

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA

**ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETJA PLASTIKA
SKAZA, D. O. O., V OBDOBJU 2012–2014**

Ljubljana, 14. januar 2019

SIMONA ENCI

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Simona Enci, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Analiza uspešnosti poslovanja podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v obdobju 2012–2014, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko izr. prof. dr. Darjo Peljhan,

IZJAVLJAM

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

V Ljubljani, dne 14.1.2019

Podpis študentke: Simona Enci

KAZALO

UVOD	1
1 PREDSTAVITEV PODJETJA.....	2
2 ANALIZA USPEHA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	3
2.1 Analiza uspeha poslovanja	3
2.1.2 Analiza odhodkov.....	5
2.1.3 Analiza poslovnega izida.....	6
2.2 Analiza poslovne uspešnosti.....	6
2.2.1 Analiza produktivnosti	7
2.2.2 Analiza ekonomičnosti poslovanja.....	8
2.2.3 Analiza rentabilnosti poslovanja	10
3 ANALIZA SREDSTEV	10
3.1 Analiza dolgoročnih sredstev	11
3.2 Analiza kratkoročnih sredstev.....	13
3.2.1 Obseg in struktura kratkoročnih sredstev	13
3.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev	15
4 ANALIZA ZAPOSLENIH	15
4.1 Število zaposlenih	16
4.2 Struktura zaposlenih	16
5 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ.....	17
5.1 Analiza proizvodnje.....	17
5.2 Analiza prodaje	19
5.3 Analiza financiranja	20
5.3.1 Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev.....	20
5.3.2 Razmerja med sredstvi in viri financiranja.....	21
5.3.2.1 <i>Plačilna sposobnost</i>	<i>22</i>
5.3.2.2 <i>Finančna stabilnost.....</i>	<i>23</i>
6 UGOTOVLJENE PREDNOSTI IN SLABOSTI TER PREDLOGI IZBOLJŠAV	23
SKLEP	25
LITERATURA IN VIRI	26
PRILOGE.....	29

KAZALO TABEL

Tabela 1: Obseg (v €) in struktura (v %) prihodkov za podjetje Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	4
Tabela 2: Obseg (v 000 €) in struktura (v %) odhodkov podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	5
Tabela 3: Izračun produktivnosti dela v podjetju Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	8
Tabela 4: Izračun kazalcev ekonomičnosti v podjetju Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	9
Tabela 5: Izračun rentabilnosti sredstev in kapitala ter čiste dobičkonosnosti prihodkov podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014.....	10
Tabela 6: Obseg (v €) in struktura (v %) sredstev podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	11
Tabela 7: Obseg (v €) in struktura opredmetenih osnovnih sredstev (v %) podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	13
Tabela 8: Obseg (v €) in struktura kratkoročnih sredstev (v %) podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014.....	14
Tabela 9: Število zaposlenih v podjetju Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	16
Tabela 10: Struktura zaposlenih po izobrazbi podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	17
Tabela 11: Obseg (v €) in struktura stroškov (v %) podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	18
Tabela 12: Obseg (v €) in struktura prodaje (v %) po prodajnih trgih podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014.....	19
Tabela 13: Stopnja kapitalizacije (v %) in stopnja zadolženosti (v %) podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014.....	21
Tabela 14: Plačilna sposobnost podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	22
Tabela 15: Finančna stabilnost podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	23

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Sredstva podjetja Plastika Skaza, d. o. o., na dan 31. 12. v letih 2012, 2013, 2014, v tekočih in stalnih cenah (v €)	1
Priloga 2: Obveznosti do virov sredstev podjetja Plastika Skaza, d. o. o., na dan 31. 12. v letih 2012, 2013, 2014, v tekočih in stalnih cenah (v €)	2

Priloga 3:	Poslovni izid iz poslovanja podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013, 2014, v tekočih in stalnih cenah (v €).....	4
Priloga 4:	Sredstva podjetja Plastoform Šmarjeta, d. o. o., na dan 31. 12. v letih 2012, 2013, 2014, v tekočih in stalnih cenah (v 000 €).....	5
Priloga 5:	Obveznosti do virov sredstev podjetja Plastoform Šmarjeta, d. o. o., na dan 31. 12. v letih 2012, 2013, 2014, v tekočih in stalnih cenah (v 000 €).....	6
Priloga 6:	Obveznosti do virov sredstev podjetja Plastoform Šmarjeta, d. o. o., na dan 31. 12. v letih 2012, 2013, 2014, v tekočih in stalnih cenah (v €).....	7
Priloga 7:	Poslovni izid (v €) po stopnjah podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	8
Priloga 8:	Obseg (v €) in struktura dolgoročnih sredstev (v %) podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014	9
Priloga 9:	Hitrost obračanja obratnih sredstev, zalog in kratkoročnih terjatev podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014.....	10
Priloga 10:	Obseg (v €) in struktura obveznosti do virov sredstev (v %) podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014.....	10

UVOD

Eden od razlogov za slabe odločitve in rezultate uspešnosti poslovanja podjetja je velikokrat slabo poznavanje poslovanja, kakor tudi slabo poznavanje dela o katerem odločamo. Z ustreznim pristopom spoznavanja procesa lahko dosežemo boljše odločitve, do kar pa nas vodi analiza poslovanja (Bošnjak, 2000, str. 12).

Podjetje, ki deluje v konkurenčnem okolju, lahko dolgoročno uspešno deluje le, če ima dober vpogled v lastno poslovanje in se je sposobno prilagajati nenehno spreminjajočim se zahtevam okolja. Da bi podjetje čim bolj uspešno uresničevalo svoje zastavljene strategije in dosegalo cilje ter zadovoljevalo kupce, potrebuje kakovostne informacije o lastnem poslovanju. Na podlagi podatkov o poteku posameznih poslovnih procesov se lahko v podjetju odločajo in sprejemajo spremembe v poslovanju. V ta namen morajo zaposleni in managerji imeti podatke o kazalcih in kazalnikih, s katerimi preverjajo, kako poslujejo in kako uspešni so pri tem.

V nadaljevanju bom analizirala poslovanje podjetja Plastika Skaza, proizvodnja, trgovina, storitve, d. o. o., Velenje (v nadaljevanju Plastika Skaza, d. o. o.) in ga primerjala s konkurentom Plastoform Šmarjeta, d. o. o. Analiziram podjetja Plastika Skaza, d. o. o. za leto 2014 ter primerjam z rezultati poslovanja leta 2013 in 2012. Časopisna družba Dnevnik je podjetje Plastika Skaza, d. o. o., leta 2014 prvič izbralo za priznanje Zlate gazele za najboljše podjetje med najhitreje rastočimi. Iz tega razloga sem se tudi odločila proučevati že omenjena leta poslovanja, saj se je prejetje priznanja nanašalo na poslovno leto 2013. Proučiti pa sem želela tudi leto pred in po prejetju priznanja ter oceniti, ali takšno priznanje ima vpliv na zvišanje uspešnosti poslovanja.

Z analizo želim pridobiti podatke o preučevanih letih poslovanja, z namenom izboljšanja poslovanja, izboljšanja odločitev za doseganja večje uspešnosti poslovanja. Z analizo podjetja Plastika Skaza d. o. o. želim oceniti uspešnost poslovanja podjetja v letih 2014, 2013 in 2012 ter prikazati njegovo poslovanje kot takšno. S tem izpostavim tako prednosti, kot slabosti poslovanja ter izpostavim dejavnike, ki imajo vpliv na zmanjšanje ali povečanje uspešnosti poslovanja preučevanega podjetja.

Podatke pridobim iz letnih poročil, in sicer iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida podjetja Plastika Skaza, d. o. o., za leta 2014, 2013 in 2012. Analiza podatkov temelji na podatkih usklajenih z indeksom cen življenjskih potrebščin, ki je v Sloveniji merilo za stopnjo inflacije (Zlobec & Vratnar, 2018, str. 1). Z njim inflacioniram podatke iz leta 2013 in 2012. Za leto 2014 so podatki iz bilance stanja prikazani na dan 31. 12, zato so podatki za leti 2013 ter 2012 inflacionirani na nivo cen v letu 2014. Indeks cen življenjskih potrebščin za obdobje december 2014/december 2013 znaša 100,2, in za obdobje december 2013/december 2012, znaša 100,7. Izračun podatkov za izkaz poslovnega izida za leti 2012 in 2013 temelji na podatkih indeksa povprečnih cen življenjskih potrebščin. Podatki

Statističnega urada Republike Slovenije (v nadaljevanju SURS) znašajo: I jan–dec 2014/jan–dec 2013 = 100,2, I jan–dec 2013/jan–dec 2012 = 101,8 (SURS, 2017).

Zaključna strokovna naloga vsebuje šest poglavij. V prvem poglavju je na kratko predstavljeno podjetje Plastika Skaza, d. o. o. V nadaljevanju sledi analiza uspeha in uspešnosti poslovanja, ki je razdeljena na podpoglavja. Analiza uspeha poslovanja vsebuje še podpoglavja o prihodkih, odhodkih, in poslovnega izida. Analiza poslovne uspešnosti pa vsebuje produktivnost, ekonomičnost poslovanja ter rentabilnost poslovnaja. Tretje poglavje predstavlja analizo sredstev, ki so razdeljena na dolgoročna sredstva in kratkoročna sredstva. Četrto poglavje predstavlja analizo zaposlenih, v peto pa analizo poslovnih funkcij, ki je razdeljena na analizo proizvodnje, analizo prodaje ter analizo financiranja. Zaključna strokovna naloga se zaključi z ugotovljenimi prednostmi in slabostmi ter predlogi za izboljšavo.

1 PREDSTAVITEV PODJETJA

Plastika Skaza, d. o. o., je tržno usmerjeno, inovativno hitrorastoče podjetje, zaradi česar je uvrščeno med 1.000 najbolj navdihujočih podjetij v Evropi. Sodeluje z vodilnimi svetovnimi trgovci in prodajalci.

Podjetje Skaza je bilo ustanovljeno leta 1977. Proizvodnja se je začela v garaži na površini 350 m², vendar se je v nekaj desetletjih povečala kar za 44-krat. Do leta 2017 podjetje deluje na površini 15.400 m², tako da zaposlujejo 50-krat večje število zaposlenih kot na začetku. Prav tako imajo eno izmed najsodobnejših oprem in strojev v proizvodnem obratu. Podjetje Plastika Skaza, d. o. o., torej že več kot 40 let skupaj s partnerji piše zelo uspešno zgodbo (Plastika Skaza, d. o. o., 2017).

Podjetje ima zelo visoke cilje, s katerimi želi s pomočjo svojega znanja, uporabnosti, dizajna in sodelujočih preseči vsa pričakovanja. Prepričano je, da lahko skupaj s partnerji »posežejo po zvezdah«. Zaradi tega je znak podjetja Plastika Skaza, d. o. o., zvezda. Oblika zvezde nakazuje dinamičnost in uspeh.

Zvezda je sestavljena iz dveh elementov, ki izražata moško stabilnost in žensko energijo. Prihodnost pričakujejo z zmogljivostmi, odličnim znanjem in drznimi vizijami. Načela poslovanja so konkurenčnost ter prepoznavnost na trgu in vir dodane vrednosti. Pri delu jih vodijo pogum, cilji in odgovornost. S predanostjo, strastjo in znanjem pripeljejo ideje do ravni, ki med ljudmi spremeni pričakovanja. V podjetju se raziskuje prihodnost, spremljajo trende, razvijajo material in vpeljujejo nove tehnologije v povezavi s partnerji. Velika usmerjenost je tudi v inovativen razvoj celovitih rešitev. Za to ima inovativnost svoj cilj: uspeh na trgu (Plastika Skaza, d. o. o., 2017).

Podjetje je specializirano za proizvodnjo plastičnih ohišij, brizgalno vlivanje komponent, različnih nosilcev za prednje in zadnje luči, različnih nosilcev ohišij, mehanskih delov za

glavo in roke, različnih mas za dom in prosti čas, plastične stole, najrazličnejše koše, posode za gospodinjske odpadke, izdelke s tankimi stenami ter izdelke iz kombinacije lesa, plastike in kovine.

Kupcem se zagotavlja orodja za umetne mase, proizvodnjo kalupov za umetne mase, logistiko in montažo. Končnim kupcem se tako ponujajo tudi izdelki lastne blagovne znamke. Lastni izdelki se tržijo pod imenoma Style your life in Bokashi organico. Izdelki Style your life so namenjeni predvsem za kampiranje, piknik, karavaning oziroma preživljanje prostega časa. Pod to znamko spada tudi izdelek PICK & GO (svetovna novost). Gre za izjemno priročen set za na pot, ki se ga lahko sestavlja po lastnih potrebah. Sestavljen je iz 11 plastičnih posod. Bokaschi organico je inovativni kompostnik za bio odpadke, ki zmanjša volumen odpadkov do 25 %. Z njim se lahko zagotovi kompost in naravno gnojilo (Plastika Skaza, d. o. o., 2017).

