

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE  
**ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA IZBRANEGA PODJETJA V  
OBDOBJU 2018–2020**

Ljubljana, september 2023

GREGA BOH

## IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Grega Boh, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Analiza uspešnosti poslovanja izbranega podjetja v obdobju 2018–2020, pripravljene v sodelovanju s svetovalko red. prof. dr. Darjo Peljhan

### IZJAVLJAM

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

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

Podpis študenta: \_\_\_\_\_

## KAZALO

<b>1</b>	<b>UVOD</b> .....	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>O PODJETJU</b> .....	<b>2</b>
<b>2.1</b>	<b>Poslanstvo in vizija</b> .....	<b>2</b>
<b>2.2</b>	<b>Organizacijska struktura podjetja</b> .....	<b>3</b>
<b>3</b>	<b>INDEKSI CEN ŽIVLJENJSKIH POTREBŠČIN</b> .....	<b>3</b>
<b>4</b>	<b>ANALIZA BILANCE STANJA</b> .....	<b>3</b>
<b>4.1</b>	<b>Struktura aktive</b> .....	<b>4</b>
4.1.1	Struktura dolgoročnih sredstev .....	5
4.1.2	Struktura kratkoročnih sredstev .....	5
<b>4.2</b>	<b>Struktura pasive</b> .....	<b>5</b>
<b>5</b>	<b>ANALIZA USPEHA</b> .....	<b>6</b>
<b>5.1</b>	<b>Struktura prihodkov</b> .....	<b>7</b>
<b>5.2</b>	<b>Struktura stroškov</b> .....	<b>8</b>
<b>5.3</b>	<b>Struktura odhodkov</b> .....	<b>8</b>
<b>6</b>	<b>KAZALNIKI</b> .....	<b>9</b>
<b>6.1</b>	<b>Kazalniki obračanja</b> .....	<b>10</b>
6.1.1	Obračanje sredstev .....	11
6.1.2	Obračanje obratnih sredstev .....	11
6.1.3	Obračanje zalog .....	11
6.1.4	Obračanje kratkoročnih poslovnih terjatev.....	12
6.1.5	Obračanje kratkoročnih poslovnih obveznosti .....	13
<b>6.2</b>	<b>Kazalniki likvidnosti</b> .....	<b>13</b>
6.2.1	Kratkoročni koeficient .....	13
6.2.2	Pospešeni koeficient .....	14
6.2.3	Hitri koeficient.....	15
<b>6.3</b>	<b>Kazalniki strukture financiranja</b> .....	<b>16</b>
6.3.1	Stopnja kapitalizacije.....	16
6.3.2	Stopnja zadolženosti .....	17
<b>6.4</b>	<b>Kazalniki solventnosti</b> .....	<b>18</b>
<b>6.5</b>	<b>Kazalniki učinkovitosti in uspešnosti</b> .....	<b>19</b>

6.5.1	Nominalna in realna produktivnost .....	19
6.5.2	Ekonomičnost poslovanja .....	20
<b>7</b>	<b>RENTABILNOST POSLOVANJA.....</b>	<b>21</b>
<b>8</b>	<b>UGOTOVITVE IN PREDLOGI IZBOLJŠAV.....</b>	<b>22</b>
<b>9</b>	<b>SKLEP .....</b>	<b>24</b>
	<b>LITERATURA IN VIRI.....</b>	<b>25</b>
	<b>PRILOGE .....</b>	<b>27</b>

## **KAZALO TABEL**

Tabela 1:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020 .....	4
Tabela 2:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) prihodkov za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020 .....	7
Tabela 3:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) odhodkov za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020 .....	9
Tabela 4:	Kazalnik in dnevi vezave obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020 .....	12
Tabela 5:	Kazalnik pospešenega koeficienta za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020 .....	14
Tabela 6:	Kazalnik hitrega koeficienta za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020 .....	15
Tabela 7:	Stopnja kapitalizacije za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020.....	17
Tabela 8:	Stopnja zadolženosti za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020 .....	17
Tabela 9:	Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev .....	19
Tabela 10:	Realna produktivnost za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020.....	20

## **KAZALO PRILOG**

Priloga 1:	Finančni podatki za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020.....	1
------------	--	---

## **SEZNAM KRATIC**

angl. – angleško

**CNC** – (angl. computer numerical control); Računalniško numerično krmiljenje

**DR** – Dolgoročno

**IPI** – Izkaz poslovnega izida

**ROA** – (angl. Return on assets); Rentabilnost sredstev

**ROE** – (angl. Return on equity); Rentabilnost kapitala

**SURS** – Statistični urad Republike Slovenije

**TRR** – Transakcijski račun



# 1 UVOD

Pri analiziranju poslovanja določene organizacije lahko upoštevamo dva glavna razloga za široko uporabo meril finančne uspešnosti. Prvič, postavke, ki so finančne narave in prikazujejo finančna merila uspešnosti, kot je dobiček, se neposredno povezujejo z dolgoročnimi cilji organizacije, ki so naravno velikokrat oziroma skoraj vedno finančne narave. Drugič, pravilna uporaba in analiziranje finančnih podatkov in meril zagotavljata celovit in zanesljiv pregled nad poslovanjem organizacije. Pri analiziranju je treba omeniti merila finančne uspešnosti, kot je recimo dobičkonosnost organizacije, ki odseva uspeh strategij, ki jih podjetje uspešno izvaja, da bi lahko ostalo dolgoročno dobičkonosno (Kotane in Kuzmina-Merlino, 2012).

V zaključni strokovni nalogi opisujem analizo poslovanja v izbranem podjetju v obdobju 2018–2020. Za lažjo razlago je pri določenih postavkah in kazalnikih podana primerjava rezultatov s panogo in najbližjim konkurentom. Da bi podatki bili relevantni, je sprva izvedeno deflacioniranje cen.

Namen zaključne naloge je podjetju na podlagi finančnih analiz in podatkov omogočiti pregled nad poslovanjem v obdobju 2018–2020. Na podlagi rezultatov lahko podjetje nato preveri svoje prednosti in priložnosti ter nevarnosti in tveganja na trgu. Tako bo podjetje videlo, na katerih področjih je treba izboljšati način poslovanja. Namen je podjetju prikazati rezultate v obdobju 2018–2020. Cilj zaključne naloge pa je prek analize sprememb iz leta 2019 na leto 2020 predstaviti ugotovitve in podati predloge za izboljšavo njihovega poslovanja v prihajajočih letih.

Zaključna naloga je pisana s pomočjo javnih podatkov, ki so dostopni vsem, in s pomočjo internih podatkov, do katerih sem prišel prek zaposlenih znotraj podjetja. Podana je primerjava skladnosti javnih podatkov in mnenj zaposlenih znotraj podjetja. Na podlagi pregleda javnih podatkov pa je izvršeno kritično razmišljanje na določenih postavkah in podane ugotovitve, zakaj so se določene postavke v obdobjih spreminjale, na podlagi tega pa so podani tudi komentar in rešitve.

Zaključna strokovna naloga obsega šest glavnih poglavij, ki so med seboj povezana. Sprva je na kratko napisano nekaj o izbranem podjetju in o panogi, v kateri deluje. V drugem poglavju prikazujem izračun indeksa cen življenjskih potrebščin, s katerim bom pridobil realne zneske za pravilno analizo poslovanja, ki ne vključuje inflacije. Nato sledi analiza bilance stanja, ki obsega strukturo pasive in aktive za izbrano podjetje. V četrtem poglavju je predstavljena analiza uspeha. To poglavje obsega strukturo stroškov, prihodkov in odhodkov. Sledi drugi del zaključne naloge, ki obsega analizo kazalnikov. To poglavje bo obsegalo kazalnike obračanja, kazalnike likvidnosti in solventnosti ter kazalnike učinkovitosti in uspešnosti. Sledi analiza rentabilnosti. V tem poglavju opišem

dobičkonosnost sredstev in kapitala. Na koncu zaključne strokovne naloge pa so podana lastna mnenja, ugotovitve in predlogi za izboljšavo poslovanja.

## **2 O PODJETJU**

Izbrano podjetje je družba z neomejeno odgovornostjo, katere glavna dejavnost po enotni klasifikaciji je nespecializirana trgovina na debelo. Podjetje je bilo prvič vpisano v sodni register leta 1989. Ustanovitelja podjetja sta brata, ki že več kot 30 let uspešno vodita podjetje. Podjetje nudi celovite rešitve v robotiki, strojni obdelavi in tehničnem svetovanju. V času svojega poslovanja so se širili tudi v druga mesta in države, kot so Zagreb, Sarajevo in Beograd, ter v Sloveniji v Maribor. Podjetje je skupaj z vsemi povezanimi družbami v letu 2020 zaposlovalo 104 ljudi. Podjetje pod glavno dejavnost všteta več poglavitnih poslov. Najbolj poglavitna izmed njih je trgovina na debelo z orodjem in priborom za industrijo ter stroji, kamor sodijo rezilna in merilna orodja, računalniško numerično krmiljeni stroji (v nadaljevanju CNC-stroji), brusno orodje, žage in stroji za razrez ter električno in ročno orodje (Izbrano podjetje, 2021).

Glavni moto podjetja je ponujanje celovitih rešitev na področju robotike, strojne obdelave in svetovanja. Na podlagi ponujanja široke palete različnih produktov nudijo svetovanje pri izbiri kakovostnega rezilnega orodja, meritvah in primernem orodju, tehnologiji, strojih in dodatni strojni opremini ter izobraževanje strank o uporabi CNC-strojov in njihov servis. Podjetje danes nudi zastopstvo več kot 30 dobaviteljev s svetovno znanimi znamkami na področju strojništva in tehnologije. Med njimi so na primer na področju orodij znamke OSG, Dormer, Sumitomo, Mitutoyo, Pferd, Unior, Makita in še mnogo drugih. Nudijo pa tudi zastopstvo za CNC-stroje, kot so Doosan, Toyoda, OKK, GROB in Mitsubishi Electric. Poleg omenjenega nudijo tudi znanje s področja robotike, kjer sodelujejo s podjetjem Kawasaki Robotics, Hanwha in MiR (Izbrano podjetje, 2021).

### **2.1 Poslanstvo in vizija**

Poslanstvo podjetja je kakovostno zastopstvo, prodaja in servisiranje strojev in orodij na slovenskem in tujem trgu. Vizija podjetja je usmerjena v večanje zadovoljstva kupcev in dolgoročno zagotavljanje njihovih zahtev. Pod vizije spada tudi doseganje zastavljenih poslovnih in drugih ciljev, ki poleg kupcev dvigujejo zadovoljstvo zaposlenih in pogodbenih strank. Ene izmed glavnih vrednot podjetja so družbena odgovornost, učinkovitost, kakovost, trajnostni razvoj, timsko delo, osebni razvoj zaposlenih, zadovoljstvo kupcev in zaposlenih ter spoštovanje vseh dogovorov. Da bi bilo podjetje tem bolj uspešno, si je zastavilo tudi nekatere strateške usmeritve na področju financ, notranjih poslovnih procesov, poslovanja s kupci in na področju učenja in rasti. Na področju finančnega vidika podjetje poskuša nenehno povečevati in izboljševati prodajo, da bi se zagotovila rast in razvoj podjetja ter da bi zmanjšali terjatve in tem bolj optimizirati stroške zalog. Z vidika kupcev si podjetje želi zmanjšati delež reklamacij. Pri notranjih procesih si podjetje prizadeva k



nenehnemu izboljševanju in posodabljanju informacijskega sistema. Podjetje pa je tudi zelo vestno pri svojih zaposlenih in jim želi omogočiti nenehno nadgrajevanje znanja ter jim pri tem omogočiti najbolj optimalne delovne pogoje (Izbrano podjetje, 2020).

## **2.2 Organizacijska struktura podjetja**

Podjetje ima poslovno-funkcijsko organizacijsko strukturo. Odločitve gredo po podjetju od zgoraj proti dol. Na vrhu sta direktorja, ki sprejemata odločitve vsak za svoj oddelek. Nato sta vodja financ in vodja komerciale, ki sprejemata odločitve in nadzorujeta ter sta odgovorna za zaposlene, ki spadajo po diagramu pod njihov oddelek. Slednja organizacijska shema je značilna za manjša oziroma srednja podjetja in je po navadi značilna za podjetja s centralnim vodstvom. Organizacija spada med srednje velika podjetja s centralnim vodstvom, saj vse odločitve sprejemajo v centralnem podjetju, lociranem v Ljubljani.

## **3 INDEKSI CEN ŽIVLJENJSKIH POTREBŠČIN**

Pred pričetkom računanja posameznih podatkov za pretekla leta je treba izničiti učinek inflacije, saj analiza temelji na časovni primerjavi. Temu postopku pravimo tudi inflacioniranje, kjer se podatke iz preteklih obdobij inflacionira na raven cen v zadnjem obračunskem obdobju. Do slednjih podatkov sem prišel prek baze podatkov Statističnega urada Republike Slovenije (v nadaljevanju SURS). Uporabil sem indeks cen življenjskih potrebščin, ki sem ga moral prilagoditi glede na podatke, ki sem jih povzemal iz letnih poročil podjetja za leta 2018, 2019 in 2020. Ker sem nekatere podatke povzemal iz bilance stanja, ki se ustvarja na točno določen dan (31. 12.) tekočega leta, sem moral izračunati indeks cen življenjskih potrebščin za december 2020/december 2019, ki je znašal 98,90, in december 2019/december 2018, ki je znašal 101,80. Za podatke, ki sem jih jemal iz izkaza poslovnega izida, sem moral vzeti podatke o povprečnih rasteh cen življenjskih potrebščin. Po preverjanju podatkov sem pridobil vrednost indeksov  $I_{\text{jan-dec}2019/2018} = 101,62$  in  $I_{\text{jan-dec}2020/2019} = 99,98$ . Slednji podatki prikazujejo, da se je vrednost cen življenjskih potrebščin v povprečju v letu 2019 glede na 2018 povečala za 1,62 % in da se je v povprečju v letu 2020 glede na leto 2019 vrednost zmanjšala za 0,02 % oziroma je bila skoraj nična.

