ekonomičnost, ali če se pri dani ekonomičnosti poveča hitrost obračanja sredstev. Povezava ni sorazmerna, je pa vseskozi pozitivna.

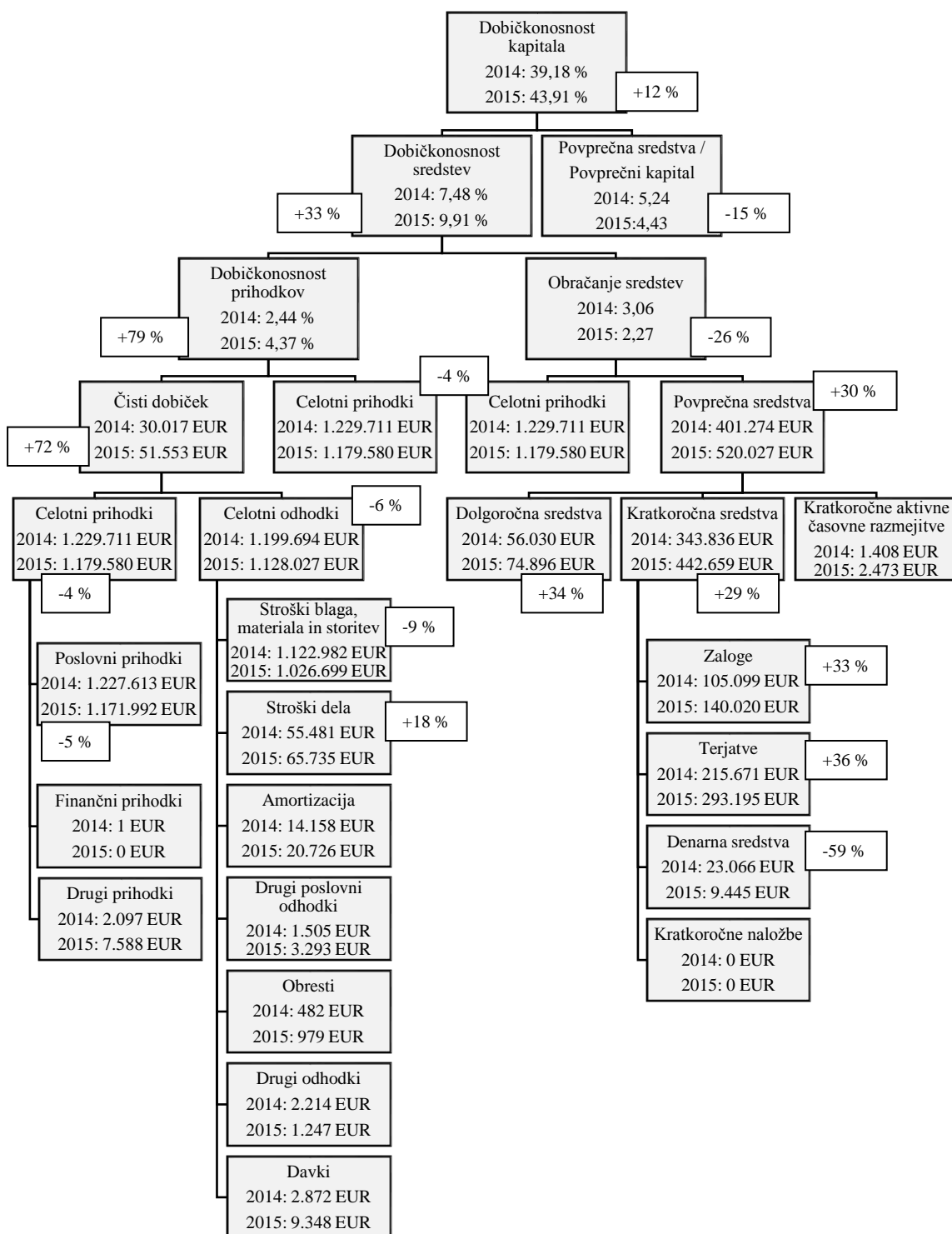
Na Sliki 2 je **shematski prikaz DuPontovega sistema povezanih kazalnikov** na primeru podjetja E-disti za leti 2014 in 2015. Prikazuje odvisnost in povezanost kazalnikov, ki so izračunani tekom analize poslovanja podjetja E-disti v diplomski nalogi, ter prikazuje, od katerih postavk so ti kazalniki odvisni. Poleg kazalnikov in postavk so navedene vrednosti le teh v letih 2014 in 2015. Poleg dejavnikov, ki so pomembno vplivali na gibanje dobičkonosnosti kapitala, pa so napisani tudi % zmanjšanja ali povečanja vrednosti le-teh.

