

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE

**ANALIZA PLAČILNE SPOSOBNOSTI NA PRIMERU IZBRANEGA
PODJETJA**

Ljubljana, februar 2018

HELENA MRČUN

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Helena Mrčun, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Analiza plačilne sposobnosti na primeru izbranega podjetja, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko izredno profesorico 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 plagiatstvo – 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 plagiatstvo 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 20.02.2018

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 PREDSTAVITEV PODJETJA IN PANOGE.....	2
2 ANALIZA PLAČILNE SPOSOBNOSTI.....	3
2.1 Analiza s kazalniki kratkoročne plačilne sposobnosti.....	3
2.1.1 Kratkoročni koeficient	3
2.1.2 Pospešeni koeficient.....	6
2.1.3 Hitri koeficient	8
2.2 Analiza s kazalniki dolgoročne plačilne sposobnosti	10
2.2.1 Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev	10
2.2.2 Kapitalska pokritost osnovnih sredstev.....	12
2.3 Analiza s kazalniki obračanja in z dnevi vezave	13
2.3.1 Obračanje kratkoročnih terjatev do kupcev	14
2.3.2 Obračanje kratkoročnih obveznosti do dobaviteljev.....	17
3 ANALIZA TERJATEV DO KUPCEV	21
3.1 Deset največjih kupcev po prometu.....	21
3.2 Analiza plačilnih rokov desetih največjih kupcev po prometu.....	21
4 ANALIZA OBVEZNOSTI DO DOBAVITELJEV	23
4.1 Deset največjih do dobaviteljev po prometu	23
4.2 Analiza plačilnih rokov desetih največjih do dobaviteljev po prometu	23
5 UGOTOVITVE IN PREDLOGI IZBOLJŠAV	24
SKLEP	27
LITERATURA IN VIRI	29
PRILOGE	

KAZALO TABEL

Tabela 1: Kratkoročni koeficient izbranega podjetja ter panoge F42.110 od leta 2012 do leta 2016.....	4
Tabela 2: Medletni kratkoročni koeficienti izbranega podjetja od leta 2013 do leta 2016...	5
Tabela 3: Pospešeni koeficient izbranega podjetja ter panoge F42.110 od leta 2012 do leta 2016	7
Tabela 4: Medletni pospešeni koeficienti izbranega podjetja od leta 2013 do leta 2016.....	8
Tabela 5: Hitri koeficient izbranega podjetja ter panoge F42.110 od leta 2012 do leta 2016	9
Tabela 6: Medletni hitri koeficienti izbranega podjetja, od leta 2013 do leta 2016.....	9
Tabela 7: Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev izbranega podjetja ter panoge F42.110 od leta 2012 do leta 2016	11
Tabela 8: Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev izbranega podjetja ter panoge F42.110 od leta 2012 do leta 2016.....	12
Tabela 9: Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev in dnevi vezave terjatev do kupcev za izbrano podjetje ter panogo F42.110 od leta 2013 do leta 2016	15
Tabela 10: Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev in dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev za izbrano podjetje ter panogo F42.110 od leta 2013 do leta 2016.....	18

UVOD

V trenutni gospodarski situaciji postaja sposobnost podjetja, da poravnava svoje obveznosti vedno pomembnejša. Uspešni podjetniki se zavedajo, da je podatek o čistem dobičku v izkazu poslovnega izida zgolj številka, ki ne pomeni nujno tudi denarja na računu. Za obstoj podjetja in njegovo stabilno poslovanje je potrebno poznati in planirati tudi denarne tokove. Pri tem je notranjim uporabnikom računovodskih informacij v veliko pomoč dobro poznavanje ter obvladovanje terjatev in obveznosti podjetja. S primerjavo podatkov o terjatvah in obveznostih podjetja pa si, poleg notranjih, tudi zunanji uporabniki računovodskih informacij lahko ustvarijo sliko o plačilni sposobnosti podjetja.

Predmet zaključne naloge je analiza plačilne sposobnosti izbranega gradbenega podjetja z uporabo relevantnih kazalnikov solventnosti in likvidnosti ter obračanja. Poleg tega je predmet tega dela tudi analiza terjatev in obveznosti podjetja. Namen mojega dela je preučiti, kaj se je dogajalo s plačilno sposobnostjo podjetja v obravnavanih letih ter jo primerjati s panogo. S pridobljenim razumevanjem problematike bom predlagala možne rešitve, s katerimi se v podjetju lahko izognejo težavam s plačilno sposobnostjo. Z uporabo internih podatkov nameravam za 10 največjih kupcev in dobaviteljev v obravnavanih letih ugotoviti tudi, kolikšne so povprečne zamude pri poravnavanju terjatev in obveznosti. Cilj analize plačilne sposobnosti je le-to oceniti ter ugotoviti, kje utegnejo nastopiti težave pri poravnavanju obveznosti in zakaj ter predlagati možne izboljšave.

Za splošno analizo plačilne sposobnosti sem uporabila računovodske izkaze podjetja, tj. bilance stanja ter izkaze poslovnega izida, ki so bili oddani Agenciji Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (v nadaljevanju AJPES). Pri primerjavi s panogo sem v spletni bazi Bisnode črpala podatke za dejavnost Gradnja cest, ki ima v skladu s Standardno klasifikacijo dejavnosti iz leta 2008 (v nadaljevanju SKD), oznako F42.110. Za podrobnejšo analizo plačilne sposobnosti ter terjatev in obveznosti sem uporabila interne podatke in notranja poročila podjetja. Ker gre za občutljive podatke, so se v podjetju odločili, da v zaključni nalogi ne želijo biti imenovani. Zaradi potrebe po primerljivosti podatkov iz obravnavanih let, sem le-te inflacionirala s pomočjo indeksov cen življenjskih potrebščin. Vsi podatki v zaključni nalogi so tako izraženi v cenah leta 2016.