2 ANALIZA USPEHA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Podjetje uspešnost poslovanja ocenjuje skozi finančne kazalnike, kar v praksi pomeni, da rezultate poslovanja ovrednoti na podlagi finančnih kazalnikov (Dvoršak, 2011, str. 56). Analiza uspešnosti poslovanja je ključnega pomena za obstoj podjetja in za njegov nadaljnji razvoj, saj na ta način prepozna poslovanje in se odloča za izboljšave (Šuštar, 2011, str. 3).

S pomočjo analizo prihodkov, analizo odhodkov in analizo poslovnega izida v nadaljevanju določim uspeh podjetja pri poslovanju. Medtem ko z analizo produktivnosti dela, analizo ekonomičnosti in analizo rentabilnosti ugotavljam uspešnost podjetja Plastika Skaza, d. o. o., pri poslovanju v proučevanem obdobju.

2.1 Analiza uspeha poslovanja

Da dosežemo rezultate oziroma izide je potrebno vložiti določeno mero dela. Kar pa lahko dosežemo z večjim in manjšim uspehom. Uspeh je dosežen takrat, ko izpolnimo določen cilj ali nalogo, ta pa ne sme biti postavljen na osnovi naših želja oziroma volje. Za doseganje čim večjega uspeha je potrebna motivacija. Z ugotovitvijo uspeha lahko podjetje prepreči vzroke in popravi posledice, ki kažejo na slabo poslovanje podjetja. Razlika med prihodki in s prihodki povezanimi stroški prikazuje uspeh podjetja (Pučko & Rozman, 1998, str. 216).

2.1.1 Analiza prihodkov

Poslovni prihodki predstavljajo praviloma prihodke od prodaje, ki jih podjetje ustvari s prodajo dogovorjenega blaga ali storitev. Izhajajo iz pogodb s kupci, na osnovi katerih jih podjetje pridobi v zameno za blago ali storitev. Slovenski računovodski standardi (15.4) jih

delijo na prihodke od lastnih ustvarjenih poslovnih učinkov in od prodaje trgovskega blaga. Davek na dodano vrednost, ki se obračuna pri izdaji računa, in se zbira v korist FURSA, ni sestavni del prihodkov (Slovenski institut za revizijo, 2016, str. 2 in 3).

Tabela 1: Obseg (v €) in struktura (v %) prihodkov za podjetje Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks 13/12	Indeks 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Poslovni prihodki	21.383.551	99,05	24.189.267	99,61	29.504.790	99,81	113,12	121,97
a) Čisti prihodki od prodaje	21.338.081	98,84	24.150.003	99,45	29.395.121	99,44	113,18	121,72
b) Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00
c) Drugi poslovni prihodki	45.470	0,21	39.264	0,16	109.669	0,37	86,35	279,31
2. Prihodki iz financiranja	37.612	0,17	21.266	0,09	7.638	0,03	56,54	35,92
a) Finančni prihodki iz deležev	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00
b) Finančni prihodki iz danih posojil	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00
c) Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	37.612	0,17	21.266	0,09	7.638	0,03	56,54	35,92
3. Izredni prihodki	168.073	0,78	72.675	0,30	48.546	0,16	43,24	66,80
4. Celotni prihodki (1 + 2 + 3)	21.589.236	100,00	24.283.208	100,00	29.560.974	100,00	112,48	121,73

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d. o. o. (2012-2014).

Tabela 1 prikazuje, da so se celotni prihodki v opazovanem obdobju povečevali, in sicer leta 2013 glede na leto 2012 za 12,48 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa za 21,73 %. Do povečanja je prišlo zaradi povečanja prihodkov od prodaje, ki so se leta 2013 glede na leto 2012 povečali za 13,18 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa za 21,72 %. Največji delež v strukturi celotnih prihodkov predstavljajo poslovni prihodki, ki imajo v vseh treh proučevanih letih najmanj 99,05 % delež. Poslovni prihodki so se leta 2013 glede na leto 2012 povečali za 13,12 %, leta 2014 pa so se glede na leto 2013 povečali za 21,97 %. Prihodki iz financiranja so se v proučevanem obdobju zmanjševali, saj so se leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšali za 43,46 %, leta 2014 pa so se glede na leto 2013 zmanjšali za 64,08 %. Tudi izredni prihodki so se v proučevanih letih zmanjševali, in sicer leta 2013 glede na leto 2012 za 56,76 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa za 33,20 %.

Celotni prihodki so se pri konkurentu leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšali za 1,25 %, leta 2014 pa glede na predhodno leto povečali za 6,29 %.

2.1.2 Analiza odhodkov

Odhodke skladno z računovodskimi standardi (SRS 14) razvrščamo med poslovne ter finančne in druge odhodke. Poslovni in finančni odhodki predstavljajo za podjetje redne odhodke. Razvrščamo jih po namenu, to so stroški prodanih količin in nabavnih vrednosti in prodajanja. Med finančne odhodke pa uvrščamo stroške financiranja in stroške investiranja (Slovenski inštitut za revizijo, 2016, str. 93).

Tabela 2: Obseg (v 000 €) in struktura (v %) odhodkov podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks 13/12	Indeks 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Poslovni odhodki	20.552.219	99,54	23.132.561	99,41	28.447.883	99,65	112,56	122,98
a) Stroški blaga, materiala in storitev	16.497.694	79,90	18.544.462	79,69	23.744.835	83,17	112,41	128,04
b) Stroški dela	3.625.311	17,56	3.688.928	15,85	3.729.095	13,06	101,75	101,09
c) Odpisi vrednosti	740.690	3,59	806.935	3,47	838.337	2,94	108,94	103,89
d) Drugi poslovni odhodki	12.740	0,06	7.686	0,03	2.975	0,01	60,33	38,71
e) Zmanjšanje / povečanje zalog	-324.216	-1,57	84.550	0,36	132.641	0,46	-26,08	156,88
2. Odhodki iz financiranja	30.833	0,15	87.050	0,37	51.640	0,18	282,33	59,32
a) Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00
b) Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	30.127	0,15	41.895	0,18	38.494	0,13	139,06	91,88
c) Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	706	0,00	45.155	0,19	13.146	0,05	6.397,13	29,11
3. Izredni odhodki	63.797	0,31	51.253	0,22	48.660	0,17	80,34	94,94
4. Celotni odhodki (1 + 2 + 3)	20.646.849	100,00	23.270.864	100,00	28.548.183	100,00	112,71	122,68

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

Iz tabele 2 je razvidno, da so se celotni odhodki leta 2013 glede na predhodno leto povečali za 12,71 %, v letu 2014 pa so se glede na leto 2013 povečali za 22,68 %, kar je negativno vplivalo na uspešnost podjetja. Največji delež celotnih odhodkov predstavljajo poslovni

odhodki, ki obsegajo najmanj 99,41 % delež celotnih odhodkov. Poslovni odhodki so se leta 2013 glede na leto 2012 povečali za 12,56 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa za 22,98 %. Do teh povečanj je prišlo predvsem zaradi povečanja stroškov blaga materiala in storitev, ki predstavljajo večinski delež stroškov poslovanja podjetja. Leta 2012 je znašal delež stroškov blaga, materiala in storitev 79,90 %, v naslednjem letu se je zmanjšal za 0,21 odstotne točke. V letu 2014 pa se njihov delež poveča za 3,48 odstotne točke. Do teh sprememb je prišlo predvsem zaradi povečanja obsega proizvodnje in povečanja stroškov proizvodnih storitev ter povečanja nabavnih cen osnovnih surovin. Stroški blaga, materiala in storitev so se torej leta 2013 glede na leto 2012 povečali za 12,41 %, leta 2014 glede na predhodno leto pa za 28,04 %. Konkurentu so se celotni odhodki leta 2013 glede na leto 2012 povečali za 19,02 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa povečali za 42,88 %.

2.1.3 Analiza poslovnega izida

Poslovni izid je prikazan v bilanci uspeha, ki jo konec poslovnega leta pripravi podjetje. V bilanci uspeha so po slovenskih računovodskih standardih navedeni prihodki in odhodki obračunskega obdobja. Ločimo temeljne vrste poslovnega izida, kot so dobiček, čisti dobiček, izguba, ter druge vrste poslovnega izida, kot so kosmati dobiček iz prodaje proizvodov in storitev, razlika v ceni iz prodaje trgovskega blaga in dohodek. Dobiček je pozitivna razlika med prihodki in odhodki, medtem ko izguba nastane, kadar so odhodki večji od prihodkov.

Iz priloge 7 je razvidno, da je podjetje v proučevanem obdobju dosegalo dobiček oziroma pozitiven poslovni rezultat. Leta 2013 je podjetje ustvarilo za 27,11 % večji dobiček iz poslovanja kot leto poprej, leta 2014 pa 0,02 % več kot leta 2013. Kljub drastični izgubi iz financiranja je podjetje v proučevanem obdobju ustvarilo celotni dobiček, ki se je leta 2013 glede na leto 2012 povečal za 7,42 %, leta 2014 glede na predhodno leto pa za 0,04 %. Čisti dobiček se je leta 2013 glede na leto 2012 povečal za 8,85 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa za 2,23 %.

2.2 Analiza poslovne uspešnosti

Analiza oziroma merjenje poslovne uspešnosti je tesno povezana z uresničevanjem podjetja po doseganju gospodarnosti, to je maksimiranja koristi z razpoložljivimi sredstvi podjetja. Pri analizi uspešnosti nas zanima doseganje čim večjega učinka, to je rezultata, cilja glede na vložena sredstva, kot to prikazuje naslednja enačba (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 203).

$$\text{Uspešnost gospodarjenja} = \frac{\text{cilj gospodarjenja}}{\text{sredstva za doseganja cilja}} \quad (1)$$

Gospodarjenje je po Mayr (2010, str.13) močno povezano s financiranjem podjetja. Financiranje pa je lahko lastniško ali dolžniško. Najkvalitetnejši viri financiranja, ki nimajo

zapadlosti so lastniški viri. Pri teh virih vlagatelj, lastnik jamči v primeru slabega poslovanja, za poplačilo terjatev. Najdražji viri financiranja pa so najeti viri, kredit, leasing. Zato je pomembno, da podjetje nameni veliko skrb gospodarjenju in s tem optimalni strukturi financiranja podjetja. Orlova (2010, str. 71) poudarja, da je uspešnost poslovanja posledica uspešnega gospodarjenja, to pomeni, da z vloženimi sredstvi podjetje poskuša doseči največji možni učinek oziroma dodano vrednost (Orel, 2010, str. 1).

Temeljni računovodski izkazi ne zagotavljajo dovolj informacij za objektivno oceno uspešnosti poslovanja. Zato je dobro odločanje in doseganje boljših poslovnih rezultatov potrebno upoštevati kazalnike uspešnosti, za katere pa mora imeti management dovolj znanja tudi o računovodskih izkazih (Vujević & Balen, 2006, str. 33). Uspešnost poslovanja podjetja merijo s pomočjo kazalnikov produktivnosti, ekonomičnosti in rentabilnosti (Žnidaršič Kranjc, 1995, str. 203).

Kljub temu da morajo finančne odločitve temeljiti na donosu, se učinki teh odločitev izkazujejo v računovodskih izkazih. Zaradi tega ne smemo zanemariti vpliva finančnih odločitev na njihovo računovodsko obravnavanje (Samuels, 1995, str. 47).

2.2.1 Analiza produktivnosti

Produktivnost v podjetju pokaže na njihovo storilnost. Je odnos med količino ustvarjenih rezultatov poslovanja in količino vloženega dela oziroma število potrebnih ur za doseganje rezultatov. Produktivnejše in s tem konkurenčnejše je tisto podjetje, kjer v eni enoti oziroma uri ustvarijo več proizvodov, kot to lahko izvede njihova konkurenca (Palčič & Vrčon Tratar, 2010, str. 67).

Analiza produktivnosti poslovanja se nanaša na analizo tehnološke racionalnosti podjetja (Rebernik, 2008, str. 370). Produktivnost v podjetju praviloma pokaže na produktivnost dela. Zapišemo jo po enačbi (Rebernik & Širec, 2017, str. 439):

$$\text{Produktivnost} = \frac{\text{količina izdelkov}}{\text{merska enota za delo (št. ur, št. delavcev ipd.)}} \quad (2)$$

V podjetju produktivnost izračunamo tako, da količino izdelkov delimo s številom delavcev ali številom ur delavcev. Na ta način dobimo vrednost stroškov dela določenega proizvoda, katero vkalkuliramo v prodajno ceno izdelka ali storitve (Rebernik & Širec, 2017, str. 439). Kadar podjetje opravlja različne dejavnosti, takrat v števcu upoštevamo vse poslovne učinke vezane na poslovne prihodke, v imenovalcu pa izražamo z enotami časa, številom zaposlenih ali z različno strukturo usposobljenosti zaposlenih (Pučko & Rozman, 1998, str. 256).

Proizvodno podjetje Plastika Skaza, d. o. o., ima heterogeno proizvodnjo. Različnih vrst proizvodov ne moremo med seboj seštevati, zato produktivnosti ne moremo računati količinsko, ampak samo vrednostno.

