

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE
**ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA ZOBOTEHNIČNEGA
LABORATORIJA PETER ŠKOF S. P.**

Ljubljana, junij 2023

URŠKA ANTIH ŠTENKLER

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Urška Antih Štenkler, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Analiza uspešnosti poslovanja Zobotehničnega laboratorija Škof Peter s.p., pripravljenega v sodelovanju s svetovalko red. prof. dr. Darjo Peljhan

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.
11. da sem preveril verodostojnost informacij, ki izhajajo iz zapisov na podlagi uporabe orodij umetne inteligence.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 PREDSTAVITEV PODJETJA.....	2
2 ANALIZA USPEHA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	3
2.1 Analiza uspeha poslovanja	3
2.1.1 Analiza prihodkov	3
2.1.2 Analiza odhodkov	4
2.2 Analiza poslovnega izida	5
2.3 Analiza poslovne uspešnosti	6
2.3.1 Analiza produktivnosti dela	7
2.3.2 Analiza ekonomičnosti poslovanja	7
2.3.3 Analiza rentabilnosti poslovanja	8
3 ANALIZA SREDSTEV	10
3.1 Analiza dolgoročnih sredstev	11
3.2 Analiza kratkoročnih sredstev	13
3.2.1 Obseg in struktura kratkoročnih sredstev	13
3.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev	14
4 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ	15
4.1 Analiza nabave	15
4.2 Analiza proizvodnje	16
4.3 Analiza prodaje	17
4.4 Analiza financiranja	18
4.4.1 Obseg in obveznosti do virov sredstev	18
4.4.2 Razmerja med sredstvi in viri financiranja	19
4.5 Plačilna sposobnost	20
4.6 Finančna stabilnost	21
5 GLAVNE UGOTOVITVE IN PREDLOGI ZA IZBOLJŠAVE.....	22
SKLEP	23
LITERATURA IN VIRI	24
PRILOGE.....	27

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Obseg in struktura (v EUR) prihodkov za podjetje Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021	4
Tabela 2:	Obseg in struktura (v %) odhodkov za podjetje Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021	5
Tabela 3:	Poslovni izid (v EUR) po stopnjah podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021	6
Tabela 4:	Izračun produktivnosti dela v podjetju Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021	7
Tabela 5:	Izračun kazalcev ekonomičnosti v podjetju Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021	8
Tabela 6:	Izračun rentabilnosti sredstev in kapitala ter dobičkonosnost podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021	10
Tabela 7:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) sredstev podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021.....	11
Tabela 8:	Obseg (v EUR) dolgoročnih sredstev podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021	12
Tabela 9:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021	12
Tabela 10:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) kratkoročnih sredstev podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021	13
Tabela 11:	Hitrost obračanja obratnih sredstev in kratkoročnih terjatev podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021.....	15
Tabela 12:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) nabave za tri največja dobavitelja podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021	16
Tabela 13:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) stroškov podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021.....	17
Tabela 14:	Obseg (v EUR) prodaje po prodajnih trgih podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021.....	18
Tabela 15:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter s. p. v letih 2019, 2020 in 2021	19
Tabela 16:	Plačilna sposobnost podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021.....	21
Tabela 17:	Finančna stabilnost podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021.....	21

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Bilanca stanja podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. na dan 31.12. v letih 2019, 2020 in 2021 v stalnih in tekočih cenah	1
Priloga 2: Izkaz poslovnega izida podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021 v stalnih in tekočih cenah.....	3

UVOD

Za uspešnost poslovanja podjetja in uspešen razvoj je pozorno spremljanje razmer na trgu in neprestano prilagajanje novim trendom ključnega pomena. Velika podjetja imajo procese spremljanja uspešnosti, načrtovanja poslovanja na dolgi rok ter sledenja in celo razvijanja novih smernic že več ali manj integrirane v poslovne procese, kar pa ne velja vedno za manjša podjetja, kot je to, ki je predmet naloge.

Redno analiziranje poslovanja je še kako pomembno tudi za majhna podjetja. Analiza nam namreč ne omogoča le pregleda preteklega poslovanja, temveč nam tudi zelo olajša predvidevanje prihodnjih mesecev. Spodbudi nas k ciljni usmerjenosti delovanja. Prikaže naše prednosti, ki jih bomo v prihodnje krepili, ter slabosti, ki jih bomo skušali odpraviti, ter tako omogoča, da v nadaljevanju poslovanja sprejemamo boljše poslovne odločitve. Analiziramo torej z namenom, da ocenimo preteklo poslovanje ter načrtujemo prave odločitve in uspešno delo naprej, s čimer ciljno izboljšamo poslovanje podjetja.

Cilj zaključne strokovne naloge je opraviti kakovostno analizo podjetja Zobotehnični laboratorij Peter Škof, s. p., oceniti uspešnost poslovanja podjetja ter z v analizi pridobljenimi podatki predlagati smernice, ki bi na dolgi rok pripomogle k še večji uspešnosti in konkurenčnosti podjetja.

Od načina prikazovanja podatkov je odvisen rezultat analize. Da bi pridobljeni izračuni odražali realno stanje, je upoštevana inflacija. Finančni podatki so pridobljeni iz letnih poročil, bilance stanja in izkaza poslovnega izida podjetja za leta 2019, 2020 in 2021. Vsi vrednostno izraženi podatki so iz leta 2019, 2020 in 2021 in so inflacionirani z indeksom življenjskih potrebščin v letu 2022. Podatki v bilancah stanja so prikazani na dan 31. 12., zato so podatki inflacionirani v skladu z indeksom cen življenjskih potrebščin. Za obdobje december 2021/december 2020 znaša ta indeks 104,9 in za obdobje december 2020/december 2019 98,9. Podatki iz izkazov poslovnega izida za leti 2020 in 2019 so izračunani s pomočjo količnika povprečne rasti cen življenjskih potrebščin. Indeks januar–december 2020/januar–december 2019 je znašal 99,9 in januar–december 2021/januar–december 2020 101,9.

Zaključna strokovna naloga je razdeljena na šest poglavij. Uvodu najprej sledi predstavitev podjetja, v nadaljevanju pa je podana analiza uspeha poslovanja in analiza uspešnosti poslovanja. V sklopu tega poglavja je podrobneje predstavljena razčlemba prihodkov, odhodkov ter poslovni izid podjetja in analiza učinkovitosti in uspešnosti poslovanja podjetja. Slednja vsebuje pregled produktivnosti dela ter ekonomičnost in rentabilnost poslovanja. Sledi poglavje o analizi sredstev podjetja, v katerem sta podrobneje prikazana obseg in struktura dolgoročnih in kratkoročnih sredstev. Specifikacija nabave, proizvodnje, prodaje in financiranja je prikazana v poglavju Analize poslovnih funkcij. V sklepu naloge so povzete ugotovitve analize uspešnosti poslovanja podjetja ter nanizane prednosti in možnosti za izboljšave.

1 PREDSTAVITEV PODJETJA

Začetki Zobotehničnega laboratorija Peter Škof segajo v leto 2008. Peter Škof je šolanje zaključil na Srednji šoli za farmacijo, kozmetiko in zdravstvo Ljubljana, smer zobotehnik. Po šolanju je izkušnje nabiral v zobotehničnih laboratorijih, dokler se ni odločil za samostojno pot. Podjetje je ustanovil kot samostojni podjetnik v najetih prostorih v Ljubljani. Pri strategiji dobrih poslovnih odnosov in ponudbi kakovostnih izdelkov je podjetje postalo konkurenčno na trgu. Povpraševanje po tovrstnih izdelkih se je iz leta v leto povečevalo in potreba po večjem prostoru je bila neizogibna, zato je podjetnik laboratorij preselil v prostore družinske hiše, kjer obratuje še danes. Nov, večji prostor je omogočil večjo delovno površino, s tem pa tudi zaposlitev družinskega člana. Podjetje pokriva ordinacije v Ljubljani, Kranju in Bledu (Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., 2023).

Podjetje je bilo ustanovljeno v želji, da zagotovi celovito ponudbo zobotehniških storitev. Danes podjetje zagotavlja kakovostno izdelane izdelke. Njihovi izdelki so odsev natančnega, strokovnega in ustvarjalnega dela. Te prvine bodo vodilo tudi v prihodnosti. S kakovostno opremo in najboljšimi materiali ustvarjajo izdelke, s katerimi so pacienti zadovoljni. Izdelki, ki jih v laboratoriju izdelujejo, so:

- cirkonijeve keramične prevleke, ki jih izdelujejo iz katana cirkonijevih blokov. S pomočjo računalniške tehnike z Rolandom DWX 51D izdelujejo kakovostne in natančne cirkonijeve prevleke;
- kovinsko keramične prevleke na implantatih, katerih ogrodje je izdelano iz kovin kroma in kobalta. Za keramično nadgradnjo uporabljajo keramiko vivadent Inline;
- Emax je izdelan iz visoko estetske steklene keramike, ojačane z levitom, ki so jo več let klinično preizkušali;
- individualni cirkonijev nazidek je izdelan z opremo za izdelavo cirkonijevih prevlek in 3D-printerja. Za izdelavo uporabljajo katan cirkonijeve bloke;
- estetske zobne luske so tanke in prosojne, ki se prilepijo na sprednjo površino zoba, kar omogoča, da se popolnoma združi z naravnim zobom. Za izdelavo uporabljajo IPS e.max Press Multi visoko estetske steklokeramične ingote z raztopljenim litijem z optimirano homogenostjo in trdnostjo;
- kovinske keramične prevleke s pomočjo skenerja in 3-shape programa.

Poleg izdelkov podjetje ponuja tudi storitve za zobotehnične laboratorije, in sicer 3D-print modele. CAD-CAM tehnologija v dentalni medicini je sistem računalniškega dizajniranja zob v samo nekaj korakih. Omogoča izdelavo unikatnega nadomestka s popolno barvo in transparentnostjo, ki izpolnjuje pričakovanja najzahtevnejših pacientov.