Zaključna naloga je sestavljena iz petih poglavij. V prvem sem na kratko predstavila izbrano podjetje in panogo. Najbolj obsežno je drugo poglavje, kjer sem prikazala ugotovitve analize plačilne sposobnosti na letni in medletni ravni. Tretje poglavje sem namenila analizi plačilnih rokov za 10 največjih kupcev, v četrtem poglavju pa sem obravnavala še analizo plačilnih rokov za 10 največjih dobaviteljev. Zaradi velike količine podatkov in obsežnih tabel, sem le-te uvrstila med priloge. V tretjem in četrtem poglavju sem tako predstavila zgolj zaključke, do katerih sem prišla z analizo terjatev in obveznosti podjetja. V petem poglavju sem na podlagi ugotovitev predhodnih poglavij predstavila bistvene prednosti in slabosti v povezavi s plačilno sposobnostjo izbranega podjetja. Pri

slabostih sem podala predloge, s pomočjo katerih se v podjetju lahko izognejo morebitnim težavam. V sklepnem poglavju sem povzela bistvene ugotovitve celotne zaključne naloge.

1 PREDSTAVITEV PODJETJA IN PANOGE

Izbrano podjetje je bilo ustanovljeno leta 2009 in deluje v gradbenem sektorju. Njegova primarna dejavnost je gradnja cest. Poleg tega je svojo dejavnost razširilo tudi na projektiranje, geodetske storitve, gradbena, zemeljska in kanalizacijska dela ter tlakovanje z različnimi materiali. S tem kupcem omogoča celovite rešitve na področju nizkih gradenj. Z intenzivnim investiranjem v strojno mehanizacijo in opremo je podjetje svoj vozni park opremilo do te mere, da lahko zagotavlja tudi izvajanje vzdrževalne in zimske službe. Zlasti slednja je pomembna, saj omogoča ustvarjanje prihodkov tudi izven gradbene sezone. Podjetje ima trenutno 49 zaposlenih različnih profilov, od nižje kvalificiranih delavcev do inženirjev gradbeništva.

Glavne stranke podjetja so druga podjetja, občine, državne inštitucije ter posamezniki. Po podatkih iz letnega poročila za leto 2016 so največji del prihodkov od prodaje (65 %) ustvarili pri poslovanju z drugimi podjetji. Pri tem so nastopali kot podizvajalci pri večjih državnih razpisih ali kot glavni izvajalci za naročnike iz gospodarstva. Pomemben del prihodkov od prodaje (23 %) so predstavljali tudi občinski projekti, ki so za podjetje te velikosti lažje obvladljivi kot večji, državni projekti. Kljub temu so del prihodkov od prodaje (10 %) ustvarili tudi neposredno pri državnih naročnikih, in sicer pri Direkciji Republike Slovenije za infrastrukturo. Najmanjši del prihodkov (2 %) so predstavljali prihodki od prodaje končnim kupcem. Tudi ti so za podjetje pomembni, saj so država in občine v času gospodarske krize precej manj vlagale v cestno infrastrukturo. Z usmeritvijo na posameznike je podjetju tako uspelo nadomestiti vsaj del izgubljenih prihodkov (Izbrano podjetje, 2017).

Gradbena panoga je ena pomembnejših v slovenskem gospodarstvu. Po podatkih Statističnega urada Republike Slovenije (v nadaljevanju SURS) je gradbeništvo v letu 2016 k slovenskemu bruto domačemu proizvodu prispevalo 1.762 milijonov evrov oz. 4,5 % (SURS, b.l.a). Gradbena panoga je v letih gospodarske krize beležila velike izgube in imela vse do leta 2014 negativno realno rast (SURS, 2016). Leto 2014 je bilo za gradbeništvo boljše in po dolgem času je doseglo pozitivno, tj. 9,2 % realno rast (SURS, 2015). V letih 2015 in 2016 pa je panoga ponovno imela negativno, in sicer -1,3 % in -4,4 % realno rast, s čimer je negativno vplivala tudi na bruto domači proizvod Slovenije (SURS, 2017).

Osnovna oznaka za panogo gradbeništva v šifrantu SKD je F. Ožja oznaka za del panoge, v katerem deluje izbrano podjetje, pa je F42 in se imenuje Gradnja inženirskih objektov. Ta se nadalje deli na tri segmente, in sicer F42.1 (Gradnja cest in železnic), F42.2 (Gradnja objektov oskrbne infrastrukture) ter 42.9 (Gradnja drugih inženirskih objektov). Izbrano

podjetje deluje v segmentu F42.1, s pod-oznako F42.11, z imenom Gradnja cest. V skladu s pojasnili k SKD 2008, spadajo pod oznako F42.11 gradnja cest in drugih prometnih površin za cestni promet, urejanje, vzdrževanje javnih cest in poti ter površin za pešce, asfaltiranje, tlakovanje in druga površinska obdelava cestišč, barvanje in označevanje cestišč in parkirišč, postavljanje prometnih znakov, cestnih ograj, grbin ter gradnja letaliških stez in ploščadi (SURS, b.l.b).