## **4 ANALIZA BILANCE STANJA**

Ob koncu vsakega obračunskega leta, po navadi 31. 12., vsaka organizacija izvede in pripravi bilanco stanja za preteklo leto. Bilanca stanja je sestavljena iz aktive in pasive. Stran aktive predstavljajo sredstva, na strani pasive pa so viri, s katerimi je organizacija prišla do sredstev. Pri bilanci stanja morata biti obe strani uravnoteženi, se pravi vrednost aktive mora biti enaka vrednosti pasive. Na strani aktive se prikazuje vse premoženje organizacije. Na strani pasive pa prikazujemo kapital in dolgove (Lexpera, 2021). V naslednjem poglavju

bom predstavil ključne segmente bilance stanja in izračune indeksov vrednosti za leto 2020 glede na leto 2019.

#### 4.1 Struktura aktive

Stran aktive sestavljajo sredstva. Sredstva so dejavniki, s katerimi podjetje opravlja in z njimi razpolaga ter jim lahko objektivno v trenutku pridobitve določi vrednost. Vsa sredstva v podjetju skozi čas spreminjajo svojo obliko in se preoblikujejo. Morajo imeti določene elemente oziroma lastnosti, da jih lahko opredeljujemo kot sredstva. Morajo zagotavljati prihodnje in trenutne koristi za podjetje, kar jim daje lastnost ekonomskih dejavnikov. V katerem koli danem trenutku jih lahko zamenjamo za denar oziroma so v obliki denarja. Omogočena mora biti prodaja le-teh.

Predvideva se, da se bo v prihodnem poslovanju uporabljalo njihove koristi. Z njimi lahko podjetje svobodno razpolaga. Sredstva ločimo glede na čas, v katerem spremenijo svojo pojavno obliko, na obratna in osnovna sredstva. Aktiva je tako sestavljena iz kratkoročnih in dolgoročnih sredstev ter iz aktivnih časovnih razmejitev (Hočevar in drugi, 2001, str. 34).

Iz tabele 1 sem prek indeksa vrednosti 2020/2019 prišel do rezultatov, ki nakazujejo, da se je struktura aktive v letu 2020 povečala za dobrih 12 % glede na predhodno leto oziroma za slabih 3 mio. EUR. Glede na to, da največji delež strukture predstavljajo kratkoročna sredstva, ki predstavljajo dobrih 77 %, je njihovo 11-odstotno povečanje najbolj vplivalo na dvig strukture aktive. Večji vpliv so imela tudi dolgoročna sredstva, katerih vrednost se je povečala za dobrih 17 %.

*Tabela 1: Obseg (v EUR) in struktura (v %) za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020*

Oznaka in izračun	Struktura aktive							Indeks vrednosti 2020/2019
	V EUR	2018	%	2019	%	2020	%	
a.	Dolgoročna sredstva	5.646.607	21,1	5.094.362	21,1	5.969.737	22,0	117,2
b.	Kratkoročna sredstva	20.953.253	78,5	18.971.358	78,5	21.069.266	77,6	111,1
c.	Aktivne časovne razmejitve	108.825	0,4	102.071	0,4	125.633	0,5	123,1
d.	SKUPAJ (a + b + c)	26.708.685	100,0	24.167.790	100,0	27.164.636	100,0	112,4

*Vir: Izbrano podjetje (2021).*

#### 4.1.1 Struktura dolgoročnih sredstev

Dolgoročna sredstva navadno dobijo drugačno obliko oziroma preidejo v drugo obliko v obdobju, daljšem od enega leta. Med dolgoročna sredstva prištevamo opredmetena in neopredmetena osnovna sredstva, dolgoročne finančne naložbe, dolgoročne aktivne časovne razmejitve, dolgoročne poslovne terjatve in naložbene nepremičnine (Bevčič, 2017).

V prilogi sta s tabelo 17 prikazana obseg in struktura dolgoročnih sredstev za obdobje 2018–2020. Opredmetena osnovna sredstva s 53 % predstavljajo največji delež znotraj dolgoročnih sredstev. Delež le-teh se je iz leta 2019 na leto 2020 zmanjšal za dober 1 %. Procentualno velik delež predstavljajo tudi naložbene nepremičnine, ki so se zmanjšale za slabe 4%, in dolgoročne finančne naložbe, s katerimi je podjetje naredilo največji preskok. Iz leta 2019 na leto 2020 je podjetje povečalo dolgoročne finančne naložbe za več kot 200 %.

Glavni razlog za povečanje celotnih dolgoročnih sredstev za dobrih 17 odstotnih točk pripisujem omenjenim dolgoročnim (v nadaljevanju DR) finančnim naložbam. Absolutno so se DR finančne naložbe povečale za kar približno 1 mio. EUR. To pomeni, da so se naložbe povečale za slabih 2000 %. Slednja postavka dolgoročnih sredstev navadno nakazuje, da je podjetje v tem letu vložilo delež svojega kapitala, s katerim planira v roku, daljšem od enega leta, pridobiti gospodarske koristi (Računovodja, brez datuma).

#### 4.1.2 Struktura kratkoročnih sredstev

Kratkoročna sredstva so tista, ki preidejo v drugo obliko navadno v krajšem času od enega leta. Med kratkoročna sredstva prištevamo zaloge, kratkoročne finančne zaloge, sredstva za prodajo, kratkoročne aktivne časovne razmejitve, denarna sredstva (denar na tekočem računu) in kratkoročne poslovne terjatve (Bevčič, 2017).

Iz tabele 1 v prilogi je razvidno, da se je struktura kratkoročnih sredstev iz leta 2019 na 2020 povečala za dobrih 11 %. Največji delež v kratkoročnih sredstvih predstavljajo kratkoročne finančne naložbe (34,6 %), zaloge (34,1 %) in kratkoročne poslovne terjatve (29,2 %). Glavni razlog za povečanje so kratkoročne finančne naložbe, ki so se absolutno povečale za dobrih 3,5 mio. EUR. Vrednost le-teh se je povečala za slabih 100 %. Vzrok povečanja so kratkoročna posojila, ki jih je podjetje zabeležilo v letu 2020. Podjetje je potemtakem z vlaganjem svojih finančnih sredstev želelo povečati svoje prihodke v obdobju, krajšem od enega leta (AJPES, brez datuma).

## 4.2 Struktura pasive

Stran pasive sestavljajo obveznosti do virov sredstev. Te nam dajo odgovor na vprašanje, od kod smo pridobili sredstva. Med te vire prištevamo vse fizične in pravne osebe, ki omogočajo z dobavami ali naložbami v podjetje nabavo sredstev. Obveznosti do virov sredstev so prav tako odvisne od časa, ko jih moramo poravnati. Določene obveznosti je

treba odplačati v istem trenutku, druge v kratkoročnem obdobju in tretje na dolgi rok, navadno dalj kot v enem letu. Obveznosti do virov sredstev lahko delimo na obveznosti iz naslova kapitala, obveznosti iz dolga in obveznosti kot časovne razmejitve (Hočevnar in drugi, 2001, str. 63).

Kapital je del obveznosti, ki ga ima podjetje do lastnikov. Pod kapital štejemo vire financiranja, ki so ga lastniki vložili v podjetje ali se je povečal tekom poslovanja podjetja. To pomeni, da kapital ni enak denarju oziroma proizvodjalnim zmogljivostim podjetja. Pod obveznosti kot časovne razmejitve štejemo vnaprej vračunane odhodke in odložene prihodke. Odloženi prihodki se v poslovni izid ne vpišejo takoj, saj za njih še niso nastali ustrezni odhodki oziroma stroški. Vnaprej vračunani stroški pa bi lahko rekli, da so ravno obratno, saj vplivajo na poslovni izid, a dejansko še niso ustvarjeni. Obveznosti iz naslova časovnih razmejitev ločimo na pasivne časovne razmejitve in dolgoročne rezervacije. Obveznosti iz naslova dolga pa delimo na obveznosti iz financiranja (posojila ali vrednostni papirji) ali poslovanja (prejemki) (Hočevnar in drugi, 2001, str. 65). Iz tabele 2 v prilogi je razvidno, da so se celotne obveznosti v letu 2020 v primerjavi z letom 2019 povečale za dobrih 12 %. Največji delež v celotnih obveznostih predstavlja kapital, ki ga je podjetje povečalo za 13 %. Absolutno je podjetje povečalo kapital za dobrih 2,5 mio. EUR. Ostale postavke znotraj strukture pasive se na podlagi deleža, ki ga predstavljajo, niso drastično spremenile.

## **5 ANALIZA USPEHA**

Opazovati in analizirati uspeh in uspešnost poslovanja pomeni nadzirati uspešnost in uspeh, ki ga podjetje doseže v nekem določenem obdobju. Slednje se ugotavlja in primerja s cilji podjetja, saj le tako lahko ugotovijo trend gibanja. S pomočjo analize uspeha in uspešnosti v podjetju določimo problem oziroma področje problema, na katerem je treba ukrepati in priti do rešitev za bolj uspešno poslovanje. Na tem področju se podjetje osredotoča na uspešnost poslovanja, delitev poslovnega uspeha, dejavnike poslovne uspešnosti, skupne strukture in obsega poslovnega uspeha ter na prag rentabilnosti oziroma na točko preloma (Pučko, 2005, str. 144).

Na področju izkaza poslovnega izida nas predvsem zanima razlika med odhodki in prihodki znotraj podjetja. To pomeni, da analiziramo gibanje stroškov v povezavi z obsegom prodaje. Z analiziranjem izkaza poslovnega izida (v nadaljevanju IPI) skušamo priti do odgovora, zakaj se je stanje dobička spremenilo. Navadno lahko podjetje v poslovnem letu zabeleži izgubo ali dobiček, ki sta del kazalnikov uspeha poslovanja (Bergant, 2010, str. 115). Poznamo izid iz poslovanja, izid iz rednega delovanja, izid izven rednega delovanja in celotni poslovni izid. Definicija celotnega poslovnega izida je razlika med vsemi odhodki in vsemi prihodki, pri čemer niso všteti zneski, ki so namenjeni za poravnavo izgube iz predhodnih let in davka iz dobička (Gvin, brez datuma a). Iz tabele 3 v prilogi je razvidno, da se je izid iz poslovanja povečal za 10 % oziroma absolutno za približno 300 tisoč EUR.

Izid iz rednega delovanja se je prav tako povečal, in sicer za približno 7 % oziroma za približno 200 tisoč EUR. Tako se je tudi celotni poslovni izid povečal za 8,2 %, kar absolutno predstavlja povečanje za dobrih 200 tisoč EUR v primerjavi z letom 2019. Največje spremembe so vidne pri finančnih odhodkih, kjer se je vrednost le-teh povečala za slabih 100 %. Slednje se navezuje na investiranje podjetja. Že iz tabele 3 v prilogi smo opazili znatno povečanje kratkoročnih finančnih naložb za leto 2020 v primerjavi z letom 2019. To nakazuje, da je podjetje želelo povečati prihodke z investiranjem, kar je vidno tudi pri finančnih odhodkih.

## 5.1 Struktura prihodkov

Prihodki so izkazani kot prodajna vrednost prvin, ki jih posamezna družba ponuja. Prihodki so čisto nasprotje odhodkov, skupaj s katerimi v računovodstvu tvorijo izid poslovanja. Prihodke lahko sprva ločimo na redne in izredne prihodke. Pod redne prihodke spadajo prihodki od financiranja in prihodki od poslovanja. Pod prihodke iz poslovanja štejemo vse storitve, proizvode, material, trgovinsko blago in prejeta nadomestila, ki jih lahko vrednostno ovrednotimo in jih prištevamo v poslovni izid (Hočevar in drugi, 2001, str. 107). Na podlagi analize prihodkov sem ugotavljal, kakšna je dejanska sestava prihodkov. Zanimalo me je tudi, v kakšni meri se je določena zvrst prihodkov spremenila na podlagi predhodnega leta. Strukturo prihodkov za izbrano podjetje sem prikazal v tabeli 2. Iz tabele 2 je razvidna struktura celotnih prihodkov. Sestavljena je iz poslovnih prihodkov, ki v izbranem podjetju predstavljajo skoraj 100-odstotni delež, finančnih prihodkov in drugih prihodkov. Iz tabele je razvidno, da so se poslovni prihodki v letu 2020 v primerjavi z letom 2019 zmanjšali za približno 9 %, kar se kaže v pomanjšanih celotnih prihodkih, prav tako za približno 9 %. Absolutno to predstavlja zmanjšanje za slabih 4 mio. EUR. Prav tako so se povečali finančni prihodki in drugi prihodki. Procentualno so se povečali celo več, kot so se poslovni prihodki. Dejansko povečanje obeh postavk pa ne predstavlja drastičnih sprememb, saj je delež v celotnih prihodkih zanemarljivo majhen.

*Tabela 2: Obseg (v EUR) in struktura (v %) prihodkov za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020*

Oznaka in izračun	v EUR	2018	%	2019	%	2020	%	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Poslovni prihodki	46.292.716,8	99,9	38.220.084,5	99,9	34.866.503,0	99,9	91,2
b.	Finančni prihodki	22.956,3	0,0	8.877,3	0,0	11.187,0	0,0	126,0
c.	Drugi prihodki	23.403,9	0,1	16.645,9	0,0	33.540,0	0,1	201,5
d.	Celotni prihodki (a + b + c)	46.339.077,0	100,0	38.245.607,7	100,0	34.911.230,0	100,0	91,3

*Vir: Izbrano podjetje (2021).*

## 5.2 Struktura stroškov

Stroški so cenovno izražene količine obrabljenih ali porabljenih prvin poslovnega procesa. Da bi iz potroškov dobili stroške, jih je treba množiti s cenami ali postavkami, ki imajo vrednosti. Lahko bi tudi rekli, da so stroški vrednostno izraženi potroški delovne sile, delovnih sredstev, storitev in predmetov dela pri poslovanju podjetja. Treba je vedeti, da stroški niso enaki kot izdatki. Pod izdatke razumemo tisto, kar nam zmanjšuje denar na tekočem računu. Stroški se lahko pojavijo pred izdatki, istočasno ali kasneje. Lahko se zgodi, da stroški sploh ne temeljijo na izdatkih, npr. darilo enega podjetja drugemu. Imamo pa tudi izdatke, ki niso povezani s stroški, npr. vračilo dolga (Hočevar in drugi, 2001, str. 73).