2 ANALIZA USPEHA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Poslovni uspeh in uspešnost podjetja analiziramo tako, da spremljamo in ocenjujemo uspeh in uspešnost, ki ga podjetje dosega, ter pri tem ugotavljamo odklone med doseženim in določenimi osnovami, te odklone ocenjujemo in luščimo problemske položaje. Temeljna ocena problemskih položajev omogoča opredelitev glavnega problema, ki terja rešitve oziroma ukrepanje (Pučko, 2004, str. 141). Temeljni smisel obstoja in poslovanja podjetja je ustvarjanje poslovnega uspeha (Pučko, 2005, str. 144). Analiza uspeha poslovanja je prikazana na podlagi analize prihodkov, analize odhodkov in analize poslovnega izida, uspešnost poslovanja izbranega podjetja pa z analizo produktivnosti dela, ekonomičnosti in rentabilnosti poslovanja.

2.1 Analiza uspeha poslovanja

Poslovni uspeh ugotavljamo z izdelavo izkaza uspeha, saj prikazuje tokove prihodkov in tokove porabljenih vrednosti. Računovodsko izkazan poslovni uspeh, ki ga ugotavljajo v podjetju, se nanaša na krajše obdobje in s tem nezmožnost pravilnega izkazovanja stvarnega ekonomskega uspeha poslovanja. Ekonomski uspeh poslovanja lahko ugotovimo samo z vrednotenjem celotne življenjske dobe poslovanja podjetja. Uspeh prikazuje razlika med končno vrednostjo lastnega kapitala in začetno vloženo vrednostjo kapitala. V nadaljevanju so najprej analizirani prihodki, nato odhodki in na koncu še poslovni izid podjetja (Igličar, Hočevár & Zaman Groff, 2013, str. 307).

2.1.1 Analiza prihodkov

Prihodki so nasprotje odhodkov in se nanašajo na prodane količine proizvodov ali storitev, povečujejo sredstva oz. zmanjšujejo dolgove. Skupaj z odhodki oblikujejo poslovni izid podjetja v posameznem obdobju (Igličar, Hočevár & Zaman Groff, 2013, str. 179).

Prihodke delimo na poslovne, finančne in druge prihodke. Poslovni prihodki so prihodki od prodaje, ki se nanašajo na prodajne vrednosti prodanih proizvodov. Finančni prihodki so dividende in obresti, ki niso odvisni od poslovnega izida, drugi poslovni prihodki pa se nanašajo na subvencije, dotacije, regrese (Slovenski računovodski standardi (SRS), Ur. l. RS, št. 95/15, 74/16 – popr., 23/17, 57/18 in 81/18).

V tabeli 1 je prikazano, da so se celotni prihodki v izbranem podjetju skozi opazovano obdobje povečevali, in sicer za 32 % v letu 2020 glede na leto 2019 in za 15 % v letu 2021 glede na leto 2020. K temu povečanju so prispevali čisti prihodki od prodaje, ki so se v letu 2020 glede na leto 2019 povečali za 25 %, v letu 2021 glede na leto 2020 pa za 19 %. Čisti prihodki od prodaje so edini vir poslovnih odhodkov v podjetju. Drugi prihodki so nastali v letu 2020 in 2021 in se leta 2021 glede na leto 2020 zmanjšali za 57 %.

Tabela 1: Obseg in struktura (v EUR) prihodkov za podjetje Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019		Leto 2020		Leto 2021		Indeks I 20/19	Indeks I 21/20
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Poslovni prihodki	86.784	100	108.524	95,00	128.304	98,00	125,00	118,00
a) Čisti prihodki od prodaje	86.784	100	108.524	95,00	128.304	89,00	125,00	119,00
b) Drugi poslovni prihodki	0	-	5.923	5,00	2.508	5,00		57,00
2. Prihodki iz financiranja	0	-	0	-	0	-	-	-
3. Drugi prihodki	0	-	0	-	0	-	-	-
3. Celotni prihodki	86.784	100	114.448	100	130.812	100	132,00	115,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020b), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021b) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022b).

2.1.2 Analiza odhodkov

Nasprotje prihodkov, so odhodki, ki skupaj oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju (Hočevar, Igličar & Zaman Groff, 2013, str. 97).

Večino odhodkov lahko opredelimo kot stroške v prodanih poslovnih učinkih. Pravimo, da so odhodki vrednosti, ki so potrebne za doseganje prihodkov pridobljenih vrednosti (Milost, 2009, str. 44). Odhodke delimo na poslovne odhodke, ki so obračunani stroški v obračunskem obdobju, povečani za stroške, ki nastanejo v začetnih zalogah proizvodov in nedokončani proizvodnji, ter zmanjšani za stroške, ki nastanejo v končnih zalogah proizvodov in nedokončane proizvodnje. Finančni odhodki so odhodki iz financiranja in investiranja. Drugi odhodki vsebujejo nenavadne postavke in ostale odhodke (Slovenski računovodski standard, 2016).

Tabela 2 nam prikazuje, da so se celotni odhodki v letu 2020 glede na leto 2019 povečali za 33 %, v letu 2021 glede na leto 2020 pa za 8 %. Med poslovnimi odhodki predstavljajo največji delež z vsaj 99 % v opazovanem obdobju stroški blaga, materiala in storitev, ki so se v letu 2020 glede na leto 2019 povečali za 63 %, v letu 2021 glede na leto 2020 pa so se povečali za 3 % predvsem zaradi večjih stroškov porabljenega materiala in zaradi večjega obsega proizvodnje. Stroški dela so se v letu 2020 glede na leto 2019 povečali za 1 %, v letu 2021 glede na leto 2020 pa za 20 %. Postavka odpisi vrednosti, katere glavni del predstavlja amortizacija, se je v letu 2020 glede na leto 2019 zmanjšala za 1 %, v letu 2021 pa se je glede na leto 2020 povečala za 20 %. Povečanje amortizacije leta 2021 je zaradi povečanih stroškov amortizacije opreme, nadomestnih delov in odpisov osnovnih sredstev.

Tabela 2: Obseg in struktura (v %) odhodkov za podjetje Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019		Leto 2020		Leto 2021		Indeks I 20/19	Indeks I 21/20
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Poslovni odhodki	72.748	99,00	96.870	99,00	105.207	100,00	134,00	109,00
a) Stroški blaga, materiala in storitev	32.878	45,00	53.573	55,00	55.072	52,00	163,00	103,00
b) Stroški dela	15.778	22,00	15.919	16,00	19.166	18,00	101,00	120,00
c) Odpisi vrednosti	12.456	17,00	12.366	13,00	14.863	14,00	1,00	120,00
d) Drugi poslovni odhodki	11.636	16,00	15.011	15,00	16.105	15,00	129,00	107,00
2. Finančni odhodki	510	1,00	631	1,00	265	0,25	124,00	58,00
3. Drugi odhodki	0	-	0	-	0	-	-	-
4. Celotni odhodki	73.258	100,00	97.510	100,00	105.472	100,00	133,00	108,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020b), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021b) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022b).

2.2 Analiza poslovnega izida

Izkaz poslovnega izida je temeljni računovodski izkaz, ki sistematično in urejeno prikazuje nastale poslovnoizidne tokove, in sicer prihodke in odhodke podjetja v določenem obdobju ter dosežen poslovni izid, ki je razlika med prihodki in odhodki. Dobiček podjetje ustvari takrat, ko so prihodki večji od odhodkov in izgubo, ko so odhodki večji od prihodkov (Igličar, Hočevár & Zaman Groff, 2013, str. 51–52).

Vrste poslovnega izida delimo na temeljne in druge vrste. Temeljne vrste poslovnega izida, ki so za nas bolj pomembne, delimo na dobiček, čisti dobiček in izgubo. Dobiček, ki je razlika med prihodki in odhodki, delimo na dobiček iz poslovanja, dobiček iz financiranja, dobiček iz rednega delovanja in čisti dobiček (Milost 2009, str. 53–54). Čisti dobiček, zmanjšan za davek iz dobička, je razlika med prihodki in odhodki.. Izguba pa je razlika med večjimi odhodki v primerjavi s prihodki (Slovenski računovodski standard 2016).

Iz tabele 3 je razvidno, da je podjetje Zobotehniški laboratorij Škof Peter, s. p., v vseh treh opazovanih letih doseglo pozitivni poslovni rezultat oziroma dobiček. V letu 2020 je podjetje ustvarilo za 26 % večji dobiček kot v letu 2019, v letu 2021 pa se je dobiček povečal za 46 % glede na leto poprej. Podjetje je imelo izgubo iz financiranja v vseh treh

letih, saj so bili odhodki iz financiranja zaradi povečanja finančnih odhodkov za obresti večji od prihodkov iz financiranja. Kljub temu je podjetje v vseh treh letih ustvarilo pozitiven poslovni izid. Čisti dobiček se je v letu 2020 glede na leto 2019 povečal za 28 %, v letu 2021 glede na leto 2020 pa za 49 %.

Tabela 3: Poslovni izid (v EUR) po stopnjah podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019	Leto 2020	Leto 2021	I 20/19	I 21/20
1. Poslovni prihodki	86.784	114.448	130.813	132,00	115,00
2. Poslovni odhodki	72.748	96.870	105.207	134,00	109,00
3. Dobiček/izguba iz poslovanja (1-2)	14.035	17.578	25.605	126,00	146,00
4. Prihodek iz financiranja	0	0	0	-	-
5. Odhodki iz financiranja	631,49	510	265	19,00	48,00
6. Dobiček/izguba iz financiranja (4-5)	-631	-510	-265	-19,00	-48,00
7. Dobiček/izguba iz rednega delovanja (3+6)	13.404	17.067	25.340	128,00	149,00
8. Drugi prihodki	0	0	0	-	-
9. Drugi odhodki	0	0	0	-	-
10. Dobiček/izguba iz izrednega delovanja (8-9)	0	0	0	-	-
11. Celotni poslovni izid – Podjetnikov dohodek (7+10)	13.404	17.067	25.340	128,00	149,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020b), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021b) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022b).

