

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA

**ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA KOVINSKI IZDELKI ANDREJ
PUNGERČIČ S.P. V OBDOBJU 2012-2014**

Ljubljana, julij 2016

ANDREJKA HABINC

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana ANDREJKA HABINC, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA KOVINSKI IZDELKI ANDREJ PUNGERČIČ S.P. V OBDOBJU 2012-2014, pripravljene v sodelovanju s svetovalko dr. DARJO PELJHAN

IZJAVLJAM

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

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 PREDSTAVITEV PODJETJA KOVINSKI IZDELKI ANDREJ PUNGERČIČ S.P.	2
2 ANALIZA USPEHA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA.....	3
2.1 Analiza uspeha poslovanja.....	3
2.1.1 Analiza prihodkov	3
2.1.2 Analiza odhodkov.....	4
2.1.3 Analiza poslovnega izida.....	5
2.2 Analiza poslovne uspešnosti	6
2.2.1 Analiza produktivnosti dela.....	7
2.2.2 Analiza ekonomičnosti poslovanja.....	7
2.2.3 Analiza rentabilnosti poslovanja	8
3 ANALIZA SREDSTEV	10
3.1 Analiza dolgoročnih sredstev.....	11
3.2 Analiza kratkoročnih sredstev	12
3.2.1 Obseg in struktura kratkoročnih sredstev	13
3.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev	13
4 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ.....	15
4.1 Analiza nabave.....	15
4.1.1 Nabavni stroški.....	16
4.1.2 Nabavne poti in dobavitelji.....	16
4.2 Analiza proizvodnje.....	17
4.2.1 Stroški proizvodnje.....	17
4.3 Analiza prodaje	18
4.3.1 Obseg in struktura prodaje.....	19
4.4 Analiza financiranja	19
4.4.1 Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev.....	20
4.4.2 Razmerja med sredstvi in viri financiranja.....	20
4.4.2.1 Plačilna sposobnost.....	21
4.4.2.2 Finančna stabilnost	22
5 UGOTOVLJENE PREDNOSTI IN SLABOSTI TER PREDLOGI IZBOLJŠAV... ..	23
SKLEP.....	24
LITERATURA IN VIRI	26

KAZALO TABEL

Tabela 1:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) prihodkov za podjetje Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	4
Tabela 2:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) odhodkov podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	5
Tabela 3:	Poslovni izid (v EUR) po stopnjah podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	6
Tabela 4:	Izračun produktivnosti dela v podjetju Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	7
Tabela 5:	Izračun kazalcev ekonomičnosti v podjetju Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	8
Tabela 6:	Izračun rentabilnosti sredstev in kapitala ter čiste dobičkonosnosti prihodkov podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	9
Tabela 7:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) sredstev podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	10
Tabela 8:	Obseg (v EUR) dolgoročnih sredstev podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	11
Tabela 9:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	12
Tabela 10:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) kratkoročnih sredstev podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	13
Tabela 11:	Hitrost obračanja obratnih sredstev, zalog in kratkoročnih terjatev za podjetje Andrej Pungerčič s.p., v letih 2012, 2013 in 2014.....	14
Tabela 12:	Obseg (v EUR) nabave podjetja Andrej Pungerčič s.p. za leta 2012, 2013 in 2014.....	16
Tabela 13:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) nabave za pet največjih dobaviteljev podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	16
Tabela 14:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) stroškov podjetja Andrej Pungerčič s.p. po naravnih vrstah v letih 2012, 2013 in 2014.....	18
Tabela 15:	Obseg (v EUR) prodaje po prodajnih trgih podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	19
Tabela 16:	Obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Andrej Pungerčič s.p., v letih 2012, 2013 in 2014.....	20
Tabela 17:	Plačilna sposobnost podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	22
Tabela 18:	Finančna stabilnost podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.....	23

UVOD

Človek že od davne preteklosti uporablja materialne dobrine. Njegovo gospodarjenje se je skozi leta spreminjalo, ampak bistvo se je ohranjalo. Na razpolago je vedno premalo dobrin za zadovoljevanje človeških potreb. Vendar človek s svojo dejavnostjo, kateri pravimo gospodarjenje, zmanjšuje primanjkljaj dobrin (Pučko, 2004, str. 6). V gospodarskih enotah se nenehno sprašuje, kako bi se izboljšalo poslovanje in na katere načine to storiti. Odgovore na ta vprašanja najdemo v analizi poslovanja.

Analiziranje je proces spoznavanja določenega pojava, s katerim ugotavljamo prednosti in slabosti poslovanja podjetja. Omogoča sprejemanje poslovnih odločitev in ukrepov, ki bi izboljšali uspešnost poslovanja.

Predmet zaključne strokovne naloge je analiza poslovanja izbranega podjetja na osnovi letnih poročil, in sicer bilanc stanja in izkazov poslovnega izida podjetja Kovinski izdelki Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014.

Namen zaključne strokovne naloge je, da s primerjanjem podatkov iz letnih poročil proučevanega podjetja poskušam ugotoviti, kako je podjetje v omenjenih treh letih poslovalo, ter ugotoviti prednosti in slabosti poslovanja.

Cilj analize je oceniti uspešnost poslovanja podjetja Kovinski izdelki Andrej Pungerčič s.p. ter z rezultatom analize omogočiti sprejemanje boljših odločitev, ki bi povečale uspešnost poslovanja podjetja.

Metoda dela: Podatke, ki sem jih potrebovala za analizo, sem dobila iz letnih poročil, in sicer iz bilanc stanja in izkazov poslovnega izida podjetja Kovinski izdelki Andrej Pungerčič s.p. za leta 2012, 2013 in 2014. Rezultati analize so odvisni od načina prikazovanja podatkov, zato sem zaradi ustreznosti analize upoštevala inflacijo in temu tudi prilagodila podatke. Vsi vrednostno izraženi podatki iz leta 2012 in 2013 so inflacionirani z indeksom cen življenjskih potrebščin v letu 2014. Podatki v bilancah stanja so prikazani na določen dan, in sicer 31. 12., zato so podatki za leti 2012 in 2013 inflacionirani z indeksom cen življenjskih potrebščin v letu 2014. Za obdobje december 2014/december 2013 znaša indeks 100,2 in za obdobje december 2013/december 2012 znaša indeks 100,7. Podatki iz izkazov poslovnega izida za leti 2012 in 2013 so izračunani s pomočjo indeksov povprečne rasti cen življenjskih potrebščin. Po podatkih statističnega urada RS so znašali: indeks januar–december 2013/januar–december 2012 101,8 in indeks januar–december 2014/januar–december 2013 100,2.

Zaključno strokovno nalogo bom razdelila na šest delov. Uvodu bo sledila predstavitev podjetja in nato analiza uspeha in uspešnosti poslovanja. V sklopu te bom podrobneje predstavila in analizirala prihodke, odhodke ter sam poslovni izid podjetja v proučevanem obdobju. Hkrati bom v tem poglavju ugotavljala različne mere gospodarjenja, kot so kazalci produktivnosti, ekonomičnosti in rentabilnosti poslovanja. Sledilo bo poglavje o sredstvih, kjer bom prikazala obseg in strukturo dolgoročnih in kratkoročnih sredstev podjetja. Analizo

nabave, proizvodnje, prodaje in financiranja bom prikazala v poglavju Analize poslovnih funkcij. Prav tako bom v tem poglavju ugotavljala plačilno sposobnost in finančno stabilnost podjetja. Zaključno strokovno nalogo bom zaključila s sklepom, v katerem bom podala ugotovitve analize podjetja.

1 PREDSTAVITEV PODJETJA KOVINSKI IZDELKI ANDREJ PUNGERČIČ S.P.

Zgodovina podjetja Kovinski izdelki Andrej Pungerčič s.p. sega v leto 1988, ko se je imenovalo Kovinski izdelki Ivan Pungerčič s.p. Podjetje je nudilo manjše izdelke in usluge kupcem, za katere večja podjetja niso izkazovala interesa. Proizvodnja se je tekom let razširila na zahtevnejše izdelke, kot so izmenjevalci toplote, cisterne in servisiranje postrojenj. Zaradi povečanega obsega dela so bili v podjetju prisiljeni v izgradnjo stalnega objekta - delavnice, ki je bila tehnično prevzeta leta 1999. Delavnica se je opremila z ustreznimi stroji, ki so služili za izdelavo opreme za kemično predelovalno industrijo (Tanin Sevnica kemična industrija d.d., Inplet pletiva d.o.o.). Leta 2006 se je zaradi bolezni lastnika podjetje preneslo na sina in se preimenovalo na Kovinski izdelki Andrej Pungerčič s.p. (v nadaljevanju Andrej Pungerčič s.p.). Podjetje ima pravni status popoldanskega samostojnega podjetnika, kar pomeni, da gre za dopolnilno dejavnost, kjer je lastnik podjetja oseba, ki je v delovnem razmerju za polni delovni čas na drugem naslovu.

Podjetje se ukvarja z izdelavo kovinskih izdelkov po naročilu in s servisno dejavnostjo. Proizvodnja obsega izdelavo izdelkov iz črnega materiala, kakor tudi iz nerjavnih materialov. Razvitih imajo nekaj lastnih produktov, namenjenih kmetijstvu. V vinogradništvu so prisotni z vinogradniškimi sidri za fiksiranje vrst vinogradov, v sadjarstvu pa pri opremi za protitočne sisteme. Del proizvodnje zajema tudi transportni program. Izdelujejo razne tipe transportnih vozičkov za pletilno industrijo. Prisotni so tudi v cestnem prometu s serijo lahkih priklopnikov in priklopnikov za posebne prevoze. Običajno so to priklopniki posebnih izvedb, izdelani za znanega kupca. V gradbeništvu se podjetje pojavlja z raznovrstnimi varovalnimi ograjami, ki so lahko iz nerjavnih materialov, kovane, posebnih izvedb. Izdelujejo tudi manjše konstrukcije, kot so razni nadstreški, premostitvene konzole, pripomočki za shranjevanje in transport izdelkov. Izdelujejo tudi druge unikatne izdelke, namenjene vgradnji v objekte. Podjetje je prisotno tudi na področju urbane opreme. Razvili so svojo vrsto klopi, košev, informacijskih tabel, nosilcev za kolesa, zastavnih drogov itd.

Servisna dejavnost obsega vzdrževanje industrijskih postrojenj v prehrambeni in kemični industriji. Tu gre za razna popravila strojev in naprav. Izvajajo redna letna vzdrževalna dela kakor tudi občasne preglede. Podjetje nudi podporo proizvodnji ob morebitnih zastojih. Pogodbenim strankam nudi celovite rešitve od idejne zasnove, izbire dobaviteljev opreme do vgradnje novih produktov v proizvodni proces. Vsakega naročnika obravnavajo individualno in mu ponudijo optimalno rešitev. Odlikuje jih kratek odzivni čas in prilagodljivost potrebam naročnika.