Tabela 3 prikazuje produktivnost dela v proučevanem podjetju. Produktivnost dela se izraža kot razmerje med celotnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih v proučevanem obdobju. Če se produktivnost povečam pomeni, da se je povečala količina poslovnih učinkov po enoti delovnega časa ali da se zmanjša čas za proizvodnjo enote poslovnega učinka. Glede na to se je produktivnost dela v letu 2013 glede na leto 2012 povečala za 7,94 %, v letu 2014 glede na leto 2013 pa se je povečala za 25,31 %. Do povečanja produktivnosti dela je prišlo predvsem zaradi povečanja celotnih prihodkov. V proučevanem obdobju se je podobno povečala tudi produktivnost dela glede na razmerje med poslovnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih. Ta se je leta 2013 glede na predhodno leto povečala za 8,56 % in leta 2014 v primerjavi z letom 2013 za 25,55 %. To povečanje je predvsem posledica povečanja poslovnih prihodkov zaradi povečanja prihodkov od prodaje na tujih trgih. Podjetje Plastika Skaza, d. o. o., je bolj produktivno od konkurenta. Produktivnost dela se je pri konkurentu na zaposlene leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšala za 5,24 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa povečala za 9,41 %. Prav tako se je produktivnost dela glede na uro leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšala za 5,29 %, leta 2014 pa se je glede na predhodno leto povečala za 9,68 %.

Tabela 3: Izračun produktivnosti dela v podjetju Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks 13/12	Indeks 14/13
ELEMENT	Vrednost	Vrednost	Vrednost		
1. Celotni prihodki (v EUR)	21.589.236	24.283.208	29.560.974	112,48	121,73
2. Poslovni prihodki (v EUR)	21.383.551	24.189.267	29.504.790	113,12	121,97
3. Povprečno število zaposlenih	164,32	171,23	166,35	104,21	97,15
4. Produktivnost dela I (/zaposlenega) (1/3)	131.385	141.816	177.703	107,94	125,31
5. Produktivnost dela II (/uro) (2/3)	130.134	141.268	177.366	108,56	125,55

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

2.2.2 Analiza ekonomičnosti poslovanja

Pokazatelj ekonomičnosti je razmerje med prihodki in odhodki, koliko prihodkov podjetje ustvari po enoti odhodka. Če je manjše od 1 to pomeni, da je podjetje ustvarilo izgubo (EFOS, 2018). Analiza ekonomičnosti poslovanja v podjetju pokaže na učinkovitost preoblikovanja inputov, torej dela, materiala in surovin v vrednosti outputov, to je izdelkov, storitev in novega znanja. Praviloma jo izračunamo po enačbi (Rebernik, 2008, str 370):

$$Ekonomičnost = \frac{\text{vrednost}}{\text{stroški}} \quad (3)$$

Podatke, na podlagi katerih podjetje izračuna ekonomičnost, črpa iz izkaza poslovnega izida, kjer so prikazane vrednosti prihodkov, stroškov in odhodkov, in sicer po enačbi (Rebernik, 2008, str 370):

$$Ekonomičnost\ 1 = \frac{\text{celotni prihodki}}{\text{celotni odhodki}} \quad (4)$$

$$Ekonomičnost\ 2 = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}} \quad (5)$$

Iz tabele 4, ki prikazuje kazalce ekonomičnosti, je razvidno, da je v proučevanem obdobju podjetje poslovalo pozitivno, saj je koeficient ekonomičnosti vedno večji od 1 ali, drugače povedano, so bili prihodki v vseh proučevanih letih večji od odhodkov. Ekonomičnost 1 prikazuje razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki in se v proučevanem obdobju ni bistveno spremenila, saj je leta 2013 in 2014 znašala 1,04, leta 2012 pa 1,05. Leta 2014 je torej podjetje na 100 enot odhodkov ustvarilo 104 enote prihodkov. Ekonomičnost 2 predstavlja razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki. Tudi iz ekonomičnosti 2 je razvidno, da je podjetje v proučevanem obdobju poslovalo pozitivno in da se ekonomičnost ni bistveno spreminjala. Iz tabele 5 je razvidno še, da je proučevano podjetje leta 2013 glede na leto 2012 ekonomičnost 1 zmanjšalo za 0,20 %, ekonomičnost 2 pa povečalo za 0,50 %. Leta 2014 glede na leto 2013 se je ekonomičnost 1 zmanjšala za 0,77 %, ekonomičnost 2 pa za 0,82 %. Pri konkurentu se je ekonomičnost 1 leta 2013 glede na leto 2012 povečala za 0,24 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa za 0,93 %. Tudi ekonomičnost 2 se je v proučevanem obdobju pri konkurentu leta 2013 glede na leto 2012 povečala za 0,10 % in leta 2014 glede na leto 2013 za 1,18 %. Vendar pa so bili kazalci ekonomičnosti vedno pod 1, kar pomeni, da je podjetje imelo večje odhodke kot prihodke. Tudi iz tega kazalnika je razvidno, da je podjetje Plastika Skaza, d. o. o., v proučevanem obdobju poslovalo uspešneje od konkurenta.

Tabela 4: Izračun kazalcev ekonomičnosti v podjetju Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks 13/12	Indeks 14/13
	Vrednost	Vrednost	Vrednost		
1. Poslovni prihodki	21.383.551	24.189.267	29.504.790	113,12	121,97
2. Celotni prihodki	21.589.236	24.283.208	29.560.974	112,48	121,73
3. Poslovni odhodki	20.552.219	23.132.561	28.447.883	112,56	122,98
4. Celotni odhodki	20.646.849	23.270.864	28.548.183	112,71	122,68
5. Ekonomičnost (2/4)	1,05	1,04	1,04	99,80	99,23
6. Ekonomičnost (1/3)	1,04	1,05	1,04	100,50	99,18

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

2.2.3 Analiza rentabilnosti poslovanja

Kazalniki rentabilnosti nam prikažejo dejansko uspešnost poslovanja podjetja. Kazalnik rentabilnosti kapitala pove, koliko dobička/izgube je ustvarjeno z denarno enoto vloženega kapitala. Rentabilnost sredstev prikazuje uspešnost obvladovanja sredstev.

Tabela 5: Izračun rentabilnosti sredstev in kapitala ter čiste dobičkonosnosti prihodkov podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks 13/12	Indeks 14/13
	Vrednost	Vrednost	Vrednost		
1. Čisti dobiček	807.117	878.539	898.102	108,85	102,23
2. Povprečna sredstva	10.991.789	11.051.529	11.695.204	100,54	105,82
3. Povprečni kapital	6.396.850	6.430.540	7.288.058	100,53	113,34
4. Celotni prihodki	21.589.236	24.283.208	29.560.974	112,48	121,73
5. Rentabilnost sredstev (1/2) (v %)	7,34	7,95	7,68	108,26	96,60
6. Rentabilnost kapitala (1/3) (v %)	12,62	13,66	12,32	108,28	90,20
7. Dobičkonosnost prih. (1/4) (v %)	3,74	3,62	3,04	96,77	83,98

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

V tabeli 5 je prikazano, da sta se leta 2013 glede na leto 2012 rentabilnost sredstev in rentabilnost kapitala povečali, dobičkonosnost prihodkov pa se je zmanjšala, medtem ko so se leta 2014 glede na leto 2013 rentabilnost sredstev, rentabilnost kapitala in dobičkovnost prihodkov zmanjšale. Rentabilnost sredstev se je leta 2014 glede na leto 2013 zmanjšala za 3,40 % in je znašala 7,68 %. Rentabilnost kapitala se je leta 2013 glede na leto 2012 povečala za 8,28 %, leta 2014 pa se je glede na leto 2013 zmanjšala za 9,80 %. Dobičkovnost prihodkov se je leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšala za 3,33 %, leta 2014 pa se je glede na leto 2013 zmanjšala za 16,02 %. Izračun rentabilnosti je prikazal, da je podjetje glede na proučevano obdobje najbolj uspešno poslovalo leta 2013, ko je 100 € vloženih sredstev podjetju prineslo 7,95 € dobička. Tega leta je vsakih 100 € vloženega kapitala lastnikom prineslo 12,32 € dobička.

3 ANALIZA SREDSTEV

Po Slovenskih računovodskih standardih (v nadaljevanju SRS) se sredstva delijo na dolgoročna sredstva, kratkoročna sredstva ter aktivne časovne razmejitve. Dolgoročna sredstva so sredstva, ki se spreminjajo v obdobju daljšem od enega leta, kratkoročna pa se spreminjajo načeloma v obdobju, ki je krajše od enega leta. Aktivne časovne razmejitve so terjatve ter druga sredstva in obveznosti, ki se bodo udejanjile v roku enega leta, katerih vrednost je mogoče oceniti (SRS, 2016).

Podjetja za svoje delovanje potrebujejo sredstva, s katerimi ustvarjajo dobiček in skrbijo za zadovoljevanje potreb kupcev. Potrebujejo delovna sredstva, med katere uvrščamo stroje, orodja, prav tako pa tudi predmete dela, kamor spadajo surovine in materiali za proizvodnjo izdelkov (Palčič & Vrčon Tratar, 2010, str.1), v našem primeru plastične mase za izdelovanje izdelkov iz programa podjetja Plastika Skaza d. o. o.. Prav tako med sredstva podjetja uvrščamo delovce s svojo delovno silo in storitve. Za podjetje je pomembno, da jih ima čim manj in se čim hitreje v podjetju obračajo oziroma pretvorijo v učinke, katere prodajo na trgu (Mayr, 2010, str. 27-28).

Tabela 6: Obseg (v €) in struktura (v %) sredstev podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks 13/12	Indeks 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Dolgoročna sredstva	4.226.909	39,80	3.960.806	35,59	4.128.079	34,30	93,70	104,22
2. Kratkoročna sredstva	6.394.747	60,20	7.166.985	64,41	7.906.901	65,70	112,08	110,32
3. Kratkoročne aktivne razmejitve	241.546	2,27	112.066	1,01	115.571	0,96	46,40	103,13
4. Skupaj	10.621.656	100,00	11.127.791	100,00	12.034.980	100,00	104,77	108,15

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d. o. o. (2012-2014).

Iz tabele 6 lahko razberemo, da so se celotna sredstva leta 2013 glede na leto 2012 povečala za 4,77 %, nato pa leta 2014 glede na 2013 povečala za 8,15 %. Strukturo celotnih sredstev sestavljajo dolgoročna sredstva z vsaj 34,30 % deležem in kratkoročna sredstva z vsaj 60,20 % deležem v opazovanem obdobju. Dolgoročna sredstva so se leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšala za 6,30 %, leta 2014 pa so se glede na leto 2013 povečala za 4,22 %. Prav tako so se tudi kratkoročna sredstva leta 2013 glede na leto 2012 povečala, in sicer za 12,08 %, leta 2014 pa so se glede na leto 2013 povečala za 10,32 %. Kratkoročne časovne razmejitve predstavljajo vsaj 0,96 % delež vseh sredstev skupaj in so se leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšala za 53,60 %, leta 2014 pa so se glede na leto 2013 povečala za 8,15 %. Pri konkurentu so se celotna sredstva leta 2013 glede na leto 2012 povečala za 19,15 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa so se povečala za 7,39 %.

3.1 Analiza dolgoročnih sredstev

Neopredmetena dolgoročna sredstva predstavljajo najpomembnejšo obliko stalnih sredstev v podjetju, kar pomeni, da so v podjetju v uporabi dlje kot eno leto, in ker so

neopredmetena, fizično ne obstajajo (Mayr, 2010, str. 57). To so dolgoročne premoženjske pravice, dobro ime, predujmi za neopredmetena sredstva, dolgoročno odloženi stroški razvijanja, druge dolgoročne aktivne časovne razmejitve, pa tudi patenti, licence, blagovne znamke (Černač Stupar, 2011, str. 2).

Medtem ko opredmetena dolgoročna sredstva skladno s Slovenskimi računovodskimi standardi (2016, str. 117-118) spadajo zemljišča in zgradbe, proizvodjalne naprave, večletni nasadi in osnovna čreda. Ta se po Mayr (2010, str. 519) porabljajo v več letih. Med dolgoročna sredstva spadajo tudi dolgoročne finančne naložbe in terjatve (Slovenski računovodski standardi, 2015, str. 118).

Iz priloge 8 je razvidno, da so se dolgoročna sredstva leta 2013 zmanjšala za 6,30 % v primerjavi z letom 2012. Leta 2014 pa so se dolgoročna sredstva povečala za 4,22 %. Zelo majhen delež v vseh proučevanih letih dolgoročnih sredstev predstavljajo neopredmetena osnovna sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve z vsaj 1,45 % deležem, ostali delež pa predstavljajo opredmetena osnovna sredstva, in sicer z vsaj 98,20 % deležem, ter odložene terjatve za davek z vsaj 0,25 % deležem. Neopredmetena osnovna sredstva so se leta 2013 glede na predhodno leto zmanjšala za 42,64 %, leta 2014 pa so se povečala za 21,94 % glede na leto 2013. Opredmetena osnovna sredstva predstavljajo večino dolgoročnih sredstev, kar je značilno za proizvodnja podjetja, saj potrebujejo delovne stroje in druge naprave ter opremo, brez katere proizvodnja ne bi bila možna, in so se leta 2013 zmanjšala glede na leto 2012 za 5,44 %, leta 2014 pa so se glede na leto 2013 povečala za 3,91 %. Odložene terjatve za davek so se leta 2014 glede na leto 2013 povečale za 22,45 %, leta 2013 glede na leto 2012 pa za 4,81 %. Konkurent je leta 2013 glede na leto 2012 ustvaril povečanje stalnih sredstev za 85,98 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa so se dolgoročna sredstva zmanjšala za 9,69 %.