Podjetje je v vseh treh letih poslovno leto zaključilo z dobičkom, zato pravimo, da je podjetje poslovalo uspešno. V nadaljevanju bom prikazala različne mere uspešnosti poslovanja, kot so kazalec produktivnosti, ekonomičnosti in rentabilnosti poslovanja.

2.3 Analiza poslovne uspešnosti

Uspešnost je pojem, ki predstavlja merilo doseganja zastavljenih ciljev. Uspešnost nam daje odgovor na vprašanje, ali delamo prave stvari. Poslovanje je učinkovito, kadar delamo prave stvari na pravi način (Bergant, 2007, str. 73). S primerjavo kazalcev produktivnosti dela, ekonomičnosti poslovanja in rentabilnosti poslovanja ugotavljamo uspešnost poslovanja proučevanega podjetja. Da lahko govorimo o uspešnosti poslovanja, ni dovolj, da je pozitiven samo eden od kazalcev, s katerim merimo uspešnost, pozitivni morajo biti vsi trije kazalniki.

2.3.1 Analiza produktivnosti dela

Produktivnost dela opredelimo kot odnos med pridobljenimi poslovnimi učinki ter zanje porabljeno količino posamezne vrste poslovne prvine. Kazalec produktivnosti dela nam pove, koliko enot proizvodov in storitev smo pridobili z enoto porabljenega dela. Predstavljen je z enačbo 1 (Pučko, 2004, str. 154).

$$\text{Indeks produktivnosti dela} = \frac{\text{Pridobljena količina proizvodov ali storitev}}{\text{Povprečno število zaposlenih}} \quad (1)$$

Ker je podjetju zaposlen samo eden, prikazujem analizo produktivnosti dela z enim zaposlenim.

Iz tabele 4 je razvidno, da v podjetju posluje samo en zaposleni in se je produktivnost dela, ki je izražena kot razmerje med celotnimi prihodki (celotne prihodke vzamemo namesto količine proizvodov ali storitev zaradi heterogene proizvodnje) in povprečnim številom zaposlenih, v proučevanem obdobju povečevala. Kazalec produktivnosti dela I, razmerje med poslovnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih se je v letu 2020 glede na leto 2019 povečala za 25 %, v letu 2021 glede na leto 2020 pa za 18 %. Kazalec produktivnosti dela II pa nam kaže, da se je produktivnost dela leta 2020 glede na leto 2019 povečala za 32 %, leta 2021 glede na leto 2020 pa za 14 %. Povečanje produktivnosti dela je torej posledica povečanja celotnih prihodkov in poslovnih prihodkov, saj se število zaposlenih v podjetju v proučevanem obdobju ni spreminjalo.

Tabela 4: Izračun produktivnosti dela v podjetju Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019	Leto 2020	Leto 2021	I 20/19	I 21/20
1. Celotni prihodki (v EUR)	86.784	114.448	130.812	132,00	115,00
2. Poslovni prihodki (v EUR)	86.784	108.524	128.304	125,00	118,00
3. Povprečno število zaposlenih	1	1	1	100,00	100,00
4. Produktivnost dela I (1/3) (v EUR na zaposlenega)	86.784	108.524	128.304	125,00	118,00
5. Produktivnost dela II (2/3) (v EUR na zaposlenega)	86.784	114.448	130.812	132,00	114,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020b), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021b) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022b).

2.3.2 Analiza ekonomičnosti poslovanja

Ekonomičnost poslovanja lahko izračunamo kot razmerje med obsegom poslovanja in stroški. V primeru heterogene proizvodnje pa lahko kazalnike izračunamo kot razmerje med prihodki in odhodki.

Ekonomičnost poslovanja analiziramo na ravni podjetja, na ravni poslovnih enot, na ravni proizvodnje in na ravni poslovnih učinkov. Na ravni podjetja spremljamo in ocenjujemo ekonomičnost z enačbami 2 in 3 (Pučko, 2005, str. 157).

$$\text{Ekonomičnost I} = \frac{\text{Celotni prihodki}}{\text{Celotni odhodki}} \quad (2)$$

$$\text{Ekonomičnost II} = \frac{\text{Poslovni prihodki}}{\text{Poslovni odhodki}} \quad (3)$$

Podjetje posluje z dobičkom, če so celotni prihodki večji od celotnih odhodkov, koeficient ekonomičnosti pa je večji od 1. Podjetje posluje ekonomično, če so prihodki večji od odhodkov.

Iz izračuna kazalcev ekonomičnost v tabeli 5 je vidno, da je podjetje v opazovanem obdobju poslovalo ekonomično, saj je koeficient ekonomičnosti vedno večji od 1, to pomeni, da so prihodki v vseh treh letih večji od odhodkov. Kazalec ekonomičnosti I, ki prikazuje razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki, se skozi opazovana obdobja spreminja. Leta 2019 znaša 1,18, leta 2020 1,17 in leta 2021 1,24. To pomeni, da je podjetje v letu 2021 realiziralo na 100 enot odhodkov 124 enot prihodkov. Kazalec ekonomičnosti II, ki prikazuje razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki, kaže, da je podjetje v opazovanih letih poslovalo ekonomično. Leta 2021 je znašal 1,22, kar nam pove, da je podjetje na 100 enot odhodkov ustvarilo 122 prihodkov. Ekonomičnost se je v letu 2020 glede na leto 2019 povečala za 3,91 %.

Tabela 5: Izračun kazalcev ekonomičnosti v podjetju Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019	Leto 2020	Leto 2021	I 20/19	I 21/20
1. Poslovni prihodki (v EUR)	86.784	108.524	128.304	125,00	118,00
2. Celotni prihodki (v EUR)	86.784	114.448	130.812	132,00	114,00
3. Poslovni odhodki (v EUR)	72.748	96.870	105.207	133,00	109,00
4. Celotni odhodki (v EUR)	73.258	97.510	105.472	133,00	108,00
5. Ekonomičnost I	1,18	1,17	1,24	99,00	106,00
6. Ekonomičnost II	1,19	1,11	1,22	94,00	109,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020b), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021b) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022b).

2.3.3 Analiza rentabilnosti poslovanja

Rentabilnost oziroma dobičkonosnost sredstev je razmerje med dobičkom in vloženimi sredstvi. Osnovno načelo gospodarnosti nam pove, kako z danimi sredstvi doseči čim večji rezultat oziroma kako rezultat doseči s čim nižjimi sredstvi. S kazalniki dobičkonosnosti proučujemo dobičkonosnost prihodkov, sredstev in kapitala, ki jih izražamo v odstotkih.

Višja je vrednost kazalnika, uspešnejše je poslovanje podjetja (Igličar, Hočevar & Zaman Groff, 2013, str. 421).

Izračun kazalnika rentabilnosti sredstev kaže uspešnost uporabe sredstev podjetja, pri tem pa ni pomembno, kako in s kakšnimi stroški so bila sredstva pridobljena. Izračun rentabilnosti sredstev je prikazan z enačbo 4 (Igličar, Hočevar & Zaman Groff, 2013, str. 421):

$$\text{Rentabilnost sredstev} = \frac{\text{Čisti dobiček}}{\text{Povprečna sredstva}} \quad (4).$$

Kazalnik rentabilnosti kapitala je zanimiv za lastnike kapitala, saj je naložba v kapital zelo tvegana finančna naložba. Donos je odvisen od uspešnosti poslovanja podjetja. Rentabilnost kapitala nam pove, koliko denarnih enot je ustvarila denarna enota kapitala in je prikazan z enačbo 5 (Igličar, Hočevar & Zaman Groff, 2013, str. 422):

$$\text{Rentabilnost kapitala} = \frac{\text{Čisti dobiček}}{\text{Povprečni kapital}} \quad (5)$$

Razmerje med dobičkom od prodaje in čistimi prihodki od prodaje nam prikazuje kazalnik dobičkonosnosti prihodkov od prodaje (Igličar, Hočevar & Zaman Groff, 2013, str. 419). Enačba 6 kaže izračun kazalnika:

$$\text{Dobičkonosnost prihodkov od prodaje} = \frac{\text{Čisti dobiček od prodaje}}{\text{Čisti prihodki od prodaje}} \quad (6)$$

Zmanjšanje višine kazalnika, ki je odvisen od deleža neproizvajalnih stroškov podjetja, je opozorilo, da mora podjetje postati pozornejše na proizvodjalne stroške podjetja (Igličar, Hočevar & Zaman Groff, 2013, str. 419).

V tabeli 6 je prikazano, da sta se rentabilnost sredstev in rentabilnost kapitala podjetja v proučevanem obdobju ves čas povečevala in bila najvišja v letu 2021. Pri izračunu rentabilnosti smo upoštevali celotni poslovni izid oz. v našem primeru podjetnikov dohodek, ker gre za samostojnega podjetnika. Rentabilnost sredstev se je v letu 2020 glede na leto 2019 povečala za 17 %, leta 2021 glede na leto 2020 pa se je povečala za 11 %. Leta 2021 je rentabilnost sredstev znašala 21,17, kar pomeni, da je 100 evrov vloženih sredstev podjetju prineslo 21,17 evra dobička. Rentabilnost kapitala se je leta 2019 glede na leto 2020 povečala za 4 %, leta 2021 pa glede na leto 2020 za 39 %. Na povečanje rentabilnost kapitala je v letu 2021 vplival čisti dobiček, ki se je povečal za 34 %. V letu 2021 je rentabilnost kapitala znašala 32 %, kar pomeni, da je vsakih 100 evrov vloženega kapitala lastnikom podjetja prinesla 32 evrov dobička. Dobičkonosnost prihodkov se je v opazovanem letu spreminjala. Leta 2020 se je glede na leto 2019 zmanjšala za 4 %, nato pa se je v letu 2021 glede na leto 2020 povečala za 17 %. Izračun rentabilnosti je pokazal, da je podjetje v vseh treh letih poslovalo uspešno.