Stroške delimo na (Hočevar in drugi, 2001, str. 79):

- stroške materiala: sem štejemo surovine oziroma material, ki se porablja za ustvarjanje in nastajanje poslovnih učinkov, npr. ogrevanje, energijo, material za hlajenje ali čiščenje itd.;
- stroške storitev: proizvodjalni stroški, stroški za komunalno obrtne storitve, stroški za prevozne storitve, stroški, povezani z najemninami, itd.;
- stroške amortizacije: vrednostno razporejanje opredmetenih osnovnih sredstev in neopredmetenih dolgoročnih sredstev med stroške. Amortizacija nastane zaradi prenosa nabavne vrednosti sredstva v razpredelek poslovnih učinkov;
- stroški dela: sem prištevamo vse stroške, povezane s plačami zaposlenih, ter dajatve za pokojninsko in socialno zavarovanje (prispevki).

S tabelo 4 v prilogi so predstavljeni celotni stroški. Slednji so se v letu 2020 v primerjavi z letom 2019 zmanjšali za dobrih 10 %. V celotnih stroških največji delež predstavljajo stroški blaga, materiala in storitev, ki so se iz leta 2019 v letu 2020 zmanjšali za 11 %. Vrednostno so se v podjetju prav tako zmanjšali stroški dela za slabih 600 tisoč EUR. Sami deleži stroškov znotraj celotnih se niso spreminjali. Pomanjšanje celotnih stroškov tako pripisujem zmanjšanju stroškov blaga, materiala in storitev. V podjetju zmanjšanje stroškov pripisujejo posledicam upada prometa. Namreč podjetje je v tem letu zaznalo določen padec in manjše povpraševanje po njihovih standardnih storitvah.

## 5.3 Struktura odhodkov

Odhodki in prihodki tvorijo izkaz poslovnega izida oziroma poslovni izid za določeno obračunsko leto. Odhodki po svoji naravi zmanjšujejo poslovni izid. Temeljijo na prodanih količinah poslovnih prvin, na podlagi katerih temeljijo prihodki. Odhodki so v tesni povezavi s stroški, in sicer takrat, ko stroški po odstranitvi prihodkov tvorijo poslovni izid določenega poslovnega obdobja. Odhodki so lahko v več različnih odnosih z odhodki. Odhodki lahko nikoli niso stroški, lahko nastanejo istočasno ali kasneje. Možnost, da bi odhodki nastali pred stroški, ne obstaja (Hočevar in drugi, 2001, str. 97).

Odhodke delimo na redne in izredne. Redni odhodki se delijo na tiste iz poslovanja ali financiranja. Med odhodke iz poslovanja štejemo vse stroške, nastale zaradi prodaje storitev ali proizvodov, ter nabavo storitev, materiala in blaga, ki ga je treba poplačati s prihodki v istem letu. Med odhodke iz financiranja pa štejemo vse tisto, kar je povezano s financiranjem poslovanja podjetja z nelastniškim načinom in s finančnim odpisom naložb. Pod izredne odhodke pa štejemo tiste izgube vrednosti, ki niso v povezavi z nastajanjem storitev in proizvodov. Nastanejo kot izredno povečanje obveznosti do virov sredstev ali zmanjševanje sredstev (Hočevar in drugi, 2001, str. 102).

Tabela 3 prikazuje obseg in strukturo odhodkov za izbrano podjetje. Razvidno je, da so se celotni odhodki v letu 2020 za 10 % zmanjšali v primerjavi z letom 2019. Glavni razlog zmanjšanja so poslovni odhodki, ki predstavljajo skoraj 100-odstotni delež vseh odhodkov. Absolutno so se poslovni odhodki zmanjšali v letu 2020 za približno 4 mio. EUR.

*Tabela 3: Obseg (v EUR) in struktura (v %) odhodkov za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020*

Oznaka in izračun	V EUR	2018	%	2019	%	2020	%	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Poslovni odhodki	41.318.769,6	99,2	35.431.792,1	99,7	31.799.590,0	99,4	89,7
b.	Finančni odhodki	83.946,4	0,2	87.500,2	0,2	172.772,0	0,5	197,5
c.	Drugi odhodki	245.583,9	0,6	34.696,5	0,1	24.312,0	0,1	70,1
d.	Celotni odhodki (a + b + c)	41.648.299,9	100,0	35.553.988,8	100,0	31.996.674,0	100,0	90,0

*Vir: Izbrano podjetje (2021).*

Zmanjšali so se tudi drugi odhodki, katerih vrednosti nakazujejo na 30-odstotno zmanjšanje. Kljub temu se glavno zmanjšanje pripisuje poslovnim odhodkom zaradi tako velikega deleža.

## 6 KAZALNIKI

Pri analiziranju poslovanja družb veliko avtorjev potrjuje, da je analiziranje kazalnikov na drugem mestu najpomembnejših raziskav. Na podlagi kazalnikov presojava in primerjamo podjetja na istih ravneh. S pomočjo le-teh lahko dobro presodimo položaj podjetja glede na njegovo poslovanje in določimo področja, ki jih tretiramo kot tvegana, in tista, ki nam prinašajo priložnosti za izboljšave in prednost na trgu. Z analiziranjem kazalnikov tako pridobimo in odpiramo nova področja analiziranja (Bergant, 2013, str. 142).

Da bi neko število, ki ga pridobimo s primerjanjem dveh različnih področij, res prikazovalo ekonomski kazalnik, s katerim bi ugotavljali tveganja in priložnosti, mora le-ta izpolnjevati določene pogoje (Bergant, 2013, str. 143):

- vsak kazalnik mora prikazovati določen pojav ali proces;
- imeti mora jasno obliko in razmerje;
- razločna mora biti enota mere;
- mora biti časovno opredeljeno;
- določati mora jasen subjekt, na katerega se navezuje;
- razločno mora biti, ali gre za pretekle ali prihodnje kazalnike;
- analizirati mora določen predmet analize.

V praksi obstaja veliko kazalnikov, ki lahko prikažejo stanje poslovanja v določenem podjetju. Veliko avtorjev ima lastna sodila pri razvrščanju kazalnikov. Z razvrščanjem teh poudarimo namen njihovega področja, s čimer nato lažje interpretiramo njihov rezultat (Bergant, 2013, str. 143). V nadaljevanju bom kazalnike delil na kazalnike obračanja, kazalnike likvidnosti, kazalnike strukture financiranja, kazalnike solventnosti ter kazalnike uspešnosti in dobičkonosnosti.

V tem poglavju bom vključeval analizo kazalnikov v izbranem podjetju in slednje rezultate primerjal z najbližjim konkurentom in panogo, v kateri obe podjetji delujeta. Podjetji delujeta v panogi G 46.900. To je nespecializirana trgovina na debelo. Konkurenta sem izbral na podlagi pogovora z direktorjem podjetja, saj so želeli vedeti primerjavo z le-tem. Konkurenčno podjetje je bilo ustanovljeno leta 1991. Prav tako kot proučevano podjetje je glavna dejavnost prodaja orodja za obdelavo kovine, kot so rezilna orodja, merilna orodja, stroji za obdelavo, zaščitna oprema itd. Podjetje je inovativno in stalno nadgrajuje svoj asortima z novo optimizirano opremo. Odprli so svojo spletno prodajo, ki deluje na ravni business to business (B2B). Podjetje prek svoje prodajne platforme ponuja orodja in opremo več različnih dobaviteljev. Prav na tem področju si podjetji najbolj konkurirata.

## **6.1 Kazalniki obračanja**

S kazalniki obračanja proučujemo, kako hitro v podjetju obračajo določene vrste sredstev. Kazalnik prikazuje učinkovitost podjetja pri poslovanju, saj na podlagi slednjega ugotavljamo, v kolikem času se določena sredstva obrnejo. Hitreje kot se vrsta sredstev obrne, bolj je poslovanje učinkovito. Kazalniki se računajo v razmerju med tokom in stanjem, se pravi med spremenljivko, ki pripada bilanci stanja, in spremenljivko, ki pripada poslovnemu izidu (Turk, brez datuma).



### 6.1.1 Obračanje sredstev

S kazalnikom obračanja sredstev ugotovimo, kolikokrat v obdobju enega leta se v podjetju obrnejo celotna sredstva. Večja je vrednost tega kazalnika, bolj učinkovito je poslovanje podjetja (Tekavčič, 2018).

Iz tabele 18 v prilogi je razvidno, da je koeficient obračanja sredstev v proučevanem podjetju v letu 2020 znašal 1,36. To pomeni, da je podjetje z 1 EUR sredstev ustvarilo 1,36 EUR prihodkov. V primerjavi z letom 2019 se je koeficient zmanjšal za 10 %. Če koeficient primerjamo s celotno panogo (1,60), je le-ta manjši. V primerjavi s konkurentom (1,31) pa je koeficient boljši. To pomeni, da izbrano podjetje obrača svoja sredstva hitreje kot konkurent, a počasneje kot panoga, v kateri deluje. Panoga z 1 EUR sredstev pridobi 1,6 EUR prihodkov.

### 6.1.2 Obračanje obratnih sredstev

Da bi lažje razumeli slednji kazalnik, je treba vedeti, kaj so obratna sredstva. To je del premoženja, ki je v podjetju vezan za kratek čas. Sem prištevamo zaloge materialov in surovin, denar, zaloge nedokončanih polproizvodov in proizvodov, terjatve do kupcev in zaloge gotovih proizvodov. Sredstva se tako neprestano obračajo in prehajajo iz enega tipa oblike v drugo. Obratna sredstva lahko predstavimo tudi s krožnim tokom obratnih sredstev. S koeficientom obračanja obratnih sredstev določimo hitrost obračanja. Prav tako lahko določimo število dni vezave, ki nam razlaga, koliko dni potrebujejo sredstva, da se obrnejo enkrat (Kosi in drugi, 2007, str. 4).

S tabelo 5 v prilogi je predstavljen izračun kazalnika obračanja obratnih sredstev. Koeficient obračanja obratnih sredstev se je v letu 2020 v primerjavi z letom 2019 zmanjšal za dobrih 7 %. V letu 2019 je znašal 2,3, kar pomeni, da je podjetje obratna sredstva obrnilo 2,3-krat v enem letu. Leta 2020 pa je koeficient znašal 2,1, kar pomeni, da je podjetje obratna sredstva obrnilo 2,1-krat v letu, kar je počasneje kot v predhodnem letu. Če slednji koeficient primerjamo s panogo (2,43), podjetje obratna sredstva obrača počasneje, v primerjavi s konkurentom (1,86) pa hitreje. Tabela prav tako prikazuje podatek o dnevih vezave obratnih sredstev, ki so se v podjetju povečali za 8 %, in pravi, da je podjetje v povprečju obratna sredstva obrnilo v 173 dnevih. Glede na predhodno leto to pomeni, da je podjetje obrnilo obratna sredstva 13 dni počasneje. V primerjavi s konkurentom (197) je to naredilo 25 dni hitreje, v primerjavi s panogo (150) pa je slednje storilo za 23 dni počasneje.

### 6.1.3 Obračanje zalog

Zaloge so del obratnih sredstev, ki so pomemben dejavnik pri financiranju podjetja. S primerjanjem čistih prihodkov od prodaje in vrednostjo zalog lahko pridobimo kazalnik, ki

nam pove, v kolikšnem času se obrnejo zaloge. Večje kot je število, boljše je za podjetje, če to ne pomeni, da v podjetju zmanjkuje zaloge (Hillier in drugi, 2014, str. 53).

Iz tabele 19 v prilogi je razvidno, da so se v letu 2020 zaloge v povprečju obrnile 4,52-krat, kar je počasneje kot v letu 2019. Indeks vrednosti 2020/2019 kaže na 9-odstotno znižanje. Razlog za ta dogodek je pomanjšanje čistih prihodkov od prodaje za dobrih 8 % ali absolutno za slabe 3 mio. EUR. Prav tako pa so se zmanjšale tudi zaloge za dobrih 11 %. V primerjavi s panogo (7,45) in konkurentom (7,86) ima podjetje precej manjše obračanje zaloge.

Ker se je obračanje zalog pomanjšalo, so se temu primerno dnevi vezave zalog povečali za dobrih 9 %. To pomeni, da so se v letu 2020 dnevi vezave podaljšali za sedem dni, in sicer na 81 dni. Kot je že iz koeficienta obračanja razvidno, pa je ta podatek v primerjavi s panogo (49) in konkurentom (47) občutno manjši.

#### 6.1.4 Obračanje kratkoročnih poslovnih terjatev

Poslovne terjatve so premoženjskopravne pravice, ki omogočajo, da se od določene osebe zahteva plačilo dolga, opravilo storitev ali dobavo. Treba je razlikovati med kratkoročnimi in dolgoročnimi terjatvami. V našem primeru govorimo o kratkoročnih poslovnih terjatvah, za katere je značilno, da zapadejo v obdobju, krajšem od enega leta (Hočevnar in drugi, 2001, str. 59).

Iz tabele 4 vidimo, da se je v letu 2020 koeficient kratkoročnih terjatev povečal za dober odstotek, kar ne nakazuje na drastične spremembe. Temu primerno so se dnevi vezave v primerjavi z letom 2019 skrajšali le za en dan, in sicer na 67 dni v letu 2020.

*Tabela 4: Kazalnik in dnevi vezave obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020*

Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	46.225.755	37.695.522	34.561.266	91,7
b.	Kratkoročne poslovne terjatve (v EUR)	7.515.054	6.568.486	6.159.202	93,8
$c.=a/((bt+bt+1) *0,5)$	Obračanje kratkoročnih poslovnih terjatev		5,35	5,43	101,5
$d.=365/c$	Dnevi vezave kratkoročnih terjatev		68	67	98,6

*Vir: Izbrano podjetje (2021).*

V primerjavi s konkurentom (75) podjetje osem dni hitreje dobi poplačane svoje terjatve. Panoga pa ima dneve vezave enake kot ciljno podjetje.