Po podatkih SURS-a za leto 2015, je v segmentu Gradnje cest (F42.11) poslovalo 192 podjetij, ki so ustvarila 653,83 mio EUR prihodkov od prodaje ter zaposlovala 3.829 oseb. Glede na leto 2014 so bili prihodki od prodaje nižji za 3,8 %, število zaposlenih v panogi pa je ostalo skoraj nespremenjeno (SURS, b.l.c).

2 ANALIZA PLAČILNE SPOSOBNOSTI

Analiza plačilne sposobnosti je del analize poslovanja. Za obstoj podjetja je nujno, da je sposobno odplačevati obveznosti tako na kratek, kot na dolgi rok. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (Ur.l. RS, št. 63/2013-UPB7, v nadaljevanju ZFPPIPP) v 11. členu opredeljuje plačilno sposobnost kot zmožnost podjetja, da poravnava vse svoje obveznosti, takrat ko zapadejo. Ocena plačilne sposobnosti, ki jo naredimo s pomočjo finančnih kazalnikov, je pomemben podatek za notranje in zunanje uporabnike računovodskih izkazov (Bergant, 2002, str. 139). Notranjim uporabnikom, zlasti poslovodstvu in lastnikom, omogoča, da zaznajo morebitne težave v prihodnosti in se nanje ustrezno pripravijo. Zunanji uporabniki pa lahko iz ocene plačilne sposobnosti razberejo morebitne težave poslovnega partnerja, temu prilagodijo svojo politiko financiranja (npr. plačilne roke in ostale pogoje) ter tako zmanjšujejo lastno tveganje.

2.1 Analiza s kazalniki kratkoročne plačilne sposobnosti

V skladu z ZFPPIPP je kratkoročna plačilna sposobnost ali likvidnost, zmožnost podjetja v določenem časovnem obdobju poravnati vse obveznosti, ki so zapadle v tem obdobju. Kazalnike likvidnosti izračunamo s primerjavo stanj kratkoročnih sredstev s stanji kratkoročnih obveznosti. Povedo nam, kako uspešno je podjetje pri poravnavanju tekočih obveznosti. Večje vrednosti kazalnikov pomenijo, da ima podjetje za odplačevanje svojih kratkoročnih obveznosti na voljo več kratkoročnih sredstev. Verjetnost bodočih likvidnostnih težav je s tem manjša (Igličar, Hočevar, & Zaman Groff, 2013, str. 408).

2.1.1 Kratkoročni koeficient

Kratkoročni koeficient oz. koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti prikazuje razmerje med stanjem kratkoročnih sredstev (tj. zalog, kratkoročnih poslovnih

terjatev, sredstev za prodajo, kratkoročnih finančnih naložb ter denarnih sredstev) in stanjem kratkoročnih obveznosti (tj. kratkoročnih poslovnih in finančnih obveznosti). Priporočljiva vrednost koeficienta je 2 (Porter & Norton, 2001, str. 58–59). Vendar kazalnik vsebuje tudi manj likvidne oblike sredstev (zaloge), zaradi česar včasih ni najbolj zanesljiv. Pri oceni vrednosti kratkoročnega koeficienta je zato nujno potrebna primerjava s panogo (Igličar et al., 2013, str. 409–410).

V Tabeli 1 vidimo, da se je vrednost kratkoročnega koeficienta izbranega podjetja v obravnavanih letih gibala precej pod priporočeno vrednostjo 2. Vendar je nizka vrednost koeficienta značilna tudi za panogo. Kljub temu je v panogi opazno višanje koeficienta, ta je namreč v obravnavanih letih zrastel od 0,93 leta 2012 do 1,27 leta 2016.

K rasti kratkoročnega koeficienta v panogi je najbolj prispevalo nižanje kratkoročnih obveznosti. Te so se v letih 2015 in 2013 v primerjavi s prehodnima letoma znižale bolj, kot so se v tem času znižala kratkoročna sredstva. Leta 2014 je bil panožni koeficient višji zaradi večanja kratkoročnih sredstev, saj so se ta glede na leto 2013 zvišala bolj, kot so se zvišale kratkoročne obveznosti. Po 3 letih rasti je leta 2016 v primerjavi z letom 2015 kratkoročni koeficient v panogi padel iz 1,37 na 1,27. Razlog je bil v višjih kratkoročnih obveznostih, ki so se povečale za 11,16 %, medtem, ko so kratkoročna sredstva ostala skoraj na isti ravni kot leta 2015.

Tabela 1: Kratkoročni koeficient izbranega podjetja ter panoge F42.110 od leta 2012 do leta 2016

Subjekt	Postavka	2016	2015	2014	2013	2012	I 16/15	I 15/14	I 14/13	I 13/12
Podjetje	Kratkoročna sredstva	1.050.156	1.080.618	3.076.342	3.515.741	2.000.342	97,18	35,13	87,50	175,76
	Kratkoročne obveznosti	799.466	1.138.794	3.031.345	3.380.563	1.671.402	70,20	37,57	89,67	202,26
	Kratkoročni koeficient likvidnosti	1,31	0,95	1,01	1,04	1,20	138,43	93,50	97,58	86,90
Panoga	Kratkoročna sredstva	241.363.457	235.918.681	270.389.478	247.251.954	263.911.714	102,31	87,25	109,36	93,69
	Kratkoročne obveznosti	190.743.442	171.593.234	231.313.073	227.644.299	284.129.334	111,16	74,18	101,61	80,12
	Kratkoročni koeficient likvidnosti	1,27	1,37	1,17	1,09	0,93	92,04	117,62	107,62	116,93

Vir: Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2013, 2014a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2014, 2015a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2015, 2016a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2016, 2017, str 2–5; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2012, 2013; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2013, 2014; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2014, 2015; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2015, 2016; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2016, 2017.