*Tabela 6: Izračun rentabilnosti sredstev in kapitala ter dobičkonosnost podjetja
Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021*

Element	Leto 2019	Leto 2020	Leto 2021	I 20/19	I 21/20
1. Celotni poslovni izid – podjetnikov dohodek (v EUR)	13.404	17.067	22.831	127,00	134,00
2. Povprečna sredstva (v EUR)	82.044	89.595	107.855	109,00	120,00
3. Povprečni kapital (v EUR)	60.342	73.559	70.743	122,00	96,00
4. Celotni prihodki (v EUR)	86.784	114.448	130.812	132,00	114,00
5. Rentabilnost sredstev (1/2) (v %)	16,33	19,04	21,17	117,00	111,00
6. Rentabilnost kapitala (1/3) (v %)	22,21	23,20	32,27	104,00	139,00
7. Dobičkonosnost prihodkov (1/4) (v %)	15,44	14,91	17,45	97,00	117,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020a), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021a) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022a).

3 ANALIZA SREDSTEV

Sredstva so premoženje podjetja, s katerimi podjetje razpolaga oziroma uresničuje cilje svojega delovanja (Milost, 2009, str. 60). Prav tako so sredstva dejavniki, od katerih v podjetju pričakujejo gospodarske koristi (Igličar, Hočevár & Zaman Groff, 2013, str. 114).

Sredstva lahko razdelimo na osnovna, obratna in na finančne naložbe. Delimo jih še na stalna ali dolgoročna, kamor prištevamo osnovna, in dolgoročne finančne naložbe ter gibliva ali kratkoročna. Med stalna opredmetena sredstva prištevamo sredstva v obliki stvari, med neopredmetena sredstva pa sredstva v obliki pravic in denarja. Ločimo še osnovna in obratna sredstva ter finančne naložbe in dolgoročna in kratkoročna sredstva, kamor prištevamo obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe (Milost, 2009, str. 61).

Sredstva in obveznosti do virov sredstev so postavke v bilanci stanja, zato analiza sredstev pomeni analizo bilance stanja. Bilanca stanja prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev v določenem trenutku. Gre za izkaz premoženjskega in finančnega stanja poslovnega sistema, ki ima dve medsebojno uravnoteženi strani. Bilanca stanja podjetja Zobotehnični laboratorij Peter Škof, s. p., prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev na dan 31. 12., na koncu obračunskega obdobja.

Tabela 7 prikazuje, da so se celotna sredstva podjetja v letu 2020 glede na leto 2019 povečala za 9 %, v letu 2021 glede na predhodno leto pa za 20 %. Strukturo celotnih sredstev sestavljajo dolgoročna sredstva, ki predstavljajo največji delež, in sicer z vsaj 53-odstotnim deležem v obravnavanem obdobju in kratkoročna sredstva z vsaj 24-odstotnim deležem v proučevanem obdobju. Dolgoročna sredstva so se v proučevanem obdobju spreminjala, in sicer so se leta 2020 glede na leto 2019 zmanjšala za 16 %, leta 2021 glede

na leto 2020 pa so se povečala za 74 %. K temu povečanju je pripomoglo predvsem povečanje obsega dolgoročnih sredstev, ki se je v letu 2021 glede na leto 2020 povečal za 74 %. Struktura kratkoročnih sredstev se je leta 2020 glede na leto 2019 povečala za 64 %, nato pa se je leta 2021 glede na leto 2020 zmanjšala za 39 %. Stalna sredstva so leta 2021 zavzemala 24-odstotni delež v celotnih sredstvih. Iz tega sledi, da se je vrednost celotnih sredstev povečala predvsem zaradi povečanja vrednosti dolgoročnih sredstev.

Tabela 7: Obseg (v EUR) in struktura (v %) sredstev podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019		Leto 2020		Leto 2021		Indeks 20/19	Indeks 21/20
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Dolgoročna sredstva	56.127	68,00	47.303	53,00	82.124	76,00	84,00	174,00
2. Kratkoročna sredstva	25.917	32,00	42.292	47,00	25.731	24,00	163,00	61,00
3. Sredstva skupaj (1+2)	82.044	100,00	89.595	100,00	107.855,	100,00	109,00	120,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020a), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021a) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022a).

3.1 Analiza dolgoročnih sredstev

Dolgoročna sredstva so sredstva, ki se pretvorijo v drugo obliko v obdobju, daljšem od enega leta. Delimo jih na: neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve, opredmetena sredstva, naložbene nepremičnine, dolgoročne finančne naložbe in dolgoročne poslovne terjatve. Dolgoročne premoženjske pravice, dobro ime, predujme za neopredmetena sredstva ter dolgoročno odložene stroške razvijanja so neopredmetena sredstva, ki jih imajo v podjetju dolgoročno za proizvodnjanje oziroma izvajanje storitev. (Hočevar 2000, str. 44).

Opredmetena osnovna sredstva so stvari, ki jih ima podjetje v lasti, da z njimi lahko opravlja svojo dejavnost. Podjetje jih pridobi z namenom, da jih bo uporabljalo in niso namenjena prodaji v okviru rednega delovanja ter jih ima podjetje v lasti ali finančnem najemu (Igličar, Hočevar & Zaman Groff, 2013, str. 121). Opredmetena osnovna sredstva obsegajo zemljišča in zgradbe, proizvodjalne naprave in stroje, druge naprave in opremo, opredmetena osnovna sredstva, ki se pridobivajo, osnovno čredo ter večletne nasade (SRS, 2016, str. 117–118).

Iz tabele 8 je razvidno, da so edini vir dolgoročnih sredstev podjetja opredmetena osnovna sredstva, ki so se v letu 2020 glede na leto 2019 zmanjšala za 16 %, v letu 2021 pa so glede na leto 2020 povečala za 74 %.

Tabela 8: Obseg (v EUR) dolgoročnih sredstev podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019	Leto 2020	Leto 2021	I 20/19	I 21/20
	Vrednost	Vrednost	Vrednost		
1. Neopredmetena osnovna sredstva	0	0	0	-	-
2. Opredmetena osnovna sredstva	56.127	47.303	82.124	84,00	174,00
3. Naložbene nepremičnine	0	0	0	-	-
4. Dolgoročne finančne naložbe	0	0	0	-	-
5. Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0	-	-
6. Dolgoročna sredstva skupaj (1+2+4+5)	56.27	47.303	82.124	84,00	174,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020a), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021a) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022a).

Tabela 9 prikazuje, da je obseg opredmetenih osnovnih sredstev nihal tako, da se je v letu 2020 glede na leto 2019 zmanjšal za 16 %, nato pa se leta 2021 glede na leto 2020 povečal za 74 %. Strukturo opredmetenih osnovnih sredstev predstavljajo največji delež z vsaj 74 % druge naprave in oprema in so se leta 2020 glede na leto zmanjšala za 21 %, leta 2021 pa so se glede na leto 2021 povečala za 67 %. Vrednost naprav in strojev se je leta 2020 glede na leto 2019 zmanjšala za 18 %, leta 2021 pa se je glede na leto 2020 povečala za 115 %. Druga oprema se je leta 2020 glede na leto 2019 povečala za 124 %, leta 2021 se je glede na predhodno leto prav tako povečala za 74 %. Zmanjšanje vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev v letu 2020 je posledica zmanjšanja strojev in naprav ter druge opreme in naprav zaradi amortiziranja.

Tabela 9: Obseg (v EUR) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019		Leto 2020		Leto 2021		Indeks 20/19	Indeks 21/20
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Naprave in stroji	8.565	15,00	7.054	15,00	15.200	19,00	18,00	215,00
2. Druge naprave in oprema	45.829	82,00	36.363	77,00	60.898	74,00	21,00	167,00
3. Druga oprema	1.731	3,00	3.885	8,00	6.025	7,00	224,00	155,00
4. Opredmetena osnovna sredstva skupaj (1+2+3)	56.127	100	47.303	100	82.124	100	16,00	174,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020a), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021a) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022a).

3.2 Analiza kratkoročnih sredstev

Kratkoročna sredstva so stvari, pravice in denar, ki se porabijo, prehajajo iz ene pojavnosti oblike v drugo in se v prvotno obliko vračajo v obdobju, krajšem od enega leta. Delimo jih na sredstva za prodajo, zaloge, kratkoročne finančne naložbe, kratkoročne poslovne terjatve ter denarna sredstva.

Zaloge so sredstva, ki so v obliki stvari, porabijo pa se pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev. Obsegajo material, nedokončano proizvodnjo, zaloge proizvodov in zaloge trgovskega blaga (Igličar, Hočevár & Zaman Groff, 2013, str. 136). Kratkoročne finančne naložbe so naložbe sredstev v druga podjetja z vnaprej določenim rokom vračila do 12 mesecev. Njihov namen je doseganje prihodkov od financiranja ter ohranjanje in večanje vloženih sredstev (Igličar, Hočevár & Zaman Groff, 2013, str. 147).

3.2.1 Obseg in struktura kratkoročnih sredstev

Bilanca stanja nam prikaže obseg in strukturo kratkoročnih sredstev. Obseg kratkoročnih sredstev nam pokaže velikost podjetja. V nadaljevanju sta prikazana obseg in struktura kratkoročnih sredstev podjetja Zobotehnični laboratorij Peter Škof, s. p., v proučevanem obdobju.

Tabela 10 nam prikazuje, da so se celotna kratkoročna sredstva skozi proučevano obdobje spreminjala, in sicer so se leta 2020 glede na leto 2019 povečala za 63 %, nato pa so se leta 2021 glede na leto 2020 zmanjšala za 39 %. V strukturi kratkoročnih sredstev predstavljajo največji delež kratkoročne poslovne terjatve, ki so se skozi opazovano obdobje tri leta zmanjševale. Leta 2019 so kratkoročne poslovne terjatve zavzemale 67-odstotni delež kratkoročnih sredstev, leta 2020 41 %, leta 2021 pa 63 %. V letu 2020 so se glede na leto 2019 zmanjšala za 2 %, v letu 2021 pa so se glede na leto 2020 zmanjšala za 5 %. Denarna sredstva so se v letu 2020 glede na leto 2019 povečala za 197 %, v letu 2021 glede na leto 2020 pa so se zmanjšala za 62 %. Na zmanjšanje obsega kratkoročnih sredstev je vplivalo predvsem zmanjšanje denarnih sredstev in zmanjšanje kratkoročnih poslovnih terjatev, kar je pozitivno vplivalo na uspešnost poslovanja podjetja.