Konec leta 2014 se je izkazalo, da bi bilo zaradi povečanega obsega dela smiselno zaposliti administrativnega delavca. Vsa pisarniška dela izvaja lastna administracija. Ker je vodenje računovodstva obvezno, računovodska dela opravlja računovodski servis Poslovne storitve Mihaela Libešek s.p. Računovodski servis sestavi ob koncu leta letno poročilo na podlagi podatkov iz poslovnih knjig in opravljenega popisa sredstev ter obveznosti do njihovih virov. Poročilo obsega bilanco stanja, ki prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev na koncu koledarskega leta, ter izkaz uspeha, ki prikazuje stroške in poslovni izid v koledarskem letu.

Podjetje zaradi svojih interesov in davčnih potreb vodi poslovne knjige po sistemu enostavnega knjigovodstva. Med obratovanjem so te knjige na sedežu podjetja. Pri vodenju poslovnih knjig se morajo upoštevati predpisana načela slovenskih računovodskih standardov.

2 ANALIZA USPEHA IN USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Spremljanje in ocenjevanje uspešnosti podjetja ter ugotavljanje odmikov med doseženimi in določenimi cilji pomeni analizirati poslovni uspeh in uspešnost poslovanja podjetja. Ocenitev problemskega položaja omogoča predlaganje ukrepov in sprejemanje poslovnih odločitev, ki bi izboljšale uspešnost poslovanja (Pučko, 2004, str. 141).

2.1 Analiza uspeha poslovanja

Podjetja težijo k temu, da ustvarijo poslovni uspeh, a potrebno je razlikovati med računovodsko izkazanim uspehom poslovanja in ekonomskim uspehom. Računovodsko izkazan poslovni uspeh, ki ga ugotavlja računovodstvo podjetja se nanaša na krajše obdobje in ne prikaže vsega o dejanskem ekonomskem uspehu poslovanja podjetja. Trajanje poslovnega obdobja pa močno vpliva na pravilno izkazovanje dejanskega ekonomskega uspeha poslovanja. Do pravilne ugotovitve ekonomskega uspeha je mogoče priti samo z vrednotenjem celotne življenjske dobe poslovanja podjetja in je prikazan z razliko med končno vrednostjo in začetno vloženo vrednostjo lastnega kapitala (Pučko, 2004, str. 142). V nadaljevanju prikazujem analizo prihodkov, odhodkov ter analizo poslovnega izida proučevanega podjetja v obravnavanem obdobju.

2.1.1 Analiza prihodkov

Prihodki se nanašajo na prodane količine proizvodov ali storitev ter povečujejo sredstva oziroma zmanjšujejo dolgove. So poslovnoizidni tok in skupaj z odhodki oblikujejo poslovni izid podjetja v posameznem obdobju (Igličar, Hočevar & Zaman Groff, 2013, str. 179).

Razčlenimo jih na poslovne prihodke (prihodki od prodaje in drugi poslovni prihodki, povezani s proizvodi in storitvami), finančne prihodke (prihodki iz investiranja) in druge prihodke (pokazatelji nenavadnih pojavov). Prihodke od prodaje sestavljajo prodajne vrednosti prodanih proizvodov in opravljenih storitev v obračunskem obdobju. K drugim poslovnim prihodkom se štejejo: subvencije, dotacije, regresi, kompenzacije, premije ter podobni prihodki. Finančni prihodki se razčlenijo na obresti (finančni prihodki, ki niso odvisni od

poslovnega izida drugih) in dividende (finančni prihodki, ki so odvisni od poslovnega izida drugih) (Slovenski računovodski standardi, 2016, str. 97-98). Tabela 1 prikazuje obseg in strukturo prihodkov podjetja Andrej Pungerčič s.p. v obravnavanem obdobju.

Tabela 1: Obseg (v EUR) in struktura (v %) prihodkov za podjetje Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks I 13/12	Indeks I 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Poslovni prihodki	19.565	98,06	22.056	100,00	34.754	100,00	112,73	157,57
a) Čisti prihodki od prodaje	19.565	98,06	22.056	100,00	34.754	100,00	112,73	157,57
2. Prihodki iz financiranja	388	1,94	0	0,00	0	0,00	-	-
a) Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	1	0,01	0	0,00	0	0,00	-	-
b) Drugi finančni prihodki in ostali prihodki	387	1,94	0	0,00	0	0,00	-	-
3. Celotni prihodki (1+2)	19.953	100,00	22.056	100,00	34.754	100,00	110,54	157,57

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

V Tabeli 1 je prikazano, da so se celotni prihodki v podjetju skozi opazovano obdobje povečevali, in sicer za 10,54 % v letu 2013 glede na leto 2012 in za 57,57 % v letu 2014 glede na leto 2013. K temu povečanju so prispevali čisti prihodki od prodaje, kateri so tudi edini vir poslovnih prihodkov v podjetju. Prihodki iz financiranja so nastali samo leta 2012 in sicer delež finančnih prihodkov iz poslovnih terjatev med celotnimi prihodki je 0,01 %, drugih finančnih in ostalih prihodkov pa 1,94 %.

2.1.2 Analiza odhodkov

Odhodki skupaj s prihodki, katerim so nasprotje, oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju (Hočevar, Igličar & Zaman, 2000, str. 97). So stroški, ki so vsebovani v prodanih količinah, ter jih delimo na poslovne odhodke, finančne odhodke in druge odhodke. Poslovni in finančni odhodki so redni odhodki. Poslovni odhodki so obračunani stroški v obračunskem obdobju, povečani za stroške, ki nastajajo v začetnih zalogah proizvodov in nedokončani proizvodnji, ter zmanjšani za stroške, ki nastajajo v končnih zalogah proizvodov in nedokončani proizvodnji. Finančni odhodki so odhodki iz financiranja in investiranja. Drugi odhodki vsebujejo nenavadne postavke in ostale odhodke (Slovenski računovodski standardi, 2016, str. 93-94). V Tabeli 2 sta prikazana obseg in struktura odhodkov podjetja Andrej Pungerčič s.p. v obravnavanem obdobju.

Tabela 2: Obseg (v EUR) in struktura (v %) odhodkov podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks I 13/12	Indeks I 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Poslovni odhodki	16.821	100,00	20.652	100,00	33.616	100,00	122,78	162,77
a) Stroški blaga, materiala in storitev	13.793	82,00	15.848	76,74	24.713	73,52	114,90	155,94
b) Stroški dela	0	0,00	0	0,00	406	1,21	-	-
c) Odpisi vrednosti	1.708	10,15	2.158	10,45	4.611	13,72	126,35	213,67
d) Drugi poslovni odhodki	1.320	7,85	2.646	12,81	3.886	11,56	200,45	146,86
2. Celotni odhodki	16.821	100,00	20.652	100,00	33.616	100,00	122,78	162,77

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Celotni odhodki podjetja Andrej Pungerčič s.p. so se v letu 2013 glede na leto 2012 povečali za 22,78 %, v letu 2014 glede na predhodno leto pa za 62,77 %. Med poslovnimi odhodki predstavljajo največji delež, z vsaj 73,52 % deležem v opazovanem obdobju, stroški blaga, materiala in storitev, ki so se najprej v letu 2013 glede na leto 2012 povečali za 14,90 % in nato še v letu 2014 glede na 2013 za 55,94 %, predvsem zaradi večjih stroškov porabljenega materiala (večji obseg proizvodnje). Stroški dela so leta 2014 predstavljali 1,21 % delež celotnih poslovnih odhodkov. Leto poprej in leta 2012 stroškov dela ni bilo, ker ni bilo potreb po zaposlitvi delavcev. Postavka odpisi vrednosti, katere glavni del predstavlja amortizacija, se je v letu 2013 glede na leto 2012 povečala za 26,35 %, leta 2014 glede na predhodno leto pa za 113,67 % na račun popravka oziroma zvišanja stopnje amortizacije. Drugi poslovni odhodki so se leta 2013 glede na leto 2012 povečali za 100,45 %, prav tako leta 2014 glede na leto poprej za 46,86 %. Razlog so povečani prispevki za socialno varnost podjetnika in povečanje ostalih stroškov.

2.1.3 Analiza poslovnega izida

Izkaz poslovnega izida prikazuje informacije o gospodarski uspešnosti poslovanja podjetja in je bistveni računovodski izkaz, ki prikazuje poslovnoizidne tokove, in sicer prihodke in odhodke podjetja v določenem obdobju ter dosežen poslovni izid. Podjetje doseže dobiček, če so prihodki večji od odhodkov, in ima izgubo, če so odhodki večji od prihodkov (Igličar et al., 2013, str. 51-52).

Razlikujemo temeljne vrste poslovnega izida in druge vrste poslovnega izida. Za notranje in zunanje uporabnike računovodskih informacij so pomembne temeljne vrste poslovnega izida. Razčlenimo jih na dobiček, čisti dobiček in izgubo. Razlika med večjimi prihodki in odhodki v obračunskem obdobju pomeni dobiček. Delimo ga na: dobiček iz poslovanja, dobiček iz financiranja, dobiček iz rednega delovanja ter čisti dobiček (Hočevar et al., 2000, str. 116). Čisti dobiček je razlika med prihodki in odhodki, zmanjšana za obračunani davek iz dobička.

Izguba pa je razlika med večjimi odhodki v primerjavi s prihodki (Slovenski računovodski standardi, 2016, str. 7).

Pod druge vrste poslovnega izida spadajo: prispevek za kritje, kosmati dobiček in razlika v ceni, dobiček, povečan za odhodke financiranja in izguba, zmanjšana za odhodke financiranja ter dohodek. V Tabeli 3 je predstavljen poslovni izid podjetja v proučevanem obdobju.

Tabela 3: Poslovni izid (v EUR) po stopnjah podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	I 13/12	I 14/13
1. Poslovni prihodki	19.565	22.056	34.754	112,73	157,57
2. Poslovni odhodki	16.821	20.652	33.616	122,78	162,77
3. Dobiček/izguba iz poslovanja (1-2)	2.744	1.404	1.138	51,17	81,05
4. Prihodki iz financiranja	388	0	0	-	-
5. Odhodki iz financiranja	0	0	0	-	-
6. Dobiček/izguba iz financiranja (4-5)	388	0	0	-	-
7. Dobiček/izguba iz rednega delovanja (3+6)	3.132	1.404	1.138	44,83	81,05
8. Drugi prihodki	0	0	0	-	-
9. Drugi odhodki	0	0	0	-	-
10. Dobiček/izguba iz rednega delovanja (8-9)	0	0	0	-	-
11. Celotni dobiček (7+10)	3.132	1.404	1.138	44,83	81,05
12. Davek iz dobička	177	123	198	69,87	160,14
ČISTI DOBIČEK (11-12)	2.955	1.281	940	43,33	73,43

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Iz Tabele 3 je razvidno, da je podjetje Andrej Pungerčič s.p. v vseh treh opazovanih letih doseglo pozitiven poslovni rezultat oziroma dobiček, čeprav se je dobiček iz poslovanja leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšal za 48,83 %, leta 2014 glede na leto poprej pa za 18,95 %. Leta 2012 je podjetje imelo prihodke iz financiranja, kar je tudi razvidno, saj je bil dobiček iz rednega delovanja v primerjavi z letom 2013 in 2014 največji. Celotni dobiček zmanjšuje obveznost plačila davka iz dobička. Čisti dobiček leta 2013 glede na leto 2012 se je zmanjšal za 56,67 %, leta 2014 glede na leto poprej pa za 26,57 %.