Iz tabele 7 je razvidno, da je v proučevanem obdobju obseg opredmetenih osnovnih sredstev nihal. Leta 2013 se je obseg opredmetenih osnovnih sredstev glede na leto 2012 zmanjšal za 5,44 %, leta 2014 pa se je glede na predhodno leto povečal za 3,91 %. V strukturi opredmetenih osnovnih sredstev predstavljajo druge naprave in oprema največji delež z vsaj 41,08 %, katerih vrednost se je leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšala za 2,04 %, Leta 2014 pa se je povečala za 13,35 %, iz česar je razvidno, da je podjetje v letu 2014 vlagalo v nakup novih proizvodnih naprav in strojev. Vrednost zgradb se je leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšala za 6,51 %, prav tako se je zmanjšala leta 2014 glede na leto 2013, in sicer za 5,99 %, in tako je v letu 2014 delež zgradb znašal 29,58 %. Tudi vrednost zemljišč se je v proučevanem obdobju zmanjšala, in sicer za 0,70 % v letu 2013 glede na predhodno leto in za 0,20 % v letu 2014 glede na leto 2013. Iz omenjenega izhaja, da je zmanjšanje opredmetenih osnovnih sredstev v letu 2013 posledica amortizacije zgradb in proizvodjalne opreme. V letu 2014 pa je do povečanja opredmetenih osnovnih sredstev prišlo predvsem zaradi povečanja drugih naprav in opreme ter zaradi povečanja opredmetenih osnovnih sredstev v gradnji in izdelavi.

Tabela 7: Obseg (v €) in struktura opredmetenih osnovnih sredstev (v %) podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks 13/12	Indeks 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Zemljišča	822.838	19,99	817.118	20,99	815.487	20,16	99,30	99,80
2. Zgradbe	1.361.210	33,07	1.272.615	32,70	1.196.391	29,58	93,49	94,01
3. Druge naprave in oprema	1.691.078	41,08	1.656.598	42,56	1.877.735	46,43	97,96	113,35
4. Opredmetena osnovna sredstva v gradnji in izdelavi	240.558	5,84	145.994	3,75	154.907	3,83	60,69	106,10
5. Predujmi za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev	527	0,01	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00
6. Opredmetena osnovna sredstva skupaj (1 + 2 + 3 + 4 + 5)	4.116.211	100,00	3.892.325	100,00	4.044.520	100,00	94,56	103,91

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

3.2 Analiza kratkoročnih sredstev

Kratkoročna sredstva so tista, ki se običajno preoblikujejo v časovnem obdobju, ki je krajše od enega leta. Sestavljajo jih zaloge (material, embalaža, trgovsko blago, končni izdelki), sredstva za prodajo, kratkoročne poslovne terjatve (do kupcev, terjatve za vstopni DDV), kratkoročne finančne naložbe (dana posojila), denarna sredstva (denar na transakcijskem računu, v blagajni), kratkoročne aktivne razmejitve (kratkoročno odloženi stroški – primer: zavarovanje, ki ga plačamo enkrat na leto, v stroške pa dajemo znesek mesečne premije, saj celotno premijo plačamo vnaprej in ta ne predstavlja stroška tega meseca, v katerem so jo plačali) (Bevčič, 2017).

3.2.1 Obseg in struktura kratkoročnih sredstev

Za potrebe poslovanja podjetja potrebujejo kratkoročna sredstva, to so tista, ki se v poslovne prihodke preoblikujejo prej kot v enem letu. Mednje spadajo zaloge materiala,

embalaže, končni izdelki. Prav tako pa tudi kratkoročne terjatve do kupcev in kratkoročne finančne naložbe (posojila), denarna sredstva na transakcijskem računu in v blagajni (Bevčič, 2017; Slovenski računovodski standardi, 2016)

Tabela 8: Obseg (v €) in struktura kratkoročnih sredstev (v %) podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks 13/12	Indeks 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Zaloge	1.766.860	26,62	2.168.190	29,79	1.812.226	22,92	122,71	83,58
2. Kratkoročne poslovne terjatve	3.926.931	59,17	3.673.885	50,47	3.862.073	48,84	93,56	105,12
3. Kratkoročne finančne naložbe	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00
4. Denarna sredstva	700.956	10,56	1.324.911	18,20	2.232.602	28,24	189,01	168,51
5. Aktivne časovne razmejitve	241.546	3,64	112.066	1,54	0	0,00	46,40	0,00
6. Kratkoročna sredstva skupaj (1 + 2 + 3 + 4 + 5 + 6)	6.636.293	100,00	7.279.051	100,00	7.906.901	100,00	109,69	108,63

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d. o. o. (2012-2014).

Tabela 8 predstavlja kratkoročna sredstva podjetja Plastika Skaza, d. o. o. Iz tabele je razvidno, da so se kratkoročna sredstva leta 2013 glede na leto 2012 povečala, in sicer za 9,69 %. Do tega povečanja je prišlo v veliki meri zaradi povečanja denarnih sredstev v podjetju, ki so se tega leta glede na preteklo leto povečala za 89,01 %, prav tako so se leta 2013 zaloge povečale, in sicer za 22,71 %. Kratkoročne poslovne terjatve predstavljajo največji delež v strukturi kratkoročnih sredstev in predstavljajo vsaj 48,84 % delež vseh sredstev. Leta 2014 so se kratkoročna sredstva povečala za 9,69 % glede na predhodno leto. Do povečanja je prišlo predvsem zaradi denarnih sredstev, ki so se leta 2014 povečala za 68,51 % glede na leto 2013. Povečale so se tudi kratkoročne poslovne terjatve za 5,12 %, zmanjšale pa so se zaloge, in sicer za 16,42 %. Na uspešnost poslovanja podjetja Plastika Skaza, d. o. o., vpliva povečanje obsega kratkoročnih sredstev, zaradi povečanja kratkoročnih poslovnih terjatev in zalog. Kratkoročna sredstva so se leta 2014 glede na leto 2013 pri konkurentu povečala za 19,92 %, leta 2013 pa so se glede na leto 2012 zmanjšala za 5,71 %.

3.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev

Pomemben dejavnik uspešnosti podjetja je hitrost obračanja obratnih sredstev, saj podjetje ustvarja poslovni uspeh z dejanskim obsegom obratnih sredstev ter hitrim obračanjem le teh. Hitrost obračanja kratkoročnih sredstev predstavlja pomemben dejavnik uspešnosti poslovanja podjetja. S koeficientom obračanja kratkoročnih sredstev in številom dni vezave kratkoročnih sredstev določimo hitrost obračanja kratkoročnih sredstev. Ta koeficient pridobimo iz poslovnih prihodkov družbe v preučevanem obdobju, ki ga je potrebno deliti s povprečnim stanjem kratkoročnih sredstev.

Trajanje enega obrata se določi na osnovi razmerja med številom dni v letu in koeficientom obračanja kratkoročnih sredstev. Za število dni v letu se pogosto uporabi 365 dni. Rezultat izračuna nam pove, kako pogosto se kratkoročna sredstva obrnejo. Koeficient obračanja se lahko samo predvideva za prihodnost, ne more pa se ga določiti. Izračunamo ga lahko samo za predhodno obdobje (Kosi, Marc & Peljhan, 2004, str. 4).

Priloga 9 prikazuje analizo koeficientov obračanja. Iz nje je razvidno, da so koeficienti obračanja v proučevanem obdobju naraščali. Koeficient obračanja obratnih sredstev se je leta 2013 glede na leto 2012 povečal za 12,10 %, leta 2014 v primerjavi z letom 2013 pa se je povečal za 11,26 %. To pomeni, da so se obratna sredstva leta 2014 obrnila 3,66-krat, en obrat pa je trajal približno 100 dni. Koeficient obračanja zalog se je v letu 2014 povečal za 22,26 % glede na predhodno leto, kar pomeni, da so se zaloge obrnile 13,81-krat oziroma je en obrat trajal 26,44 dneva. Leta 2012 so se zaloge obrnile 10,12-krat, v letu 2013 11,35-krat. En obrat je trajal 36,06 dneva v letu 2012 in 32,17 dneva v letu 2013. Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev se je leta 2013 povečal za 12,49 % glede na leto 2012 in leta 2014 za 23,02 % glede na predhodno leto. Trajanje enega obrata se je leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšalo za 11,10 %, leta 2014 pa se je glede na leto 2013 zmanjšalo za 18,72 %. Kratkoročne terjatve so se najhitreje obračale leta 2014, in sicer 7,83-krat oziroma so za obrat potrebovale 46,61 dneva. Pri konkurentu so se obratna sredstva leta 2014 obrnila 2,43-krat, za obrat pa so potrebovala približno 150 dni. Zaloge so se leta 2014 obrnile 9,36-krat in so za obrat potrebovale približno 39 dni. Obračanje kratkoročnih terjatev je pri konkurentu trajalo 84 dni, zaloge pa so se obrnile 4,34-krat leta 2014.

4 ANALIZA ZAPOSLENIH

Zaposleni predstavljajo temelj poslovanja v podjetju. Da bi dosegli največje učinke skozi celoten proces njihovega dela je potrebno poznati in analizirati dejavnike, ki vplivajo na zadovoljstvo, prav tako pa tudi zaznati spremembe v zadovoljstvu zaposlenih, ki vplivajo na njihovo delovno uspešnost (Žužman & Žužman, 2014, str. 16). Zupan (1994, str. 96) pravi, da je posledica učinkovitosti zaposlenih nižji stroški dela in materiala, doseganje pogodbenih rokov in višja kakovost izdelkov in storitev.

Zaposleni v podjetju predstavljajo na nek način delovna sredstva v živi obliki. S tehnološkim napredkom, vse večjo kompleksnostjo okolja in interakcij v okolju se z razvojem povečuje tudi pomembnost oziroma vrednost zaposlenih za podjetja. Velikokrat predstavljajo najpomembnejši potencial podjetja in njegovo konkurenčno prednost (Bergant, 2011, str. 97).

4.1 Število zaposlenih

Število zaposlenih je sestavni del poslovnega načrta, ki ga podjetje izvede za sistematičen pristop k poslovanju. Skozi načrtovanje kadra podjetje odgovori na vprašanje kadrovske sposobnosti organizacije glede na potrebe. Prav tako skozi načrtovanje ugotovi, ali skozi obstoječ način organizacije lahko uresniči zastavljene cilje, glede na to, ali imajo dovolj (številčno) zaposlenih in z ustreznimi znanji (Mayr, 2010, str. 110).

Tabela 9: Število zaposlenih v podjetju Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks 13/12	Indeks 14/13
1. Število zaposlenih na dan 1.1.	153	179	171	116,99	95,53
2. Število zaposlenih na dan 31.12.	179	171	166	95,53	97,08
3. Povprečno število zaposlenih	166,00	175,00	168,50	105,42	96,29
4. Povprečno število zaposlenih glede na opravljene ure	164,32	171,23	166,34	104,21	97,14

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d. o. o. (2012-2014).

Kot prikazuje tabela 9, je bilo v podjetju Plastika Skaza, d. o. o., v začetku leta 2013 glede na leto 2012 16,99 % več zaposlenih. V začetku leta 2014 pa se je število zaposlenih glede na leto 2013 zmanjšalo za 4,47 %. Povprečno število zaposlenih glede na opravljene ure se je leta 2013 povečalo za 4,21 % glede na leto 2012. Leta 2014 pa se je povprečno število zaposlenih glede na opravljene ure zmanjšalo za 2,86 % glede na predhodno leto. Povprečno število zaposlenih se je pri konkurentu leta 2014 glede na leto 2013 zmanjšalo za 2,16 %, leta 2013 pa se je povprečno število zaposlenih glede na leto 2012 povečalo za 4,51 %.

4.2 Struktura zaposlenih

Zaposleni v podjetju so vpeti v projekte za prihodnost. V podjetju nenehno spremljajo in uvajajo inovativne metode dela. Zaposlenim ponujajo možnost izobraževanja doma in v tujini. Z delavnicami in šolanjem ponujajo zaposlenim možnost napredovanja. Podjetje Plastika Skaza, d. o. o., je družini prijazno podjetje, ki skrbi za ravnovesje med zasebnim in službenim življenjem, kar zagotovo pozitivno vpliva na zaposlene (Plastika Skaza, d. o. o., 2017).

Kot prikazuje tabela 10, se je v proučevanem obdobju struktura izobrazbe zaposlenih spreminjala. Zaposleni s V. stopnjo izobrazbe predstavljajo največji delež zaposlenih, in sicer z vsaj 36,31 % deležem. Sledijo jim zaposleni s III. in IV. stopnjo izobrazbe, ki predstavljajo vsaj 28,92 % delež vseh zaposlenih. Glede na proizvodno strukturo preučevanega podjetja je visok delež srednje kvalificiranih delavcev. Večja sprememba je opazna pri nizko kvalificiranih delavcih, saj se je število zaposlenih z najnižjo stopnjo izobrazbe leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšalo za 29,63 %, leta 2014 pa glede na predhodno leto za 21,05 %.