Iz podatkov lahko razberemo, da so podjetja v panogi, po obdobju krize v gradbeništvu, v obravnavanih letih intenzivno odplačevala svoje obveznosti in s tem izboljševala svojo likvidnost. Padeč koeficienta konec leta 2016 glede na leto 2015 pa tudi ni tako izrazit, da bi lahko trdili, da se likvidnost podjetij v panogi ponovno poslabšuje.

Če izbrano podjetje primerjamo s panogo, vidimo, da je bilo gibanje kratkoročnega koeficienta pri podjetju do leta 2016 obratno kot v panogi. Leta 2012 je bila vrednost koeficienta 1,20, kar je bilo še nad panožnim povprečjem. Nato se je koeficient vse do leta 2016 nižal. Leta 2013 je k nižanju koeficienta najbolj prispevalo višanje kratkoročnih obveznosti. Slednje so bile leta 2013 glede na leto 2012 višje kar za 102,26 %, medtem ko so se sredstva zvišala manj, in sicer za 75,76 %. Leta 2014 in 2015 se je glede na predhodni leti koeficient še naprej zniževal zaradi večjega padca kratkoročnih sredstev kot kratkoročnih obveznosti. Koeficient je tako leta 2015 dosegel vrednost 0,95, kar je bilo precej pod panožnim povprečjem in bi lahko nakazovalo na morebitne težave z likvidnostjo.

Če se je v letih od 2012 do 2015 kratkoročna likvidnost pri konkurentih izboljševala, se je pri izbranem podjetju slabšala, kar ni ugodno. V podjetju so zaznali možnost težav v prihodnosti in v letu 2016 bolj skrbeli za tekoče poravnavanje svojih kratkoročnih obveznosti ter jih v primerjavi z letom 2015 znižali za 29,8 %, medtem ko so kratkoročna sredstva ostala na ravni iz leta 2015. Posledično je bil kratkoročni koeficient leta 2016 glede na leto 2015 višji za 38,43 % in je znašal 1,31. S tem je podjetje leta 2016 doseglo raven koeficienta panoge, kar pomeni, da je bila njegova likvidnost primerljiva s konkurenti.

Tabela 2: Medletni kratkoročni koeficienti izbranega podjetja od leta 2013 do leta 2016

Bilančni presečni dan	2016	2015	2014	2013
31.01.	0,96	1,02	1,13	1,19
28.02.	1,05	0,99	1,17	1,25
31.03.	0,96	0,89	1,10	1,23
30.04.	1,03	0,93	1,09	1,39
31.05.	1,07	0,95	1,09	1,15
30.06.	1,12	1,06	1,06	1,32
31.07.	1,25	1,09	1,26	1,26
31.08.	1,20	1,12	1,21	1,43
30.09.	1,11	1,04	1,22	1,30
31.10.	1,17	1,03	1,16	1,31
30.11.	1,34	1,16	1,27	1,19
31.12.	1,31	0,95	1,01	1,04

V Tabeli 2 si lahko ogledamo medletne vrednosti kratkoročnega koeficienta izbranega podjetja. Vidimo, da se kratkoročni koeficient tudi znotraj obravnavanih let nikoli ni približal priporočenim vrednostim. Vrednosti so bile, z izjemo leta 2013, nižje v prvi polovici leta, nato so se v drugi polovici leta izboljšale. To lahko razložimo z zakonitostmi

poslovnega cikla. V začetku leta je dela malo, posledično so nižje kratkoročne poslovne terjatve do kupcev, ki predstavljajo pretežni del kratkoročnih sredstev. Po drugi strani je del kratkoročnih obveznosti stalen, to so zlasti finančne obveznosti do posojilodajalcev in lizingodajalcev. Ne glede na obseg poslovanja, je potrebno plačevati tudi zaposlene, najemnino za poslovne prostore ter zavarovalnino delovnih sredstev.

Kratkoročni koeficient se še nekoliko bolj zniža v spomladanskih mesecih, ko se začne gradbena sezona. Takrat se povečajo obveznosti do dobaviteljev, saj se začne nabavljati material in najemati podizvajalce. Vrednost kratkoročnih sredstev je v tem času nizka, saj se največji projekti kupcem zaračunavajo šele, ko so dela končana, tj. jeseni. Zlasti pri občinskih projektih, pa se računi izstavljajo šele proti koncu leta, saj občine takrat zapirajo proračune. V jeseni in začetku zime se tako terjatve do kupcev in posledično kratkoročna sredstva povečajo, medtem ko je del kratkoročnih obveznosti do dobaviteljev že poplačan. Rezultat je višja vrednost kratkoročnega koeficienta proti koncu leta.

2.1.2 Pospešeni koeficient

Pospešeni koeficient oz. koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti je definiran kot razmerje med stanjem kratkoročnih sredstev, brez upoštevanja zalog, ter stanjem kratkoročnih obveznosti (Weetman, 2003, str. 367). Ugodna vrednost kazalnika je okrog 1 (Pučko, 2006, str. 42). Tudi pri tem kazalniku je pri presojanju vrednosti potrebna primerjava s panogo.