Iz navedenega je razvidno, da je bilo podjetje v letih 2012, 2013 in 2014 poslovno uspešno, saj je poslovno leto zaključilo z dobičkom. Vendar to še ne pove dovolj o uspešnosti poslovanja. Zato v nadaljevanju prikazujem različne mere uspešnosti gospodarjenja, kot so kazalci produktivnosti, ekonomičnosti in rentabilnosti poslovanja.

2.2 Analiza poslovne uspešnosti

Racionalna človekova dejavnost pomeni, da bo izbral dobrine in jih pridobil tako, da bo s čim manj dela, surovinami in čim manj sredstvi zadovoljil svoje potrebe. Zato velja gospodarsko načelo: doseči čimveč koristi s čim manjšimi sredstvi in delom (Pučko & Rozman, 1995, str.

247). Uspešnost poslovanja proučevanega podjetja ugotavljamo s primerjavo kazalcev produktivnosti dela, ekonomičnosti poslovanja in rentabilnosti poslovanja.

2.2.1 Analiza produktivnosti dela

Produktivnost opredelimo kot odnos med pridobljenimi proizvodi in storitvami ter zanje porabljeno količino sredstev, storitev ter dela. Koliko enot proizvodov in storitev smo pridobili z enoto porabljenega dela, nam pove kazalec produktivnosti in je predstavljen v enačbi (1) (Pučko, 2004, str. 154):

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

Ker v podjetju dela samo lastnik podjetja, prikazujem analizo produktivnosti z enim zaposlenim v Tabeli 4.

Tabela 4: Izračun produktivnosti dela v podjetju Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	I 13/12	I 14/13
1. Celotni prihodki (v EUR)	19.953	22.056	34.754	110,54	157,57
2. Poslovni prihodki (v EUR)	19.565	22.056	34.754	112,73	157,57
3. Povprečno število zaposlenih	1	1	1	100,00	100,00
4. Produktivnost dela I (v EUR/zaposlenega) (1/3)	19.953	22.056	34.754	110,54	157,57
5. Produktivnost dela II (v EUR/uro) (2/3)	19.565	22.056	34.754	112,73	157,57

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Iz Tabele 4 je razvidno, da v podjetju posluje samo lastnik podjetja in se je produktivnost dela, izražena kot razmerje med prihodki in povprečnim številom zaposlenih, v proučevanem obdobju povečevala. Čeprav je podjetje konec leta 2014 (decembra) zaposlilo osebo za administrativna dela, to ni vplivalo na samo proizvodnjo. Zato tudi te zaposlitve ne omenjam pri povprečnem številu zaposlenih. Kazalec produktivnosti dela I se je leta 2013 glede na leto 2012 povečal za 10,54 %, ter leta 2014 glede na predhodno leto za 57,57 %. Kazalec produktivnosti dela II, ki prikazuje razmerje med poslovnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih, se je leta 2013 glede na prejšnje leto povečal za 12,73 %, v letu 2014 glede na leto 2013 pa za 57,57 %.

2.2.2 Analiza ekonomičnosti poslovanja

Razmerje med vrednostjo proizvodov ali storitev, ki smo jih proizvedli, in med vrednostjo, ki smo jo zanje dobili na trgu, opredelimo kot ekonomičnost. Z vidika podjetja to pomeni, da smo proizvode ali storitve zamenjali za delovne predmete, delovna sredstva, delovno silo in storitve. Več kot jih dobimo in manj kot jih potrošimo, več je bil vreden naš proizvod ali storitev (Pučko & Rozman, 1995, str. 275).

Kazalnikov ekonomičnosti je več, ker imamo lahko v števcu in imenovalcu različne velikosti. Izračunavamo jih lahko na različne načine (Bergant, 2007, str. 55): na ravni podjetja, na ravni proizvodnje, na ravni stroškovnih mest in na ravni poslovnega učinka. Koeficienta ekonomičnosti na ravni podjetja prikazujem z enačbama (2) in (3):

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

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

Podjetje posluje uspešno, če je koeficient ekonomičnosti večji od 1, ter posluje ekonomično, čim večji so prihodki v primerjavi z odhodki. V Tabeli 5 prikazujem ekonomičnost podjetja. Izračunala sem jo s kazalcema ekonomičnosti I in II.

Tabela 5: Izračun kazalcev ekonomičnosti v podjetju Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	I 13/12	I 14/13
1. Poslovni prihodki (v EUR)	19.565	22.056	34.754	112,73	157,57
2. Celotni prihodki (v EUR)	19.953	22.056	34.754	110,54	157,57
3. Poslovni odhodki (v EUR)	16.821	20.652	33.616	122,78	162,77
4. Celotni odhodki (v EUR)	16.821	20.652	33.616	122,78	162,77
5. Ekonomičnost I (2/4)	1,19	1,07	1,03	89,92	96,26
6. Ekonomičnost II (1/3)	1,16	1,07	1,03	92,24	96,26

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Iz izračuna kazalcev ekonomičnosti v Tabeli 5 je vidno, da je podjetje v opazovanem obdobju poslovalo ekonomično, saj je koeficient ekonomičnosti vedno večji od 1, saj so prihodki v vseh treh letih večji od odhodkov. Kazalec ekonomičnosti I, ki prikazuje razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki, se skozi opazovana obdobja spreminja. Leta 2012 znaša 1,19, leta 2013 1,07 in leta 2014 1,03. To pomeni, da je podjetje v letu 2014 realiziralo 100 enot odhodkov na 103 enote prihodkov. Kazalec ekonomičnosti II pa tudi prikazuje, da je podjetje poslovalo ekonomično. Leta 2014 znaša 1,03, kar pove, da je podjetje na 100 enot poslovnih odhodkov ustvarilo 103 enote poslovnih prihodkov in da se je v letu 2014 ekonomičnost glede na leto poprej zmanjšala za 3,74 %.

2.2.3 Analiza rentabilnosti poslovanja

Rentabilnost oziroma dobičkonosnost sredstev opredelimo kot razmerje med čistim dobičkom in vloženi sredstvi. Izračun kazalnika rentabilnosti sredstev, ki najbolj zanima podjetje in kaže uspešnost uporabe sredstev, je prikazan z enačbo (4):

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

Večja je vrednost kazalnika rentabilnosti sredstev, uspešnejše podjetje posluje (Igličar et al., 2013, str. 421).

Kazalnik rentabilnosti kapitala, ki je prikazan z enačbo (5), predstavlja odnos med čistim dobičkom in zanj vloženim kapitalom in zanima predvsem lastnika podjetja:

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

Kazalnik čiste rentabilnosti pove, koliko denarnih enot je ustvarila ena denarna enota kapitala.

Kazalnik dobičkonosnosti prihodkov od prodaje izhaja iz izkaza poslovnega izida in kaže razmerje med kosmatim dobičkom od prodaje in čistimi prihodki od prodaje (Igličar et al., 2013, str. 419). Izračun kazalnika je prikazan v enačbi (6):

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

Višina kazalnika je odvisna od deleža neproizvajalnih stroškov v stroških podjetja. Zmanjšanje tega kazalnika je opozorilo, da mora podjetje postati pozornejše na proizvodjalne stroške podjetja (Igličar et al., 2013, str. 419). V Tabeli 6 sledi prikaz rentabilnosti sredstev in kapitala ter dobičkonosnosti prihodkov proučevanega podjetja.

Tabela 6: Izračun rentabilnosti sredstev in kapitala ter čiste dobičkonosnosti prihodkov podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	I 13/12	I 14/13
1. Čisti dobiček (v EUR)	2.955	1.281	940	43,35	73,38
2. Povprečna sredstva (v EUR)	46.408	50.634	52.436	109,11	103,56
3. Povprečni kapital (v EUR)	45.896	50.034	48.171	109,02	96,28
4. Celotni prihodki (v EUR)	19.953	22.056	34.754	110,54	157,57
5. Rentabilnost sredstev (1/2) (v%)	6,37	2,53	1,79	39,73	70,86
6. Rentabilnost kapitala (1/3) (v%)	6,44	2,56	1,95	39,77	76,22
7. Dobičkonosnost prih. (1/4) (v%)	14,81	5,81	2,70	39,22	46,57

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

V Tabeli 6 je prikazano, da sta se rentabilnost sredstev in rentabilnost kapitala podjetja v proučevanem obdobju vseskozi spreminjali. Najvišji sta bili leta 2012, nato pa se je rentabilnost sredstev leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšala za 60,27 % ter leta 2014 glede na prejšnje leto za 29,14 %. Leta 2014 je rentabilnost sredstev znašala 1,79 %, kar pomeni, da je 100 EUR vloženih sredstev podjetju prineslo 1,79 EUR dobička. Na zmanjšanje rentabilnosti kapitala je vplival čisti dobiček, ki se je leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšal za 56,65 % in leta 2014 glede na leto 2013 prav tako zmanjšal za 26,62 %. Leta 2014 je rentabilnost kapitala znašala 1,95 %, kar pomeni, da je vsakih 100 EUR vloženega kapitala lastniku prineslo 1,95 EUR dobička. Tudi dobičkonosnost prihodkov se je skozi proučevano obdobje zmanjševala.

Leta 2014 je znašala 2,70 %, kar pomeni, da se je glede na leto 2013 zmanjšala za 53,43 %. Zmanjševanje dobičkonosnosti prihodkov izhaja predvsem iz zmanjševanja čistega dobička. Ne glede na zmanjšanje rentabilnosti sredstev, rentabilnosti kapitala in dobičkonosnosti prihodkov v proučevanem obdobju, je podjetje poslovalo uspešno.

3 ANALIZA SREDSTEV

Čeprav podjetje določi cilje poslovanja, jih nikoli ne more uresničiti brez povezanega delovanja poslovnih prvin, tj. delovnih sredstev, predmetov dela, storitev in delavcev oziroma opravljenega dela. Brez denarja podjetje ne more začeti proizvajati proizvodov in opravljati storitev. S prodajo podjetje pride do denarja, toda potrebuje ga že veliko prej (Turk & Melavc, 1996, str. 87). Sredstva so dejavniki, ki jih podjetje obvladuje in z njimi razpolaga ter od njih pričakuje gospodarske koristi (Igličar et al., 2013, str. 114).

Sredstva lahko razdelimo (Hočevar et al., 2000, str. 39): na opredmetena sredstva v obliki stvari in neopredmetena sredstva v obliki pravic in denarja, na osnovna in obratna sredstva ter finančne naložbe, in na dolgoročna in kratkoročna sredstva.