### 6.1.5 Obračanje kratkoročnih poslovnih obveznosti

Poslovne obveznosti nastanejo zaradi vplačil ali prejetih poslovnih učinkov, za katere še ni bilo izdanih povratnih učinkov. Če obveznost zapade v roku enega leta ali manj, jim pravimo kratkoročne obveznosti. Med kratkoročne poslovne obveznosti lahko štejemo dajatve za državo, pravice naložbenikov in ostalih povezanih oseb do dividend, obresti in podobno, dobave pri dobaviteljih ter prejete predujme s strani kupcev (Hočevnar in drugi, 2001, str. 71).

Iz tabele 6 v prilogi vidimo, da je stroškovna vrednost v letu 2020 znašala slabih 31 mio. EUR. Indeks vrednosti nakazuje na padec stroškovne vrednosti za 11 % v primerjavi z letom 2019. Za kar 18 % pa so se povečale kratkoročne poslovne obveznosti, kar absolutno nakazuje na dobrih 600 tisoč EUR povečanja v letu 2020. Kljub tem spremembam se dnevi vezave kratkoročnih obveznosti niso drastično spremenili in so se povečali le za en dan oziroma 3 % iz leta 2019.

S tabelo 7 v prilogi je prikazano razmerje dni vezav kratkoročnih terjatev in obveznosti. Slednji podatek je za podjetje pomemben z vidika poslovanja. Izbrano podjetje v 26 dneh hitreje poravna svoje obveznosti, kot jih kupci do podjetja. Slednji pojav je negativen, a se enako dogaja tudi pri konkurentu. Konkurent svoje obveznosti poravna v 37 dneh, kar je za 38 dni oziroma dober mesec razlike med kupčevim poravnanjem obveznosti. Panoga ima to razmerje primerno in ima le dan razlike med dnevi vezave kratkoročnih obveznosti in terjatev.

## 6.2 Kazalniki likvidnosti

Likvidnost lahko opišemo kot zmožnost poplačati obveznosti v danem trenutku. Če je podjetje nelikvidno, lahko zabrede v težave, ki jim sledi likvidacija ali stečaj. Likvidnost lahko izračunamo kot razmerje med denarnimi sredstvi in zapadlimi obveznostmi. Slednji kazalnik mora imeti vrednost najmanj 1, saj le tako pomeni, da je podjetje v danem trenutku zmožno poplačati obveznosti. Pri računanju likvidnosti lahko tako ločimo količnik obratne likvidnosti, pospešeni koeficient in količnik denarne likvidnosti (Pučko, 2005, str. 140).

### 6.2.1 Kratkoročni koeficient

S kratkoročnim koeficientom ugotovimo, koliko kratkoročnih sredstev je dejansko pokritih z dolgoročnimi viri. Optimalen izračun bi moral biti v razmerju 2 : 1, vendar je v praksi dober izračun med 1 in 1,5. Za trgovska podjetja je število koeficienta okoli 1 (Forum Media, brez datuma).

Iz tabele 8 v prilogi je razvidno, da se je kratkoročna likvidnost povečevala vsako leto. Iz leta 2019, ko je znašala 5,53, se je povečala v letu 2020 za 1 %, na vrednost 4,58. Že v predhodnih letih je podjetje imelo dobro pokritost kratkoročnih sredstev, zato povečanje koeficienta za 1 % ne spremeni dejstva o dobrem poslovanju. Razlog povečanja pripišemo procentualno večjemu povečanju kratkoročnih sredstev za 11 %. Prav tako so se procentualno povečale tudi kratkoročne obveznosti za 10 %. Takšen koeficient likvidnosti navadno pomeni, da podjetje kratkoročna sredstva lahko financira oziroma pokriva tudi dolgoročno.

Da bi dejansko ugotovili, ali je rezultat koeficienta dober, moramo slednjega primerjati s konkurenco in panogo. S tabelo 9 v prilogi imamo prikazane podatke za najbližjega konkurenta in celotno panogo, v katero spadata obe podjetji. Iz tabele 9 v prilogi je razvidno, da ima proučevano podjetje večji koeficient kratkoročne likvidnosti kot panoga (2,00) in manjšega od konkurenčnega podjetja (5,86). To pomeni, da izbrano podjetje bolje pokriva svoje kratkoročne obveznosti s kratkoročnimi sredstvi od panoge, a slabše od konkurenta. Kljub temu je koeficient z vrednostjo 4,58 pokazatelj dobrega poslovanja.

#### 6.2.2 Pospešeni koeficient

Slednji koeficient nam pove, da mora podjetje kratkoročna sredstva brez zalog pokrivati s kratkoročnimi obveznostmi. V teoriji naj bi vrednost bila v razmerju 1 : 1. Če velja to pravilo, naj bi podjetje vse zaloge pokrivalo z dolgoročnimi obveznostmi. V praksi previsok pospešeni koeficient ni dober, saj je posledica slabša rentabilnost (Forum Media, brez datuma).

Iz tabele 5 je razvidno, da je vrednost pospešenega koeficienta likvidnosti vsako leto naraščala. Iz leta 2019, ko je bila vrednost 2,60, se je v letu 2020 vrednost povečala za 16,2 % oziroma na 3,02. Razlog povečanja lahko pripisujemo zmanjšanju zalog za dobrih 11 % ali povečanju kratkoročnih sredstev za približno 11 %. Če ocenjujemo, naj bi imelo največji vpliv na spremembo koeficienta povečanje kratkoročnih sredstev. Vrednost računane koeficienta (3,02) naj bi bila v teoriji 1, zato sklepamo, da podjetje posluje dobro in pokriva vsa kratkoročna sredstva brez zalog s kratkoročnimi obveznostmi.

*Tabela 5: Kazalnik pospešenega koeficienta za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020*

<b>Pospešeni koeficient</b>					
<b>Oznaka in izračun</b>	<b>Postavka</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Indeks vrednosti 2020/2019</b>
a.	Kratkoročna sredstva	20.953.253	18.971.358	21.069.266	111,1

se nadaljuje

Tabela 5: Kazalnik pospešenega koeficienta za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020 (nad.)

Pospešeni koeficient					
Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
b.	Zaloge	7.165.286	8.103.529	7.190.598	88,7
c.	Kratkoročne obveznosti	5.878.702	4.186.807	4.603.188	109,9
d=(a-b)/c	Pospešeni koeficient likvidnosti	2,3	2,6	3,0	116,2

Vir: Izbrano podjetje (2021).

S tabelo 10 v prilogi prikazujem primerjavo podjetja s konkurentom in celotno panogo. Na podlagi primerjanja lahko umeščamo podjetje in ugotovljamo njegovo dejansko likvidnost. Iz tabele je razvidno, da ima podjetje boljše pogoje kot celotna panoga (1,36) in slabše kot preučevani konkurent (4,51). Podjetje ima z vrednostjo 3,02 boljšo pokritost kratkoročnih sredstev brez zalog kot panoga in slabšo pokritost, kot izbrani konkurent.

### 6.2.3 Hitri koeficient

Teorija pravi, da naj bi bil koeficient v razmerju 0,5 : 1. Če bi sledili slednjemu razmerju, bi pomenilo, da bi bilo podjetje v vsakem trenutku poslovanja zmožno z denarjem na TRR poravnati 50 % vseh kratkoročnih dolgov. Zopet, če je koeficient prevelik in ima podjetje na računu prevelik znesek, lahko to za podjetje pomeni slabšo rentabilnost (Forum Media, brez datuma). Iz tabele 6 je razvidno, da ima podjetje v vseh letih premajhen znesek hitrega koeficienta. Le iz leta 2018, ko je bila vrednost 0,03, se je vrednost v letu 2019 povečala na 0,17. Kljub temu je v zadnjem letu vrednost padla za 44 %. Razlog prištevamo padcu denarnih sredstev, ki so v letu 2020 znašala 429.346 EUR. V primerjavi z letom 2019 to pomeni zmanjšanje denarnih sredstev za dobrih 38 %. Kazalnik prikazuje, da podjetje z denarjem na TRR slabo pokriva kratkoročne obveznosti.

Tabela 6: Kazalnik hitrega koeficienta za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

Hitri koeficient					
Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Denarna sredstva	205.449	696.246	429.346	61,7
b.	Kratkoročne obveznosti	5.878.702	4.186.807	4.603.188	109,9
c.=a/b	Hitri koeficient likvidnosti	0,03	0,17	0,09	56,1

Vir: Izbrano podjetje (2021).

### 6.3 Kazalniki strukture financiranja

Spremljanje in ocenjevanje financiranja je eden izmed pomembnejših dejavnikov analize poslovanja. Financiranje je delni proces, ki nudi sredstva in napaja ostale delne procese. Na podlagi financiranja se odraža način in uspešnost poslovanja podjetja v celoti. Iz tega sklepamo, da je vse, kar se izraža v financiranju, lahko posledica znotraj celotnega procesa. Zato je pri analiziranju treba preveriti celoten poslovni proces (Pučko, 2005, str. 126). Neposredni cilji finančne funkcije so zagotoviti kratkoročno in dolgoročno plačilno sposobnost družbe, pripomoči dolgoročni donosnosti lastnega kapitala, pripomoči poslovni neodvisnosti družbe in pripomoči k zmanjševanju tveganja pri poslovanju (Bergant, 2010, str. 110).

V računovodstvu velja, da morajo biti vse obveznosti do virov sredstev enake vsem sredstvom podjetja. Slednje je zapisano v bilanci stanja virov sredstev in sredstev ali pasiva in aktiva. Teorija pravi, da je bilanca premoženja osnova za analiziranje bilance. Bilanca premoženja vedno predstavlja osnovno ravnovesje med sredstvi in viri sredstev, kljub temu pa je lahko znotraj bilance veliko pomembnih neravnovesij, ki so vidna le z analiziranjem financiranja. Zato pravimo, da je izvajanje analize financiranja in spremljanje njenega poteka pomembno za odkrivanje neravnovesja znotraj podjetja. Z odkrivanjem neravnovesja podjetje vpliva na poslovno uspešnost in tveganja v podjetju (Pučko, 2005, str. 126). Pri zaključni nalogi se bom sprva osredotočil na ocenjevanje in spremljanje strukture in obsega obveznosti do virov sredstev. Z analiziranjem tega lahko ugotovljamo, od katerih virov podjetje pridobiva finančne vire, v kakšni sestavi so ti viri in ali je slednja sestava virov ustrezna. Pri ocenjevanju in spremljanju obveznosti do virov sredstev se bom navezoval na stopnjo kapitalizacije in zadolženosti. S pomočjo teh dveh dejavnikov lahko presojamo o obstoju neravnovesja znotraj bilance (Pučko, 2005, str. 129).

#### 6.3.1 Stopnja kapitalizacije

Stopnjo kapitalizacije se lahko opredeli kot razmerje med trajnimi viri in vsemi viri ali kot razmerje med tujimi viri in vsemi viri. V našem primeru so to kapital in sredstva. Stopnja kapitalizacije naj bi po ocenah znašala okoli 0,5 ali 50 %. Če to velja, pomeni, da podjetje nima več kot 50 % obveznosti do virov sredstev. Če je kazalnik manjši, je naložba v tako podjetje tvegana (Pučko, 2005, str. 130). Iz tabele 7 je razvidno, da ima proučevano podjetje visoko stopnjo kapitalizacije. Iz leta 2018 na leto 2019 se je stopnja povečala za približno 5 %. Iz leta 2019 na 2020 pa je stopnja ostala sorazmerno enaka. Razlog sta enakomerno povečanje kapitala in sredstev za približno 13 %. Stopnja kapitalizacije je v letu 2020 znašala 0,81. Število prikazuje, da podjetje pokriva dobrih 80 % svojih sredstev s kapitalom. Z vidika poslovanja je slednji podatek dober, z vidika financiranja pa je lahko tvegano, saj je kapital dražji za financiranje.

Tabela 7: Stopnja kapitalizacije za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

Stopnja kapitalizacije					
Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Kapital	20.357.429	19.555.866	22.096.359	113,0
b.	Sredstva	26.708.685	24.167.790	27.164.636	112,4
c=a/b	Stopnja kapitalizacije	76,2%	80,9%	81,3%	100,5

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Ko primerjamo stopnjo kapitalizacije s konkurentom in panogo, je iz priloge 11 razvidno, da ima izbrano podjetje višjo stopnjo kapitalizacije kot panoga (49,2 %) ter nižjo od konkurenta (85,6 %). Slednji podatki so prikazani s tabelo 4 v prilogi. Kljub manjši stopnji kapitalizacije od konkurenta je lahko slednji kazalnik za poslovanje ugoden. Celotna panoga ima vrednost celo pod priporočljivo.

### 6.3.2 Stopnja zadolženosti

Stopnjo zadolženosti lahko prikažemo kot razmerje med tujimi viri in vsemi viri ali tujimi viri in trajnimi viri. V našem primeru razmerje med dolgom in celotnimi sredstvi. Na podlagi stopnje zadolženosti ugotavljamo, kakšno je financiranje poslovanja. Če podjetje financira poslovanje v večini s kratkoročnimi finančnimi in poslovnimi viri, je podjetje v gospodarskih težavah. Če ima podjetje večinoma tuje vire, je vprašljiva stabilnost poslovanja. Če podjetje večino poslovanja financira z lastnimi viri, pomeni, da ne izkorišča finančnega vzvoda in posluje konzervativno (Pučko, 2005, str. 130).

Tabela 8 prikazuje, da se stopnja zadolženosti iz leta 2018 na 2020 ni drastično spremenila. V letu 2020, ko je bila 17,03-odstotna, se je iz predhodnega leta zmanjšala za le 2,1 %. Razlog za zmanjšanje vidimo v manjšem povečanju kratkoročnih poslovnih in finančnih obveznosti za 10 % od sredstev ki so se povečala za dobrih 12 %. Rezultat nam pove, da izbrana družba pokriva dobrih 80 % svojih sredstev z lastnim kapitalom in le 20 % s tujimi viri.