Tabela 10: Obseg (v EUR) in struktura (v %) kratkoročnih sredstev podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019		Leto 2020		Leto 2021		Indeks 20/19	Indeks 21/20
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Zaloge	0	-	0	-	0	-	-	-
2. Kratkoročne finančne naložbe	0	-	0	-	0	-	-	-
3. Kratkoročne poslovne terjatve	17.440	67,00	17.134	41,00	16.284	63,00	2,00	5,00

se nadaljuje

Tabela 10: Obseg (v EUR) in struktura (v %) kratkoročnih sredstev podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021 (nad.)

Element	Leto 2019		Leto 2020		Leto 2021		Indeks	Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	20/19	21/20
4. Denarna sredstva	8.476	33,00	25.155	60,00	9.446	37,00	297,00	62,00
5. Sredstva skupaj (1+2+3+4)	25.917	100	42.292	100	25.731	100	163,00	39,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020a), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021a) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022a).

3.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev

Obratna sredstva so del kratkoročnih sredstev, za katera je značilno, da hitro spreminjajo svojo obliko in se že v enem poslovnem procesu pretvorijo iz ene oblike v drugo ter se ob zaključku procesa ponovno spremenijo v svojo začetno obliko (Pučko, 2001, str. 212). Hitrost obračanja obratnih sredstev merimo s koeficientom obračanja obratnih sredstev in s trajanjem enega obrata. Koeficient nam pove, kolikokrat so se v enem letu obratna sredstva pojavila v določeni obliki. Opredeljen je kot razmerje med prometom v obdobju in povprečnim stanjem obratnih sredstev, večkrat pa je možen tudi izračun razmerja med stroškovno vrednostjo proizvodnje in povprečnim stanjem osnovnih sredstev. Trajanje enega obrata nam pove, koliko dni traja en obrat in predstavlja razmerje med številom dni v obdobju in koeficientom obračanja osnovnih sredstev. Izračun koeficienta obračanja obratnih sredstev ter trajanja enega obrata obratnih sredstev prikazujem v enačbah 7 in 8.

$$\text{Koeficient obračanja obratnih sredstev} = \frac{\text{Promet v obdobju}}{\text{Povprečno stanje obratnih sredstev}} \quad (7)$$

$$\text{Trajanje enega obrata obratnih sredstev} = \frac{\text{Število dni v obdobju}}{\text{Koeficient obračanja}} \quad (8)$$

Pri izračunavanju koeficientov obračanja sredstev moramo biti pozorni na to, da so kazalniki izračunani kot razmerje med postavkami izkaza poslovnega izida, ki se nanaša na proučevano obdobje, in postavkami bilance stanja, ki se nanašajo na določen dan. Povprečno stanje posameznih vrst sredstev je potrebno upoštevati pri postavkah bilance stanj, ki se izračuna tako, da se seštevek stanj (začetnega in končnega) deli z 2 (Igličar, Hočevar & Zaman Groff, 2013, str. 413).

Poleg koeficienta obračanja obratnih sredstev lahko izračunamo tudi koeficient obračanja zalog in koeficient obračanja kratkoročnih terjatev. Koeficient obračanja zalog je razmerje med stroški materiala in povprečnega stanja zalog materiala. Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev izračunamo kot razmerje med poslovnimi prihodki in povprečnim obsegom kratkoročnih terjatev. Trajanje obrata kratkoročnih sredstev predstavlja razmerje med številom dni v letu in koeficientom obračanja kratkoročnih terjatev. Večja kot je

vrednost kazalnika, krajši je povprečni plačilni rok kupcev oziroma hitreje je obračanje terjatev do kupcev (Igličar, Hočevnar & Zaman Groff, 2013, str. 414). Ker podjetje nima zalog, koeficient obračanja zalog ni izračunan. V tabeli 11 so izračunani vsi trije koeficienti za proučevano podjetje, da bi ugotovili njihov vpliv na poslovanje podjetja.

Iz tabele 11 lahko razberemo, da so obratna sredstva v opazovanem obdobju nihala. Leta 2020 so se glede na leto 2019 povečala za 28 %, v letu 2021 pa so se glede na leto 2020 zmanjšala za 16 %. Koeficient obračanja obratnih sredstev se je v letu 2020 povečal za 10 %, v letu 2021 pa se je glede na predhodno leto povečal za 27 %. Obratna sredstva so se v letu 2021 obrnila 22,45-krat, en obrat pa je trajal 16 dni. Kratkoročne terjatve so se leta 2020 glede na leto 2019 povečale za 28 %, v letu 2021 pa glede na predhodno leto za 25 %. Koeficient obračanja kratkoročnih sredstev se je leta 2020 glede na leto 2019 zmanjšal za 2 %, leta 2021 pa glede na leto 2020 za 5 %. Leta 2021 so se kratkoročne terjatve obrnile 8,36-krat, en obrat terjatev pa je trajal 44 dni.

*Tabela 11: Hitrost obračanja obratnih sredstev in kratkoročnih terjatev podjetja
Zobotehnični laboratorij Škof Pete, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021*

Element	Leto 2019	Leto 2020	Leto 2021	I 20/19	I 21/20
1. Poslovni odhodki brez amortizacije (v EUR)	60.292	84.503	90.344	140,00	107,00
2. Poslovni prihodki (v EUR)	86.784	108.524	128.304	125,00	118,00
3. Povprečna obratna sredstva (v EUR)	3.744	4.774	4.025	128,00	16,00
4. Povprečni obseg kratkoročnih terjatev (v EUR)	1.846	2.356	2.940	128,00	125,00
5. Koeficient obračanja obratnih sredstev (1/3)	16,10	17,70	22,45	110,00	127,00
6. Trajanje obrata obratnih sredstev (v dnevih) (št. dni v letu/6)	22,67	20,68	16,26	9,00	21,00
7. Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev (2/4)	47,01	46,06	43,64	2,00	5,00
8. Trajanje obrata kratkoročnih terjatev (v dnevih) (št. dni v letu/7)	7,76	7,95	8,36	102,00	105,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020b), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021b) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022b).

4 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

4.1 Analiza nabave

Nabava ima nalogo, da podjetju priskrbi surovine, izdelavni material in tuje storitve v pravi količini in prave kakovosti, ob pravem času in za primerno ceno (Pučko, 2004, str. 76). Za

poslovni uspeh podjetja je pomembno tudi to, da je material ustrezne kakovosti, kupljen po primerni ceni ter pravočasno dostavljen. Nabavo spremljamo in ocenjujemo glede na obseg, strukturo nabave, nabavne poti, dobavitelje in dobavne pogoje, tok nabave ter nabavne cene in stroške nabave (Pučko, 2004, str. 77). V nadaljevanju bom ocenjevala nabavne poti in dobavitelje.

Nabavne poti, do katerih prihaja surovina ali material od proizvajalca do našega podjetja, imenujemo poti oziroma kanali. Če nabavljamo surovino ali material neposredno od proizvajalca, je to neposredna pot, če pa teče nabava preko trgovine, pravimo temu posredna pot (Pučko, 2004, str. 82). V nadaljevanju so predstavljeni trije največji dobavitelji podjetja v proučevanem obdobju.

Tabela 12 prikazuje, da se je obseg nabave po treh največjih dobaviteljih v letu 2020 glede na leto 2019 povečal za 107 %, leta 2021 pa se je glede na leto 2020 zmanjšal za 17 %. V proučevanem obdobju se je spreminjala tudi struktura nabave. Največji delež obsega celotne nabave ima podjetje A, in sicer vsaj 32-odstotni delež. Pri podjetju A se je obseg nabave v letu 2020 glede na leto 2019 povečal za 105 %, v letu 2021 pa se je glede na leto 2020 zmanjšal za 19 %. Največjo porast nabave izkazuje podjetje A, in sicer se je v letu 2020 glede na leto 2019 nabava povečala za 107 %. Vrednost celotne nabave se je skozi proučevano obdobje povečevala. Leta 2020 se je glede na leto 2019 povečala za 63 %, leta 2021 glede na predhodno leto pa za 3 %.

Tabela 12: Obseg (v EUR) in struktura (v %) nabave za tri največja dobavitelja podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019		Leto 2020		Leto 2021 I 20/19			I 21/20
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	%	%
1. Dobavitelj A	10.356	32,00	21.236	40,00	17.250	32,00	205,00	19,00
2. Dobavitelj B	6.230	19,00	11.890	22,00	10.680	20,00	191,00	10,00
3. Dobavitelj C	2.737	8,00	6.912	13,00	5.465	10,00	253,00	21,00
4. Skupaj dobavitelji	19.332	59,00	40.038	75,00	33.395	61,00	207,00	17,00
5. Vrednost celotne nabave	32.878	100	53.573	100,00	55.072	100,00	163,00	103,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020b), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021b) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022b).

4.2 Analiza proizvodnje

Podjetje bo uspešno opravljalo dejavnost, če bo za dani obseg porabilo čim manj prvin poslovnega procesa. Proizvode in storitve je treba tudi prodati, da doseže podjetje zastavljene cilje (Igličar, Hočevár & Zaman Groff, 2013, 2013, str. 6).

Stroški so s cenami ovrednotena poraba poslovnih prvin. Podjetje mora skrbeti za doseganje primerne ravni svojih stroškov, da ne zaide v težave (Pučko, 2005, str. 95–96). Končni cilj proizvodne organizacije je prodati izdelke ali storitve na tržišču (Lipičnik, 2000, str. 24).