Bilanca stanja je temeljni računovodski izkaz, ki prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev na točno določen dan. Bilanca stanja podjetja Andrej Pungerčič s.p. prikazuje stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev na dan 31. 12., na koncu obračunskega obdobja. Obseg in strukturo vseh sredstev podjetja Andrej Pungerčič s.p. prikazujem v Tabeli 7.

Tabela 7: Obseg (v EUR) in struktura (v %) sredstev podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks I 13/12	Indeks I 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Dolgoročna sredstva	45.900	98,91	45.887	90,62	42.695	81,42	99,97	93,04
2. Kratkoročna sredstva	508	1,09	4.747	9,38	9.741	18,58	934,45	205,20
3. Sredstva skupaj (1+2)	46.408	100,00	50.634	100,00	52.436	100,00	109,11	103,56

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Tabela 7 prikazuje, da so se celotna sredstva podjetja v letu 2013 v primerjavi z letom 2012 povečala za 9,11 %, nato pa v letu 2014 glede na leto poprej za 3,56 %. Strukturo celotnih sredstev sestavljajo dolgoročna sredstva, ki predstavljajo največji delež, in sicer z vsaj 81,42 % deležem v proučevanem obdobju, in kratkoročna sredstva z vsaj 1,09 % deležem v proučevanem obdobju. Dolgoročna sredstva so se v proučevanem obdobju podjetja zmanjševala in sicer leta 2013 glede na leto 2012 za 0,03 %, leta 2014 glede na leto 2013 pa za 6,96 %. Obratno pa se je obseg kratkoročnih sredstev povečeval. Leta 2013 glede na leto 2012

so se kratkoročna sredstva povečala za 834,45 %, kar je posledica povečanja zalog, kratkoročnih poslovnih terjatev in denarnih sredstev. Prav tako so se kratkoročna sredstva leta 2014 v primerjavi z letom 2013 povečala za 105,20 %. Iz tega sledi, da se je vrednost celotnih sredstev povečala predvsem zaradi povečanja vrednosti kratkoročnih sredstev.

3.1 Analiza dolgoročnih sredstev

Dolgoročna sredstva so sredstva, ki se pretvorijo v drugo obliko, v obdobju, daljšem od leta dni. Mednje spadajo: neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev, opredmetena sredstva, naložbene nepremičnine, dolgoročne finančne naložbe, dolgoročne poslovne terjatve in odložene terjatve za davek. Neopredmetena sredstva so sredstva, ki jih ima podjetje dolgoročno za proizvodnjo oziroma za izvajanje storitev in obsegajo: dolgoročne premoženjske pravice, dobro ime, predujme za neopredmetena sredstva ter dolgoročno odložene stroške razvijanja (Hočevar et al., 2000, str. 44).

Opredmetena osnovna sredstva so stvari (Hočevar et al., 2000, str. 40): ki jih ima podjetje, da z njimi lahko opravlja svojo dejavnost, ki jih podjetje pridobi ali izdelava z namero, da jih bo samo uporabljalo, ki niso namenjena prodaji v okviru rednega delovanja ter jih ima podjetje v lasti ali finančnem najemu. Obsegajo: zemljišča in zgradbe, proizvodne naprave in stroje, druge naprave in opremo, opredmetena osnovna sredstva, ki se pridobivajo, osnovno čredo ter večletne nasade (Slovenski računovodski standardi, 2016, str. 117-118). Obseg dolgoročnih sredstev podjetja Andrej Pungerčič s.p. sem prikazala v Tabeli 8.

Tabela 8: Obseg (v EUR) dolgoročnih sredstev podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks I 13/12	Indeks I 14/13
	Vrednost	Vrednost	Vrednost		
1. Opredmetena osnovna sredstva	45.900	45.887	42.695	99,97	93,04
2. Dolgoročna sredstva skupaj	45.900	45.887	42.695	99,97	93,04

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Iz Tabele 8 je razvidno, da so edini vir dolgoročnih sredstev opredmetena osnovna sredstva, katera so se leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšala za 0,03 %, leta 2014 glede na leto poprej pa za 6,96 %. V Tabeli 9 prikazujem obseg in strukturo opredmetenih osnovnih sredstev v proučevanem obdobju.

Tabela 9: Obseg (v EUR) in struktura (v %) opredmetenih osnovnih sredstev podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks I 13/12	Indeks I 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Zgradbe	40.876	89,05	40.120	87,43	37.214	87,16	98,15	92,76
2. Proizvajalne naprave in stroji	4.670	10,17	4.649	10,13	4.054	9,50	99,55	87,20
3. Druge naprave in oprema	354	0,77	1.118	2,44	1.427	3,34	315,82	127,64
4. Opredmetena osnovna sredstva skupaj (1+2+3)	45.900	100,00	45.887	100,00	42.695	100,00	99,97	93,04

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Iz Tabele 9 je razvidno, da se je celotna vrednost opredmetenih sredstev leta 2013 glede na leto 2012 zmanjšala za 0,03 %, prav tako leta 2014 glede na predhodno leto za 6,96 %. V strukturi opredmetenih osnovnih sredstev predstavljajo največji delež, z vsaj 87,16 %, zgradbe, katerih vrednost se je v letu 2013 glede na leto 2012 zmanjšala za 1,85 %, leta 2014 glede na predhodno leto pa za 7,24 %. Prav tako se je vrednost proizvodnih naprav in strojev skozi proučevano obdobje zmanjševala. Leta 2013 glede na leto poprej se je vrednost proizvodnih naprav in strojev zmanjšala za 0,45 % ter leta 2014 glede na leto 2013 za 12,8 %. Vrednost drugih naprav in opreme se je leta 2013 glede na leto 2012 povečala za 215,82 %. Leta 2014 glede na predhodno leto pa se je vrednost drugih naprav in opreme povečala za 27,64 %. Iz prikazanega izhaja, da je zmanjšanje vrednosti opredmetenih osnovnih sredstev leta 2013 in 2014 posledica zmanjšanja vrednosti zgradb ter proizvodnih naprav in strojev zaradi amortiziranja.

3.2 Analiza kratkoročnih sredstev

Kratkoročna sredstva so sredstva, ki se pretvorijo v drugo obliko v obdobju, krajšem od leta dni ter jih delimo na: sredstva za prodajo, zaloge, kratkoročne finančne naložbe, kratkoročne poslovne terjatve ter denarna sredstva.

Zaloge so opredmetena sredstva, ki so namenjena redni prodaji, ali so v postopku proizvodnje, ali naj bi bila porabljena pri proizvodnji proizvodov ali opravljanju storitev, namenjenih prodaji (Hočevar et al., 2000, str. 50). Obsegajo material, nedokončano proizvodnjo, proizvode in trgovsko blago ter predujme za zaloge. Kratkoročne finančne naložbe so naložbe sredstev v druga podjetja z vnaprej določenim rokom vračila do 12 mesecev. Njihov namen je doseganje prihodkov od financiranja ter ohranjanje in večanje vloženi sredstev. Terjatve, ki zapadejo v največ letu dni, so kratkoročne terjatve iz poslovanja. Denarna sredstva delimo na gotovino in dobroimetje na računih v bankah in drugih finančnih združbah (Hočevar et al., 2000, str. 59).

3.2.1 Obseg in struktura kratkoročnih sredstev

Obseg kratkoročnih sredstev nam prikazuje strukturo sredstev, ki jih ima podjetje vezana, in v kakšni obliki so. Podatki so prikazani v Tabeli 10.

Tabela 10: Obseg (v EUR) in struktura (v %) kratkoročnih sredstev podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks I 13/12	Indeks I 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Zaloge	105	20,67	1.400	29,49	2.220	22,79	1.333,33	158,57
2. Kratkoročne poslovne terjatve	0	0,00	2.138	45,04	56	0,57	-	2,62
3. Denarna sredstva	403	79,33	1.209	25,47	7.465	76,63	300,00	617,45
4. Kratkoročna sredstva skupaj (1+2+3)	508	100,00	4.747	100,00	9.741	100,00	934,45	205,20

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Tabela 10 nam prikazuje, da so se celotna kratkoročna sredstva skozi proučevano obdobje povečevala, in sicer so se najprej leta 2013 glede na leto 2012 povečala za 834,45 % ter leta 2014 glede na leto 2013 za 105,20 %. V strukturi kratkoročnih sredstev predstavljajo največji delež denarna sredstva, ki so se leta 2013 glede na leto 2012 povečala za 200,00 % ter nato leta 2014 glede na predhodno leto za 517,45 %. V letu 2013 zavzemajo zaloge kratkoročnih sredstev 29,49 % delež in so se v primerjavi s predhodnim letom povečale za 1.233,33 %. Vrednost kratkoročnih poslovnih terjatev se je skozi opazovana tri leta spreminjala. Leta 2013 so kratkoročne poslovne terjatve zavzemale 45,04 % delež kratkoročnih sredstev, leta 2014 pa 0,57 %. Vrednost kratkoročnih poslovnih terjatev se je leta 2014 glede na leto 2013 zmanjšala za 97,38 %. Glede na prikazano lahko rečem, da je bilo povečanje obsega kratkoročnih sredstev predvsem zaradi povečanja zalog in denarnih sredstev, kar je negativno vplivalo na uspešnost poslovanja podjetja.

3.2.2 Hitrost obračanja obratnih sredstev

Najpomembnejši del kratkoročnih sredstev so obratna sredstva, ki se spreminjajo iz ene oblike v drugo in najmanj enkrat v letu zaključijo proces reprodukcije. Mednje štejemo zaloge, terjatve in denarna sredstva. Hitrost obračanja izračunamo s koeficientom obračanja obratnih sredstev, ki pove, kolikokrat v enem letu so se obratna sredstva pojavila v določeni obliki. Z razmerjem med številom dni in koeficientom obračanja pa izračunamo trajanje enega obrata obratnih sredstev. Večkrat kot se poslovna sredstva obrnejo, večji bo uspeh (Pučko & Rozman, 1995, str. 70). Izračun koeficienta obračanja obratnih sredstev ter trajanje enega obrata obratnih sredstev prikazujem v enačbah (7) in (8):

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

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

Pri izračunih koefficientov obračanja sredstev moramo upoštevati, da so kazalniki izračunani kot razmerje med postavkami izkaza poslovnega izida, ki se nanaša na proučevano obdobje, in postavkami bilance stanja, ki se nanašajo na določen dan. Zato je treba pri postavkah bilance stanja upoštevati povprečno stanje posameznih vrst sredstev, ki se izračuna tako, da se seštevek stanj (začetnega in končnega) deli z 2 (Igličar et al., 2013, str. 413).