Tabela 8: Stopnja zadolženosti za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

Stopnja zadolženosti					
Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	5.878.702	4.186.807	4.603.187	109,9

se  
nadaljuje

Tabela 8: Stopnja zadolženosti za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020 (nad.)

Stopnja zadolženosti					
Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
b.	Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	0	18.859	23.443	124,3
c=a+b	Dolg	5.878.702	4.205.666	4.626.630	110,0
d.	Sredstva	26.708.685	24.167.790	27.164.636	112,4
e=c/d	Stopnja zadolženosti	22,01%	17,40%	17,03%	97,9

Vir: Izbrano podjetje (2021).

S tabelo 12 v prilogi je prikazano, da izbrano podjetje (17,03 %) pokriva več sredstev z dolgom kot konkurent (12,3 %). Pri obeh nakazuje politika financiranja na bolj konservativen način, kjer prevladuje lasten kapital. Celotna panoga pokriva slabih 52 % z lastnim kapitalom in preostalo s tujim.

#### 6.4 Kazalniki solventnosti

Ko govorimo o plačilni sposobnosti podjetja, se osredotočamo na dva vidika, kratkoročno sposobnost in dolgoročno sposobnost pokritja svojih obveznosti. Kazalnik solventnosti prikazuje, ali je podjetje dolgoročno plačilno sposobno. Slednje lahko opišemo tudi kot trajno izpolnjevanje obveznosti. Podjetje mora imeti za zagotavljanje solventnosti zadosti dolgoročnih virov financiranja. Za slednje pa je lahko pomemben zadosten obseg lastnega kapitala ali zadosten obseg dolgoročnih tujih virov (Prva bonitetna agencija, 2021).

Z dolgoročno pokritostjo dolgoročnih sredstev ugotavljamo, v kolikšni meri podjetje z dolgoročnimi viri pokriva svoja dolgoročna sredstva in zaloge. Zlato bilančno pravilo pravi, da če je kazalnik 1 ali večji od 1, mora podjetje dolgoročna sredstva in zaloge dolgoročno financirati. Če to velja, pomeni, da je podjetje zadosti konservativno (Gvin, brez datuma b).

Tabela 9 prikazuje, da se je dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev v letu 2020 v primerjavi z letom 2019 zmanjšala za 3,6 %. Podjetje ima dobro pokritost dolgoročnih sredstev z dolgoročnimi viri. Ker je kazalnik večji od števila 1, pomeni, da vsa dolgoročna sredstva pokriva in del kratkoročnih sredstev pokriva z dolgoročnimi viri. Slednje nakazuje, da izbrano podjetje posluje bolj konservativno, kar je značilno za trgovska podjetja.



Tabela 9: Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev

Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev					
Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Kapital (v EUR)	20.357.429	19.555.866	22.096.359	113,0
b.	Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev (v EUR)	234.682	216.212	235.478	108,9
c.	Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti (v EUR)	0	18.859	23.443	124,3
d=a+b+c	Dolgoročni viri (v EUR)	20.592.110	19.790.937	22.355.280	113,0
e	Dolgoročna sredstva (v EUR)	5.646.607	5.094.362	5.969.737	117,2
f=d/e	DPDS	3,65	3,88	3,74	96,4

Vir: Izbrano podjetje (2021).

## 6.5 Kazalniki učinkovitosti in uspešnosti

Uspešnost poslovanja lahko prikažemo s tremi delnimi kazalniki. To so rentabilnost, produktivnost in ekonomičnost. Slednji so parcialni dejavniki ravno zato, ker vsak prikazuje uspešnost poslovanja, vendar z drugačnega vidika. Če vse tri kazalnike združimo, vidimo, kakšna je dejanska poslovna uspešnost podjetja v celoti. Vsak izmed naštetih kazalnikov je posamično pomemben, saj primerjamo različna področja, ki so med seboj soodvisna. Na podlagi pregleda lahko lažje ugotavljamo področja tveganja in priložnosti. Najširši kazalnik je rentabilnost, ki jo lahko izračunamo s produktivnostjo in ekonomičnostjo. Slednje nam omogoča analiziranje medsebojnih vzrokov in posledic med dejavniki in dejanski vpliv oziroma delež pri dosegu poslovne uspešnosti (Kosi in drugi, 2007, str. 57).

Produktivnost je eno izmed osnovnih meril poslovne uspešnosti. Izračunamo jo z razmerjem med celotnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih. V zaključni nalogi jo bom delil na nominalno in realno produktivnost.

### 6.5.1 Nominalna in realna produktivnost

Nominalna produktivnost ali skupni prihodki na zaposlenega so dober pokazatelj produktivnosti na zaposlenega. Produktivnost lahko razložimo kot povezavo med prihodki oziroma pridobljenimi poslovnimi dobrinami in odhodki oziroma količino porabljenega časa za posamezno vrsto poslovne prvine (Pučko, 2006, str. 160). Kazalnik se izračuna z razmerjem med celotnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih. Večji kot je znesek

nominalne produktivnosti, bolj je podjetje produktivno, saj podjetje kreira več prihodkov na posameznega zaposlenega (Gvin, brez datuma b).

Na produktivnost lahko vpliva več dejavnikov, ki jih razdelimo v pet skupin (Kosi in drugi, 2007, str. 57):

- človeški dejavniki, ki so povezani z usposobljenostjo zaposlenih, motivacijo in intenzivnostjo dela,
- družbeni dejavniki,
- tehnično-tehnološki dejavniki,
- naravni dejavniki,
- organizacijski dejavniki, ki se naslanjajo na izkoriščenost časa, specializacije, zmogljivosti itd.

Pri realni produktivnosti se upošteva indeks cen življenjskih potrebščin, s čimer izničimo vpliv inflacije. Pri nominalni produktivnosti bi lahko bil razlog povečanja ali zmanjšanja tudi inflacija.

Iz tabele 10 je razvidno, da je vpliv inflacije dejansko spremenil produktivnost v podjetju. Realna produktivnost se je tako iz leta 2019 (364.244 EUR) na leto 2020 (363.659 EUR) realno zmanjšala za 0,2 %.

*Tabela 10: Realna produktivnost za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020*

<b>Realna produktivnost</b>					
<b>Oznaka in izračun</b>	<b>Postavka</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Indeks vrednosti 2020/2019</b>
a.	Celotni prihodki	46.339.077	38.245.608	34.911.230	91,3
d.	Povprečno število zaposlenih	102	105	96	91,4
e.=c/d	Produktivnost	454.305	364.244	363.659	99,8

*Vir: Izbrano podjetje (2021).*

## 6.5.2 Ekonomičnost poslovanja

Ekonomičnost lahko ocenjujemo na ravni celotnega podjetja ali na ravni posameznih poslovnih enot. Po poslovnih enotah lahko ugotavljamo ekonomičnost proizvodnje, ekonomičnost po stroškovnih mestih in ekonomičnost na ravni poslovnih učinkov. Pri analiziranju na ravni celotnega podjetja se osredotočamo na razmerja med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki ali rednimi prihodki in rednimi odhodki ali poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki. Takšna razčlenitev kazalcev omogoča, da postopoma pregledujemo in izločamo dejavnike, ki vplivajo na slabo ekonomičnost (Pučko, 2006, str. 159). Če se v

obdobju povečajo prihodki ali zmanjšajo odhodki, bo ekonomičnost podjetja narasla. Ekonomičnost prav tako kot produktivnost lahko ločimo na realno in nominalno. Pri realni ekonomičnosti izničimo vpliv inflacije (Kosi in drugi, 2007, str. 64).

Tabela 14 v prilogi prikazuje ekonomičnost na ravni podjetja. Podjetje je kljub padcu celotnih prihodkov za 9 % in celotnih odhodkov za približno 10%, v letu 2020 vseeno zabeležilo rast v ekonomičnosti za približno 1,5 %. Ekonomičnost je v letu 2020 znašala 1,09. To pomeni, da je imelo podjetje dokaj uravnotežene prihodke in odhodke. Če bi bil dejavnik manjši od 1, bi pomenilo, da ima podjetje več odhodkov kot prihodkov.

Pri analiziranju tega kazalnika imamo še druge postavke. Ekonomičnost lahko tako izračunamo z vidika poslovanja, finančnega delovanja ali izven rednega delovanja. Podatki o izračunih teh kazalnikov so vidni v prilogi v tabeli 13.

## **7 RENTABILNOST POSLOVANJA**

Medtem ko nam produktivnost in ekonomičnost podajata podatke o učinkovitosti poslovanja, nam rentabilnost prikazuje uspešnost poslovanja. Namreč če delamo nekaj učinkovito, še ne pomeni, da bomo na koncu uspešni. Delati učinkovito pomeni, da delamo stvari na pravilen način. V prejšnjih poglavjih smo analizirali produktivnost in ekonomičnost na podlagi predhodnih let, s čimer smo ugotovili, da je bilo podjetje bolj učinkovito. V tem koraku pa moramo ugotoviti, ali je bilo proučevano podjetje uspešno pri izvajanju svojih storitev. Biti uspešen pomeni delati prave stvari, ki nam na koncu obračunskega leta prinašajo dobiček. To je treba razlikovati, ker se v praksi lahko zgodi, da je neko podjetje učinkovito pri proizvodnji izdelkov ali izvajanju storitev, a pri tem ni uspešno. Razlog je lahko premajhno povpraševanje na trgu (Kosi in drugi, 2007, str. 71).

Z vidika podjetja poznamo dva vidika rentabilnosti. Eden izmed vidikov je rentabilnost kapitala, ki je predvsem uporaben podatek za lastnika, ki je vložil del svojega kapitala. Rentabilnost kapitala, ki jo dobimo z razmerjem dobička in kapitala, imenujemo tudi ROE. Drugi vidik pa je rentabilnost sredstev, ki je bolj ustrezen podatek za podjetje kot celoto. Dobimo ga z razmerjem med dobičkom in celotnimi sredstvi ter ga imenujemo ROA (Kosi in drugi, 2007, str. 71).

S tabelo 15 v prilogi je prikazana dobičkonosnost sredstev, ki je bila v letih 2019 in 2020 enaka. Razvidno je, da so se v letu 2020 v primerjavi z letom 2019 povečala celotna sredstva za 12 %. Prav tako se je povečal tudi čisti poslovni izid oziroma dobiček za 7 %. ROA je znašal za obe leti 0,09 oziroma 9 %. Konkurent je imel malenkost boljše dobičkonosnost sredstev, in sicer 0,11. Dobičkonosnost sredstev pri celotni panogi je znašala 0,08, kar je slabše kot pri izbranem podjetju.

S tabelo 16 v prilogi je prikazana dobičkonosnost kapitala, ki se iz leta 2019 na leto 2020 ni spremenila. ROE za leto 2020 je znašal 11 %. Povečal se je kapital za 13 % in dobiček za

7 %. Konkurent ima vrednost ROE višjo kot izbrano podjetje (0,13). Panoga ima prav tako višjo rentabilnost kapitala, in sicer 0,17.

## **8 UGOTOVITVE IN PREDLOGI IZBOLJŠAV**

Pri ustvarjanju analize poslovanja je namen ugotoviti učinkovitost in način poslovanja v izbranem podjetju. Tekom zaključne strokovne naloge sem se tako osredotočil na vse javne podatke iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida, ki sem jih lahko pridobil. Za podrobnejše spremembe so mi pomagali v podjetju.

Sprva bi se osredotočil na prednosti izbranega podjetja. Pri analiziranju se bom najbolj osredotočal na kazalnike, ki povezujejo tako izkaz poslovnega izida, kot bilanco stanja. Ena izmed prednosti, ki je na trgu pomembna v težkih gospodarskih razmerah, je gospodarnost poslovanja. V strokovni nalogi sem tako prek kazalnikov solventnosti (poglavje 5.4) ugotavljal dolgoročno sposobnost podjetja. Ugotovil sem, da je izbrano podjetje naravnano na konservativno poslovanje, kar pomeni, da vsa dolgoročna sredstva in tudi del kratkoročnih pokriva z dolgoročnimi viri. Dolgoročni viri pomenijo, da pokrivajo dolgoročne obveznosti s kapitalom, ki v podjetju predstavlja dobrih 98 % celotnih dolgoročnih virov. To pomeni, da v primeru gospodarske krize podjetje ni odvisno od ostalih družb in mu ni treba znatno zmanjševati stroškov poslovanja zato, da bi lahko pokrivalo svoj dolg. Tako se v takih časih lahko podjetje zanaša na zaposlene. Slednjo prakso je podjetje aktivno izrabljalo v času covida-19, ko je poslovanje močno upadlo. Podatki, ki sem jih uporabil v zaključni nalogi, sicer ne prikazujejo upada, saj prikazujejo finančne kazalnike do leta 2020. Način konservativnega poslovanja je značilen za podjetja trgovinske narave. Če se navežem na omenjeno solventnost, je s tem kazalnikom povezana tudi stopnja kapitalizacije, ki je v podjetju 80-odstotna. Kazalnik v primerjavi s kazalnikom solventnosti nekako prikazuje enako, le da tukaj analiziramo celotna sredstva in ne le dolgoročnih. Normalno je kazalnik pozitiven, saj to pomeni, da le slabih 20 % sredstev podjetje pokriva z dolgom. Kot že omenjeno, je to dobro financiranje v primerih upadanja gospodarstva. Slabost in nevarnost takšnega financiranja se navezujeta na relativno drag vir financiranja s kapitalom. Pri analiziranju te postavke sem preveril slednji kazalnik tudi pri konkurenčnem podjetju in ugotovil podoben rezultat financiranja. Podjetju zaradi svoje narave poslovanja slednjega ni treba spreminjati.