Tabela 13 prikazuje, da so se skupni stroški v proučevanem obdobju povečevali. Stroški podjetja so bili najvišji leta 2021, ko so znašali 105.207 evra. Leta 2021 glede na leto 2020 so se povečali za 33 %, leta 2020 glede na leto 2019 pa za 9 %. Največji delež skupnih stroškov so v proučevanem obdobju predstavljali stroški materiala. Ti so se leta 2020 glede na leto 2019 povečali za 99 %, leta 2021 pa so se zmanjšali za 16 %. Povečanje leta 2020 je posledica povečanja osnovnega materiala in povečanja proizvodnje, v letu 2021 pa je zmanjšanje posledica osnovnega materiala. Stroški storitev, ki v proučevanem obdobju predstavljajo vsaj 8 % vseh stroškov, so se leta 2020 glede na leto 2019 zmanjšali za 21 %, leta 2021 glede na leto 2020 pa so se povečali za 113 %. Amortizacija se je leta 2020 glede na leto 2019 zmanjšala za 1 %, leta 2021 pa se je glede na leto 2020 povečala za 20 %. Stroški dela so se skozi proučevano obdobje povečevali in bili leta 2020 glede na predhodno leto večji za 1 %, leta 2021 glede na leto 2020 pa večji za 21 %.

Tabela 13: Obseg (v EUR) in struktura (v %) stroškov podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019		Leto 2020		Leto 2021		Indeks 20/19	Indeks 21/20
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Stroški materiala	23.033	32,00	45.839	47,00	38.595	37,00	199,00	84,00
2. Stroški storitev	9.845	14,00	7.735	8,00	16.478	16,00	79,00	213,00
3. Amortizacija	12.456	17,00	12.366	13,00	14.863	14,00	99,00	120,00
4. Stroški dela	15.778	22,00	15.919	16,00	19.166	18,00	101,00	121,00
5. Drugi poslovni odhodki	11.636	16,00	15.011	15,00	16.105	15,00	129,00	107,00
SKUPAJ (1+2+3+4+5)	72.748	100,00	96.870	100,00	105.207	100,00	133,00	109,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020b), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021b) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022b).

4.3 Analiza prodaje

Prodaja je faza v poslovnem procesu, ki na temelju proučevanja trga usmerja proizvodnjo in pridobiva kupce za proizvode oziroma storitve. S prodajo prehajajo proizvodi v last kupcev, njihova vrednost pa se pretvori v terjatev do kupca, nato pa s plačilom v denarna sredstva. Dejavniki, ki imajo vpliv na doseženo poslovno uspešnost, so obseg in struktura

prodaje, tok prodaje, prodajne poti, kupci, prodajni pogoji, prodajni stroški in prodajne cene (Pučko, 2005, str. 111).

Podatke o obsegu prodaje lahko črpamo iz razreda 7-kontnega plana, kjer so evidentirani prihodki od prodaje proizvodov in storitev in prihodki od prodaje blaga in materiala. Prodajo spremljamo po naslednjih strukturah prodaje: po prodajnih trgih, po vrstah proizvodov, po vrstah prodaje, po prodaji izdelkov, trgovskega blaga in materiala, po ABC-metodi (Pučko, 2005, str. 112).

Iz tabele 14 je razvidno, da prodaja v podjetju poteka samo na domačem trgu. Vrednost prodaje se je v letu 2020 glede na leto 2019 povečala za 25 %, leta 2021 glede na leto 2020 pa za 118 %.

Tabela 14: Obseg (v EUR) prodaje po prodajnih trgih podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019	Leto 2020	Leto 2021	I 20/19	I 21/20
	Vrednost	Vrednost	Vrednost		
1. Domači trg	86.784	108.524	128.304	125,00	118,00
Skupaj prodaja	86.784	108.524	128.304	125,00	118,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020b), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021b) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022b).

4.4 Analiza financiranja

Naloga finančne funkcije v podjetju je, da priskrbi potrebna sredstva za nemoteno odvijanje poslovnega procesa. Temeljna sposobnost finančne funkcije je plačilna sposobnost. V procesu financiranja je združeno prikazana analiza podjetja. Zato moramo vzroke za finančne probleme v podjetju, ki jih bomo ugotavljali na področju financiranja, iskati v okviru celega poslovnega procesa (Pučko, 2005, str. 126).

4.4.1 Obseg in obveznosti do virov sredstev

Pri spremljanju in ocenjevanju obsega in strukture obveznosti do virov sredstev ugotavljamo, od katerih virov podjetje nabavlja finančne vire, kakšno sestavo virov ima in tudi, koliko je ta sestava ustrezna (Pučko, 2005, str. 129).

Obveznosti do virov sredstev so gospodarska kategorija, ki izkazuje, kako podjetje financira sredstva oziroma od koga jih je pridobilo. Z viri sredstev poimenujemo pravne in fizične osebe, ki so podjetju s svojimi finančnimi naložbami ali dobavami omogočile pridobitev sredstev (Igličar, Hočevnar & Zaman Groff, 2013, str. 159).

Iz tabele 15 je razvidno, da so se obveznosti do virov sredstev v proučevanem obdobju povečevale. Največji delež v strukturi obveznosti do virov sredstev je v opazovanem obdobju predstavljal kapital z vsaj 66 %. Z vsaj 11 % so v strukturi sredstev predstavljale dolgoročne finančne in poslovne obveznosti, 5 % pa kratkoročne finančne in poslovne obveznosti. Delež kapitala je v letu 2020 znašal 82 % in se je glede na leto 2019 povečal za 22 %. V letu 2021 se je glede na leto 2020 zmanjšal za 4 %. Obveznosti do virov sredstev so se skozi proučevana obdobja povečevale in se leta 2020 glede na leto 2019 povečale za 9 %, leta 2021 glede na leto 2020 pa za 20 %. Posledica povečanja obveznosti do virov sredstev je predvsem povečanje dolgoročnih finančnih in poslovnih obveznosti, ki so se leta 2021 glede na leto 2020 povečale za 225 %, leta 2020 pa so se glede na leto 2019 zmanjšale za 39 %. Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti so se leta 2020 glede na leto 2019 povečale za 10 %, leta 2021 pa so se glede na predhodno leto zmanjšale za 9 %.

Tabela 15: Obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter s. p. v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019		Leto 2020		Leto 2021		I 20/19	I 21/20
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Kapital	60.342	74,00	73.559	82,10	70.743	66,00	122,00	4,00
2. Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	15.867	19,00	9.611	11,00	31.265	29,00	39,00	325,00
3. Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	5.833	7,00	6.424	7,00	5.846	5,00	110,00	91,00
4. Skupaj (1+2+3)	82.044	100,00	89.595	100,00	107.855	100,00	109,00	120,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020a), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021a) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022a).

4.4.2 Razmerja med sredstvi in viri financiranja

Ko vrednotimo bilanco premoženja je ocenjevanje bistveno za opazovanje razmerij med strukturnimi deli virov sredstev in strukturnimi deli sredstev. Namenskost uporabe finančnih virov, finančno sposobnost in raven likvidnosti podjetja moramo opazovati, če želimo ugotoviti finančno sposobnost in raven likvidnosti podjetja. (Pučko, 2005, str. 137).

4.5 Plačilna sposobnost

Plačilna sposobnost oziroma likvidnost podjetja je, da v roku in z denarjem poravna vse svoje zapadle obveznosti. Osnova za ugotavljanje finančne stabilnosti podjetja izračunamo s kazalnikom finančne stabilnosti med dolgoročnimi sredstvi in kratkoročno vezanimi sredstvi. Vrednost kazalnika mora biti okrog ena, če hočemo, da podjetje posluje stabilno. Pri vrednosti pod ena je podjetje plačilno nesposobno. Podjetje je torej plačilno sposobno takrat, ko ima toliko denarnih sredstev, da poravna vse zapadle obveznosti (Pučko, 2005, str. 138).

Plačilno sposobnost podjetja ocenjujemo s koeficientom obratne likvidnosti, enačba 9, koeficientom hitrega preizkusa likvidnosti, enačba (10), in koeficientom denarne likvidnosti, enačba 11.

$$\text{Koeficient obratne likvidnosti} = \frac{\text{Obratna sredstva}}{\text{Kratkoročne obveznosti}} \quad (9)$$

Koeficient obratne likvidnosti kaže razmerje med obratnimi in kratkoročnimi sredstvi. Če so obratna sredstva večja od kratkoročnih sredstev oziroma je vrednost koeficienta obratne likvidnosti okrog 2, je podjetje plačilno sposobno.

$$\text{Koeficient hitrega preizkusa likvidnosti} = \frac{\text{Obratna sredstva} - \text{zaloge}}{\text{Kratkoročne obveznosti}} \quad (10)$$

Količnik hitrega preizkusa likvidnosti kaže razmerje med obratnimi sredstvi, zmanjšane za zaloge in kratkoročnimi obveznostmi. Vrednost hitrega preizkusa likvidnosti naj bi bila vsaj 1.

$$\text{Koeficient denarne likvidnosti} = \frac{\text{Denarna sredstva}}{\text{Kratkoročne obveznosti}} \quad (11)$$

Koeficient denarne likvidnosti kaže razmerje med denarnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. Kaže nam, koliko kratkoročnih obveznosti lahko podjetje poravna s svojimi sredstvi na določen dan. Vrednost koeficienta denarne likvidnosti naj bi bila vsaj 0,5.

Iz tabele 16 je razvidno, da je plačilna sposobnost podjetja v proučevanem obdobju nihala. V vseh treh proučevanih letih je bil koeficient obratne likvidnosti nad minimalno priporočljivo vrednostjo 2, in sicer leta 2019 4,4, leta 2020 6,5, leta 2021 pa ponovno 4,4. Koeficient hitrega preizkusa likvidnosti je v vseh letih znašal enako kot koeficient likvidnosti. Količnik denarne likvidnosti je v letu 2019 znašal 1,4, leta 2020 se je povečal na 3,9, leta 2021 pa ponovno zmanjšal na 1,6. Nihanje koeficienta denarnih sredstev gre pripisati predvsem spremembi denarnih sredstev, ki so se leta 2020 glede na leto 2019 povečala za 197 %, nato pa se leta 2021 glede na leto 2020 zmanjšala za 38 %. Koeficient denarne likvidnosti je v proučevanih letih vseskozi nad optimalno vrednostjo, kar pomeni, da se podjetje ni soočalo s pomanjkanjem denarnih sredstev, podjetje je bilo plačilno sposobno.