Ko analiziramo poslovanje podjetja E-disti v letih 2014 in 2015 s pomočjo DuPont sistema, vidimo, da se je dobičkonosnost povečala za 12 % oziroma z 39,18 % na 43,91 %. Nanjo je vplivala dobičkonosnost sredstev, ki se je povečala za 33 % oziroma s 7,48 % na 9,91 %, in struktura virov financiranja ali razmerje med sredstvi in kapitalom, ki pa se je zaradi izjemnega povečanja kapitala zmanjšalo za 15 % oziroma s 5,24 na 4,43. Dobičkonosnost sredstev določata 2 kazalnika, in sicer dobičkonosnost prihodkov in hitrost obračanja sredstev.

Dobičkonosnost prihodkov se je povečala za 79 % oziroma z 2,44 % na 4,37 %. Določata pa jo čisti dobiček, ki se je povečal za 72 % oziroma s 30.017 EUR na 51.553 EUR, in celotni prihodki. Le-ti skupaj s celotnimi odhodki določajo tudi dobiček. Celotni prihodki so se sicer zmanjšali z 1.229.711 EUR na 1.179.580 EUR, kar pomeni zmanjšanje za 4 %. Celotne prihodke lahko razdelimo na poslovne, ki predstavljajo največji delež, finančne in druge prihodke. Celotni odhodki, skupaj z davkom na dobiček, so se prav tako zmanjšali, in sicer z 1.199.694 EUR na 1.128.027 EUR, kar pomeni zmanjšanje za 6 %. Na zmanjšanje celotnih odhodkov je v največji meri vplivalo zmanjšanje stroškov blaga, materiala in storitev za 9 %.

Hitrost obračanja sredstev se je zmanjšala s 3,06 na 2,27 oziroma za 26 %. Na zmanjšanje hitrosti obračanja sredstev sta vplivala zmanjšanje prihodkov za 4 % in povečanje povprečnih sredstev za 30 % oziroma s 401.271 EUR na 520.027 EUR. Na povečanje povprečnih sredstev pa so vplivali povečanje povprečnih dolgoročnih sredstev za 34 % in povečanje povprečnih kratkoročnih sredstev za 29 %. Na povečanje slednjih pa sta v največji meri vplivala povečanje zalog za 33 % in povečanje terjatev za 36 %.

Slika 2: DuPontov sistem povezanih kazalnikov na primeru podjetja E-distri za leti 2014 in 2015



Vir: M. Tekavčič & A. Megušar, Analiziranje uspešnosti poslovanja s pomočjo sistema med seboj povezanih kazalnikov (Uporaba konkretnih podatkov podjetja s simulacijo sprememb), 2002, str. 36.

SKLEP

V diplomskem delu predstavljam analizo poslovanja podjetja E-distri v obdobju 2013–2015. Z analizo ugotavljam prednostna in problemska stanja ter izpostavljam dejavnike, ki so na poslovanje vplivali pozitivno oziroma negativno. Na podlagi izdelane analize sem ugotovila spremembe v različnih kategorijah in poskušala preučiti razloge, nato pa podati predloge, ki bi vodili do večje uspešnosti poslovanja.