Izbrano podjetje je v letu 2020 v primerjavi s predhodnim letom zabeležilo za slabih 10 odstotnih točk manjše celotne prihodke. To je nakazovalo na upočasnjevanje poslovanja podjetja. Slednja postavka je negativno vplivala na poslovanje podjetja. Pri pregledu celotnih prihodkov panoge in najbližjega konkurenta je le izbrano podjetje zabeležilo padec. Padec celotnih prihodkov je tako privedel do slabšega obračanja sredstev. To pomeni, da je podjetje v letu 2020 v primerjavi z letom 2019 z 1 EUR sredstev pridobilo za 10 % manj prihodkov. Kazalnik je nevaren v primeru, ko bi imelo podjetje prekomerno vsoto sredstev. Ta so sestavljena iz dolgoročnih sredstev in kratkoročnih sredstev. Podjetje na kratek rok

lahko vpliva na postavke kratkoročnih sredstev, kot recimo na zaloge. V takšnem primeru bi podjetju svetoval zmanjšanje stroškov in zalog. Vzrok padca celotnih prihodkov za procentualno več v primerjavi z zalogo nakazuje na slabše obračanje obratnih sredstev in zalog. To pomeni, da podjetje potrebuje dlje časa za obračanje ene in druge postavke. V takšnem primeru mora podjetje preveriti svoje poslovanje in prilagoditi nabavo artiklov na zalogo. Osredotočiti se je treba na proizvode, ki imajo slabo obračanje. Slednje je treba odstraniti oziroma zmanjšati količino nabavljenih proizvodov. Pri tem je treba paziti, da se nam zaradi zmanjšanih zalog ne krči prodaja. Zato je pri zmanjševanju zalog treba slabe zaloge skrčiti in tiste, ki imajo dobro obračljivost, morda povečati. Podjetje je slednje v prihodnjih letih tudi storilo, saj je stanje covida-19 v prihajajočih letih močno oviralo mednarodno poslovanje in dobavo artiklov. Podjetje je v letu 2020 v primerjavi z letom 2019 zabeležilo manjše stroške za približno 11 % in zmanjšalo zaloge za približno 12 %. Podjetju bi svetoval zmanjšanje neobračljivih zalog in adaptiranje tistih, ki imajo slednji kazalnik dober. Ugotovil sem tudi, da je podjetje likvidno kratkoročno in dolgoročno. Glede na rezultate, ki jih prikazuje tabela 15 (poglavje 5.2.1), je razvidno, da je s kratkoročnim koeficientom likvidnosti (4,58) podjetje dobro likvidno. Razlog takšnega rezultata so kratkoročna sredstva, ki so se povečala zaradi kratkoročnih finančnih naložb, ki jih je podjetje zabeležilo v letu 2020.

Pomembni kazalniki, ki po navadi največ prikažejo za lastnike podjetja, pa so produktivnost, ekonomičnost in dobičkonosnost podjetja. V letu 2020 je podjetje zaposlovalo 96 ljudi. Celotni prihodki so se iz leta 2019 na leto 2020 zmanjšali za slabih 10 %. Ker je podjetje v letu 2019 zaposlovalo več ljudi, se produktivnost ni kaj dosti spremenila. Realna produktivnost je tako ostala na enaki ravni oziroma se je pomanjšala za dobra 2 %. Podjetje je v letu 2020 zabeležilo več prihodkov kot odhodkov, kar nakazuje na dobro celotno ekonomičnost. Ne glede na padec celotnih prihodkov je uspešno zmanjšalo tudi celotne odhodke in s tem zabeležilo rast ekonomičnosti za 1,5 %. Izbrano podjetje je imelo v letu 2020 pozitivno dobičkonosnost sredstev in kapitala. Pri postavki dobičkonosnosti sredstev je podjetje na približno enakem kot konkurent. V primerjavi s celotno panogo pa sta obe podjetji dobro dobičkonosni. Pri dobičkonosnosti kapitala pa je podjetje slabše od konkurenta in panoge, v kateri podjetji delujeta. Kljub temu je dobičkonosnost za lastnike dobra.

Poleg analiziranih finančnih podatkov so poleg teh zelo pomembni tudi nefinančni podatki, ki so neposredno povezani s finančnimi. Temu bi lahko rekli tudi uravnotežen merilnik uspešnosti, kjer so vključeni finančni podatki in nefinančni. Pod nefinančne podatke spadajo zaposleni, njihovo znanje in veščine, motivacija in informacijski sistem podjetja. Na začetku se podjetja in vodilni niso lotevali analiziranja nefinančnih podatkov, saj podatki niso bili tako oprijemljivi kot finančni. Danes menim, da je analiziranje zaposlenih in nefinančnih podatkov vedno bolj razširjeno in prilagojeno analizi poslovanja. Raziskave so pokazale, da pozitivni rezultati nefinančnih kazalnikov pozitivno vplivajo na finančne rezultate. Menim,

da bi podjetje tudi z vlaganjem v izobrazbo zaposlenih lahko izboljšalo poslovanje in produktivnost poslovanja (Kotane in Kuzmina-Merlino, 2011).

Z zaključno strokovno nalogo sem ugotavljal poslovanje v izbranem podjetju za obdobje 2018–2020. Moje ugotovitve kažejo na dobro poslovanje organizacije. Kot omenjeno, so se določene postavke v zadnjem proučevanem letu izboljšale, določene pa poslabšale. Če povzamem rezultate, menim, da podjetje posluje dobro, saj beleži visoke prihodke in na koncu leta visok profit. V nadaljevanju bi podjetju svetoval, da bi se osredotočili na izobraževanje obstoječega kadra in na pridobivanje kadra, ki zmanjšuje stroške poslovanja. Podjetje se je v zadnjih letih pričelo s spletno prodajo, ki je bila po letu 2020 ena izmed večjih investicij. Na podlagi tega predvidevam, da bo podjetje uspelo zmanjšati stroške in povečati obračanje sredstev. Takšen način poslovanja je časovno in stroškovno zelo primeren za podjetje v takšni panogi.

## **9 SKLEP**

V zaključni nalogi sem poskušal prek javno dostopnih podatkov ustvariti analizo poslovanja v izbranem podjetju od leta 2018 do leta 2020. Pri opredeljevanju podatkov sem si pomagal z internimi informacijami podjetja. Z zaključno nalogo sem povzel štiri poglobljena poglavja, na podlagi katerih sem lahko nato podal ugotovitve. Sprva sem se osredotočil na analizo bilance stanja. V tem poglavju sem ločil sredstva in obveznosti do virov sredstev in predstavil večje spremembe, ki so se pripetile v letu 2020, glede na leto 2019. Nato sem opisal analizo uspeha, ki obsega analizo prihodkov, odhodkov in stroškov. Prav tako sem v tem poglavju s pomočjo tabel in javnih podatkov prikazal poglobljene spremembe. V tretjem poglavju sem predstavil kazalnike, ki povezujejo analizo uspeha in analizo bilance stanja. Pri vseh kazalnikih sem predstavil izračune in prikazal primerjavo izbranega podjetja z najbližjim konkurentom in panogo, v kateri trgujeta. Zadnje poglavje obsega rentabilnost in ekonomičnost. V njem sem opisal in prikazal podatke o dobičkonosnosti in ekonomičnosti podjetja, kar je pomembno predvsem za lastnike podjetja.

V zaključku zaključne naloge sem podal ugotovitve celotne naloge in lastne predloge, za katere menim, da bi jih lahko v podjetju upoštevali. Z zaključno nalogo sem ugotovil prednosti in slabosti poslovanja v izbranem podjetju. Podjetje je konservativne narave in posluje večinoma na lastnem kapitalu z malo zadolžitvami. V preučevanih letih je zabeležilo visok profit. Z novimi investicijami podjetje v zadnjih letih podjetje poskuša povečati dobiček. Z uvajanjem spletne trgovine B2B bo uspelo zmanjšati stroške poslovanja in pridobilo na hitrosti poslovanja. Skozi proučevana leta je podjetje zabeležilo dobro ekonomičnost in ohranilo visoko raven produktivnosti. Podjetje je pokazalo, da v kriznih časih hitro in pravilno reagira, saj so uspeli v enem letu zmanjšati stroške poslovanja in zaloge. Slednje nakazuje na dobro krizno odločanje. Pri pisanju zaključne strokovne naloge sem se naučil podrobno pregledovati javne finančne in računovodske podatke.

## LITERATURA IN VIRI

1. Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve – AJPES. (brez datuma). *Pojasnila za zadruga*. [https://www.ajpes.si/fipo/pomoc.asp?id\\_SifVrstaSubjekta=7&print=yes](https://www.ajpes.si/fipo/pomoc.asp?id_SifVrstaSubjekta=7&print=yes)
2. Bergant, Ž. (2010). *Osnove analize poslovanja*. Inštitut za poslovno računovodstvo.
3. Bergant, Ž. (2013). *Analiza poslovanja od teorije do prakse (računovodski in finančni vidik)*. Inštitut za poslovno računovodstvo.
4. Bevčič, L. (2017, 18. julij). Osnove računovodstva. *Mladi podjetnik*. <https://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/racunovodstvo/osnove-racunovodstva>
5. Forum Media. (brez datuma). *Hitri koeficient likvidnosti in koeficient pospešene likvidnosti*. <https://forum-media.si/koeficient-hitre-likvidnosti-in-koeficient-pospesene-likvidnosti>
6. Gvin. (brez datuma a). *Finančni podatki – Izkaz poslovnega izida*. <https://www-gvin-com.nukweb.nuk.uni-lj.si/GvinFipo/Pages/Company.aspx?Mode=GvinSI&App=GvinFipo2012SI&CompanyId=53201&CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyDetailSubType=Profit&Lang=sl-SI>
7. Gvin. (brez datuma b). *Finančni podatki – Kazalniki*. <https://www-gvin-com.nukweb.nuk.uni-lj.si/GvinFipo/Pages/Company.aspx?Mode=GvinSI&App=GvinFipo2012SI&CompanyId=60616&CompanyDetailType=BalanceSheet&CompanyDetailSubType=Indicators&Lang=sl-SI>
8. Hillier, D., Clacher, I., Ross, S., Westerfield, R. in Jordan, B. (2014). *Fundamentals of corporate finance*. Fundamentals of Corporate Finance.
9. Hočevar, M., Igličar, A. in Zaman Grof, M. (2001). *Osnove računovodstva*. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
10. Kosi, U., Marc, M. in Peljhan, D. (2007). *Uvod v poslovanje: pojasnila, primeri in naloge*. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
11. Kotane, I. in Kuzmina-Merlino, I. (2011). Non-financial indicators for evaluation of business activity. *European Integration Studies*, 5, 213–219.
12. Kotane, I. in Kuzmina-Merlino, I. (2012). Assessment of financial indicators for evaluation of business performance. *European Integration Studies*, 6, 216–224.
13. Lexpera. (2021, 31. maj). *Branje bilance stanja*. <https://www.findinfo.si/medijsko-sredisce/v-srediscu/283900>
14. Izbrano podjetje. (2020). *Izjava o politiki kakovosti* (interno gradivo). Izbrano podjetje.
15. Izbrano podjetje. (2021). *Zastopstva orodij* (interno gradivo). Izbrano podjetje.
16. Prva bonitetna agencija. (2021, 23. september). *Likvidnost podjetja in solventnost podjetja na Ebonitete.si*. <https://www.ebonitete.si/blog/post/likvidnost-podjetja-solventnost-podjetja>
17. Pučko, D. (2005). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
18. Pučko, D. (2006). *Analiza poslovanja*. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.

19. Računovodja. (brez datuma). *Slovenski računovodski standardi 2001*. <https://www.racunovodja.com/doc/rs3.asp>
20. Tekavčič, M. (2018, 21. december). Koeficient obračanja obratnih sredstev. *Študentski.net*. [https://studentski.net/gradivo/ulj\\_ekf\\_up1\\_uvp\\_sno\\_koeficient\\_obracanja\\_obratnih\\_sredstev\\_01](https://studentski.net/gradivo/ulj_ekf_up1_uvp_sno_koeficient_obracanja_obratnih_sredstev_01)
21. Turk, I. (brez datuma). Kazalniki obračanja <turnover ratios>. *Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije*. <https://www.zvezarfr.si/pripomocki/slovar?pojem=kazalniki%20obra%C4%8Danja>



## **PRILOGE**



## Priloga 1: Finančni podatki za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

Tabela 1: Obseg (v EUR) in struktura kratkoročnih sredstev (v %) za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

	v EUR	2018	%	2019	%	2020	%	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	80.791,83	0,4	0,00	0,0	0,00	0,0	0,0
b.	Zaloge	7.165.286,00	34,2	8.103.528,75	42,7	7.190.598,00	34,1	88,7
c.	Kratkoročne finančne naložbe	5.986.672,23	28,6	3.603.097,11	19,0	7.290.120,00	34,6	202,3
d.	Kratkoročne poslovne terjatve	7.515.054,05	35,9	6.568.486,03	34,6	6.159.202,00	29,2	93,8
e.	Denarna sredstva	205.449,02	1,0	696.246,11	3,7	429.346,00	2,0	61,7
f.	SKUPAJ (a+b+c+d+e)	20.953.253,13	100,0	18.971.358,00	100,0	21.069.266,00	100,0	111,1

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 2: Obseg (v EUR) in struktura obveznosti do virov sredstev (v %) za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

	v EUR	2018	%	2019	%	2020	%	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Kapital	20.357.428,71	76,2	19.555.865,90	80,9	22.096.359,00	81,3	113,0
b.	Rezervacije in dolgoročne Pasivne časovne razmejitev	234.681,52	0,9	216.212,21	0,9	235.478,00	0,9	108,9
c.	Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	0,00	0,0	18.859,24	0,1	23.443,00	0,1	124,3
d.	Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	5.878.701,78	22,0	4.186.806,89	17,3	4.603.188,00	16,9	109,9
e.	Kratkoročne Pasivne časovne razmejitev	237.873,08	0,9	190.046,24	0,8	206.168,00	0,8	108,5
f.	SKUPAJ OBVEZNOSTI (a+b+c+d+e)	26.708.685,09	100,0	24.167.790,48	100,0	27.164.636,00	100,0	112,4