Poleg koefficienta obračanja obratnih sredstev lahko računamo tudi povprečno dobo vezave posamezne vrste kazalnikov obračanja, kot sta koefficient obračanja zalog in koefficient obračanja kratkoročnih terjatev.

$$\text{Koefficient obračanja zalog materiala} = \frac{\text{Stroški materiala}}{\text{Povprečno stanje zalog materiala}} \quad (9)$$

Koefficient obračanja zalog materiala, prikazan z enačbo (9), kaže razmerje med stroški materiala in povprečnim stanjem zalog materiala. Prikaže število obratov zaloge materiala v proizvodnji v enem letu. Visok koefficient prikazuje dobro upravljanje z zalogami in hitro kroženje materiala, kar pozitivno vpliva na denarne tokove (Igličar et al., 2013, str. 416).

$$\text{Koefficient obračanja kratkoročnih terjatev} = \frac{\text{Prejemki od kupcev v letu dni}}{\text{Povprečno stanje terjatev do kupcev}} \quad (10)$$

Koefficient obračanja kratkoročnih terjatev, katerega prikazujem v enačbi (10), kaže število obratov terjatev do kupcev v denarna sredstva. Večja je vrednost kazalnika, krajši je povprečni plačilni rok kupcev oziroma hitrejša je obračanje terjatev do kupcev. Povprečni plačilni rok terjatev dobimo, če število dni v letu delimo s koefficientom obračanja terjatev do kupcev (Igličar et al., 2013, str. 414). V Tabeli 11 prikazujem hitrost obračanja obratnih sredstev.

Tabela 11: Hitrost obračanja obratnih sredstev, zalog in kratkoročnih terjatev za podjetje Andrej Pungerčič s.p., v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	I 13/12	I 14/13
1. Poslovni odhodki brez amortizacije (v EUR)	15.113	18.494	29.005	122,37	156,83
2. Poslovni prihodki (v EUR)	19.565	22.056	34.754	112,73	157,57
3. Povprečna obratna sredstva (v EUR)	778	2.628	7.244	337,79	275,65
4. Povprečni obseg zalog (v EUR)	53	753	1.810	1.420,75	240,37
5. Povprečni obseg kratkoročnih terjatev (v EUR)	323	1.069	1.097	330,96	102,62
6. Koefficient obračanja obratnih sredstev (1/3)	19,43	7,04	4,00	36,23	56,90
7. Trajanje obrata obratnih sredstev (v dnevih)	18,79	51,87	91,16	276,04	175,76
8. Koefficient obračanja zalog (1/4)	285,15	24,56	16,02	8,61	65,25

se nadaljuje

Tabela 11: Hitrost obračanja obratnih sredstev, zalog in kratkoročnih terjatev za podjetje Andrej Pungerčič s.p., v letih 2012, 2013 in 2014 (nad.)

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	I 13/12	I 14/13
9. Trajanje obrata zalog (v dnevih)	1,28	14,86	22,78	1.161,02	153,26
10. Koefficient obračanja kratkoročnih terjatev (2/5)	60,57	20,63	31,68	34,06	153,55
11. Trajanje obrata kratkoročnih terjatev (v dnevih)	6,03	17,69	11,52	293,58	65,13

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Iz Tabele 11 razberemo, da so obratna sredstva v podjetju skozi proučevano obdobje v povprečju naraščala. V letu 2013 glede na leto 2012 so se povečala za 237,79 % in nato v letu 2014 glede na leto poprej za 175,65 %. Analiza koefficientov obračanja pokaže, da so se koefficienti obračanja obratnih sredstev ter koefficienti obračanja zalog zmanjševali. Koefficient obračanja obratnih sredstev se je v letu 2013 glede na leto 2012 zmanjšal za 63,77 %, leta 2014 v primerjavi z letom 2013 pa za 43,10 %. V letu 2014 so se obratna sredstva obrnila 4-krat, en obrat pa je trajal približno 91 dni. Koefficient obračanja zalog se je v letu 2013 glede na leto poprej zmanjšal za 91,39 %, leta 2014 glede na predhodno leto pa za 34,75 %. Pomeni, da so se zaloge v letu 2012 obrnile 285,15-krat, v letu 2013 24,56-krat, leta 2014 pa 16,02-krat. En obrat zalog je trajal 1,28 dni v letu 2012, 14,86 dni v letu 2013 in 22,78 dni v letu 2014. Koefficient obračanja kratkoročnih terjatev se je v letu 2013 glede na leto 2012 zmanjšal za 65,94 %, nato pa leta 2014 glede na predhodno leto povečal za 53,55 %. Leta 2014 so se kratkoročne terjatve obrnile 31,68-krat, en obrat terjatev pa je trajal 11,52 dni, kar je za 34,87 % manj kot leto prej.

4 ANALIZA POSLOVNIH FUNKCIJ

Vsa podjetja opravljajo dejavnost, ki se nanaša na pridobivanje proizvodov ali storitev. Za uresničevanje glavnega cilja podjetja, ki je v doseganju dobička, jemljemo opravljanje dejavnosti podjetja kot njegov poslovni proces. Podjetje opravlja svojo nalogo z nenehnim ponavljanjem delovnih postopkov, kar je bistvo poslovnega procesa, tj. procesa reprodukcije. Le-ta obsega v proizvodnem podjetju tri stopnje oziroma faze: nabavo vseh potrebnih poslovnih prvin, proizvodnjo in prodajo. Vendar v gospodarstvu ni mogoče opravljati vseh treh stopenj poslovnega procesa, če te niso oskrbovane s finančnimi sredstvi. Zato je financiranje sestavni del reprodukcijskega procesa (Pučko & Rozman, 1995, str. 30).

4.1 Analiza nabave

Naloga nabave je priskrbeti surovine, material, sestavne dele in storitve v pravi količini, prave kakovosti, ob pravem času in za primerno ceno. Pod nabavno poslovanje sodijo še raziskovanje nabavnega trga, oblikovanje politike nabave, načrtovanje nabave, sklepanje nabavnih pogodb, količinsko in kakovostno prevzemanje dobavljenega blaga, skladiščenje in analiziranje nabave (Pučko, 2004, str. 76). Analiza nabavne funkcije je usmerjena na obseg in

strukturo nabave, nabavne poti, dobavitelje in dobavne pogoje, tok nabave ter nabavne cene in stroške nabave. (Bergant, 2007, str. 69).

4.1.1 Nabavni stroški

Med nabavne stroške sodijo vsi posredni stroški, povezani z nabavo sredstev, in pa neposredni stroški nabave, kot so: prevozni stroški, stroški prevoznega zavarovanja, stroški nakladanja, prekladanja in razkladanja, stroški zaračunane embalaže, stroški spremljanja blaga, stroški storitev posredniških agencij in stroški, ki obremenjujejo kupca (Slovenski računovodski standardi, 2016, str. 51). V Tabeli 12 prikazujem vrednost celotne nabave v proučevanem obdobju.

Tabela 12: Obseg (v EUR) nabave podjetja Andrej Pungerčič s.p. za leta 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks I 13/12	Indeks I 14/13
	Vrednost	Vrednost	Vrednost		
Celotna nabava	13.793	15.848	24.713	114,90	155,94

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

V Tabeli 12 lahko vidimo, da se je vrednost celotne nabave v letu 2013 glede na leto 2012 povečala za 14,90 % ter leta 2014 glede na leto 2013 za 55,94 %, kar je posledica povečanja stroškov nabave materiala in stroškov storitev zaradi povečanja proizvodnje.

4.1.2 Nabavne poti in dobavitelji

Poti oziroma kanale, po katerih prihaja surovina ali material od proizvajalca do našega podjetja, imenujemo nabavne poti in jih delimo na posredne in neposredne. Ko nabavo surovine ali materiala posredujejo posredniki oziroma trgovska podjetja, govorimo o posredni poti. Neposredna pot pa je, ko nabavljamo surovino ali material neposredno od proizvajalca. Nabavo spremljamo tudi po dobaviteljih in glede na dobavne pogoje, ki jih le-ti postavljajo (Pučko, 2004, str. 82-83). V Tabeli 13 predstavljam 5 največjih dobaviteljev podjetja v proučevanem obdobju.

Tabela 13: Obseg (v EUR) in struktura (v %) nabave za pet največjih dobaviteljev podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks I 13/12	Indeks I 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Megadom d.o.o.	1.166	8,45	7.587	47,87	5.768	23,34	650,69	76,02
2. Inox center d.o.o.	197	1,43	1.871	11,81	7.495	30,33	949,75	400,59
3. Pitt d.o.o.	1.217	8,82	0	0,00	931	3,77	-	-
4. Mana Ivan Omerzu s.p.	0	0,00	245	1,55	250	1,01	-	102,04

se nadaljuje

Tabela 13: Obseg (v EUR) in struktura (v %) nabave za pet največjih dobaviteljev podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014 (nad.)

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks I 13/12	Indeks I 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
5. KGZ Krpan z.o.o.	0	0,00	917	5,79	1.228	4,97	-	133,91
6. Skupaj največji dobavitelji	2.580	18,71	10.620	67,01	15.672	63,42	411,63	147,57
7. Vrednost celotne nabave	13.793	100,00	15.848	100,00	24.713	100,00	114,90	155,94

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Tabela 13 prikazuje, da se je obseg nabave po petih največjih dobaviteljih v letu 2013 glede na leto 2012 povečal za 311,63 %, leta 2014 glede na leto poprej pa za 47,57 %. Tudi sama struktura nabave se je v proučevanem obdobju spreminjala, zaradi razporeditve deleža nabave že obstoječih dobaviteljev. Največji delež obsega celotne nabave ima podjetje Megadom d.o.o., in sicer vsaj 8,45 % delež. V letu 2013 glede na predhodno leto se je obseg nabave pri podjetju Megadom d.o.o. povečal za 550,69 %, v letu 2014 glede na leto 2013 pa zmanjšal za 23,98 %. Največji porast nabave v proučevanem obdobju izkazuje podjetje Inox center d.o.o., in sicer v letu 2013 glede na leto 2012 se je obseg nabave povečal za 849,75 %, leta 2014 glede na predhodno leto pa za 300,59 %.

4.2 Analiza proizvodnje

Z izvajanjem proizvodne funkcije oziroma funkcije opravljanja storitev se poslovne prvine preoblikujejo v proizvode oziroma opravljene storitve. Če bo podjetje za dani obseg porabilo čim manj prvin poslovnega procesa, bo uspešno opravljalo dejavnost. Vendar je treba v tržnem gospodarstvu proizvode oziroma storitve tudi prodati, da podjetje doseže zadane cilje ter uspešno posluje (Igličar et al., 2013, str. 6).

Proizvodna funkcija zajema naslednje (Lipičnik, 2000, str. 29-30): vodenje, usmerjanje, usklajevanje in nadzorovanje proizvodnje, spremljanje dosežene proizvodnje, prilaganje in usklajevanje dela z načrtom proizvodnje, vzdrževanje delovnih sredstev, izročanje proizvodov v skladišče, usklajevanje dela s pomožno proizvodnjo, organiziranje dostave dokumentacije in materiala na delovna mesta.