Tabela 10: Struktura zaposlenih po izobrazbi podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

STOPNJA IZOBRAZBE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks 13/12	Indeks 14/13
	zaposleni	%	zaposleni	%	zaposleni	%		
I. in II.	27	15,08	19	11,11	15	9,04	70,37	78,95
III. In IV.	60	33,52	57	33,33	48	28,92	95,00	84,21
V.	65	36,31	65	38,01	68	40,96	100,00	104,62
VI.	10	5,59	17	9,94	16	9,64	170,00	94,12
VII.	16	8,94	11	6,43	17	10,24	68,75	154,55
VIII.	0	0,00	2	1,17	2	1,20	0,00	0,00
IX.	1	0,56	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00
SKUPAJ	179	100,00	171	100,00	166	100,00	95,53	97,08

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

5 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Poleg analize uspeha in ugotavljanja uspešnosti poslovanja podjetja je za popolno analizo treba narediti še analizo poslovnih funkcij. V podjetju se srečujejo z mnogimi funkcijami, med katere sodijo nabavna funkcija, proizvodna funkcija, prodajna funkcija in finančna funkcija.

V nadaljevanju analiziram proizvodno, prodajno in finančno funkcijo.

5.1 Analiza proizvodnje

Proizvodnja predstavlja osrednjo fazo v reproduksijskem procesu. Njena naloga je, da ob sodelovanju delovnih sredstev in delovne sile spreminja predmete dela v določene poslovne učinke, to je v proizvode ali storitve, ki so namenjeni zadovoljevanju potreb. Proizvodnjo je mogoče spremljati in ocenjevati zgolj z naturalnega, količinskega vidika, obstaja pa tudi možnost, da jo spremljamo vrednostno (Pučko, 2005, str. 86).

Stroški v podjetju predstavljajo vrednost nabavljenih potroškov (delovnih strdtev, predmetov dela, dela zaposlenih) so nujni za poslovni proces. Stroške v podjetju obravnavamo z različnih vidikov, kot naravne vrste stroškov, izvirne stroške (materiala, amortizacije, stroške dela in storitev). Povzročitelji stroškov so praviloma aktivnosti v podjetju, zato je za zagotavljanje konkurenčnosti podjetja na trgu bistveno poznavanje in obvladovanje stroškov, kar pa podjetje lahko doseže z načrtovanjem, spremljanjem in pravočasnim ukrepanjem ob izstopanju od načrtovanih stroškov (Rebernik & Širec, 2017, str. 319-324).

Zaradi pomanjkanja in nedostopnosti podatkov je v nadaljevanju prikazana proizvodnja analiziranega podjetja po celotnih stroških, saj drugače podjetja ni bilo mogoče predstaviti.

Tabela 11: Obseg (v €) in struktura stroškov (v %) podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks 13/12	Indeks 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Stroški materiala	14.962.880	63,75	16.575.066	64,44	21.006.320	67,67	110,77	126,73
2. Stroški storitev	1.534.815	6,54	1.969.396	7,66	2.738.515	8,82	128,31	139,05
3. Amortizacija	740.690	3,16	806.012	3,13	838.337	2,70	108,82	104,01
4. Odpisi zalog in terjatev	0	0,00	923	0,00	0	0,00	0,00	0,00
5. Stroški dela	3.625.311	15,44	3.688.928	14,34	3.729.095	12,01	101,75	101,09
a) Stroški plač	2.609.296	11,12	2.683.007	10,43	2.727.984	8,79	102,82	101,68
6. Drugi stroški	592.773	2,53	561.057	2,18	560.188	1,80	94,65	99,85
7. SKUPAJ (1 + 2 + 3 + 4 + 5)	23.472.991	100,00	25.723.332	100,00	31.040.251	100,00	109,59	120,67

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

Tabela 11 prikazuje, da so se celotni stroški v proučevanih letih povečevali. Leta 2014, ko so skupni stroški imeli največjo vrednost, so se glede na leto 2013 povečali za 20,67 %, leta 2013 pa so se glede na leto 2012 povečali za 9,59 %. Največji delež skupnih stroškov predstavljajo stroški materiala, kar je glede na dejavnost proučevanega podjetja pričakovano. Materialni stroški so se leta 2014 glede na 2013 povečali za 26,73 %, leta 2013 glede na leto 2012 pa za 10,77 %. Sledi strukturni delež stroškov dela, ki je v proučevanem obdobju predstavljal vsaj 12 % vseh stroškov. V proučevanem obdobju so se povečali tudi stroški storitev, in sicer leta 2014 glede na 2013 za 39,05 % in leta 2013

glede na leto 2012 za 28,31 %. Povečanje stroškov v opazovanem obdobju je imelo negativni vpliv na uspešnost poslovanja, saj večji stroški zmanjšujejo možnost povečanja dobička. Pri konkurentu v proučevanem obdobju ni bilo bistvenih sprememb pri skupnih stroških. Leta 2014 so se glede na leto 2013 skupni stroški povečali za 0,95 %, leta 2013 glede na predhodno leto pa za 0,08 %.

5.2 Analiza prodaje

Analiza oziroma merjenje prodaje je za podjetje ključnega pomena, saj na ta način lahko vzdržuje aktivnosti prodaje skladno z zastavljenimi cilji (planom prodaje). Na ta način zgodaj oziroma pravočasno odkrije in prepozna problematična področja delovanja, identificira priložnosti in nevarnosti. Podjetje analizira dejanske rezultate s cilji in ugotovi odstopanja ter dejavnike, ki so na to vplivali. Na tej osnovi poskuša najti izboljšave za doseganje uspešnosti prodaje v naslednjem obdobju (Grlica, 2010, str. 120).

Tabela 12: Obseg (v €) in struktura prodaje (v %) po prodajnih trgih podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks 13/12	Indeks 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	2.813.872	26,28	2.546.967	22,83	2.898.882	23,94	90,51	113,82
2. Čisti prihodki od prodaje na tujem trgu	18.524.209	86,81	21.603.036	89,45	26.496.239	90,14	116,62	122,65
3. SKUPAJ PRODAJA	21.338.081	100,00	24.150.003	100,00	29.395.121	242,75	113,18	121,72

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

Iz tabele 12 je razvidno, da se je prodaja na vseh trgih, razen leta 2013 na domačem trgu, povečala. Največji delež prodaje, z vsaj 86,81 % deležem, predstavlja tuji trg. Na domačem trgu se je prodaja leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšala za 9,49 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa se je povečala za 13,82 %. Skupna prodaja se je v proučevanem obdobju povečala, in sicer leta 2013 glede na leto 2012 za 13,18 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa za 21,72 %. Iz tabele je razvidno, da je bilo podjetje uspešno pri iskanju novih trgov.

5.3 Analiza financiranja

Analiza financiranja je pomembno orodje, ki ga finančni direktor uporablja za sprejemanje nadaljnjih odločitev v zvezi s poslovanjem. Vrsta in obseg analize je odvisna od interesa subjekta, same družbe, upnika in vlagateljev. Podatke za analizo podjetje pridobiva iz računovodskih izkazov in sicer bilance stanja izkaza poslovnega izida in poročila o denarnem toku (Šarlija, 2009, str. 1-2).

Obseg in struktura virov sredstev ter razmerja med njimi predstavljata glavna dejavnika na katera se osredotočimo pri analizi financiranja. Poslovodstvo sprejema odločitve glede vlaganja v sredstva. Pri sredstvih se osredotočimo na deleže med različnimi vrstami sredstev. Plačilno sposobnost in finančno stabilnost podjetja razberemo iz razmerja med sredstvi in njihovimi viri. Iz virov sredstev izračunamo stopnjo kapitalizacije in stopnjo zadolženosti (Rozman, 1993, str. 104).

5.3.1 Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev

Podjetje za poravnavanje obveznosti potrebuje sredstva, ki so lahko tuja kot na primer najeti krediti pri bankah ali drugih organizacijah, ki posojajo denar ali pa se financirajo iz lastnih virov kot so ustanovitveni kapital, rezerve, nerazporejen čisti dobiček (Palčiči, 2010, str. 20)

Priloga 10 prikazuje, povečanje obveznosti do virov sredstev v proučevanem obdobju. Kapital predstavlja z vsaj 56,16%, v strukturi največji delež obveznosti do virov sredstev. Kapital se je leta 2013 glede na leto 2012 povečal za 13,92 %, leta 2014 glede na predhodno leto pa za 12,82 %. Večji delež obveznosti do virov sredstev predstavljajo še kratkoročne finančne in poslovne obveznosti, ki pa so se leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšale za 3,61 %, nato pa leta 2014 glede na leto 2013 povečale za 1,86 %. Največji vpliv na povečanje obveznosti do virov sredstev je torej imel povečani kapital. Posledično so se obveznosti do virov sredstev leta 2013 glede na leto 2012 povečale za 4,20 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa za 8,55 %. Pri konkurentu so se obveznosti do virov sredstev leta 2013 glede na leto 2012 povečale za 19,59 %, leta 2014 pa za 7,67 % glede na predhodno leto.

Po Pučko (1998, str. 129) za ocenjevanje strukture obveznosti do virov sredstev uporabimo izračun za stopnjo kapitalizacije in stopnjo zadolženosti.

Podjetje se lahko odloči za financiranje iz večjega deleža lastniškega kapitala ali tujih virov. V primeru lastniškega kapitala lastniki kapitala pričakujejo oziroma zahtevajo določen donos, ki ga podjetje izplača v obliki dividend, medtem ko mora za tuje vire plačevati obresti, ki so določene na trgu kapitala.

Iz tabele 13 je razvidno, da je preučevano podjetje Plastika Skaza, d. o. o., v opazovanem obdobju razpolagalo z več lastnimi kot tujimi viri. S stopnjo kapitalizacije podjetje prikazuje delež lastniškega kapitala v vseh virih, ki jih podjetje prikazuje, medtem ko s stopnjo zadolženosti prikazuje delež tujih virov, ki vključujejo dolgoročne obveznosti, kratkoročne obveznosti in kratkoročne pasivne časovne razmejitve med vsemi viri. Lastni viri, ki predstavljajo kapital, rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve, so se v opazovanem obdobju povečevali, in sicer leta 2013 glede na leto 2012 za 13,28 % in leta 2014 glede na leto 2013 za 14,53 %. Stopnja kapitalizacije, ki je v letu 2013 znašala 61,97 %, se je glede na leto 2012 zaradi povečanja kapitala za 13,28 % povečala za 9,48 %. Leta 2014 je podjetje 34,35 % sredstev financiralo s tujimi sredstvi, 65,65 % sredstev pa z lastnim kapitalom. V opazovanem obdobju se je stopnja zadolženosti zmanjšala. Stopnja zadolženosti je bila največja leta 2012, ko je predstavljala 43,40 % vseh sredstev. Leta 2013 glede na leto 2012 se je stopnja zadolženosti zmanjšala za 12,36 %, leta 2014 glede na predhodno leto pa za 9,69 %. Stopnja kapitalizacije je večja od stopnje zadolženosti, kar pomeni, da je podjetje v tem obdobju več sredstev financiralo s kapitalom kot z dolgom in ni tvegalo z zadolževanjem. Tudi konkurent je razpolagal z več lastnimi kot tujimi viri. Stopnja kapitalizacije se je leta 2014 glede na leto 2013 povečala za 1,23 %, stopnja zadolženosti pa zmanjšala za 7,99 %.

Tabela 13: Stopnja kapitalizacije (v %) in stopnja zadolženosti (v %) podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks 13/12	Indeks 14/13
1. Lastni viri	6.149.095	6.965.399	7.977.374	113,28	114,53
2. Tuji viri	4.714.107	4.274.458	4.173.177	90,67	97,63
3. Vsi viri	10.863.202	11.239.857	12.150.551	103,47	108,10
4. Stopnja kapitalizacije (1/3) (v %)	56,60	61,97	65,65	109,48	105,94
5. Stopnja zadolženosti (2/3) (v %)	43,40	38,03	34,35	87,64	90,31

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d. o. o. (2012-2014).

5.3.2 Razmerja med sredstvi in viri financiranja

S kazalniki obračanja (ROA, ROE) ugotavljamo, kako dolgo bo potrebno financiranje sredstev v podjetju. Takrat ko je čas vezave kratkoročnih sredstev daljši pomeni, da je koeficient obračanja manjši, od časa potrebnega za pokritje kratkoročnih virov financiranja, je potrebno financiranje zagotoviti z dolgoročnimi viri financiranja (Mayr, 2010, str. 126).

5.3.2.1 Plačilna sposobnost

Skladno z 11. členom Zakona o finančnem poslovanju, postopku zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPPIPP) je plačilna sposobnost sposobnost pravne ali fizične osebe poravnati vse svoje finančne obveznosti, ko zapadejo. Preprosto povedano, plačilna sposobnost pomeni zmožnost pravočasno (brez zamud) plačevati vse svoje račune (Finančni slovar, 2018).