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 3: Obseg (v EUR) in struktura (v %) izkaza poslovnega izida za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

	v EUR	2018	%	2019	%	2020	%	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Poslovni prihodki	46.292.716,79	100,0	38.220.084,54	100,0	34.866.503,00	100,0	91,2
b.	Poslovni odhodki	41.318.769,59	89,3	35.431.792,11	92,7	31.799.590,00	91,2	89,7

se nadaljuje

*Tabela 3: Obseg (v EUR) in struktura (v %) izkaza poslovnega izida za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020 (nad.)*

	v EUR	2018	%	2019	%	2020	%	Indeks vrednosti 2020/2019
c.	Izid iz poslovanja (a-b)	4.973.947,2	10,7	2.788.292,4	7,3	3.066.913	8,8	109,9
d.	Finančni prihodki	22.956,2	0,0	8.877,3	0,0	11.187	0,0	126,0
e.	Finančni odhodki	83.946,4	0,2	87.500,1	0,2	172.772	0,5	197,4
f.	Izid iz financiranja (d-e)	-60.990,1	-0,1	-78.622,8	-0,2	-161.585	-0,5	205,5
g.	Izid iz rednega delovanja (c-f)	4.912.957,0	10,6	2.709.669,6	7,1	2.905.328	8,3	107,2
h.	Drugi prihodki	23.403,9	0,1	16.645,9	0,0	33.540	0,1	201,5
i.	Drugi odhodki	245.583,9	0,5	34.696,5	0,1	24.312	0,1	70,1
j.	Izid izven rednega delovanja (h-i)	-222.180,0	-0,5	-18.050,7	0,0	9.228	0,0	50,6
k.	Celotni poslovni izid (g+j)	4.690.777,1	10,1	2.691.618,9	7,0	2.914.556	8,4	108,3

*Vir: Izbrano podjetje (2021).*

*Tabela 4: Obseg (v EUR) in struktura (v %) stroškov za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020*

	v EUR	2018	%	2019	%	2020	%	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Stroški blaga, materiala in storitev	35.845.507,3	86,8	29.640.214,9	83,7	26.446.635	83,2	89,2
b.	Stroški dela	4.471.809,7	10,8	4.710.513	13,3	4.174.983	13,1	88,6
c.	Odpis vrednosti	792.071,8	1,9	916.525,2	2,6	987,39	3,1	107,7
d.	Drugi poslovni odhodki	209.380,7	0,5	164.538	0,5	190.577	0,6	115,8
e.	Celotni stroški (a+b+c+d)	41.318.769,6	100,0	35.431.792,1	100,0	31.799.590	100,0	89,7

*Vir: Izbrano podjetje (2021).*

*Tabela 5: Kazalnik obračanje obratnih sredstev za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020*

Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Stroški blaga, materiala in storitev (v EUR)	35.845.507,33	29.640.214,89	26.446.635,00	89,2
b.	Stroški dela (v EUR)	4.471.809,74	4.710.513,06	4.174.983,00	88,6
c.	Drugi poslovni odhodki (v EUR)	209.380,68	164.538,99	190.577,00	115,8
d=a+b+c	Stroškovna vrednost proizvodnje (v EUR)	40.526.697,75	34.515.266,94	30.812.195,00	89,2

se nadaljuje

*Tabela 5: Kazalnik obračanje obratnih sredstev za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020 (nad.)*

Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
e	Zaloge (v EUR)	7.165.286,00	8.103.528,75	7.190.598,00	88,7
F	Kratkoročne poslovne terjatve (v EUR)	7.515.054,05	6.568.486,03	6.159.202,00	93,8
G	Denarna sredstva (v EUR)	205.449,02	696.246,11	429.346,00	61,7
h=e+f+g	Obratna sredstva (v EUR)	14.885.789,07	15.368.260,89	13.779.146,00	89,6
I= (dn-1+dn)/2/h	Koeficient obračanja obratnih sredstev		2,3	2,1	92,6
J	Dnevi vezave obratnih sredstev (v dnevih)		160	173	107,9

*Vir: Izbrano podjetje (2021).*

*Tabela 6: Kazalnik in dnevi vezave obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020*

Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Stroški blaga, materiala in storitev (v EUR)	35.845.507,3	29.640.214,9	26.446.635	89,2
b.	Stroški dela (v EUR)	4.471.809,7	4.710.513	4.174.983	88,6
c.	Drugi poslovni odhodki (v EUR)	209.380,7	164.539	190.577	115,8
d=a+b+c	Stroškovna vrednost proizvodnje (v EUR)	40.526.697,7	34.515.267	30.812.195	89,3
e	Kratkoročne poslovne obveznosti (v EUR)	4.327.585,4	3.169.623,3	3.740.142	118,0
f=d/((e <sub>t</sub> +e <sub>t-1</sub> )*0,5)	Obračanje kratkoročnih obveznosti		9,21	8,92	96,8
g.=365/f	Dnevi vezave KR obveznosti		40	41	103,2

*Vir: Izbrano podjetje (2021).*

*Tabela 7: Primerjava izbranega podjetja s konkurentom in panogo v dnevih vezave kratkoročnih poslovnih terjatev v letu 2020*

Postavka	Izbrano podjetje	Konkurent	Panoga
Dnevi vezave kratkoročnih poslovnih terjatev	67	75	66
Dnevi vezave kratkoročnih poslovnih obveznosti	41	37	65

*Vir: Izbrano podjetje (2021).*

Tabela 8: Kazalnik kratkoročnega koeficienta likvidnosti za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Kratkoročna sredstva (v EUR)	20.953.253,1	18.971.359	21.069.266	111,0
b.	Kratkoročne obveznosti (v EUR)	5.878.701,7	4.186.806,8	4.603.188	109,9
c=a/b	Kratkoročni koeficient likvidnosti	3,56	4,53	4,58	101,0

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 9: Primerjava izbranega podjetja s konkurentom in panogo na podlagi kratkoročnega koeficienta v letu 2020

Postavka	Izbrano podjetje	Konkurent	Panoga
Kratkoročna sredstva	21.069.266	5.095.390	920.626.644
Kratkoročne obveznosti	4.603.188	869.472	460.846.834
Kratkoročni koeficient likvidnosti	4,58	5,86	2,00

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 10: Primerjava pospešenega koeficienta s konkurentom in panogo za leto 2020

Postavka	Izbrano podjetje	Konkurent	Panoga
Kratkoročna sredstva	21.069.266	5.095.390	920.626.644
Zaloge	7.190.598	1.175.858	295.957.098
Kratkoročne obveznosti	4.603.188	869.472	460.846.834
Kratkoročni koeficient likvidnosti	3,02	4,51	1,36

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 11: Primerjava stopnje kapitalizacije s konkurentom

Oznaka in izračun	Postavka	Stopnja kapitalizacije		
		Izbrano podjetje	Konkurent	Panoga
a.	Kapital (v EUR)	22.096.359	6.041.934	667.834.580
b.	Sredstva (v EUR)	27.164.636	7.061.495	1.356.783.131
c.	Stopnja kapitalizacije (a/b)	81,3%	85,6%	49,2%

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 12: Primerjava stopnje zadolženosti s konkurentom

Stopnja zadolženosti				
Oznaka in izračun	Postavka	Izbrano podjetje	Konkurent	Panoga
a.	Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti (v EUR)	4.603.187	869.472	450.830.818
b.	Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti (v EUR)	23.443	0	186.783.736
c.	Dolg (v EUR)	4.626.630	869472	637.614.554
d.	Sredstva (v EUR)	27.164.636	7.061.495	1.341.253.606
e.=c/d	Stopnja zadolženosti	17,0%	12,3%	47,5%

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 13: Analiza ostalih kazalnikov ekonomičnosti za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

Ostali kazalniki ekonomičnosti					
Oznaka	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Ekonomičnost	1,11	1,08	1,09	101,4
b.	Ekonomičnost iz poslovanja	1,12	1,08	1,10	101,6
c.	Ekonomičnost iz finančnega delovanja	0,27	0,10	0,06	63,8
d.	Ekonomičnost izven rednega delovanja	0,10	0,48	1,38	287,6

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 14: Ekonomičnost poslovanja za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

Ekonomičnost					
Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti i 2020/2019
a.	Celotni prihodki (v EUR)	46.339.076,9	38.245.607,7	34.911.230,0	91,3
b.	Celotni odhodki (v EUR)	41.648.299,8	35.553.988,8	31.996.674,0	89,9
c.=a/b	Ekonomičnost	1,11	1,08	1,09	101,4

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 15: Dobičkonosnost sredstev (ROA) za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

Dobičkonosnost sredstev (ROA)					
Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Čisti poslovni izid (v EUR)	3.782.696,6	2.190.903,6	2.350.770,0	107,0
b.	Celotna sredstva (v EUR)	26.708.685	24.167.790,4	27.164.636,0	112,0
c.=a/b	ROA*		0,09	0,09	100,0

\*ROA dobičkonosnost sredstev

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 16: Dobičkonosnost kapitala (ROE) za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

Dobičkonosnost kapitala (ROE)					
Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Čisti poslovni izid (v EUR)	3.782.696,6	2.190.903,6	2.350.770	107,0
b.	Kapital (v EUR)	20.357.428	19.555.865,9	22.096.359	112,9
c.=a/b	ROE*		0,11	0,11	100,0

\*ROE dobičkonosnost kapitala

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 17: Obseg (v EUR) in struktura dolgoročnih sredstev (v %) za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

Oznaka	v EUR	2018	%	2019	%	2020	%	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Neopredmetena sredstva in dolgoročne Aktivne časovne razmejitev	18.862,4	0,3	10.514,1	0,2	20.137,0	0,3	191,5
b.	Opredmetena osnovna sredstva	3.640.572,9	64,5	3.216.982,6	63,1	3.181.358,0	53,3	98,9
c.	Dolgoročne finančne naložbe	50.340,1	0,9	49.450,0	1,0	1.050.000,0	17,6	2123,4
d.	Naložbene nepremičnine	1.779.657,4	31,5	1.749.063,3	34,3	1.686.476,0	28,3	96,4
e.	Dolgoročne poslovne terjatve	144.165,0	2,6	54.034,0	1,1	14.340,0	0,2	26,5
f.	Odložene terjatve za davke	13.008,9	0,2	14.317,8	0,3	17.426,0	0,3	121,7
g.	SKUPAJ (a+b+c+d+e+f)	5.646.606,7	100,0	5.094.361,7	100,0	5.969.737,0	100,0	117,2

Vir: Izbrano podjetje (2021).



Tabela 18: Kazalnik obračanja sredstev za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Celotni prihodki (v EUR)	46.339.076,96	38.245.607,73	34.911.230,00	91,3
b.	Sredstva (v EUR)	26.708.685,09	24.167.790,48	27.164.636,00	112,4
c.=a/((b <sub>t</sub> +b <sub>t+1</sub> )*0,5)	Obračanje sredstev		1,50	1,36	90,5

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 19: Kazalnik obračanja zalog za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

Oznaka in izračun	Postavka	2018	2019	2020	Indeks vrednosti 2020/2019
a.	Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	46.225.755	37.695.522,1	34.561.266	91,7
b.	Zaloge (v EUR)	7.165.285,9	8.103.528,7	7.190.598	88,7
c.=a/((b <sub>t</sub> +b <sub>t+1</sub> )*0,5)	Obračanje zalog		4,94	4,52	91,5
d.=365/c	Dnevi vezave zalog		74	81	109,2

Vir: Izbrano podjetje (2021).

Tabela 20: Vrednost bilance stanja ( v EUR) za izbrano podjetje v letih 2017, 2018, 2019 in 2020

Bilanca stanja tekoče cene				
Postavke	2017 (v €)	2018 (v €)	2019 (v €)	2020 (v €)
Sredstva	24.843.474	26.528.240	24.436.593	27.164.636
Dolgoročna sredstva	5.358.026	5.608.458	5.151.023	5.969.737
Neopredmetena sredstva...	13.518	18.735	10.631	20.137
Opredmetena osnovna s...	3.368.545	3.615.977	3.252.763	3.181.358
Naložbene nepremičnine	1.852.648	1.767.634	1.768.517	1.686.476
Dolgoročne finančne naložbe	50.000	50.000	50.000	1.050.000
Dolgoročne poslovne terjatve	61.259	143.191	54.635	14.340
Odložene terjatve za davek	12.056	12.921	14.477	17.426
Kratkoročna sredstva	19.388.825	20.811.692	19.182.364	21.069.266
Sredstva (skupine za odtu...	78.834	80.246	0	0
Zaloge	6.340.575	7.116.877	8.193.659	7.190.598
Kratkoročne finančne naložbe	4.822.187	5.946.226	3.643.172	7.290.120
Kratkoročne poslovne terj...	8.133.526	7.464.282	6.641.543	6.159.202
Denarna sredstva	13.703	204.061	703.990	429.346
Kratkoročne aktivne časovne ...	96.623	108.090	103.206	125.633
Zunajbilančna sredstva	1.774.837	0	2.110.578	1.707.843
Obveznosti do virov sredstev	24.843.474	26.528.240	24.436.593	27.164.636
Kapital	18.607.236	20.219.893	19.773.373	22.096.359
Vpoklicani kapital	834.585	834.585	834.585	834.585
Kapitalske rezerve	397.706	397.707	397.707	397.707

se nadaljuje

Tabela 20: Vrednost bilance stanja ( v EUR) za izbrano podjetje v letih 2017, 2018, 2019 in 2020 (nad.)