Analizo poslovanja sem začela z **analizo sredstev** oziroma bilance stanja, kjer sem se osredotočila na strukturo in obseg sredstev. Struktura sredstev je stabilna in se ni bistveno spreminjala. Vrednost sredstev pa se je v letu 2014 povečala kar za 79,66 %, v letu pa le še za 1,73 %. Med dolgoročnimi sredstvi prevladujejo opredmetena osnovna sredstva z deležem večjim od 90 %. Stopnja odpisanosti opredmetenih osnovnih sredstev se je povečala z 28,92 % v letu 2013 na 41,45 % v letu 2015. Najvišjo stopnjo odpisanosti imajo opredmetena osnovna sredstva z dobo koristnosti 2 leti, in sicer okoli 80 %. Med kratkoročnimi sredstvi prevladujejo kratkoročne poslovne terjatve in zaloge, ki imajo v letu 2015 skupni delež preko 98 %. Koeficient obračanja obratnih sredstev pa je pokazal večje nihanje, in sicer se je koeficient iz leta 2013 na 2014 povečal z 2,82 na 3,43, nato pa v letu 2015 padel na 2,48. Razlog za zmanjšanje koeficienta obračanja obratnih sredstev v letu 2015 je zmanjšanje poslovnih odhodkov in hkrati povečanje stroškov amortizacije in povečanje povprečnih obratnih sredstev.

Pri **analizi finančne funkcije** sem analizirala obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev ter kazalnike plačilne sposobnosti. Strukturni delež kapitala se je v letu 2014 zmanjšal za 3,70 %, nato pa se je v letu 2015 povečal za 9,53 %, kar je posledica tega, da se je vrednost kapitala povečala za 56,27 % zaradi prenesenega dobička, medtem ko se je vrednost dolgov zmanjšala oziroma so se celotne obveznosti do virov sredstev povečale le za slaba 2 %. Posledično se je povečal tudi delež lastniškega financiranja in se precej znižal koeficient finančnega vzvoda oziroma za 42,21 %. Kazalniki plačilne sposobnosti so pokazali, da je podjetje na spodnji meji priporočljivih vrednosti kazalnikov oziroma podjetje razpolaga z zelo nizkimi denarnimi sredstvi, ki so najbolj likvidno sredstvo. Koeficient finančne stabilnosti je pokazal, da podjetje sicer nima težav s finančno stabilnostjo, da pa ima lahko celo prevelike dolgoročne vire sredstev oziroma preveč angažiranih lastnih virov sredstev, kar je nesmotno, saj podjetju onemogoča izkoriščati finančni vzvod, hkrati pa so dolgoročni viri sredstev praviloma dražji od kratkoročnih virov sredstev.

Pri **analizi nabavne funkcije** sta koeficienta obračanja pokazala, da se zaloge v letu 2015 obračajo počasneje kot v preteklih 2 letih in da so se obveznosti do dobaviteljev v letu 2014 obračale hitreje kot v letih 2013 in 2015. Razlog za hitrejše obračanje obveznosti je bil, da so se stroški blaga, materiala in storitev relativno bolj povečali kot povprečne obveznosti do dobaviteljev.

Analiza prodajne funkcije je pokazala, da so se poslovni prihodki v letu 2014 izjemno povečali, nato pa so se v letu 2015 celo zmanjšali za nekaj %. To je bila posledica zmanjšanja prodaje programa sistemov za tiskanje CD/DVD medijev in uvajanje nove blagovne znamke v programu s sistemi za brezprekinitveno napajanje, kar je malo upočasnilo rast prodaje le-tega. Delež prodaje storitev se počasi zvišuje, kar je v podjetju zelo zaželeno. Razlika v ceni se je v letu 2015 glede na prejšnji 2 leti povečala, kar je lepo izhodišče za prihodnja leta. Primerjava koeficienta obračanja terjatev do kupcev in koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev pa je pokazala, da sta bila v 2013 in 2014 koeficienta približno izenačena, nato pa se je razmerje v letu 2015 poslabšalo oziroma je podjetje v povprečju pri svojih dobaviteljih imelo krajši plačilni rok kot ga je nudilo svojim kupcem in sicer razlika je bila 12,64 dni. Podjetje E-disti mora biti pozorno na to, da se v prihodnje plačilni roki njihovih kupcev ne bodo podaljševali oziroma da kupci ne bodo v zamudi s plačili svojih obveznosti, sicer bo podjetje moralo uporabljati tuje vire financiranja, kar povečuje stroške poslovanja.