Izbrano podjetje ima zelo nizko vrednost zalog, posledično so vrednosti pospešenega koeficienta skoraj enake vrednostim kratkoročnega koeficienta. Če smo za kratkoročni koeficient rekli, da je bil pod priporočeno vrednostjo, pa to ne drži za pospešeni koeficient. Kot vidimo v Tabeli 3, se je koeficient vseskozi gibal v okviru priporočene vrednosti 1, kar je z vidika likvidnosti za podjetje ugodno, saj kaže na stabilno poslovanje v vseh obravnavanih letih in ne nakazuje težav v prihodnosti.

Za razliko od izbranega podjetja, je bil pospešeni koeficient v panogi manj stabilen, saj se je spremenil od neugodne vrednosti 0,78 leta 2012, do ugodne 1,14 leta 2016. Višanje pospešenega koeficienta v panogi potrjuje ugotovitev iz prejšnjega podpoglavja, da se je v tem času likvidnostni položaj podjetij v panogi izboljševal.

Pospešeni koeficient izbranega podjetja je bil do leta 2015 nad oz. v okviru povprečnih vrednosti v panogi. Leta 2015 je koeficient prvič padel precej pod povprečje panoge, saj so se tega leta glede na leto 2014, tako kratkoročne obveznosti kot kratkoročne terjatve podjetja, znižale v podobnem obsegu. Medtem ko so se v tem času pri podjetjih v panogi kratkoročne obveznosti znižale bolj kot kratkoročne terjatve. Posledično je pospešeni koeficient podjetja ostal približno enak, v panogi pa se je povečal.

Tabela 3: Pospešeni koeficient izbranega podjetja ter panoge F42.110 od leta 2012 do leta 2016

Subjekt	Postavka	2016	2015	2014	2013	2012	I 16/15	I 15/14	I 14/13	I 13/12
Podjetje	Kratkoročna sredstva - zaloge	1.046.752	1.077.197	3.072.938	3.225.784	1.901.771	97,17	35,05	95,26	169,62
	Kratkoročne obveznosti	799.466	1.138.794	3.031.345	3.380.563	1.671.402	70,20	37,57	89,67	202,26
	Pospešeni koeficient likvidnosti	1,31	0,95	1,01	0,95	1,14	138,42	93,31	106,24	83,86
Panoga	Kratkoročna sredstva – zaloge	217.899.670	210.433.075	238.677.766	212.291.453	221.079.603	103,55	88,17	112,43	96,02
	Kratkoročne obveznosti	190.743.442	171.593.234	231.313.073	227.644.299	284.129.334	111,16	74,18	101,61	80,12
	Pospešeni koeficient likvidnosti	1,14	1,23	1,03	0,93	0,78	93,15	118,85	110,65	119,85

Vir: Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2013, 2014a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2014, 2015a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2015, 2016a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2016, 2017, str 2–5; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2012, 2013; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2013, 2014; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2014, 2015; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2015, 2016; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2016, 2017.

Pospešeni koeficient je skupaj z ostalimi kazalniki pomemben pri določitvi bonitetne ocene podjetja. Nizka vrednost koeficienta v primerjavi s konkurenti lahko pomeni nižjo bonitetno oceno, ki pa je za pridobivanje državnih in občinskih projektov zelo pomembna. V podjetju so zaznali obratni trend gibanja pospešenega koeficienta v primerjavi s panogo. Z nižanjem kratkoročnih obveznosti so leta 2016 glede na leto 2015 dosegli zvišanje koeficienta za 38,42 %, na vrednost 1,31. Pospešeni koeficient je bil tako leta 2016 celo nad povprečjem panoge, saj je bil koeficient v panogi, zaradi večanja kratkoročnih obveznosti, leta 2016 nekoliko nižji kot leta 2015.

Tabela 4 prikazuje medletne vrednosti pospešenega koeficienta v obravnavanih letih. Zaradi zanemarljive vrednosti zalog so vrednosti pospešenega koeficienta skoraj enake vrednostim kratkoročnega. Zato veljajo za gibanje pospešenega koeficienta znotraj leta iste zakonitosti, kot za gibanje kratkoročnega koeficienta. Vrednost koeficienta je nižja na začetku leta, spomladi še dodatno pade, nato pa se v jesenskem in zimskem času ponovno zviša.

Iz medletnih vrednosti koeficienta vidimo, da je bil pospešeni koeficient v vseh obravnavanih letih tudi med letom znotraj priporočenih okvirov. Med meseci je seveda nihal, vendar nikoli ni padel bistveno pod vrednost 1. Ugotovimo lahko, da podjetje v tem času ni imelo težav z likvidnostjo, prav tako se te ne nakazujejo v prihodnosti.