<b>Bilanca stanja tekoče cene</b>				
<b>Postavke</b>	<b>2017 (v €)</b>	<b>2018 (v €)</b>	<b>2019 (v €)</b>	<b>2020 (v €)</b>
Rezerve iz dobička	83.459	83.458	83.459	83.459
Revalorizacijske rezerve	0	0	0	0
Rezerve, nastale zaradi ...	-5.330	-19.660	-10.801	-41.835
Preneseni čisti poslovni izid	13.747.857	15.163.069	16.255.390	18.471.674
Čisti poslovni izid poslovne...	3.548.959	3.760.734	2.213.034	2.350.770
Rezervacije in dolgoročne pasi...	209.153	233.096	218.617	235.478
Rezervacije	209.153	233.096	218.617	235.478
Dolgoročne pasivne časov...	0	0	0	0
Dolgoročne obveznosti	0	0	19.069	23.443
Dolgoročne finančne obve...	0	0	19.069	23.443
Dolgoročne poslovne obv...	0	0	0	0
Odložene obveznosti za d...	0	0	0	0
Kratkoročne obveznosti	5.829.179	5.838.985	4.233.374	4.603.188
Obveznosti, vključene v s...	0	0	0	0
Kratkoročne finančne obv...	1.831.264	1.540.637	1.028.497	863.045
Kratkoročne poslovne ob...	3.997.915	4.298.348	3.204.877	3.740.142
Kratkoročne pasivne časovne ...	197.906	236.266	192.160	206.168
Zunajbilančne obveznosti	1.774.837	0	2.110.578	1.707.843

Vir: Gvin (brez datuma a).

Tabela 21: Inflacionirana vrednost bilance stanja ( v EUR) za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020

<b>Bilanca stanja inflacionirane vrednosti po letih</b>			
<b>Postavka</b>	<b>2018 (v €)</b>	<b>2019 (v €)</b>	<b>2020 (v €)</b>
Sredstva	26.708.685	24.167.790	27.164.636
Dolgoročna sredstva	5.646.607	5.094.362	5.969.737
Neopredmetena sredstva...	18.862	10.514	20.137
Opredmetena osnovna s...	3.640.573	3.216.983	3.181.358
Naložbene nepremičnine	1.779.657	1.749.063	1.686.476
Dolgoročne finančne naložbe	50.340	49.450	1.050.000
Dolgoročne poslovne terjatve	144.165	54.034	14.340
Odložene terjatve za davek	13.009	14.318	17.426
Kratkoročna sredstva	20.953.253	18.971.358	21.069.266
Sredstva (skupine za odtu...	80.792	0	0
Zaloge	7.165.286	8.103.529	7.190.598
Kratkoročne finančne naložbe	5.986.672	3.603.097	7.290.120
Kratkoročne poslovne terj...	7.515.054	6.568.486	6.159.202
Denarna sredstva	205.449	696.246	429.346
Kratkoročne aktivne časovne ...	108.825	102.071	125.633
Zunajbilančna sredstva	0	2.087.362	1.707.843
Obveznosti do virov sredstev	26.708.685	24.167.790	27.164.636
Kapital	20.357.429	19.555.866	22.096.359
Vpoklicani kapital	840.262	825.405	834.585
Kapitalske rezerve	400.412	393.332	397.707

se nadaljuje

Tabela 21: Inflacionirana vrednost bilance stanja ( v EUR) za izbrano podjetje v letih 2018, 2019 in 2020 (nad.)

<b>Bilanca stanja inflacionirane vrednosti po letih</b>			
<b>Postavka</b>	<b>2018 (v €)</b>	<b>2019 (v €)</b>	<b>2020 (v €)</b>
Rezerve iz dobička	84.026	82.541	83.459
Revalorizacijske rezerve	0	0	0
Rezerve, nastale zaradi ...	-19.794	-10.682	-41.835
Preneseni čisti poslovni izid	15.266.208	16.076.581	18.471.674
Čisti poslovni izid poslovne...	3.786.315	2.188.691	2.350.770
Rezervacije in dolgoročne pasi...	234.682	216.212	235.478
Rezervacije	234.682	216.212	235.478
Dolgoročne pasivne časov...	0	0	0
Dolgoročne obveznosti	18.991	18.859	23.443
Dolgoročne finančne obve...	0	18.859	23.443
Dolgoročne poslovne obv...	0	0	0
Odložene obveznosti za d...	0	0	0
Kratkoročne obveznosti	5.878.702	4.186.807	4.603.188
Obveznosti, vključene v s...	0	0	0
Kratkoročne finančne obv...	1.551.116	1.017.184	863.045
Kratkoročne poslovne ob...	4.327.585	3.169.623	3.740.142
Kratkoročne pasivne časovne ...	237.873	190.046	206.168
Zunajbilančne obveznosti	0	2.087.362	1.707.843

Vir: Gvin (brez datuma a).

Tabela 22: Vrednost izkaza poslovnega izida ( v EUR) za izbrano podjetje v letih 2017, 2018, 2019 in 2020

<b>Izkaz poslovnega izida</b>				
<b>Postavka</b>	<b>2017 (v €)</b>	<b>2018 (v €)</b>	<b>2019 (v €)</b>	<b>2020 (v €)</b>
Poslovni prihodki	44.430.629	46.023.937	38.606.146	34.866.503
Čisti prihodki od prodaje	44.367.457	45.957.364	38.076.285	34.561.266
Čisti prihodki od prodaje n...	30.932.380	31.746.532	29.317.746	0
Čisti prihodki od prodaje n...	13.435.077	14.210.832	8.758.539	0
Sprememba vrednosti zalog pr...	0	0	0	0
Usredstveni lastni proizvodi in ...	0	0	0	0
Drugi poslovni prihodki (skupaj...	63.172	66.573	529.861	305.237
Subvencije, dotacije, regr...	0	0	0	0
Drugi poslovni prihodki	63.172	66.573	529.861	305.237
Kosmati donos od poslovanja	44.430.629	46.023.937	38.606.146	34.866.503
Poslovni odhodki	39.859.432	41.078.869	35.789.689	31.799.590
Stroški blaga, materiala in storitev	35.003.708	35.637.385	29.939.611	26.446.635
Nabavna vrednost prod...	32.729.421	33.063.745	27.260.537	24.646.105
Stroški storitev	2.274.287	2.573.640	2.679.074	1.800.529
Stroški dela	3.970.677	4.445.846	4.758.094	4.174.983
Stroški plač	3.144.161	3.521.367	3.763.545	3.216.156
Stroški pokojninskih zavar...	280.488	316.351	337.281	287.929
Stroški drugih socialnih z...	230.625	259.905	276.864	236.691
Drugi stroški dela	315.403	348.223	380.405	434.206
Odpisi vrednosti	698.562	787.473	925.783	987.395

se nadaljuje

Tabela 22: Vrednost izkaza poslovnega izida ( v EUR) za izbrano podjetje v letih 2017, 2018, 2019 in 2020 (nad.)

<b>Izkaz poslovnega izida</b>				
<b>Postavka</b>	<b>2017 (v €)</b>	<b>2018 (v €)</b>	<b>2019 (v €)</b>	<b>2020 (v €)</b>
Amortizacija	667.346	748.462	830.731	805.537
Prevrednotovalni poslovn...	0	0	87.789	6.345
Prevrednotovalni poslovn...	31.216	39.011	7.263	175.514
Drugi poslovni odhodki	186.485	208.165	166.201	190.577
Rezervacije	0	0	50.303	0
Drugi stroški	0	0	115.898	0
Dobiček/izgube iz poslovanja (EBIT)	4.571.197	4.945.068	2.816.457	3.066.913
Izid pred davki, obrestmi in amortiza...	5.269.759	5.732.541	3.742.240	4.054.308
Finančni prihodki	28.812	22.823	8.967	11.187
Finančni prihodki iz deležev	13.940	11.910	4.431	3.882
Finančni prihodki iz deleže...	0	0	0	0
Finančni prihodki iz deleže...	0	0	0	0
Finančni prihodki iz deleže...	0	0	0	0
Finančni prihodki iz drugih ...	0	0	0	0
Finančni prihodki iz danih posojil	0	0	0	0
Finančni prihodki iz posojil...	0	0	0	0
Finančni prihodki iz posojil...	0	0	0	0
Finančni prihodki iz poslovnih ter...	14.872	10.913	4.536	7.305
Finančni prihodki iz poslov...	0	0	0	0
Finančni prihodki iz poslov...	0	0	0	0
Finančni odhodki	131.808	83.459	88.384	172.772
Finančni odhodki iz oslabitve in...	92.701	58.206	71.730	153.646
Finančni odhodki iz finančnih o...	17.031	12.335	9.481	5.743
Finančni odhodki iz posojil...	0	0	0	0
Finančni odhodki iz posojil...	0	0	0	0
Finančni odhodki iz izdani...	0	0	0	0
Finančni odhodki iz drugih ...	0	0	0	0
Finančni odhodki iz poslovnih ...	22.076	12.918	7.173	13.383
Finančni odhodki iz poslov...	0	0	0	0
Finančni odhodki iz obvez...	0	0	0	0
Finančni odhodki iz drugih...	0	0	0	0
Drugi prihodki	19.192	23.268	16.814	33.540
Subvencije, dotacije in podobni...	0	0	0	0
Ostali prihodki	0	0	0	0
Drugi odhodki	93.877	244.158	35.047	24.312
Celotni prihodki	44.478.633	46.070.028	38.631.927	34.911.230
Celotni odhodki	40.085.117	41.406.486	35.913.120	31.996.674
Celotni poslovni izid	4.393.516	4.663.542	2.718.807	2.914.556
Skupaj davki	844.557	902.808	505.773	563.785
Davek iz dobička	845.824	903.672	507.329	562.320
Odloženi davki	-1.267	-864	-1.556	1.465
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	3.548.959	3.760.734	2.213.034	2.350.770
Poslovni izid iz poslovanja	4.571.197	4.945.068	2.816.457	3.066.913

Vir: Gvin (brez datuma a).

Tabela 23: Inflacionirane vrednosti izkaza poslovnega izida ( v EUR) za izbrano podjetje v letih 2017, 2018, 2019 in 2020

<b>Inflacionirane vrednosti izkaza poslovnega izida</b>			
<b>Postavka</b>	<b>2018 (v €)</b>	<b>2019 (v €)</b>	<b>2020 (v €)</b>
Poslovni prihodki	46.292.717	38.220.085	34.866.503
Čisti prihodki od prodaje	46.225.755	37.695.522	34.561.266
Čisti prihodki od prodaje n...	31.931.932	29.024.569	0
Čisti prihodki od prodaje n...	14.293.823	8.670.954	0
Sprememba vrednosti zalog pr...	0	0	0
Usredstveni lastni proizvodi in ...	0	0	0
Drugi poslovni prihodki (skupaj...	66.962	524.562	305.237
Subvencije, dotacije, regr...	0	0	0
Drugi poslovni prihodki	66.962	524.562	305.237
Kosmati donos od poslovanja	46.292.717	38.220.085	34.866.503
Poslovni odhodki	41.318.770	35.431.792	31.799.590
Stroški blaga, materiala in storitev	35.845.507	29.640.215	26.446.635
Nabavna vrednost prod...	33.256.837	26.987.932	24.646.105
Stroški storitev	2.588.670	2.652.283	1.800.529
Stroški dela	4.471.810	4.710.513	4.174.983
Stroški plač	3.541.932	3.725.910	3.216.156
Stroški pokojninskih zavar...	318.198	333.908	287.929
Stroški drugih socialnih z...	261.423	274.095	236.691
Drugi stroški dela	350.257	376.601	434.206
Odpisi vrednosti	792.072	916.525	987.395
Amortizacija	752.833	822.424	805.537
Prevrednotovalni poslovn...	0	86.911	6.345
Prevrednotovalni poslovn...	39.239	7.190	175.514
Drugi poslovni odhodki	209.381	164.539	190.577
Rezervacije	0	49.799	0
Drugi stroški	0	114.739	0
Dobiček/izgube iz poslovanja (EBIT)	4.973.947	2.788.292	3.066.913
Izid pred davki, obrestmi in amortiza...	5.766.019	3.704.818	4.054.308
Finančni prihodki	22.956	8.877	11.187
Finančni prihodki iz deležev	11.980	4.387	3.882
Finančni prihodki iz deleže...	0	0	0
Finančni prihodki iz deleže...	0	0	0
Finančni prihodki iz deleže...	0	0	0
Finančni prihodki iz drugih ...	0	0	0
Finančni prihodki iz danih posojil	0	0	0
Finančni prihodki iz posojil...	0	0	0
Finančni prihodki iz posojil...	0	0	0
Finančni prihodki iz poslovnih ter...	10.977	4.491	7.305
Finančni prihodki iz poslov...	0	0	0
Finančni prihodki iz poslov...	0	0	0
Finančni odhodki	83.946	87.500	172.772
Finančni odhodki iz oslabitve in...	58.546	71.013	153.646
Finančni odhodki iz finančnih o...	12.407	9.386	5.743

se nadaljuje

*Tabela 23: Inflacionirane vrednosti izkaza poslovnega izida ( v EUR) za izbrano podjetje v letih 2017, 2018, 2019 in 2020 (nad.)*

<b>Inflacionirane vrednosti izkaza poslovnega izida</b>			
<b>Postavka</b>	<b>2018 (v €)</b>	<b>2019 (v €)</b>	<b>2020 (v €)</b>
Finančni odhodki iz posojil...	0	0	0
Finančni odhodki iz posojil...	0	0	0
Finančni odhodki iz izdani...	0	0	0
Finančni odhodki iz drugih ...	0	0	0
Finančni odhodki iz poslovnih ...	12.993	7.101	13.383
Finančni odhodki iz poslov...	0	0	0
Finančni odhodki iz obvez...	0	0	0
Finančni odhodki iz drugih...	0	0	0
Drugi prihodki	23.404	16.646	33.540
Subvencije, dotacije in podobni...	0	0	0
Ostali prihodki	0	0	0
Drugi odhodki	245.584	34.697	24.312
Celotni prihodki	46.339.077	38.245.608	34.911.230
Celotni odhodki	41.648.300	35.553.989	31.996.674
Celotni poslovni izid	4.690.777	2.691.619	2.914.556
Skupaj davki	908.080	500.715	563.785
Davek iz dobička	908.949	502.256	562.320
Odloženi davki	-869	-1.540	1.465
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	3.782.697	2.190.904	2.350.770
Poslovni izid iz poslovanja	4.973.947	2.788.292	3.066.913

*Vir: Gvin (brez datuma a).*