Tabela 16: Plačilna sposobnost podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019	Leto 2020	Leto 2021	I 20/19	I 21/20
1. Obratna sredstva (v EUR)	25.917	42.292	25.731	163,00	39,00
2. Denarna sredstva (v EUR)	8.476	25.155	9.446	297,00	62,00
3. Kratkoročne obveznosti (v EUR)	5.833	6.424	5.846	110,00	91,00
4. Količnik obratne likvidnosti (1/3)	4,4	6,5	4,4	148,00	32,00
5. Količnik hitrega preizkusa likvidnosti (1/4)	4,4	6,5	4,4	148,00	32,00
6. Količnik denarne likvidnosti (2/3)	1,4	3,9	1,6	279,00	59,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020a), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021a) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022a).

4.6 Finančna stabilnost

Pri ugotavljanju finančne sposobnosti podjetja nas zanima predvsem primerjava dolgoročnih sredstev in obveznosti do virov sredstev. Količnik finančne stabilnosti prikazuje razmerje med kapitalom, rezervacijami ter dolgoročnimi obveznostmi in dolgoročnimi sredstvi. Podjetje je finančno stabilno, če se vsa dolgoročna sredstva financirajo z dolgoročnimi viri sredstev. Vrednost kazalnika finančne stabilnosti mora biti večja od 1, enačba 12 (Igličar, Hočevár & Zaman Groff, 2013, str. 412).

$$\text{Količnik finančne stabilnosti} = \frac{\text{Dolgoročni viri sredstev}}{\text{Dolgoročno vezana sredstva}} \quad (12)$$

Iz tabele 17 je razvidno, da je podjetje v proučevanem obdobju izkazovalo finančno stabilnost, razen leta 2021, ko je bil količnik finančne stabilnosti pod 1. Leta 2020 se je glede na leto 2019 povečal za 36 %, leta 2021 pa se je zmanjšal za 40 %. Kazalnik finančne stabilnosti je pokazal, da so v podjetju vsa dolgoročna sredstva pokrita z dolgoročnimi sredstvi, saj je vrednost večja od 1.

Tabela 17: Finančna stabilnost podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., v letih 2019, 2020 in 2021

Element	Leto 2019	Leto 2020	Leto 2021	I 20/19	I 21/20
1. Dolgoročni viri sredstev (v EUR)	60.342	73.559	70.743	122,00	4,00
2. Dolgoročno vezana sredstva (v EUR)	56.127	47.303	82.124	16,00	174,00
3. Količnik finančne stabilnosti (1/2)	1,1	1,5	0,9	136,00	60,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020a), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021a) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022a).

Slabost ocenjevanja kazalnika finančne stabilnosti je v tem, da se računajo na podlagi statičnih podatkov iz bilance stanja, ki so izražene na določen dan, plačilna sposobnost pa je opredeljena dinamično. Podatki o stanju posameznih postavk v bilanci stanja ne izražajo v celoti njihove zapadlosti, saj so v isti postavki prikazane obveznosti, ki zapadejo čez en teden ali mesec. Za podrobnejše ocenjevanje plačilne sposobnosti je pomembna zapadlost postavk sredstev in obveznosti do virov sredstev.

5 GLAVNE UGOTOVITVE IN PREDLOGI ZA IZBOLJŠAVE

Z analizo poslovanja podjetja so v tem poglavju predstavljeni ugotovitve uspešnosti poslovanja in predlogi za izboljšave.

Analiza izbranega podjetja je pokazala, da je podjetje poslovalo uspešno. Prihodki so v vseh treh obravnavanih letih večji od odhodkov, kar pomeni dobiček za podjetje. Na povečanje prihodkov in čistega dobička je vplivalo predvsem povečanje prodaje. Podjetje se zna prilagoditi potrebam trga in iskanju novih kupcev. Na uspeh poslovanja v podjetju vpliva tudi nabava najsodobnejše opreme za proizvodnjo. Poleg izdelkov, ki jih ponujajo zobozdravnikom, je podjetje poiskalo rešitev še v ponudbi za druge zobotehnične laboratorije in razširilo svoje poslovanje z nabavo tiskalnika in skenerja za zobotehnične laboratorije, ki jim ponujajo rezkalne in print storitve. Vse te dodatne storitve so vplivale na porast prodaje in s tem na uspešnost poslovanja. Analiza uspeha poslovanja je za podjetje zelo pomembna, saj preučuje uspešnost dela, to je dobiček podjetja. Z analizo uspeha dobimo podrobnejši vpogled v strukturo in obseg prihodkov in odhodkov podjetja.

Analiza produktivnosti, ekonomičnosti in rentabilnosti poslovanja podjetja se je skozi proučevano obdobje povečevala. Izračuni so pokazali, da je podjetje poslovalo uspešno in gospodarno, saj je ustvarilo več, kot je porabilo. Uspešnost poslovanja so v podjetju dosegli z dolgoletnim uspešnim vodenjem podjetja in iskanjem novih idej za nadaljnji razvoj.

Iz analize nabave lahko ugotovimo, da se je nabava na domačem trgu povečala. V proučevanem podjetju so najbolj odvisni od največjega dobavitelja, kar vpliva na uspešnost poslovanja in s tem tudi na pogoje nabave. Prava izbira dobavitelja je prav gotovo najpomembnejša faza nabave. V prihodnost bi bilo smiselno pridobiti še kakšnega večjega kupca, ki bi zmanjšal morebitne negativne posledice ob izgubi največjega kupca. Večanje prodaje na trgih ugodno vpliva na uspešnost podjetja. Analiza financiranja nam je pokazala, da je podjetje finančno stabilno. Vidimo lahko, da večanje prodaje na trgih ugodno vpliva na uspešnost podjetja. Plačilna sposobnost podjetja je bila skozi proučevano obdobje nad optimalno vrednostjo, zato lahko ugotavljamo, da se podjetje ni soočalo s pomanjkanjem denarnih sredstev. Finančna stabilnost je pokazala, da je vrednost večja od 1 in s tega vidika je bilo podjetje sposobno financirati vsa dolgoročna sredstva z dolgoročnimi viri sredstev.

Žal pa so majhna podjetja s strani davčne zakonodaje in vseh bremenitev tudi izredno ranljiva. Davek in vsi prispevki, ki jih mora plačati, so velik strošek za podjetje. Prav tako vidim slabost v oglaševanju in promociji. Verjamem, da je podjetje premajhno in zato premalo vlaga v promocijo, kar se kaže v pridobivanju novih kupcev.

V družinskem podjetju se podjetniki lahko soočijo s padci in z uspehi, ki jih običajna podjetja ne poznajo. Leach (2016), ki je preučeval številna družinska podjetja, v svoji knjigi *Family Enterprises* ugotavlja, da je za uspeh družinskega podjetja ključno, da je najbolj važno, da se družinski člani zavedajo, kakšen namen njihovo podjetje ima. Ko so vizija in vrednote vsem jasni, vse ostalo bolj verjetno deluje, kot mora.

Samo 25 % časa bi nam moralo vzeti delo, ki ga zares dobro obvladamo. Ostalih 75 % pa bi morali porabiti za vodenje posla, torej aktivnosti, kot so marketing, komunikacija, administracija. Pri vsem tem je zelo pomembno, da naš posel vodi podjetje in ne našega družinskega življenja (Doerhoff, Lillige, Lucier, Manning & Orcutt, 2014). Podjetnik mora biti predan svoji poslovni ideji ter preučiti vse možnosti in vse priložnosti tveganja (Barringer & Ireland, 2012).

Analiza poslovanja nam pokaže le nekatera orodja za ocenjevanje uspešnosti poslovanja. Pri svojem delu mora podjetje, da bo uspešno, upoštevati tudi zunanje dejavnike in vplive okolja. Pomembno je, kako si vodstvo podjetja zastavi cilje, ki jih želi uresničiti. Rezultati analize pa so, ob upoštevanju drugih dejavnikov, lahko podjetju v pomoč pri uresničevanju zastavljenih ciljev.

SKLEP

Pri analizi uspeha poslovanja smo ugotovili, da je podjetje Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., poslovalo zelo uspešno. Prihodki in odhodki podjetja so se skozi proučevano obdobje sorazmerno povečevali in s tem ustvarjali dobiček. Dobiček se je v letu 2020 glede na leto 2019 povečal za 27,32 %, v letu 2021 glede na predhodno leto pa za kar 33,77 %.

Uspešnost poslovanja smo analizirali z analizo produktivnosti dela, analizo ekonomičnosti poslovanja in analizo rentabilnosti. Na podlagi izračunanih kazalnikov smo ugotovili, da je podjetje pri poslovanju uspešno, saj so rezultati pozitivni.

Analiza sredstev je pokazala, da so se celotna sredstva v letu 2020 glede na leto 2019 povečala za 9,20 %, leta 2021 glede na predhodno leto pa za 20,38 %. Največje povečanje obsega sredstev je bilo leta 2021, ko so se dolgoročna sredstva glede na predhodno leto povečala za 73,61 %. Posledica povečanja dolgoročnih sredstev je v povečanju opredmetenih osnovnih sredstev.

Analiza nabave je prikazana na podlagi nabavnih poti in dobaviteljev. Vrednost celotne nabave se je v letu 2020 glede na leto 2019 povečala za 62,94 %, nato pa še v letu 2021 glede na predhodno leto za 2,80%. Analiza stroškov proizvodnje je pokazala, da so se stroški v opazovanem obdobju povečevali. Podjetje mora v svojem poslovanju skrbeti za doseganje primerne ravni svojih stroškov. Podjetje, ki ne dosega primerne ravni stroškov, lahko zaide v težave. Analiza obsega in struktura prodaje sta pokazali, da prodaja poteka samo na domačem trgu. Vrednost prodaje se je v letu 2020 glede na leto 2019 povečala za 25,5 %, leta 2021 glede na leto 2020 pa za 18,22 %.