Tabela 4: Medletni pospešeni koeficienti izbranega podjetja od leta 2013 do leta 2016

Bilančni presečni dan	2016	2015	2014	2013	Indeks 16/15	Indeks 15/14	Indeks 14/13
31.01.	0,95	1,01	0,99	1,11	93,89	102,25	89,77
28.02.	1,04	0,98	1,02	1,16	105,98	96,35	88,07
31.03.	0,96	0,89	0,98	1,11	107,83	90,55	88,16
30.04.	1,02	0,92	1,01	1,28	110,83	91,31	79,00
31.05.	1,06	0,94	1,02	1,06	112,55	92,92	95,60
30.06.	1,12	1,06	0,99	1,15	105,27	107,72	85,51
31.07.	1,24	1,09	1,16	1,11	114,38	93,37	104,84
31.08.	1,20	1,12	1,11	1,25	107,13	101,10	88,52
30.09.	1,11	1,04	1,12	1,19	106,77	92,80	94,47
31.10.	1,17	1,03	1,06	1,20	113,33	97,01	88,16
30.11.	1,34	1,16	1,17	1,09	115,51	99,37	106,77
31.12.	1,31	0,95	1,01	0,95	138,42	93,31	106,24

V Tabeli 4 vidimo tudi, da so bile vrednosti pospešenega koeficienta v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 pretežni del leta nižje. Isto velja tudi za primerjavo med letoma 2015 in 2014, medtem ko se je v letu 2016 glede na leto 2015, koeficient tudi pri medletnih podatkih izboljševal. Izboljšanje koeficienta v letu 2016 je odraz tega, da so v podjetju že med letom intenzivno delali na zniževanju kratkoročnih obveznosti s hitrejšim poravnavanjem obveznosti do dobaviteljev. S tem so znatno izboljšali likvidnost podjetja.

2.1.3 Hitri koeficient

Hitri koeficient oz. koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti je opredeljen kot razmerje med stanjem likvidnih sredstev (tj. denar in kratkoročne finančne naložbe) ter stanjem kratkoročnih obveznosti. Priporočena vrednost kazalnika je okrog 0,5. Gre za manj informativen kazalnik. Redka so namreč podjetja, ki bi imela vedno toliko likvidnih sredstev, saj imajo sredstva navadno v veliki meri vezana v poslovne terjatve in zaloge. Kljub nižji vrednosti hitrega koeficienta pa nimajo problemov z likvidnostjo, če se le terjatve in zaloge obračajo dovolj hitro (Igličar et al., 2013, str. 411).

Iz Tabele 5 lahko razberemo, da je hitri koeficient izbranega podjetja v obravnavanih letih precej nihal. V vseh leti pa je bil tudi pod priporočeno vrednostjo 0,5. V panogi se je hitri koeficient popravil, in sicer od vrednosti 0,29 leta 2012 do vrednosti 0,43 leta 2016, ko je bil že blizu priporočene vrednosti. To je lahko posledica izboljšane likvidnosti v panogi ali pa manipulacije v smislu akumuliranja denarnih sredstev na bilančni presečni dan.

Vrednost koeficienta se vsakodnevno spreminja, saj kupci plačujejo, podjetje pa poravnava svoje obveznosti do dobaviteljev. Zato ga je potrebno, če si želimo z njim pomagati pri oceni likvidnosti podjetja, spremljati skozi daljše obdobje.

Tabela 5: Hitri koeficient izbranega podjetja ter panoge F42.110 od leta 2012 do leta 2016

Subjekt	Postavka	2016	2015	2014	2013	2012	Indeks 16/15	Indeks 15/14	Indeks 14/13	Indeks 13/12
Podjetje	Kratkoročna sredstva (denar+kfn)	163.949	249.850	1.088.461	464.115	652.222	65,62	22,95	234,52	71,16
	Kratkoročne obveznosti	799.466	1.138.794	3.031.345	3.380.563	1.671.402	70,20	37,57	89,67	202,26
	Hitri koeficient likvidnosti	0,21	0,22	0,36	0,14	0,39	93,47	61,10	261,54	35,18
Panoga	Kratkoročna sredstva (denar+kfn)	81.154.199	81.829.654	69.313.496	60.789.536	83.036.871	99,17	118,06	114,02	73,21
	Kratkoročne obveznosti	190.743.442	171.593.234	231.313.073	227.644.299	284.129.334	111,16	74,18	101,61	80,12
	Hitri koeficient likvidnosti	0,43	0,48	0,30	0,27	0,29	89,22	159,14	112,21	91,37

Vir: Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2013, 2014a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2014, 2015a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2015, 2016a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2016, 2017, str 2–5; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2012, 2013; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2013, 2014; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2014, 2015; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2015, 2016; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2016, 2017.

Medletne vrednosti hitrega koeficienta izbranega podjetja so predstavljene v Tabeli 6. Kot vidimo, so bile vrednosti hitrega koeficienta v vseh mesecih precej pod priporočeno vrednostjo, pravzaprav se ji niso niti približale. Podjetje kljub temu v letih od 2013 do 2016 ni imelo likvidnostnih težav, zato lahko rečemo, da kazalnik pri izbranem podjetju ni najbolj informativen. Razlog za nizko vrednost hitrega koeficienta pri izbranem podjetju je v strukturi kratkoročnih sredstev, kjer glavnino predstavljajo terjatve do kupcev, medtem ko je finančnih naložb in denarnih sredstev bistveno manj.