Tabela 14 prikazuje količnik obratne likvidnosti, količnik hitrega preizkusa likvidnosti in količnik denarne likvidnosti. Količnik obratne likvidnosti naj bi imel vrednost okoli 2, minimalno pa vsaj 1,2. V proučevanem podjetju je bila vrednost koeficienta obratne likvidnosti leta 2014 1,97, leta 2013 1,82 in leta 2012 1,56. Torej se je koeficient obratne likvidnosti leta 2013 glede na leto 2012 povečal za 16,39 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa za 8,31 %. Količnik hitrega preizkusa likvidnosti ali pospešeni koeficient predstavlja plačljivo sposobnost podjetja. Če ta znaša vsaj 1 ali več, je podjetje poleg zalog sposobno kriti tudi druga kratkoročna sredstva. Iz tabele je razvidno, da je proučevano podjetje plačilno sposobno, saj pospešeni koeficient leta 2012 znaša 1,13, leta 2013 1,27 in leta 2014 1,52. Leta 2013 se je plačilna sposobnost glede na leto 2012 povečala za 12,17 %, a se je leta 2014 glede na leto 2013 zopet povečala, in sicer za 19,69 %. Optimalna vrednost koeficienta denarne likvidnosti naj bi znašala vsaj 0,5 in kaže, koliko kratkoročnih obveznosti lahko podjetje poravna z najlikvidnejšimi sredstvi. Količina denarnih sredstev v podjetju se je v proučevanem obdobju povečevala. Posledično se je povečeval tudi količnik denarne likvidnosti. Leta 2012 in 2013 podjetje ni bilo sposobno z denarnimi sredstvi pokriti kratkoročnih obveznosti. Količnik denarne sposobnosti se je leta 2013 glede na leto 2012 povečal za 96,29 %, leta 2014 pa se je glede na leto 2013 povečal za 65,43 %. Leta 2014 je podjetje z denarnimi sredstvi bilo sposobno pokriti kratkoročne obveznosti. V proučevanem obdobju se je podjetje Plastika Skaza, d. o. o., nahajalo na meji plačilne sposobnosti.

Tabela 14: Plačilna sposobnost podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks 13/12	Indeks 14/13
1. Obratna sredstva	6.394.747	7.166.985	7.906.901	112,08	110,32
2. Zaloge	1.766.860	2.168.190	1.812.226	122,71	83,58
3. Denarna sredstva	700.956	1.324.911	2.232.602	189,01	168,51
4. Kratkoročne obveznosti	4.088.414	3.936.787	4.010.107	96,29	101,86
5. Količnik obratne likvidnosti (1/4)	1,56	1,82	1,97	116,39	108,31
6. Količnik hitrega preizkusa likvidnosti ((1 – 2)/4)	1,13	1,27	1,52	112,17	119,69
7. Količnik denarne likvidnosti (3/4)	0,17	0,34	0,56	196,29	165,43

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d. o. o. (2012-2014).

5.3.2.2 Finančna stabilnost

Finančna stabilnost je stanje, v katerem se preprečuje kopičenje sistemskega tveganja. Sistemsko tveganje je mogoče opisati kot tveganje, da finančni sistem ne bo mogel zagotoviti potrebnih finančnih produktov in storitev, in sicer do te mere, da bi to lahko pomembno vplivalo na gospodarsko rast in blaginjo (Financial Stability Review, 2018).

Kazalnik prikazuje delež trajnega in dolgoročnega financiranja v obveznostih do virov sredstev. Ti viri financiranja se na splošno opredeljujejo kot »kvalitetni« viri financiranja. Načeloma vplivajo na večjo varnost poslovanja. V primeru, da jih je preveč, se postavlja vprašanje gospodarnosti angažiranih virov sredstev, v primeru, da jih je premalo, pa vprašanje tveganja poslovanja s takim podjetjem. Idealna velikost se razlikuje od primera do primera, od dejavnosti do dejavnosti (Računovodstvo Pavliha, 2018).

Finančna stabilnost prikazuje v kolikšni meri so dolgoročna sredstva pokrita z dolgoročnimi viri. Med dolgoročne vire so vključeni kapital, rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve ter dolgoročne obveznosti.

Tabela 15: Finančna stabilnost podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks 13/12	Indeks 14/13
1. Dolgoročni viri sredstev	6.617.304	7.218.450	8.099.052	109,08	112,20
2. Dolgoročna sredstva	4.226.909	3.960.806	4.128.079	93,70	104,22
3. Količnik finančne stabilnosti (1/2)	1,57	1,82	1,96	116,41	107,65

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

Tabela 15 prikazuje finančno stabilnost. Vrednost kazalnika finančne stabilnosti se je vsa proučevana leta gibala nad 1, kar pomeni, da je podjetje z dolgoročnimi viri financiralo vsa dolgoročna in še nekaj kratkoročnih sredstev, iz česar sledi, da je dolgoročno sposobno poravnati svoje obveznosti. Leta 2014 glede na leto 2013 se je koeficient finančne stabilnosti povečal za 7,65 % in dosegel vrednost 1,96. Podjetje je v proučevanem obdobju izkazalo finančno stabilnost oziroma solventnost podjetja. Količnik finančne stabilnosti konkurenta je leta 2012 znašal 3,06, leta 2013 2,05 in leta 2014 2,47.

6 UGOTOVLJENE PREDNOSTI IN SLABOSTI TER PREDLOGI IZBOLJŠAV

V tem poglavju izpostavljam nekatere prednosti in slabosti poslovanja proučevanega podjetja na osnovi analize poslovanja in podajam predloge za izboljšanje poslovanja. Neposredno iz analize poslovanja se lahko razberejo prednosti, ki imajo pozitiven vpliv na uspešno poslovanje podjetja, to so povečanja čistega dobička, povečanje produktivnosti

dela povečanje ter povečanje prodaje na tujih trgih. Te sem predstavila podrobneje že v predhodnih poglavjih, zato se v nadaljevanju osredotočim na nefinančne kazalnike, ki prav tako vplivajo na uspešnost poslovanja, to so razvoj in počutje zaposlenih, optimizacija proizvodnega procesa in družbena odgovornost podjetja.

Kljub temu da je podjetje Plastika Skaza, d. o. o., že zelo uspešno družini prijazno podjetje, se bi njihovo uspešnost dalo še izboljšati. Njihov cilj je z znanjem, izkušnjami in vrhunsko tehnologijo izpopolniti vse potrebe naročnikov, uresničiti najzahtevnejše ideje in pri tem dosegati najvišjo kakovost. V podjetju se zavedajo, da je ključni dejavnik za uspeh podjetja zadovoljstvo zaposlenih, zato svojim zaposlenim omogočajo napredovanja, izobraževanja ter osebni razvoj. Zaposleni v podjetju so vpeti v projekte za prihodnost. Nenehno spremljajo in uvajajo inovativne metode dela. Zaposlenim ponujajo možnost izobraževanja doma in v tujini. Z delavnicami in šolanjem zaposlenim ponujajo možnost napredovanja. Podjetje Plastika Skaza, d. o. o., želi prispevati k dolgoročnemu procesu spreminjanja kulture v podjetjih in v javnosti nasploh, ozavestiti posameznike in delodajalce, da uspešna kariera in družina nista nerazdružljivi in se ne izključujeta ter da za uspešno kariero ni treba žrtvovati družinskega življenja. Na vodilnih mestih v podjetju prevladujejo ženske in prepričani so, da jih to dela močnejše od konkurence.

V podjetju spodbujajo k pozitivnim spremembam in družbeno odgovornim ravnanjem. Stremijo k zagotavljanju kakovosti, osredotočajo se na hitrost in fleksibilnost poslovanja. Razvijajo dolgoletno partnerstvo in v segmentu ekološko usmerjenih izdelkov razvijajo dobro prakso z uporabniki in lokalnimi skupnostmi. Delujejo po načelu vitkega poslovanja, torej se hitro prilagajajo spremembam.

V proučevanem obdobju so poleg prednosti obstajale tudi slabosti, ki bi lahko negativno vplivale na poslovno uspešnost podjetja. Iz analize financiranja lahko razberemo, da podjetje Plastika Skaza d. o. o. večino svojih obveznosti poravnava s kapitalom, kar je z vidika upnikov ugodno, saj za njih pomeni, da podjetje posluje dokaj varno. Po drugi strani pa je takšno poslovanje za podjetje razmeroma drago.

Za uspešno poslovanje podjetja je ugotavljanje obračanja obratnih sredstev in obračanja terjatev do kupcev pomembno, saj prikazuje plačilno disciplino kupcev in uspešnost podjetja pri obračanju sredstev. Iz analize je razvidno, da podjetje razmeroma dolgo financira kupce. Koeficient obračanja terjatev do kupcev se lahko poveča, če se kupcem ponudi popust ob predčasnem plačilu obveznosti.

Iz analize poslovanja proučevanega podjetja lahko ocenim, da prejetje priznanja Gazela v proučevanem obdobju ni vplivalo na poslovno uspešnost podjetja, saj je bil poslovni izid iz poslovanja med proučevanima letoma 2013 in 2014 skoraj nespremenjen.

Glede na analizo poslovanja podjetja bi bilo treba s strateškimi, razvojnimi in investicijskimi aktivnostmi izboljšati optimizacijo proizvodnega procesa, ostati med vodilnimi podjetji v kakovosti in iznajdljivosti brizganja plastičnih mas, osvajati tuje trge

partnerjev, dobaviteljev in kupcev ter prispevati k rasti, razvoju in moči podjetja. Potrebno bi bilo s sodobno organizacijo poslovanja zagotoviti optimalne cene in učinkovito distribucijo, vlagati v specializacijo, razvoj in izobraževanje zaposlenih ter izboljšave delovnega okolja.

SKLEP

Na osnovi opravljene analize podjetja Plastika Skaza, d. o. o., sem ugotovila, da je v opazovanem obdobju podjetje na določenih področjih doseglo uspešnost v poslovanju. Prav tako sem ugotovila, da še vedno obstajajo določena področja, ki se jim bo podjetje moralo bolj posvetiti, da prepreči nastanek morebitnih težav.

Ob koncu proučevanega poslovnega leta 2014 je podjetje uspešno poslovalo saj se čisti dobiček, povečal za 11,20 % glede na predhodno leto. Pozitivnega poslovnega rezultata je podjetje ustvarilo zaradi dobička iz poslovanja. Na drugi strani pa je imelo podjetje pri poslovanju iz financiranja in izrednega delovaja izgubo. Zaradi povečanja prihodkov od prodaje se je produktivnost dela povečala, ki se je leta 2014 glede na leto 2013 povečala za okoli 25 %. Kazalca ekonomičnosti kažeta, da se ekonomičnost podjetja v proučevanem obdobju ni bistveno spreminjala. Na osnovi kazalcev rentabilnosti ugotavljam, da je podjetje poslovalo rentabilno, dobičkonosnost sredstev in rentabilnost kapitala sta se sicer leta 2014 glede na leto 2013 zmanjšali, kar je posledica relativno večjega povečanja povprečnih sredstev in kapitala v primerjavi s čistim dobičkom.

Iz analize sredstev je razvidno, da so se celotna sredstva v letu 2014 glede na leto 2013 povečala za 8,15 %. Do povečanja je prišlo predvsem zaradi povečanja deleža kratkoročnih sredstev kot posledica vpliva povečanja denarnih sredstev in kratkoročnih poslovnih terjatev. Povečala so se tudi dolgoročna sredstva, saj je podjetje leta 2014 vlagalo v nakup nove opreme. V podjetju se zavedajo pomembnosti vlaganja v novo tehnologijo in opremo. Koeficienti obračanja obratnih sredstev, obračanja zalog in obračanja kratkoročnih terjatev do kupca pa so se leta 2014 glede na predhodno leto povečali, kar je pozitivno vplivalo na poslovni rezultat.

Število zaposlenih se je v proučevanem obdobju zmanjšalo, prav tako pa se je spremenila tudi izobrazbena struktura, in sicer se je izobrazba v podjetju dvignila. Do dviga izobrazbene strukture je prišlo predvsem, ker podjetje stremi k povečanju izobrazbe zaposlenih in zato vlaga veliko sredstev.

Iz analize proizvodnje, ki je prikazana na podlagi stroškov, lahko razberemo, da so se leta 2014 glede na leto 2013 stroški povečali za 20,67 %. Do povečanja je prišlo zaradi povečanja materialnih stroškov in stroškov storitev, kar je vezano na povečanje obsega proizvodnje. Prav tako so se povečali poslovni prihodki. To povečanje stroškov je imelo negativni vpliv na uspešnost poslovanja. Med proučevanima letoma 2013 in 2014 je bil poslovni izid iz poslovanja skoraj nespremenjen.

Analiza prodaje je pokazala, da podjetje Plastika Skaza, d. o. o., večinski delež prodaje opravlja na tujih trgih. Prodaja se je leta 2014 glede na preteklo leto povečala za 21,72 %. Na domačem trgu se je to obdobje povečala za 13,82 %, na tujem trgu pa za 22,65 %.