Analiza poslovnega izida je pokazala, da poslovni prihodki oziroma odhodki predstavljajo več kot 99 % celotnih prihodkov oziroma odhodkov. Podjetje je kljub nižjim prihodkom v letu 2015 glede na prejšnje leto, povečalo čisti dobiček za 71,75 %. Razlog je, da so se poslovni odhodki relativno bolj znižali kot poslovni prihodki, hkrati pa je podjetje imelo več drugih prihodkov.

Pri **analizi uspešnosti** je najprej kazalnik produktivnosti dela pokazal precej negativno sliko poslovanja in sicer se je produktivnost v letu 2014 zmanjšala za 83 % glede na prejšnje leto in nato v letu 2015 še za 18 %. Ugotovila sem, da je zmanjšanje produktivnosti v letu 2014 posledica povečanja števila zaposlenih za skoraj 10-kratnik. Nato pa je analiza ekonomičnosti pokazala, da je podjetje E-disti poslovalo ekonomično in v letu 2015 celotno ekonomičnost povečalo za 2,62 %. Kazalniki dobičkonosnosti so, kot najbolj celovito merilo uspešnosti, pokazali, da so se v proučevanem obdobju dobičkonosnosti sredstev, kapitala in prihodkov povečale. V letu 2015 je podjetje v povprečju na vsakih 100 EUR vloženih sredstev imelo 9,91 EUR čistega dobička, na vsakih 100 EUR vloženega kapitala 43,91 EUR čistega dobička in na vsakih 100 EUR prihodka 4,37 EUR čistega dobička.

Analizo poslovanja sem zaključila s DuPontovim sistemom medsebojno povezanih kazalnikov, kjer sem le-tega predstavila tudi na primeru podjetja E-disti za leti 2014 in 2015.

Menim, da bo podjetje E-disti v prihodnje še naprej uspešno poslovalo ter beležilo rast. Predlagam pa, da podjetje redno spremlja obračanje obratnih sredstev oziroma poskrbi za hitro obračanje le-teh. Podjetja mora preveriti, ali dovolj izkorišča finančni vzvod, da ne plačuje dražjih dolgoročnih virov sredstev namesto ugodnejših kratkoročnih virov sredstev. Podjetje mora še pospešiti prodajo storitev z raznimi vzdrževalnimi pogodbami.

Priporočam, da je podjetje izjemno pozorno na to, da ne podaljšuje plačilnih rokov svojim kupcem in da redno preverja njihovo plačilno disciplino. Hkrati pa mora poskrbeti tudi za hitro obračanje zalog.

LITERATURA IN VIRI

1. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve. *Letno poročilo za leto 2013–2015*. Najdeno 14. julija 2016 na spletnem naslovu <http://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=3792234000>
2. Borštnik, M. (2013, 17. oktober). Kaj je vizija podjetja? *Mladi podjetnik*. Najdeno 7. julija 2016 na spletni stranem naslovu <http://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/kaj-je-vizija-podjetja>
3. E-distri d.o.o. (2016a). *Kadrovska evidenca za obdobje 2013–2015 (interno gradivo)*. Ljubljana: E-distri d.o.o.
4. E-distri d.o.o. (2016b). *Poročilo o nabavi za obdobje 2013–2015 (interno gradivo)*. Ljubljana: E-distri d.o.o.
5. E-distri d.o.o. (2016c). *Poročilo o prodaji za obdobje 2013–2015 (interno gradivo)*. Ljubljana: E-distri d.o.o.
6. Hočevar, M., Igličar, S., & Zaman, M. (2002). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
7. Igličar, A. (2009). *Računovodski izkazi in njihova analiza*. Ljubljana, Pravna fakulteta.
8. Kavčič, S., Klobučar Mirovič, N., & Vidic, D. (2007). *Poslovodno računovodstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. Lipičnik, B. (2005). *Organizacija podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. Lipovec, F. (1983). *Analiza in planiranje poslovanja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
11. Pučko, D. (2004). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
12. Pučko, D. (2005). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Robnik, L. (2010). *E-seminar: Branje in razumevanje bilanc*. Maribor: Založba Forum Media.
14. Rozman, R. (1993). *Planiranje poslovanja podjetja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
15. Rozman, R., Kovač, J., & Koletnik, F. (1993). *Management*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
16. Rozman, R. (1994). Načrtovanje, izvedba in planiranje poslovanja. *Zbornik referatov: Računovodstvo za notranje potrebe podjetij* (str. 4–14). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
17. Slapničar, S. (1998). *Finančna analiza poslovanja podjetij*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
18. Slovenski inštitut za revizijo. (1996). Kodeks poslovnofinančnih načel. *Revizor*. Najdeno 26. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.si-revizija.si/sekcijafinannikov/pravila-stroke>
19. Slovenski inštitut za revizijo. (2016). *Slovenski računovodski standardi 2016*. Najdeno 10. julija 2016 na spletnem naslovu <http://www.si-revizija.si/sites/default/files/standardi/srs-2016-www.pdf>
20. Slovenski inštitut za revizijo. (2016). *Pravila skrbnega računovodenja 2016*. Najdeno 10. julija 2016 na spletnem naslovu <http://www.si-revizija.si/sites/default/files/standardi/psr-2016.pdf>