Tabela 6: Medletni hitri koeficienti izbranega podjetja, od leta 2013 do leta 2016

Bilančni presečni dan	2016	2015	2014	2013
31.01.	0,17	0,34	0,40	0,43
28.02.	0,07	0,25	0,31	0,35
31.03.	0,07	0,35	0,11	0,36
30.04.	0,03	0,25	0,04	0,24
31.05.	0,02	0,14	0,04	0,16
30.06.	0,08	0,12	0,05	0,08
31.07.	0,03	0,16	0,26	0,07
31.08.	0,11	0,12	0,21	0,07
30.09.	0,00	0,08	0,16	0,10
31.10.	0,11	0,03	0,18	0,21
30.11.	0,09	0,04	0,22	0,24
31.12.	0,21	0,22	0,36	0,14

Medletne vrednosti hitrega koeficienta izbranega podjetja so predstavljene v Tabeli 6. Kot vidimo, so bile vrednosti hitrega koeficienta v vseh mesecih precej pod priporočeno vrednostjo, pravzaprav se ji niso niti približale. Podjetje kljub temu v letih od 2013 do 2016 ni imelo likvidnostnih težav, zato lahko rečemo, da kazalnik pri izbranem podjetju ni najbolj informativen. Razlog za nizko vrednost hitrega koeficienta pri izbranem podjetju je v strukturi kratkoročnih sredstev, kjer glavnino predstavljajo terjatve do kupcev, medtem ko je finančnih naložb in denarnih sredstev bistveno manj.

2.2 Analiza s kazalniki dolgoročne plačilne sposobnosti

Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (Ur.l. RS, št. 63/2013-UPB7, v nadaljevanju ZFPPIPP) v 11. členu opredeljuje dolgoročno plačilno sposobnost kot trajno sposobnost izpolniti vse obveznosti ob njihovi zapadlosti. Kazalnike dolgoročne plačilne sposobnosti izračunamo s primerjavo stanj dolgoročnih virov sredstev s stanji dolgoročnih sredstev. S tem dobimo informacije o tem, kako podjetje financira svoja sredstva ter kako so viri financiranja po ročnosti usklajeni s sredstvi. S pomočjo vrednosti kazalnikov dolgoročne plačilne sposobnosti lahko ocenimo, ali bo podjetje na dolgi rok poravnavalo svoje obveznosti (Hočevar & Igljčar, 1997, str. 236).

2.2.1 Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev

Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev izračunamo kot razmerje med stanjem dolgoročnih virov sredstev (tj. kapitala, dolgoročnih dolgov ter dolgoročnih rezervacij) in stanjem dolgoročnih sredstev. Pove nam v kolikšni meri podjetje svoja dolgoročna sredstva financira z dolgoročnimi viri. Višja vrednost koeficienta zmanjšuje tveganje bodoče plačilne nesposobnosti. Priporočljiva vrednost je najmanj 1, kar pomeni, da je z dolgoročnimi viri financiran tudi del kratkoročnih sredstev (Pučko, 2006, str. 140).

Kot vidimo v Tabeli 7, je imelo izbrano podjetje v preteklosti zelo konzervativno politiko financiranja, saj je leta 2012 koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev znašal kar 1,86. To je sicer zelo varno z vidika dolgoročne likvidnosti, vendar tudi drago, saj so dolgoročni viri financiranja dražji kot kratkoročni (Pučko, 2006, str. 140). Leta 2013 se je glede na leto 2012 koeficient znižal. Ob približno enaki vrednosti dolgoročnih virov, so se namreč dolgoročna sredstva povečala kar za 58 %. Posledično se je koeficient znižal za 31,69 % na 1,27. Nižanje koeficienta se je nadaljevalo tudi leta 2014, ko se je ta že povsem približal vrednosti 1.

V podjetju so zaznali, da padanje koeficienta dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev lahko predstavlja nevarnost bodoče plačilne nesposobnosti in s prilagoditvijo financiranja dolgoročnih sredstev preprečili njegovo nadaljnje padanje. V prvi vrsti so poskrbeli za to, da so se osnovna sredstva financirala z dolgoročnimi viri. Poleg tega so odtujili eno od

naložbenih nepremičnin, namenjenih za prodajo, s čimer se je znižala vrednost dolgoročnih sredstev. Vrednost koeficienta je bila tako leta 2015 optimalna, in sicer 1,11 ter primerljiva s panogo. Koeficient se je leta 2016 še nekoliko zvišal in dosegel vrednost 1,30. Razlog za to je bil v istočasnem zvišanju dolgoročnih virov in znižanju dolgoročnih sredstev. Podjetje je v letu 2016 namreč ustvarilo višji dobiček, obenem pa je nekoliko manj investiralo v osnovna sredstva.

Tabela 7: Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev izbranega podjetja ter panoge F42.110 od leta 2012 do leta 2016

Subjekt	Postavka	2016	2015	2014	2013	2012	Indeks 16/15	Indeks 15/14	Indeks 14/13	Indeks 13/12
Podjetje	Dolgoročni viri	1.246.212	1.171.644	1.352.412	793.432	735.108	106,36	86,63	170,45	107,93
	Dolgoročna sredstva	958.577	1.054.488	1.284.573	625.693	396.005	90,90	82,09	205,30	158,00
	Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev	1,30	1,11	1,05	1,27	1,86	117,01	105,54	83,02	68,31
Panoga	Dolgoročni viri	300.824.677	301.744.092	279.316.990	246.536.405	247.469.183	99,70	108,03	113,30	99,62
	Dolgoročna sredstva	261.395.863	246.272.038	251.784.996	231.439.187	265.570.031	106,14	97,81	108,79	87,15
	Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev	1,15	1,23	1,11	1,07	0,93	93,93	110,45	104,14	114,31

Vir: Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2013, 2014a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2014, 2015a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2015, 2016a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2016, 2017, str 2–5; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2012, 2013; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2013, 2014; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2014, 2015; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2015, 2016; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2016, 2017.