Analiza financiranja je pokazala, da so se obseg in obveznosti do virov sredstev skozi proučevana leta povečevali. Plačilna sposobnost je sicer nihala, vendar je koeficient obratne likvidnosti nad 2, ki je priporočljiva vrednost, da podjetje ostaja plačilno sposobno. Podjetje se tako ni soočalo s pomanjkanjem denarnih sredstev, ampak je v proučevanih letih izkazovalo finančno stabilnost, saj je finančno količnik vseskozi nad vrednostjo 1, razen v letu 2021, kar pa ni vplivalo na uspešnost poslovanja podjetja.

Z opravljeno analizo je bilo ugotovljeno, da podjetje posluje in bo po naših predvidevanjih še naprej poslovalo uspešno. Z nabavo naj sodobnejše tehnologije in opreme omogoča izdelavo kakovostnih izdelkov, s katerimi bodo konkurenčni na trgu in bodo izpolnjevali pričakovanja najzahtevnejših pacientov.

LITERATURA IN VIRI

1. Barringer, B. R. & Ireland, D. R. (2012). *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures*. Boston: Pearson.
2. Bergant, Ž. (2007). *Osnove analize poslovanja*. Ljubljana: ABECEDA storitve.
3. Doerhoff, B., Lillige, L., Lucier, D., Manning, R. S. & Orcutt, C. G. (2014). *Six steps to Small Business Success*. Bloomington: iUniverse.
4. Igličar, S., Hočevár, M. & Zaman Groff, M. (2013). *Uvod v računovodstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
5. Leach, P. (2016). *Family enterprises: The essentials*. London: Profile Books.
6. Lipičnik, B. (2000). *Organizacija podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
7. Milost, F. (2009). *Osnove računovodstva*. Koper: Fakulteta za management Koper.
8. Pučko, D. (2004). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
9. Pučko, D. (2005). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. Statistični urad Republike Slovenije. (2023). *Indeksi cen življenjskih potrebščin po klasifikaciji ECOICOP, Slovenija, mesečno*. Pridobljeno 12. marca 2023 iz <https://pxweb.stat.si/SiStatData/pxweb/sl/Data/-/0400600S.px>
11. Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020a). *Bilanca stanja podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., na dan 31. 12. 2019* (interno gradivo). Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p.

12. Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020b). *Izkaz poslovnega izida podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., za obdobje od 1. 1. 2019 do 31. 12. 2019* (interno gradivo). Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p.
13. Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020c). *Kadrovska evidence Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., za leto 2019* (interno gradivo). Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p.
14. Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021a). *Bilanca stanja podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., na dan 31. 12. 2020* (interno gradivo). Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p.
15. Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021b). *Izkaz poslovnega izida podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., za obdobje od 1. 1. 2020 do 31. 12. 2020* (interno gradivo). Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p.
16. Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021c). *Kadrovska evidence Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., za leto 2020* (interno gradivo). Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p.
17. Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022a). *Bilanca stanja podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., na dan 31. 12. 2021* (interno gradivo). Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p.
18. Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022b). *Izkaz poslovnega izida podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., za obdobje od 1. 1. 2021 do 31. 12. 2021* (interno gradivo). Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p.
19. Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022c). *Kadrovska evidence Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p., za leto 2021* (interno gradivo). Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p.
20. Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2023). *O nas*. Pridobljeno 12. marca 2023 iz <https://www.zobnilab.si/zobotehnik>

PRILOGE

Priloga 1: Bilanca stanja podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. na dan 31.12. v letih 2019, 2020 in 2021 v stalnih in tekočih cenah

Element	Leto 2021	Leto 2020		Leto 2019	
	Stalne cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene
Sredstva	107.855,78	89.595,83	85.410,71	82.044,61	79.082,11
A. Dolgoročna sredstva	82.124,53	47.303,37	45.093,78	56.127,35	54.100,69
I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne časovne razmejitve	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1. Neopredmetena sredstva	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Dolgoročne aktivne časovne razmejitve	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Opredmetena osnovna sredstva	82.124,53	47.303,37	45.093,78	56.127,35	54.100,69
III. Naložbene nepremičnine	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Dolgoročne finančne naložbe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1. Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Dolgoročna posojila	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. Dolgoročne poslovne terjatve	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
B. Kratkoročna sredstva	25.731,25	42.292,46	40.316,93	25.917,26	24.981,43
I. Sredstva za prodajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Zaloge	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1. Material	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Nedokončana proizvodnja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Proizvodi	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Trgovsko blago	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5. Predujmi za zaloge	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Kratkoročne finančne naložbe	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1. Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Kratkoročna posojila	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	16.284,48	17.137,41	16.336,90	17.440,90	16.811,14
V. Denarna sredstva	9.446,77	25.155,05	23.980,03	8.476,36	8.170,29
C. Kratkoročne aktivne časovne razmejitve	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zunajbilančna sredstva	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Obveznosti do virov sredstev	107.855,78	89.595,83	85.410,71	82.044,61	79.082,11
A. Podjetnikov kapital	70.743,34	73.559,38	70.123,34	60.342,75	58.163,87
I. Začetni podjetnikov kapital	30.370,92	30.370,92	28.952,26	30.370,92	29.274,28
II. Prenosi stvarnega	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Element	Leto 2021	Leto 2020		Leto 2019	
	Stalne cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene
premoženja med opravljanjem dejavnosti					
III. Pritoki in odtoki denarnih sredstev	10.262,57	12.616,57	12.027,24	9.341,45	9.004,15
IV. Revalorizacijske rezerve	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. Rezerve, nastale zaradi vrednotenja po pošteni vrednosti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VI. Podjetnikov dohodek	30.109,85	30.571,89	29.143,84	20.630,38	19.885,45
VIII. Negativni poslovni izid	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
B. Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1. Rezervacije	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Dolgoročne pasivne časovne razmejitev	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C. Dolgoročne obveznosti	31.265,75	9.611,90	9.162,92	15.867,91	15.294,94
I. Dolgoročne finančne obveznosti	31.265,75	9.611,90	9.162,92	15.867,91	15.294,94
II. Dolgoročne poslovne obveznosti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Č. Kratkoročne obveznosti	5.846,69	6.424,55	6.124,45	5.833,95	5.623,30
I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Kratkoročne finančne obveznosti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	5.846,69	6.424,55	6.124,45	5.833,95	5.623,30
D. Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Zunajbilančne obveznosti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020a), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021a) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022a).

**Priloga 2: Izkaz poslovnega izida podjetja Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p.,
v letih 2019, 2020 in 2021 v stalnih in tekočih cenah**

Element	Leto 2021	Leto 2020		Leto 2019	
	Stalne cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene
A. Čisti prihodki	128.304,00	108.524,75	106.501,23	86.784,04	85.251,14
I. Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	128.304,00	108.524,75	106.501,23	86.784,04	85.251,14
II. Čisti prihodki od prodaje na trgu EU	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Čisti prihodki od prodaje na trgu izven EU	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
B. Povečanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C. Zmanjšanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Č. Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
D. Subvencije, dotacije, regresi in drugi prihodki	2.508,70	5.923,42	5.812,97	0,00	0,00
E. Drugi poslovni prihodki	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
F. Kosmati donos iz poslovanja	130.812,70	114.448,17	112.314,20	86.784,04	85.251,14
G. Poslovni odhodki	105.207,22	96.870,13	95.063,92	72.748,11	71.463,13
I. Stroški blaga, materiala in storitev	55.072,83	53.573,28	52.574,37	32.878,25	32.297,51
1. Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Stroški porabljenega materiala	38.595,29	45.838,56	44.983,87	23.032,87	22.626,04
3. Stroški storitev	16.477,54	7.734,72	7.590,50	9.845,38	9.671,48
II. Stroški dela	19.166,22	15.919,03	16.622,21	15.777,60	15.498,92
1. Stroški plač	15.269,61	13.319,62	13.071,27	10.812,84	10.621,85
2. Stroški pokojninskih zavarovanj	1.351,36	812,58	797,43	956,92	940,02
3. Stroški drugih socialnih zavarovanj	1.107,05	668,83	656,36	783,96	770,11
4. Drugi stroški dela	1.438,20	1.118,00	1.097,15	3.223,88	3.166,94
III. Odpisi vrednosti	14.862,67	12.366,48	12.135,90	12.455,85	12.235,84
1. Amortizacija	14.862,67	12.366,48	12.135,90	12.455,85	12.235,84
2. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Element	Leto 2021	Leto 2020		Leto 2019	
	Stalne cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene
in opredmetenih osnovnih sredstvih					
3. Prevrednotovalni poslovni odhodki	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Drugi poslovni odhodki	16.105,50	15.011,34	14.731,44	11.636,41	11.430,87
1. Prispevki za socialno varnost podjetnika	6.508,20	6.375,24	6.256,37	7.060,59	6.935,88
2. Ostali stroški	9.597,30	8.636,10	8.475,07	4.575,82	4.494,99
H. Dobiček iz poslovanja	25.605,48	17.578,04	17.250,28	14.035,93	13.788,01
I. Izguba iz poslovanja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
J. Finančni prihodki	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
I. Finančni prihodki iz deležev	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Finančni prihodki iz danih posojil	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
K. Finančni odhodki	265,17	510,31	500,79	631,49	620,34
Finančni odhodki za obresti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
I. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	265,17	510,31	500,79	631,49	620,34
III. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
L. Drugi prihodki	0,38	0,17	0,00	0,33	0,00
I. Subvencije, dotacije in podobni prihodki, ki niso povezani s poslovnimi učinki	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Ostali prihodki	0,38	0,17	0,00	0,33	0,00
M. Drugi prihodki					
N. Podjetnikov dohodek	25.340,69	17.067,90	16.749,66	13.404,77	13.168,00
O. Negativni poslovni izid	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Povprečno št. Zaposlenih	1	1	1	1	1
Število mesecev poslovanja	12	12	12	12	12

Vir: Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2020b), Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2021b) in Zobotehnični laboratorij Škof Peter, s. p. (2022b).