21. Stepko, D. (1989). *Ekonomika podjetja: IV: Analiza uspešnosti gospodarjenja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
22. Šenk Ileršič, I. (2010). *Prodaja*. Ljubljana: Konzorcij višjih strokovnih šol za izvedbo projekta Impletum.
23. Šuštar, R. (2011). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Konzorcij višjih strokovnih šol za izvedbo projekta Impletum.
24. Tekavčič, M. (1995). Nekateri vidiki analize uspešnosti poslovanja. *Zbornik referatov strokovnega posvetovanja* (str. 67). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
25. Tekavčič, M. (2002). Merjenje in presojanje uspešnosti poslovanja. V S. Možina (ur.), *Management: nova znanja za uspeh* (str. 664–692). Radovljica: Didakta.
26. Tekavčič, M., & Megušar, A. (2002). Analiziranje uspešnosti poslovanja s pomočjo sistema med seboj povezanih kazalnikov (uporaba konkretnih podatkov podjetja s simulacijo sprememb). *Zbornik VIII. Strokovnega posvetovanja Zveze ekonomistov Slovenije o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije* (str. 21–39). Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
27. Turk, I., & Melavc, D. (2001). *Računovodstvo*. Kranj: Moderna organizacija.
28. Turk, I. (2006). *Uvod v poslovno ekonomiko*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
29. Zaman, M., Hočevan, M., & Igljučar, A. (2007). *Temelji računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Bilanca stanja podjetja E-disti na dan 31.12.2013, 31.12.2014 in 31.12.2015.....	1
Priloga 2: Izkaz poslovnega izida podjetja E-disti na dan 31.12.2013, 31.12.2014 in 31.12.2015.....	2

Priloga 1: Bilanca stanja podjetja E-disti na dan 31.12.2013, 31.12.2014 in 31.12.2015