4.2.1 Stroški proizvodnje

Proizvodnjo lahko spremljamo in ocenjujemo vrednostno, kar pomeni, da spremljamo in ocenjujemo stroške proizvodnje (Pučko, 2004, str. 86). Stroški imajo pomemben vpliv na uspešnost poslovanja in so cenovno izraženi potroški delovnih sredstev, predmetov dela, delovne sile in storitev pri poslovanju (Pučko, 2004, str. 97). Členimo jih na: naravne vrste stroškov, stalne in spremenljive, neposredne in posredne, proizvodne in neproizvodne, izvirne in izvedene stroške, stroške učinkov in stroške obdobja. Za analizo proizvodnje je uporabna členitev stroškov na naravne vrste stroškov: stroški materiala, stroški storitev,

amortizacija, stroški dela, stroški dajatev in stroški obresti. V Tabeli 14 prikazujem stroške podjetja razdeljene po naravnih vrstah.

Tabela 14: Obseg (v EUR) in struktura (v %) stroškov podjetja Andrej Pungerčič s.p. po naravnih vrstah v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks I 13/12	Indeks I 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Stroški materiala	8.316	53,65	11.767	65,35	18.513	61,43	141,50	157,33
2. Stroški storitev	5.477	35,33	4.080	22,66	6.200	20,57	74,49	151,96
3. Amortizacija	1.708	11,02	2.158	11,99	4.611	15,30	126,35	213,67
4. Stroški dela	0	0,00	0	0,00	406	1,35	-	-
a) Stroški plač	0	0,00	0	0,00	275	0,91	-	-
b) Stroški pokojninskih zavarovanj	0	0,00	0	0,00	24	0,08	-	-
c) Stroški drugih socialnih zavarovanj	0	0,00	0	0,00	21	0,07	-	-
č) Drugi stroški dela	0	0,00	0	0,00	86	0,29	-	-
5. SKUPAJ (1+2+3+4)	15.501	100,00	18.005	100,00	30.136	100,00	116,15	167,38

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Tabela 14 prikazuje, da so se skupni stroški po naravnih vrstah v proučevanem obdobju povečevali. Stroški podjetja so imeli največjo vrednost leta 2014, ko so znašali 30.136 EUR. Glede na leto 2013 so se povečali za 67,38 %. Leta 2013 glede na predhodno leto pa za 16,15 %. Največji delež skupnih stroškov so v proučevanem obdobju predstavljali stroški materiala. Ti so se leta 2013 glede na leto 2012 povečali za 41,50 %, leta 2014 glede na prejšnje leto pa za 57,33 %. To je posledica povečanja stroškov osnovnega materiala in večjega obsega proizvodnje. Stroški storitev so se leta 2013 glede na leto poprej zmanjšali za 25,51 %, nato pa leta 2014 glede na leto 2013 povečali za 51,96 %. Amortizacija se je v proučevanem obdobju tudi povečevala, in sicer leta 2013 glede na leto 2012 za 26,35 % in leta 2014 glede na prejšnje leto za 113,67 %. Strukturni delež stroškov dela v letu 2014 je 1,35 % vseh stroškov, kar je posledica zaposlitve 1 osebe v administraciji konec leta 2014. Do tedaj je lastnik podjetja vsa proizvodna in administrativna dela opravljal sam. Ker ima podjetje status popoldanskega samostojnega podjetnika, si lastnik ne izplačuje plače, plačuje pa prispevke za socialno varnost. Iz proučevanega sledi, da je povečanje stroškov v proučevanem obdobju imelo negativen vpliv na uspešnost poslovanja.

4.3 Analiza prodaje

Prodaja proučuje prodajni trg in na podlagi tega usmerja proizvodnjo. Istočasno pa mora pridobivati kupce za poslovne učinke podjetja ob primerni prodajni ceni, ob ustreznem pospeševanju prodaje ter ob uporabi ustreznih prodajnih poti in metod. Poslovni učinki s prodajo prehajajo v last kupcev, kar pomeni, da se vrednost prodanih proizvodov oziroma

storitev najpogosteje najprej pretvori v terjatev do kupca, kasneje pa s plačilom v denarna sredstva (Pučko, 2004, str. 111).

Analiza prodajne funkcije je usmerjena na (Bergant, 2007, str. 72): analizo obsega in strukture prodaje, značilnosti prodaje in kupcev, prodajne pogoje, prodajne poti, prodajne cene in prodajne stroške. Analiza prodaje prikazuje tok gibanja prodaje podjetja v proučevanem obdobju. Prikazuje povečanje obsega oziroma zmanjšanje obsega prodaje, ter se pogosto uporablja za odkrivanje novih trgov, kjer lahko podjetje poveča obseg prodaje (Akers, b.l.).

4.3.1 Obseg in struktura prodaje

Obseg prodaje proučujemo na podlagi izdanih računov za prodane poslovne učinke. Pri ocenjevanju in spremljanju strukture prodaje so zanimivi številni dejavniki, ki vsak po svoje vplivajo na poslovno uspešnost. Zato je prodajo smiselno spremljati in ocenjevati po (Pučko, 2004, str. 112): prodajnih trgih, vrstah prodaje (klasična, grosistična, zastopanje, posredovanje), po prodaji (izdelkov, trgovskega blaga, materiala in odpadkov), po vrstah proizvodov idr. V Tabeli 15 je podrobneje prikazan obseg prodaje po prodajnih trgih podjetja Andrej Pungerčič s.p. v proučevanem obdobju.

Tabela 15: Obseg (v EUR) prodaje po prodajnih trgih podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	Indeks I 13/12	Indeks I 14/13
	Vrednost	Vrednost	Vrednost		
1. Domači trg	19.565	22.056	34.754	112,73	157,57
2. Skupaj prodaja	19.565	22.056	34.754	112,73	157,57

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Iz Tabele 15 je razvidno, da prodaja podjetja poteka samo na domačem trgu. Vrednost prodaje se je v letu 2013 glede na leto 2012 povečala za 12,73 %, leta 2014 glede na predhodno leto pa za 57,57 %.

4.4 Analiza financiranja

Finančni položaj podjetja ovrednotimo kot finančno stanje podjetja glede na preteklo doseganje ciljev in tudi na zmožnost prihodnjega doseganja ciljev. Pomembno je ugotoviti, kateri so cilji finančne funkcije v podjetju. Plačilna sposobnost je temeljna naloga finančne funkcije (Bergant, 2007, str. 82).

Financiranje podjetja delimo na aktivno in pasivno. Aktivno financiranje pomeni vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja. Pasivno financiranje pa obsega nabavljanje finančnih virov oziroma finančnih sredstev. Da podjetje doseže ravnovesje, morajo vsa sredstva, ki jih ima neko podjetje, biti enaka vsem obveznostim do virov sredstev (Pučko, 2004, str. 126).

4.4.1 Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev

Obveznosti do virov sredstev prikazujejo, od koga je podjetje pridobilo sredstva za financiranje svojega poslovanja. S pojmom viri sredstev razumemo pravne ali fizične osebe, ki so podjetju s svojimi dobavami ali finančnimi naložbami omogočile pridobitev sredstev (Igličar et al., 2013, str. 159). Obveznosti do virov sredstev razvrščamo na: kapital, rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve, dolgoročne in kratkoročne obveznosti ter kratkoročne pasivne časovne razmejitve. V Tabeli 16 prikazujem obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev proučevanega obdobja.

Tabela 16: Obseg (v EUR) in struktura (v %) obveznosti do virov sredstev podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012		Leto 2013		Leto 2014		Indeks I 13/12	Indeks I 14/13
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%		
1. Kapital	45.896	98,90	50.034	98,82	48.171	91,87	109,02	96,28
2. Kratkoročne poslovne obveznosti	512	1,10	600	1,18	2.635	5,03	117,19	439,17
3. Kratkoročne pasivne časovne razmejitve	0	0,00	0	0,00	1.630	3,11	-	-
4. Skupaj	46.408	100,00	50.634	100,00	52.436	100,00	109,11	103,56

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Iz Tabele 16 sledi, da so se obveznosti do virov sredstev v proučevanem obdobju povečevale. V obravnavanih letih je največji delež v strukturi obveznosti do virov sredstev, z vsaj 91,87 %, predstavljal kapital, preostali odstotek so z vsaj 1,10 % predstavljale kratkoročne poslovne obveznosti. Vrednost kratkoročne pasivne časovne razmejitve imamo podano samo leta 2014, ko je predstavljala 3,11% delež vseh obveznosti do virov sredstev. Delež kapitala je v letu 2013 znašal 98,82 % in se je glede na leto 2012 povečal za 9,02 %, nato pa v letu 2014 glede na predhodno leto zmanjšal za 3,72 %. Največji porast skozi proučevano obdobje so predstavljale kratkoročne poslovne obveznosti. Leta 2013 glede na leto 2012 so se povečale za 17,19 %, leta 2014 glede na prejšnje leto pa za 339,17 %. Torej, iz tega sledi, da so se obveznosti do virov sredstev v letu 2013 glede na leto 2012 povečale za 9,11 %, v letu 2014 glede na predhodno leto pa za 3,56 %.

4.4.2 Razmerja med sredstvi in viri financiranja

Pri opazovanju razmerja med splošnimi lastnostmi virov sredstev in sredstev nekega podjetja je najvažnejše ocenjevanje bilance stanja. Zanima nas bilanca stanja kot tisti okvir, ki omogoča odvijanje celotnega procesa poslovanja. Če želimo ugotoviti, koliko je ta finančni okvir primeren, moramo opazovati namembnost uporabe finančnih virov, finančno sposobnost in raven likvidnosti podjetja (Pučko, 2004, str. 135).

4.4.2.1 Plačilna sposobnost

Plačilna sposobnost je zmožnost podjetja, da poravna zapadle obveznosti (Robbins, 1984, str. 461). Merimo jo s kazalniki, ki izhajajo iz bilance stanja, ter tistimi, ki izhajajo iz izkaza denarnih tokov. Primerjavo posameznih postavk sredstev s posameznimi postavkami obveznosti do virov sredstev uporabljamo pri kazalnikih plačilne sposobnosti, ki izhajajo iz bilance stanja. Kazalniki plačilne sposobnosti so pomembni za posojilodajalce in druge upnike, ki jih najbolj zanima, ali bo podjetje sposobno poravnati svoje obveznosti (Igličar et al., 2013, str. 407-408). Plačilna sposobnost je pogoj za doseganje dobička (Turk, Kavčič, Kokotec-Novak, Koželj & Melavc, 1999, str. 513).

Podjetje je lahko v določenem trenutku plačilno sposobno, čeprav posluje z izgubo ali pa financira dolgoročne naložbe s kratkoročnimi obveznostmi. Kar pomeni, da gre za tveganje pri uresničevanju načela stalne plačilne sposobnosti. Da podjetje uspešno posluje je nujna tekoča oziroma dolgoročna plačilna sposobnost, doseganje dobička pa je pogoj za obvladovanje tveganja v zvezi s plačilno sposobnostjo v prihodnosti (Bergant, 2007, str. 82-83).