Iz finančne analize lahko razberemo, da so se obveznosti do virov sredstev skozi proučevano obdobje povečevale. Kapital predstavlja največji strukturni delež obveznosti do virov sredstev. To pomeni večjo finančno stabilnost podjetja in zmanjšanje tveganja za upnike podjetja. Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti so se v času opazovanega obdobja zmanjševale. Stopnja kapitalizacije se je v opazovanem obdobju povečevala oziroma se je stopnja zadolženosti zmanjševala.

Leta 2013 so se vrednosti kazalcev plačilne sposobnosti zmanjšale, vendar niso padle pod priporočljivo mejo vrednosti. Leta 2012 in 2014 so ti kazalci višji. Vrednost koeficienta finančne stabilnosti se je v vseh treh letih gibala nekoliko pod optimalno mejo, ki pa je bila leta 2014 glede na proučevano obdobje najvišja in je znašala 1,97. Iz tega je razvidno, da je podjetje bilo sposobno večino dolgoročnih sredstev financirati z dolgoročnimi viri sredstev.

S primerjavo analize poslovanja podjetja Plastika Skaza, d. o. o., in konkurenta Plastoform Šmarjeta, d. o. o., sem ugotovila, da sta obe podjetji uspešno poslovali v proučevanem obdobju, vendar je bilo podjetje Plastika Skaza, d. o. o., uspešnejše.

Pri primerjalni analizi poslovanja proučevanih podjetij moram izpostaviti, da sem v času pisanja zaključne strokovne naloge imela težavo z nedostopnimi in pomanjkljivimi podatki. Nekaterih analiz zato ni bilo mogoče proučiti v celoti. Prav tako zaradi omejitve obsega zaključne strokovne naloge ni bilo mogoče podrobneje analizirati podjetij.

LITERATURA IN VIRI

1. Bergant, Ž. (2011). *Osnove analize poslovanja*. Ljubljana: Inštitut za poslovno računovodstvo.
2. Bevčič, L. (2017). Mladi podjetnik. *Osnove računovodstva*. Pridobljeno 7. avgusta 2018 iz <http://mladipodjetnik.si/podjetniski-koticek/racunovodstvo/osnove-racunovodstva>
3. Bošnjak, M. (2000). *Gradivo za vaje in seminar za predmeta upravljanje in ravnanje podjetja in temeljni managementa*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
4. Dvoršak, J. (2011). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Zavod IRC.
5. Černač Stupar, T. (2011). *Dolgoročna sredstva in drobni inventar*. Pridobljeno 27. septembra 2018 iz <https://www.dlib.si/stream/URN:NBN:SI:DOC-RDLW1YZL/97d9b88b-72a8-4e31-b400-f3c62cc2e0f6/PDF>
6. EFOS. (2018). *Financijska analiza*. Pridobljeno 27. septembra 2018 iz http://www.efos.unios.hr/financiranje-poduzetnickog-pothvata/wp-content/uploads/sites/224/2013/04/8_financijski-pokazatelji.pdf

7. *Financial Stability Review*. (brez datuma). Pridobljeno 26. junija 2018 iz <https://www.ecb.europa.eu/pub/fsr/html/index.en.html>
8. Finančni slovar. (brez datuma). *Plačilna sposobnost*. Pridobljeno 7. avgusta 2018 iz <http://www.financnislovar.com/definicije/placilna-sposobnost.html>
9. Grlica, Z. (2010). *Prodaja*. Ljubljana: Zavod IRC Ljubljana.
10. Kosi, U., Marc, M. & Peljhan, D. (2004). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. Mayr, B. (2010). *Kako gospodariti, da bomo potrebovali čim manj virov financiranja*. Ljubljana: Visoka šola za računovodstvo. Ptuj: s.n.
12. Orel, J. (2010). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: GZS Ljubljana
13. Palčič, D. & Vrčon Tratar, N. (2010). *Ekonomika podjetja*. Pridobljeno 5. novembra 2018 iz http://www.mizs.gov.si/fileadmin/mizs.gov.si/pageuploads/podrocje/ss/Gradiva_ESS/UNISVET/UNISVET_13ET_Ekonomika_Palcic.pdf
14. Plastika Skaza, d. o. o. (brez datuma). *O nas*. Pridobljeno 20. decembra 2017 iz <http://www.skaza.si/>
15. Plastika Skaza, d. o. o. (2013). *Letno poročilo družbe Plastika Skaza na dan 31. 12. 2012*. Velenje: Plastika Skaza, d. o. o.,
16. Plastika Skaza, d. o. o., (2014). *Letno poročilo družbe Plastika Skaza na dan 31. 12. 2013*. Velenje: Plastika Skaza, d. o. o.,
17. Plastika Skaza, d. o. o. (2015). *Letno poročilo družbe Plastika Skaza na dan 31. 12. 2014*. Velenje: Plastika Skaza, d. o. o.,
18. Pučko, D. (1998). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
19. Pučko, D. (2005). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
20. Pučko, D., & Rozman, R. (1998). *Ekonomika in organizacija podjetja, 1. knjiga. Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
21. Računovodstvo Pavliha. (brez datuma). *Stopnja dolgoročnosti financiranja*. Pridobljeno 14. avgusta 2018 iz naslovu http://www.pavliha.org/financno_racunovodstvo/boniteta_kazalniki.htm
22. Rebernik, M. (2008). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: GV Založba.
23. Rebernik, M. & Širec, K. (2017). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: IUS Siftware GV Založba.
24. Rozman, R. (1993). *Planiranje poslovanja podjetja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
25. Samuels, M. J., Wilkes, F. M., & Brayshaw, R. E. (1995). *Management of Company Finance*. London: Chapman&Hall.
26. *Slovenski računovodski standardi* (2016). Ur. L. RS, št. 95/2015. Pridobljeno 12. avgusta 2018 iz <http://www.pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=DRUG4192>
27. *Slovenski računovodski standardi*. (2016). Ur. L. RS, št. 95/2015 z dne 10.12.2015
28. *Slovenski inštitut za revizijo*. (2016). Slovenski računovodski standardi UR. L. RD, št. 95/2015
29. SURS. (brez datuma). *Indeks cen življenjskih potrebščin za leta 2012, 2013 in 2014*. Pridobljeno 10. maja 2017 iz <http://pxweb.stat.si/>

30. Šarlija, N. (2009). *Financijski management*. Pridobljeno 27. septembra 2018 iz http://www.efos.unios.hr/financijski-menadzment-za-poduzetnike/wp-content/ploads/sites/144/2013/04/microsoft_word_-_financijska_analiza.doc.pdf
31. Šimonka, S. (2016). Banka za podjetnike. *Podjetniške finance*. Pridobljeno 7. avgusta 2018 iz <https://bankazapodjetnike.si/novice/podjetniske-finance/kako-ugotoviti-ali-je-podjetje-sposobno-najeti-posojilo/>
32. Šuštar, R. (2011) *Analiza posovanja*. Ljubljana: Zavod IRC
33. Vujevič, K. & Balen, M. (2006) *Pokazatelj uspešnosti poslovanja proizveča pomorskega prometa*. Pomorstvo, 20(2), 33-45.
34. Zlobec, M. & Vratnar, T. (2018) *Metodološko pojasnilo indeksi cen življenjskih potrebščin in povprečne drobnoprodajne cene*. Pridobljeno 7. avgusta iz <https://www.stat.si/statweb/File/DocSysFile/7800>
35. Zupan, N. (1994). Način povečanja učinkovitosti in uspešnosti zaposlenih. V *Zbornik 2. Letnega srečanja Zveze ekonomistov Slovenije*. Ljubljana: Zveza ekonomistov Slovenije.
36. Žnidaršič Kranjc, A. (1995). *Ekonomika podjetja*. Postojna: Dej.
37. Žužman, D. & Žužman, I. (2014). *Povezanost zadovoljstva zaposlenih z odnosom do kakovosti kot dela organizacijske klimev izbrani organizaciji*. Pridobljeno 27.septembra 2018 iz http://journal.doba.si/repec/pdf/6_2014_1-2_povezanost.pdf

PRILOGE

Priloga 1: Sredstva podjetja Plastika Skaza, d. o. o., na dan 31. 12. v letih 2012, 2013, 2014, v tekočih in stalnih cenah (v €)

	KATEGORIJE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014
		TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
	SREDSTVA	10.766.156	10.863.202	11.217.422	11.239.857	12.150.551
A.	DOLGOROČNA SREDSTVA	4.189.148	4.226.909	3.952.900	3.960.806	4.128.079
I.	Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	99.291	100.186	57.348	57.463	70.068
1.	Neopredmetena sredstva	44.259	44.658	36.852	36.926	51.133
4.	Dolgoročno odloženi stroški razvijanja	55.032	55.528	20.496	20.537	18.935
II.	Opredmetena osnovna sredstva	4.079.439	4.116.211	3.884.556	3.892.325	4.044.520
1.	Zemljišča in zgradbe	2.164.537	2.184.048	2.085.562	2.089.733	2.011.879
	a) Zemljišča	815.487	822.838	815.487	817.118	815.487
	b) Zgradbe	1.349.050	1.361.210	1.270.075	1.272.615	1.196.391
3.	Druge naprave in oprema	1.675.971	1.691.078	1.653.291	1.656.598	1.877.735
4.	Predujmi za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev in opredmetena osnovna sredstva v gradnji in izdelavi	238.931	241.085	145.703	145.994	154.907
	a) Opredmetena osnovna sredstva v gradnji in izdelavi	238.409	240.558	145.703	145.994	154.907
	b) Predujmi za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev	522	527	0	0	0
III.	Naložbene nepremičnine	0	0	0	0	0
IV.	Dolgoročne finančne naložbe	0	0	0	0	0
V.	Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0	0	0
VI.	Odložene terjatve za davek	10.418	10.512	10.996	11.018	13.491
B.	KRATKOROČNA SREDSTVA	6.337.620	6.394.747	7.152.680	7.166.985	7.906.901
I.	Zaloge	1.751.076	1.766.860	2.163.862	2.168.190	1.812.226
1.	Material	853.783	861.479	1.164.322	1.166.651	1.075.006
2.	Nedokončana proizvodnja	99.052	99.945	109.413	109.632	48.388
3.	Proizvodi in trgovsko blago	690.002	696.222	595.259	596.450	533.762
4.	Predujmi za zaloge	108.239	109.215	294.868	295.458	155.070

se nadaljuje

nadaljevanje

	KATEGORIJE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014
		TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
II.	Kratkoročne finančne naložbe	0	0	0	0	0
III.	Kratkoročne poslovne terjatve	3.891.850	3.926.931	3.666.552	3.673.885	3.862.073
2.	Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	3.517.610	3.549.318	3.278.906	3.285.464	3.346.721
3.	Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	374.240	377.613	387.646	388.421	515.352
IV.	Denarna sredstva	694.694	700.956	1.322.266	1.324.911	2.232.602
C.	KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	239.388	241.546	111.842	112.066	115.571
	ZUNAJBILANČNA EVIDENCA	0	0	350.000	350.700	147.104

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

Priloga 2: Obveznosti do virov sredstev podjetja Plastika Skaza, d. o. o., na dan 31. 12. v letih 2012, 2013, 2014, v tekočih in stalnih cenah (v €)

	KATEGORIJE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014
		TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
	OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	10.766.156	10.863.202	11.217.422	11.239.857	12.150.551
A.	KAPITAL	5.958.458	6.012.168	6.835.242	6.848.912	7.727.204
I.	Vpoklicni kapital	4.007.670	4.043.795	4.007.670	4.015.685	4.007.670
1.	Osnovni kapital	4.007.670	4.043.795	4.007.670	4.015.685	4.007.670
II.	Kapitalske rezerve	0	0	0	0	0
III.	Rezerve iz dobička	99.906	100.807	143.745	144.032	188.650
1.	Zakonske rezerve	99.905	100.806	143.745	144.032	188.649
5.	Druge rezerve iz dobička	1	1	1	1	1
IV.	Presežki iz prevrednotenja	0	0	0	0	-6.140
V.	Preneseni čisti poslovni izid	1.098.229	1.108.128	1.850.882	1.854.584	2.683.827
VI.	Čisti poslovni izid poslovnega leta	752.653	759.437	832.945	834.611	853.197
B.	REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	135.704	136.927	116.254	116.487	250.170

se nadaljuje

nadaljevanje

	KATEGORIJE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014
		TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
1.	Rezervacije za pokojnine in podobne obveznosti	106.463	107.423	116.254	116.487	141.432
3.	Dolgoročne pasivne časovne razmejitve	29.241	29.505	0	0	108.738
C.	DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	464.026	468.209	252.546	253.051	121.678
I.	Dolgoročne finančne obveznosti	464.026	468.209	252.546	253.051	121.678
2.	Dolgoročne finančne obveznosti do bank	0	0	0	0	40.982
4.	Druge dolgoročne finančne obveznosti	464.026	468.209	252.546	253.051	80.696
II.	Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0	0	0
III.	Odložene obveznosti za davek	0	0	0	0	0
Č.	KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	4.051.890	4.088.414	3.928.929	3.936.787	4.010.107
I.	Obveznosti vključene v skupine za odtujitev	0	0	0	0	0
II.	Kratkoročne finančne obveznosti	316.590	319.444	356.214	356.926	315.708
2.	Kratkoročne finančne obveznosti do bank	0	0	0	0	9.892
4.	Druge kratkoročne finančne obveznosti	316.590	319.444	356.214	356.926	305.816
III.	Kratkoročne poslovne obveznosti	3.735.300	3.768.970	3.572.715	3.579.860	3.694.399
2.	Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	3.367.400	3.397.754	3.249.460	3.255.959	3.323.937
4.	Kratkoročne poslovne obveznosti na podlagi predujmov	301	304	1.885	1.889	4.082
5.	Druge kratkoročne poslovne obveznosti	367.599	370.913	321.370	322.013	366.380
D.	KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	156.078	157.485	84.451	84.620	41.392
	ZUNAJBILANČNA EVIDENCA	0	0	350.000	350.700	147.104