Postavka	2012	2013	2014	2015
SREDSTVA	286.629	286.969	515.578	524.476
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	26.918	38.239	73.821	75.970
I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev	1.550	745	653	561
1. Neopredmetena sredstva	1.550	745	653	561
2. Dolgoročne aktivne časovne razmejitev	0	0	0	0
II. Opredmetena osnovna sredstva	25.368	37.494	68.622	70.567
III. Naložbene nepremičnine	0	0	0	0
IV. Dolgoročne finančne naložbe	0	0	2.700	2.700
1. Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	0	0	2.700	2.700
2. Dolgoročna posojila	0	0	0	0
V. Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	1.846	2.142
VI. Odložene terjatve za davek	0	0	0	0
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	259.711	247.998	439.673	445.644
I. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0	0	0
II. Zaloge	60.401	95.590	114.608	165.431
III. Kratkoročne finančne naložbe	0	0	0	0
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	191.617	118.560	312.781	273.608
V. Denarna sredstva	7.693	33.848	12.284	6.605
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	732	2.084	2.862
Zabilančna sredstva	0	0	0	0
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	286.629	286.969	515.578	524.476
A. KAPITAL	44.749	61.607	91.624	143.177
I. Vpoklicani kapital	7.500	7.500	7.500	7.500
1. Osnovni kapital	7.500	7.500	7.500	7.500
2. Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	0	0	0	0
II. Kapitalske rezerve	0	0	0	0
III. Rezerve iz dobička	750	750	750	750
IV. Presežek iz prevrednotenja	0	0	0	0
V. Preneseni čisti poslovni izid (preneseni čisti dobiček/izguba)	21.415	36.499	53.357	83.374
VI. Čisti poslovni izid poslovnega leta (čisti dobiček/čista izguba poslovnega leta)	15.084	16.858	30.017	51.553
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	7.783	5.661	3.538	1.415
1. Rezervacije	0	0	0	0
2. Dolgoročne pasivne časovne razmejitev	7.783	5.661	3.538	1.415
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	0	0	0	0
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	231.974	217.578	418.293	377.761
I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0	0	0
II. Kratkoročne finančne obveznosti	28.481	0	65.075	125.620
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	203.493	217.578	353.218	252.141
D. KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	2.123	2.123	2.123	2.123
Zabilančne obveznosti	0	0	0	0

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.

Priloga 2: Izkaz poslovnega izida podjetja E-distri na dan 31.12.2013, 31.12.2014 in 31.12.2015

Postavka	2013	2014	2015
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	741.872	1.221.285	1.169.538
2. SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0	0	0
3. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0	0	0
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	193	6.328	2.454
5. Stroški blaga, materiala in storitev	702.756	1.122.982	1.026.699
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	522.905	937.248	792.836
b) Stroški storitev	179.851	185.734	233.863
6. Stroški dela	11.389	55.481	65.735
a) Stroški plač	5.091	36.002	42.091
b) Stroški pokojninskih zavarovanj	452	3.387	3.838
c) Stroški drugih socialnih zavarovanj	366	2.680	3.119
č) Drugi stroški dela	5.480	13.412	16.687
7. Odpisi vrednosti	8.221	14.158	20.726
a) Amortizacija	8.221	14.158	20.478
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	0	0	248
c) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	0	0	0
8. Drugi poslovni odhodki	555	1.505	3.293
9. Finančni prihodki iz deležev	0	0	0
10. Finančni prihodki iz danih posojil	0	0	0
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	4	1	0
12. Finančni odhodki iz oslavitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0
13. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	217	436	819
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	58	46	160
15. DRUGI PRIHODKI	2.240	2.097	7.588
16. DRUGI ODHODKI	998	2.214	1.247
17. DAVEK IZ DOBIČKA	3.257	2.872	9.348
18. ODLOŽENI DAVKI	0	0	0
19. ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (ČISTI DOBIČEK/IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA)	16.858	30.017	51.553
20. POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENCEV NA PODLAGI DELOVNIH UR V OBRAČUNSKEM OBDOBJU	0	3	4
21. PRENESENI ČISTI DOBIČEK/ČISTA IZGUBA	36.499	53.357	83.374
22. ZMANJŠANJE KAPITALSKIH REZERV	0	0	0
23. ZMANJŠANJE REZERV IZ DOBIČKA	0	0	0
a) zmanjšanje zakonskih rezerv	0	0	0
b) zmanjšanje rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže	0	0	0
c) zmanjšanje statutarne rezerv	0	0	0
č) zmanjšanje drugih rezerv iz dobička	0	0	0

se nadaljuje

Priloga 2: Izkaz poslovnega izida podjetja E-distri na dan 31.12.2013, 31.12.2014 in 31.12.2015 (nad.)

Postavka	2013	2014	2015
24. POVEČANJE REZERV IZ DOBIČKA	0	0	0
a) povečanje zakonskih rezerv	0	0	0
b) povečanje rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže	0	0	0
c) povečanje statutarnih rezerv	0	0	0
č) povečanje drugih rezerv iz dobička	0	0	0
25. BILANČNI DOBIČEK/IZGUBA	53.357	83.374	134.927

Vir: Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve, Letno poročilo za leto 2013–2015.