Poznamo tri kazalce likvidnosti:

$$\text{Količnik obratne likvidnosti} = \frac{\text{Obratna sredstva}}{\text{Kratkoročne obveznosti}} \quad (11)$$

Količnik obratne likvidnosti ali kratkoročni koeficient, prikazan v enačbi (11), kaže razmerje med obratnimi sredstvi in kratkoročnimi sredstvi. Do nedavnega je veljalo mnenje, da mora biti vrednost kratkoročnega koeficienta najmanj 2. Vendar danes mnoga podjetja tudi ob nižjih vrednostih tega koeficienta ohranjajo nemoteno plačilno sposobnost, kar je posledica boljšega obvladovanja zalog in poslovnih terjatev (Igličar et al., 2013, str. 410). Ker kratkoročni koeficient ni najboljši pokazatelj plačilne sposobnosti, uporabljamo še dva koeficienta. Eden izmed njih je količnik hitrega preizkusa likvidnosti oziroma pospešeni koeficient, katerega prikazujem v enačbi (12):

$$\text{Količnik hitrega preizkusa likvidnosti} = \frac{\text{Obratna sredstva-zaloge}}{\text{Kratkoročne obveznosti}} \quad (12)$$

Pospešeni koeficient oziroma količnik hitrega preizkusa likvidnosti prikazuje razmerje med kratkoročnimi sredstvi, zmanjšanimi za zaloge, in kratkoročnimi obveznostmi. Pospešeni koeficient je boljši kriterij za ugotavljanje plačilne sposobnosti. Vrednost pospešenega koeficienta naj bi bila večja od 1.

Za ugotavljanje plačilne sposobnosti podjetja uporabljamo še količnik ostrega preizkusa likvidnosti oziroma hitri koeficient, prikazan v enačbi (13).

$$\text{Količnik ostrega preizkusa likvidnosti} = \frac{\text{Denarna sredstva+prodajljivi vrednostni papirji}}{\text{Kratkoročne obveznosti}} \quad (13)$$

V primerjavi s prejšnjima kazalnikoma hitri koeficient kaže, kakšna je plačilna sposobnost podjetja na zelo kratek rok. Vrednost koeficienta je večinoma manjša od 1, saj kratkoročne

obveznosti zapadejo v plačilo v času do enega leta (Igličar et al., 2013, str. 411). V Tabeli 17 prikazujem plačilno sposobnost podjetja v obravnavanem obdobju.

Tabela 17: Plačilna sposobnost podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	I 13/12	I 14/13
1. Obratna sredstva (v EUR)	508	4.747	9.741	934,45	205,20
2. Zaloge (v EUR)	105	1.400	2.220	1.333,33	158,57
3. Denarna sredstva (v EUR)	403	1.209	7.465	300,00	617,45
4. Kratkoročne obveznosti (v EUR)	512	600	2.635	117,19	439,17
5. Količnik obratne likvidnosti (1/4)	0,99	7,91	3,70	797,40	46,73
6. Količnik hitrega preizkusa likvidnosti ((1-2)/4)	0,79	5,58	2,85	708,71	51,17
7. Količnik ostrega preizkusa likvidnosti (3/4)	0,79	2,02	2,83	256,00	140,60

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Iz Tabele 17 je razvidno, da je plačilna sposobnost podjetja v proučevanem obdobju nihala. V letu 2012 je bil koeficient obratne likvidnosti 0,99, kar pomeni da podjetje ni ohranjalo plačilne sposobnosti. V letu 2013 se je pa glede na leto 2012 koeficient obratne likvidnosti povečal za 697,40 %, v letu 2014 glede na leto prej pa se je zmanjšal za 53,27 %. Vrednost koeficienta hitrega preizkusa likvidnosti je leta 2012 znašala 0,79, leta 2013 5,58 ter leta 2014 2,85. Iz tega sledi, da koeficient hitrega testa ni izpolnjeval optimalne velikosti koeficienta hitrega testa. Leta 2013 se je pa glede na leto 2012 povečal za 608,71 %, leto kasneje glede na leto 2013 pa zmanjšal za 48,83 %. Vrednost količnika ostrega preizkusa likvidnosti se je v proučevanem obdobju povečevala. Leta 2012 je znašala 0,79, leta 2013 2,02 ter leta 2014 2,83. Kar pomeni, da se je v letu 2013 glede na leto 2012 vrednost količnika ostrega preizkusa likvidnosti povečala za 156,00 % ter leta 2014 glede na leto 2013 za 40,60 %. Glede na vrednosti količnika denarne likvidnosti je podjetje v proučevanem obdobju bilo plačilno sposobno.

4.4.2.2 Finančna stabilnost

Količnik finančne stabilnosti oziroma kazalnik dolgoročnega financiranja dolgoročnih sredstev prikazuje razmerje med dolgoročnimi viri sredstev ter dolgoročno vezanimi sredstvi (Igličar et al., 2013, str. 411). Količnik prikazujem v enačbi (14):

$$\text{Količnik finančne stabilnosti} = \frac{\text{dolgoročni viri sredstev}}{\text{dolgoročno vezana sredstva}} \quad (14)$$

Če hoče podjetje finančno stabilno poslovati, mora biti vrednost količnika finančne stabilnosti okrog ena. Podjetje bo verjetno imelo težave pri ohranjanju finančne stabilnosti, če je vrednost količnika pod ena, saj del dolgoročnih sredstev financira s kratkoročnimi viri. Če pa količnik finančne stabilnosti v veliki meri presega vrednost ena, pomeni, da ima podjetje prevelike

dolgoročne vire sredstev. V nadaljevanju sem prikazala finančno stabilnost podjetja v proučevanem obdobju. Količniki finančne stabilnosti so prikazani v Tabeli 18.

Tabela 18: Finančna stabilnost podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014

ELEMENT	Leto 2012	Leto 2013	Leto 2014	I 13/12	I 14/13
1. Dolgoročni viri sredstev (v EUR)	45.896	50.034	48.171	109,02	96,28
2. Dolgoročno vezana sredstva (v EUR)	45.900	45.887	42.695	99,97	93,04
3. Količnik finančne stabilnosti (1/2)	1,00	1,09	1,13	109,05	103,47

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Iz Tabele 18 je razvidno, da je podjetje v proučevanem obdobju izkazovalo finančno stabilnost. Koefficient finančne stabilnosti je bil leta 2012 1,00, leta 2013 1,09 ter leta 2014 1,13. Kar pomeni, da se je koefficient v letu 2013 glede na leto poprej povečal za 9,05 % ter leta 2014 glede na leto 2013 za 3,47 %.

Kazalniki plačilne sposobnosti se računajo na podlagi podatkov iz bilanc stanja in izražajo gospodarske kategorije na določen dan. Kar je slabost kazalnikov za ocenjevanje plačilne sposobnosti, saj je plačilna sposobnost dinamično opredeljena kategorija. Podatki o stanju posameznih postavk v bilanci stanja ne prikazujejo v celoti njihove zapadlosti, saj so v isti postavki prikazane obveznosti, ki zapadejo čez en teden ali čez mesec dni. Za podrobnejše ocenjevanje plačilne sposobnosti je zato pomembna informacija o zapadlosti najpomembnejših postavk sredstev in obveznosti do virov sredstev, ki je prikazana v pojasnilih k bilanci stanja (Igličar et al., 2013, str. 413).

5 UGOTOVLJENE PREDNOSTI IN SLABOSTI TER PREDLOGI IZBOLJŠAV

Prednost majhnega podjetja, kot je Andrej Pungerčič s.p., je v njegovi prilagodljivosti, kar se vidi iz širokega spektra dobaviteljev surovin, ki jih uporablja v svojem proizvodnem procesu. Skozi proučevano obdobje se je vsako leto posebej prilagodilo na potrebe trga in je razvijalo izdelke glede na potrebe naročnikov. Osvojena znanja iz predhodnih projektov je vsakič dopolnjevalo z novimi pristopi in novejšo tehnologijo. To je razvidno npr. iz iskanja novih dobaviteljev in nabave novih strojev za doseg načrtovanih ciljev.

Prednost takega podjetja je tudi v tem, da se financira iz lastnih sredstev. Ta sredstva so omejena, zato se ne poteguje za velike projekte. Veliki projekti zahtevajo večja finančna vlaganja in večje število zaposlenih, ki pa jih ni. Ker podjetje ne posluje na veliko, je manjša verjetnost za njegov propad. Danes je trg zelo buren. Velike gospodarske enote propadajo, ker se lotevajo velikih projektov brez kritja. Takšna podjetja nimajo interesa sodelovati s privatnimi subjekti, ker imajo vsak svoje potrebe. Tu nastopijo majhna podjetja, kot je Andrej Pungerčič s.p., ki prisluhnejo individualni stranki. Obstaja močno povpraševanje po individualnih izdelkih, kar je razvidno iz različnega spektra kupcev proizvodov.

Kljub pozitivnim stranem pa so podjetja, kot je Andrej Pungerčič s.p., tudi zelo ranljiva. Današnja davčna zakonodaja in ostale obremenitve, kot so na primer prispevki za socialno varstvo, davki, so velika obremenitev. Tovrstni izdatki niso zanemarljivi. Na letni ravni predstavljajo del sredstev, ki jih mora podjetje zaslužiti. Tudi majhna podjetja, kot je to, morajo imeti urejene vse formalne zadeve. Pogosto so podvržena strožjim pregledom inšpektorjev, saj je zaradi majhnosti, njihova dokumentacija lažje pregledljiva. Ker mora vse formalne zadeve, kot je vodenje poslovnih knjig, urejati ena oseba, ki deluje v vseh poslovnih procesih, lahko hitreje pride do napake ali se izpusti kako določilo zakona. Kazni, ki lahko doletijo tako podjetje zaradi ene malenkosti, so lahko usodne. Ker se danes zakonodaja zelo hitro spreminja, je sledenje le tej izredno težavno, saj posameznik ustvarja, ob enem pa mora skrbeti tudi za formalne zadeve.

Slabost majhnega podjetja, kot je obravnavano, je tudi v razpoznavnosti na širšem območju. Večina tovrstnih podjetij deluje na lokalnem nivoju, saj nimajo sredstev za oglaševanje. Če podjetje prejme veliko naročil posameznega produkta, potem mu zmanjka časa za razvoj. Proizvodnja deluje, vendar ne ustvarja novih produktov, ne osvaja novih znanj, ki mu dajejo dodano vrednost. Včasih imajo take samostojne gospodarske enote tudi težave pri dobaviteljih. Ker so njihove potrebe po surovinah majhne, se soočajo z višjimi nabavnimi cenami kot pa velike gospodarske enote.