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

Priloga 3: Poslovni izid iz poslovanja podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013, 2014, v tekočih in stalnih cenah (v €)

	KATEGORIJE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014
		TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
1.	Čisti prihodki od prodaje	20.918.949	21.338.081	24.101.799	24.150.003	29.395.121
a)	Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	2.758.601	2.813.872	2.541.883	2.546.967	2.898.882
b)	Čisti prihodki od prodaje na tujem trgu	18.160.348	18.524.209	21.559.916	21.603.036	26.496.239
2.	Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	317.848	324.216	-84.381	-84.550	-132.641
3.	Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0	0	0	0	0
4.	Drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	44.577	45.470	39.186	39.264	109.669
5.	Stroški blaga, materiala in storitev	16.173.639	16.497.694	18.507.447	18.544.462	23.744.835
a)	Nabavna vrednost prodanih blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	14.668.972	14.962.880	16.541.982	16.575.066	21.006.320
b)	Stroški storitev	1.504.667	1.534.815	1.965.465	1.969.396	2.738.515
6.	Stroški dela	3.554.101	3.625.311	3.681.565	3.688.928	3.729.095
a)	Stroški plač	2.558.043	2.609.296	2.677.652	2.683.007	2.727.984
b)	Stroški socialnih zavarovanj	414.930	423.244	443.976	444.864	440.923
	od tega stroški pokojninskih zavarovanj	232.361	237.017	242.186	242.670	246.917
c)	Drugi stroški dela	581.129	592.773	559.937	561.057	560.188
7.	Odpisi vrednosti	726.141	740.690	805.324	806.935	838.337
a)	Amortizacija	726.141	740.690	804.403	806.012	838.337
c)	Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	0	0	921	923	0
8.	Drugi poslovni odhodki	12.490	12.740	7.671	7.686	2.975
9.	Finančni prihodki iz deležev	0	0	0	0	0
10.	Finančni prihodki iz danih posojil	0	0	0	0	0
11.	Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	36.873	37.612	21.224	21.266	7.638
b)	Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do drugih	36.873	37.612	21.224	21.266	7.638

se nadaljuje

nadaljevanje

	KATEGORIJE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014
		TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
12.	Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0	0	0
13.	Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	29.535	30.127	41.811	41.895	38.494
č)	Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznostih	29.535	30.127	41.811	41.895	38.494
14.	Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	692	706	45.065	45.155	13.146
c)	Finančni odhodki iz drugih poslovnih obveznosti	692	706	45.065	45.155	13.146
15.	Drugi prihodki	164.772	168.073	72.530	72.675	48.546
16.	Drugi odhodki	62.544	63.797	51.151	51.253	48.660
17.	Davek iz dobička	130.984	133.608	132.746	133.011	112.194
18.	Odloženi davki	1.630	1.663	794	796	2.495
19.	ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	792.267	808.141	876.784	878.538	898.102

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d.o.o. (2012-2014).

Priloga 4: Sredstva podjetja Plastoform Šmarjeta, d. o. o., na dan 31. 12. v letih 2012, 2013, 2014, v tekočih in stalnih cenah (v 000 €)

	KATEGORIJE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014
		TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
	SREDSTVA	7.311	7.377	8.772	8.790	9.439
A.	DOLGOROČNA SREDSTVA	1.983	2.001	3.712	3.719	3.359
I.	Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	11	11	23	23	16
II.	Opredmetena osnovna sredstev	640	646	517	518	852
III.	Naložbene nepremičnine	0	0		0	0
IV.	Dolgoročne finančne naložbe	1.331	1.343	3.172	3.178	2.491
V.	Dolgoročne poslovne terjatve	0	0		0	0
VI.	Odložene terjatve za davek	0	0		0	0

se nadaljuje

nadaljevanje

	KATEGORIJE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014
		TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
B.	KRATKOROČNA SREDSTVA	5.328	5.376	5.060	5.070	6.080
I.	Zaloge	1.297	1.309	1.378	1.381	1.510
II.	Kratkoročne finančne naložbe	3	3	23	23	214
III.	Kratkoročne poslovne terjatve	4.001	4.037	3.472	3.479	4.054
IV.	Denarna sredstva	27	27	187	187	302
C.	KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	1	1	0	0	1
	ZUNAJBILANČNA EVIDENCA	0	0	0	0	0

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d.o.o. (2012-2014).

Priloga 5: Obveznosti do virov sredstev podjetja Plastoform Šmarjeta, d. o. o., na dan 31. 12. v letih 2012, 2013, 2014, v tekočih in stalnih cenah (v 000 €)

	KATEGORIJE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014
		TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
	OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	7.311	7.377	8.772	8.790	12.151
A.	KAPITAL	5.800	5.852	7.337	7.352	8.020
I.	Vpoklicni kapital		0		0	
II.	Kapitalske rezerve		0		0	
III.	Rezerve iz dobička		0		0	
IV.	Presežki iz prevrednotenja		0		0	
V.	Preneseni čisti poslovni izid		0		0	
VI.	Čisti poslovni izid poslovnega leta		0		0	
B.	REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	262	264	285	286	281
C.	DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0
I.	Dolgoročne finančne obveznosti	0	0	0	0	0
II.	Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0	0	0

se nadaljuje

nadaljevanje

	KATEGORIJE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014
		TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
III.	Odložene obveznosti za davek	0	0	0	0	0
Č.	KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	1.248	1.259	1.151	1.153	1.137
I.	Obveznosti vključene v skupine za odtujitev	0	0	0	0	0
II.	Kratkoročne finančne obveznosti	0	0	0	0	0
III.	Kratkoročne poslovne obveznosti	1.213	1.224	1.125	1.127	1.110
D.	KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	35	35	26	26	28
	ZUNAJBILANČNA EVIDENCA	0	0		0	0

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d.o.o. (2012-2014).

Priloga 6: Obveznosti do virov sredstev podjetja Plastoform Šmarjeta, d. o. o., na dan 31. 12. v letih 2012, 2013, 2014, v tekočih in stalnih cenah (v €)

	KATEGORIJE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014
		TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
1.	Čisti prihodki od prodaje	15.223	15.528	15.294	15.325	16.241
2.	Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	-24	-24	126	126	-8
3.	Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0	0	0	0	0
4.	Drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	0	0	0	0	88
5.	Stroški blaga, materiala in storitev	10.023	10.224	10.031	10.051	10.156
a)	Nabavna vrednost prodanih blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	7.678	7.832	7.684	7.699	7.826
b)	Stroški storitev	2.345	2.392	2.347	2.352	2.330
6.	Stroški dela	2.923	2.982	3.159	3.165	3.186
7.	Odpisi vrednosti	321	327	251	252	247
8.	Drugi poslovni odhodki	390	398	174	174	175

se nadaljuje

nadaljevanje

	KATEGORIJE	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014
		TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
9.	Finančni prihodki iz deležev	0	0	0	0	0
10.	Finančni prihodki iz danih posojil	0	0	0	0	0
11.	Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	42	43	47	47	11
12.	Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0	0	0
13.	Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	0	0		0	0
14.	Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	20	20	6	6	6
15.	Drugi prihodki	1	1	5	5	4
16.	Drugi odhodki	0	0	0	0	0
17.	Davek iz dobička	297	303	305	306	374
18.	Odloženi davki	0	0	0	0	0
19.	ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA	1.269	1.294	1.537	1.540	2.183

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d. o. o. (2012-2014).

Priloga 7: Poslovni izid (v €) po stopnjah podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks 13/12	Indeks 14/13
	Vrednost	Vrednost	Vrednost		
1. Poslovni prihodki	21.383.551	24.189.267	29.504.790	113,12	121,97
2. Poslovni odhodki	20.552.219	23.132.561	28.447.883	112,56	122,98
3. Dobiček/izguba iz poslovanja (1 – 2)	831.332	1.056.706	1.056.907	127,11	100,02
4. Prihodki iz financiranja	37.612	21.266	7.638	56,54	35,92
5. Odhodki iz financiranja	30.833	87.050	51.640	282,33	59,32
6. Dobiček/izguba iz financiranja (4 – 5)	6.779	–65.783	–44.002	–970,38	66,89
7. Dobiček/izguba iz rednega delovanja (3 + 6)	838.112	990.923	1.012.905	118,23	102,22
8. Izredni prihodki	168.073	72.675	48.546	43,24	66,80
9. Izredni odhodki	63.797	51.253	48.660	80,34	94,94
10. Dobiček/izguba iz rednega delovanja (8 – 9)	104.276	21.422	–114	20,54	–0,53

se nadaljuje

nadaljevanje

	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks	Indeks
ELEMENT	Vrednost	Vrednost	Vrednost	13/12	14/13
11. Celotni dobiček (7 + 10)	942.388	1.012.345	1.012.791	107,42	100,04
12. Davek iz dobička	133.608	133.011	112.194	99,55	84,35
13. Odloženi davki	1.663	794	2.495	47,75	314,23
ČISTI DOBIČEK (11 – 12 – 13)	807.117	878.539	898.102	108,85	102,23

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

Priloga 8: Obseg (v €) in struktura dolgoročnih sredstev (v %) podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks	Indeks
ELEMENT	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	13/12	14/13
1. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	100.186	2,37	57.463	1,45	70.068	1,70	57,36	121,94
2. Opredmetena osnovna sredstva	4.116.211	97,38	3.892.325	98,27	4.044.520	97,98	94,56	103,91
3. Dolgoročne finančne naložbe in naložbene nepremičnine	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00
4. Dolgoročne poslovne terjatve	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0,00
5. Odložene terjatve za davek	10.512	0,25	11.018	0,28	13.491	0,33	104,81	122,45
6. Skupaj	4.226.909	100,00	3.960.806	100,00	4.128.079	100,00	93,70	104,22

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

Priloga 9: Hitrost obračanja obratnih sredstev, zalog in kratkoročnih terjatev podjetja Plastika Skaza, d. o. o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks	Indeks
				13/12	14/13
1. Poslovni odhodki brez amortizacije (v EUR)	19.811.529	22.325.626	27.609.546	112,69	123,67
2. Poslovni prihodki (v EUR)	21.383.551	24.189.267	29.504.790	113,12	121,97
3. Povprečna obratna sredstva (v EUR)	6.745.150	6.780.866	7.536.943	100,53	111,15
4. Povprečni obseg zalog (v EUR)	1.957.469	1.967.525	1.990.208	100,51	101,15
5. Povprečni obseg kratkoročnih terjatev (v EUR)	3.779.201	3.800.408	3.767.979	100,56	99,15
6. Koefficient obračanja obratnih sredstev (1/3)	2,94	3,29	3,66	112,10	111,26
7. Trajanje obrata obratnih sredstev (365/Koefficient obračanja obratnih sredstev) (v dnevih)	124,27	110,86	99,64	89,21	89,88
8. Koefficient obračanja zalog (1/4)	10,12	11,35	13,87	112,11	122,26
9. Trajanje obrata zalog (365/Koefficient obračanja zalog) (v dnevih)	36,06	32,17	26,31	89,19	81,79
10. Koefficient obračanja kratkoročnih terjatev (2/5)	5,66	6,36	7,83	112,49	123,02
11. Trajanje obrata kratkoročnih terjatev (365/Koefficient obračanja kratkoročnih terjatev) (v dnevih)	64,51	57,35	46,61	88,90	81,28

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).

Priloga 10: Obseg (v €) in struktura obveznosti do virov sredstev (v %) podjetja Plastika Skaza, d. o.o., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks 13/12	Indeks 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Kapital	6.012.168	56,16	6.848.912	61,40	7.727.204	63,81	113,92	112,82
2. Rezervacije	107.423	1,00	116.487	1,04	141.432	1,17	108,44	121,41
3. Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	468.209	4,37	253.051	2,27	121.678	1,00	54,05	48,08

se nadaljuje

nadaljevanje

	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks	Indeks
ELEMENT	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	13/12	14/13
4. Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	4.088.414	38,19	3.936.787	35,29	4.010.107	33,12	96,29	101,86
5. Pasivne časovne razmejitev	29.505	0,28	0	0,00	108.738	0,90	0,00	0,00
SKUPAJ	10.705.717	100,00	11.155.237	100,00	12.109.159	100,00	104,20	108,55

Vir: prirejeno po Plastika Skaza d .o. o. (2012-2014).