Skozi analizo poslovanja proučevanega podjetja sem ugotovila, da se je čisti dobiček v obdobju treh let zmanjševal. To je posledica občutnega povečanja zalog. Podjetje bi uspešnejše poslovalo in dosegalo večji dobiček, če bi nabavljalo potrebne surovine v skladu z naročili in ne na zalogo. Nekaj sredstev bi morale tudi vložiti v oglaševanje, da bi se povečal krog razpoznavnosti podjetja. To bi povečalo obseg povpraševanja in posledično proizvodnjo obstoječih oziroma novih proizvodov.

SKLEP

Analiza uspešnosti poslovanja podjetja Andrej Pungerčič s.p. me je pripeljala do spoznanja, da lahko tudi majhni pravni subjekti poslujejo uspešno. Kljub majhnemu prometu je končna dodana vrednost velika. Razvidno je, da lahko tudi s takšnim delom posameznik uspešno posluje in si zagotavlja preživetje.

Podjetje je skozi proučevano obdobje poslovalo uspešno. Prihodki in odhodki podjetja so se sorazmerno povečevali in ustvarjali pozitivno stanje poslovnega izida. Leta 2012 je bila vrednost čistega dobička največja, nakar se je leta 2013 glede na predhodno leto čisti dobiček zmanjšal za 56,67 % ter leta 2014 glede na leto poprej za 26,57 %.

Vendar to še ne pove dovolj o uspešnosti poslovanja. Zato sem v nadaljevanju prikazala še različne mere uspešnosti gospodarjenja, kot so kazalci produktivnosti, ekonomičnosti in rentabilnosti poslovanja, ki so pokazali uspešno poslovanje podjetja.

Analiza sredstev je pokazala, da so se celotna sredstva podjetja v letu 2013 v primerjavi z letom 2012 povečala za 9,11 %, nato pa v letu 2014 glede na leto poprej za 3,56 %. Največji

obseg povečanja sredstev sem opazila leta 2013, ko so se kratkoročna sredstva glede na leto 2012 povečala za 834,45 %, kar je posledica povečanja zalog, kratkoročnih poslovnih terjatev in denarnih sredstev. Prav tako so se kratkoročna sredstva leta 2014 v primerjavi z letom 2013 povečala za 105,20 %. Iz tega sledi, da se je vrednost celotnih sredstev povečala predvsem zaradi povečanja vrednosti kratkoročnih sredstev.

Pri analizi poslovnih funkcij sem ugotovila, da se je vrednost celotne nabave leta 2013 glede na leto 2012 povečala za 14,90 % in leta 2014 glede na predhodno leto za 55,94 %. Material se je v največji meri nabavljal pri podjetju Megadom d.o.o. V nadaljevanju sem prikazala skupne stroške po naravnih vrstah, ki so se v proučevanem obdobju povečevali, in sicer v letu 2013 glede na leto 2012 za 16,15 % in leta 2014 glede na prejšnje leto za 67,38 %, kar je posledica povečanja osnovnega materiala in posledica večjega obsega proizvodnje. Prodaja, ki vključuje prodajo samo na domačem trgu, se je prav tako povečevala. V letu 2013 glede na leto 2012 se je vrednost prodaje povečala za 12,73 %, leta 2014 glede na leto poprej pa za 57,57 %. Prav tako so skozi obravnavano obdobje naraščale obveznosti do virov sredstev, in sicer v letu 2013 glede na leto 2012 za 9,11 %, leta 2014 glede na prejšnje leto pa za 3,56 %. S kazalci plačilne sposobnosti in finančne stabilnosti pa sem ugotovila, da je podjetje plačilno sposobno in da tudi izkazuje finančno stabilnost.

Glede na opravljeno analizo ocenjujem, da bo podjetje še naprej poslovalo uspešno. Z uporabo sodobnih računalniških orodij in modernih strojev bo omogočalo izdelavo zelo zahtevnih izdelkov v kratkem času, kar bo povečevalo uspešnost podjetja.

LITERATURA IN VIRI

1. Akers, H. (b.l.). What Is a Sales Analysis Report? *Chron*. Najdeno 24. maja 2016 na spletnem naslovu <http://smallbusiness.chron.com/sales-analysis-report-58460.html>
2. Andrej Pungerčič s.p. (2013). *Bilanca stanja podjetja Andrej Pungerčič s.p. na dan 31. 12. 2012*. Krško: Andrej Pungerčič s.p.
3. Andrej Pungerčič s.p. (2014). *Bilanca stanja podjetja Andrej Pungerčič s.p. na dan 31. 12. 2013*. Krško: Andrej Pungerčič s.p.
4. Andrej Pungerčič s.p. (2015). *Bilanca stanja podjetja Andrej Pungerčič s.p. na dan 31. 12. 2014*. Krško: Andrej Pungerčič s.p.
5. Andrej Pungerčič s.p. (2013). *Izkaz poslovnega izida podjetja Andrej Pungerčič s.p. za obdobje od 1. 1. do 31. 12. 2012*. Krško: Andrej Pungerčič s.p.
6. Andrej Pungerčič s.p. (2014). *Izkaz poslovnega izida podjetja Andrej Pungerčič s.p. za obdobje od 1. 1. do 31. 12. 2013*. Krško: Andrej Pungerčič s.p.
7. Andrej Pungerčič s.p. (2015). *Izkaz poslovnega izida podjetja Andrej Pungerčič s.p. za obdobje od 1. 1. do 31. 12. 2014*. Krško: Andrej Pungerčič s.p.
8. Bergant, Ž. (2007). *Osnove analize poslovanja*. Ljubljana: Abeceda storitve.
9. Hočevar, M., Igličar, S., & Zaman, M. (2000). *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. Igličar, A., Hočevar, M. & Zaman Groff, M. (2013). *Uvod v računovodstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
11. Kokotec-Novak, M., Korošec, B. & Melavc, D. (1997). *Osnove računovodstva z bilanciranjem*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
12. Lipičnik, B. (2000). *Organizacija podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
13. Pučko, D. (1999). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
14. Pučko, D. (2004). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
15. Pučko, D. & Rozman, R. (1995). *Ekonomika in organizacija – 1. knjiga: Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
16. Robbins, S. (1984). *Management: Concepts and Practices*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, Inc.
17. *Slovenski računovodski standardi*. (2016). Slovenija. Najdeno 20. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.si-revizija.si/sites/default/files/standardi/srs-2016-www.pdf>
18. Statistični urad Republike Slovenije. (2016). *Indeks cen življenjskih potrebščin*. Slovenija. Najdeno 24. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/pregled-podrocja?idp=35&headerbar=1#tabPodatki>
19. Turk, I., Kavčič, S., Kokotec-Novak, M., Koželj, S. & Melavc, D. (1999). *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
20. Turk, I. & Melavc, D. (1996). *Uvod v računovodstvo*. Kranj: Moderna organizacija.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1:	Bilance stanja podjetja Andrej Pungerčič s.p. na dan 31. 12., v letih 2012, 2013 in 2014, v tekočih in stalnih cenah (v EUR).....	1
Priloga 2:	Izkazi poslovnih izidov podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014, v tekočih in stalnih cenah (v EUR).....	2

Priloga 1: Bilance stanja podjetja Andrej Pungerčič s.p. na dan 31. 12., v letih 2012, 2013 in 2014, v tekočih in stalnih cenah (v EUR)

ELEMENT	Leto 2014	Leto 2013		Leto 2012	
	STALNE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
SREDSTVA	52.436	50.634	50.533	46.408	45.993
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	42.695	45.887	45.795	45.900	45.490
I. NEOPREDMETENA SREDSTVA	0	0	0	0	0
II. OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA IN DOLGOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	42.695	45.887	45.795	45.900	45.490
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
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	9.741	4.747	4.738	508	503
I. SREDSTVA ZA PRODAJO	0	0	0	0	0
II. ZALOGE	2.220	1.400	1.397	105	104
I. Surovine in material	2.220	1.400	1.397	105	104
III. KRATKOROČNE FINANČNE NALOŽBE	0	0	0	0	0
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	56	2.138	2.134	0	0
V. Denarna sredstva	7.465	1.209	1.207	403	399
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	0	0	0
Č. TERJATVE DO PODJETNIKA	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	52.436	50.634	50.533	46.408	45.993
A. PODJETNIKOV KAPITAL	48.171	50.034	49.934	45.896	45.486
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	0	0	0
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	2.635	600	599	512	507
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	2.635	600	599	512	507
D. KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	1.630	0	0	0	0

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.

Priloga 2: Izkazi poslovnih izidov podjetja Andrej Pungerčič s.p. v letih 2012, 2013 in 2014, v tekočih in stalnih cenah (v EUR)

ELEMENT	Leto 2014	Leto 2013		Leto 2012	
	STALNE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE	STALNE CENE	TEKOČE CENE
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	34.754	22.056	22.012	19.565	19.181
a) Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	34.754	22.056	22.012	19.565	19.181
2. POVEČANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZ. IN NEDOKONČANE PROIZ.	0	0	0	0	0
3. ZMANJŠANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZ. IN NEDOKONČANE PROIZ.	0	0	0	0	0
4. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0	0	0	0	0
5. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI	0	0	0	0	0
6. STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	24.713	15.848	15.816	13.793	13.522
b) Stroški porabljenega materiala	18.513	11.767	11.744	8.316	8.153
c) Stroški storitev	6.200	4.080	4.072	5.477	5.369
7. STROŠKI DELA	406	0	0	0	0
a) Stroški plač	275	0	0	0	0
b) Stroški pokojninskih zavarovanj	24	0	0	0	0
c) Stroški drugih socialnih zavarovanj	21	0	0	0	0
č) Drugi stroški dela	86	0	0	0	0
8. ODPISI VREDNOSTI	4.611	2.158	2.154	1.708	1.674
a) Amortizacija	4.611	2.158	2.154	1.708	1.674
9. DRUGI POSLOVNI ODHODKI	3.886	2.646	2.641	1.320	1.294
a) Prispevki za socialno varnost podjetnika	744	441	440	447	438
b) Ostali stroški	3.142	2.205	2.201	873	856
10. FINANČNI PRIHODKI IZ DELEŽEV	0	0	0	0	0
11. FINANČNI PRIHODKI IZ DANIH POSOJIL	0	0	0	0	0
12. FINANČNI PRIHODKI IZ POSLOVNIH TERJATEV	0	0	0	1	1
13. FINANČNI ODHODKI IZ OSLABITVE IN ODPISOV FINANČNIH NALOŽB	0	0	0	0	0
14. FINANČNI ODHODKI IZ FINANČNIH OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0
15. FINANČNI ODHODKI IZ POSLOVNIH OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0
16. DRUGI PRIHODKI	0	0	0	387	379
b) Drugi finančni prihodki in ostali prihodki	0	0	0	387	379
17. DRUGI ODHODKI	0	0	0	0	0
18. PODJETNIKOV DOHODEK	1.138	1.404	1.401	3.133	3.071
*Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju (na dve decimaliki)	0,03	0	0	0	0
Število mesecev poslovanja	12	12	12	12	12

Vir: Andrej Pungerčič s.p., 2013; Andrej Pungerčič s.p., 2014; Andrej Pungerčič s.p., 2015.