Kot vidimo, so dolgoročna sredstva podjetja v vseh letih ustrezno financirana z dolgoročnimi viri. Poleg tega podjetje z dolgoročnimi viri financira tudi del kratkoročnih sredstev. Posledično na dolgi rok ne bi smelo imeti težav s poravnavanjem svojih obveznosti.

V Tabeli 7 vidimo, da tako kot izbrano podjetje, tudi panoga sledi pravilu, da se dolgoročna sredstva financirajo z dolgoročnimi viri. V gradbeni panogi je to nujno, saj velik delež dolgoročnih sredstev predstavljajo osnovna sredstva, tj. stroji in ostala mehanizacija, ki morajo biti financirani na ta način. V nasprotnem primeru imajo podjetja lahko hude težave pri delovanju, saj brez strojev in mehanizacije ne morejo poslovati.

Za razliko od izbranega podjetja, vrednosti koeficienta dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev panoge v preteklosti niso bile tako optimalne. Vrednost 0,93 leta 2012 je bila

namreč pod priporočeno vrednostjo 1. Vendar so tudi podjetja v panogi izboljševala usklajenost financiranja dolgoročnih sredstev z dolgoročnimi viri, tako da so leta 2015 prišla na vrednosti koeficienta 1,23. Koeficient se je v obravnavanih letih višal predvsem zaradi zviševanja dolgoročnih virov. Ti so bili leta 2014 glede na leto 2013 višji za 13,30 %. Leta 2015 pa so se glede na leto 2014 zvišali za 8,03 %. K zviševanju dolgoročnih virov so prispevali višji dobički v letih 2015 in 2014, ki so jih podjetja zadržala za investicije v prihodnjih letih. Leta 2016 se je glede na leto 2015 koeficient v panogi nekoliko znižal. Do tega je prišlo zaradi višjih dolgoročnih sredstev. Vendar vrednost 1,15 še vedno pomeni, da so bila podjetja v panogi v povprečju dolgoročno plačilno sposobna.

2.2.2 Kapitalska pokritost osnovnih sredstev

Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev je v Pravilih skrbnega računovodenja 8 opredeljen kot razmerje med stanjem kapitala in stanjem osnovnih sredstev (Slovenski inštitut za revizijo, 2015, str. 46). Pokaže nam, v kolikšni meri podjetje financira svoja osnovna sredstva z lastniškimi viri. Priporočljiva vrednost koeficienta je okrog 1. Večji kot je delež lastniškega financiranja osnovnih sredstev, manjše je tveganje kapitalske neustreznosti podjetja (Kavčič et al., 1999, str. 613).

Tabela 8: Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev izbranega podjetja ter panoge F42.110 od leta 2012 do leta 2016

Subjekt	Postavka	2016	2015	2014	2013	2012	Indeks 16/15	Indeks 15/14	Indeks 14/13	Indeks 13/12
Podjetje	Kapital	1.035.711	865.916,04	662.374,44	580.699,59	411.520,11	119,61	130,73	114,06	141,11
	Osnovna sredstva	897.239	985.024,62	1.250.648,73	587.633,26	396.004,89	91,09	78,76	212,83	148,39
	Kapitalska pokritost osnovnih sredstev	1,15	0,88	0,53	0,99	1,04	131,31	165,98	53,59	95,09
Panoga	Kapital	215.743.916	199.650.884	187.273.792	167.762.255	178.373.706	108,06	106,61	111,63	94,05
	Osnovna sredstva	216.168.593	207.626.750	213.064.289	194.100.240	203.852.781	102,67	97,45	109,77	95,22
	Kapitalska pokritost osnovnih sredstev	1,01	0,96	0,88	0,86	0,88	105,25	109,40	101,69	98,78

Vir: Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2013, 2014a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2014, 2015a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2015, 2016a, str. 2–4; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2016, 2017, str. 2–5; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2012, 2013; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2013, 2014; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2014, 2015; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2015, 2016; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2016, 2017.

Kot vidimo v Tabeli 8, je delež osnovnih sredstev, ki jih je izbrano podjetje financiralo s kapitalom precej nihal. Leta 2012 je bila vrednost koeficienta kapitalske pokritosti osnovnih sredstev 1,04, torej v okviru priporočene vrednosti, enako velja za leto 2013.

Leta 2014 pa je podjetje s kapitalom financiralo zgolj 53 % svojih osnovnih sredstev. To pomeni, da je bil leta 2014 glede na leto 2013 koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev nižji kar za 46,41 %. S tem se je bistveno bolj povečala verjetnost nastanka težav s kapitalsko ustreznostjo. Razlog za padec koeficienta je bil v tem, da se je vrednost osnovnih sredstev povečala bolj, kot se je povečal kapital podjetja. Vrednost osnovnih sredstev se je namreč povečala kar za 112,83 %, kapital pa je bil zaradi čistega dobička višji le za 14,06 %.

Izbrano podjetje je v letu 2014 intenzivno investiralo v opremo in strojno mehanizacijo, vendar teh investicij ni financiralo s kapitalom, ampak v pretežni meri z dolgoročnim dolgom, tj. s finančnim najemom. Slednje je razvidno tudi v Tabeli 7, kjer je v tem obdobju opazno kar 70,45 % povečanje dolgoročnih virov, h kateremu je največ prispevalo ravno višanje dolgoročnih finančnih obveznosti iz finančnega najema. K sreči je podjetje v letu 2015 ustvarilo večji dobiček, kar se je odrazilo v povečanju kapitala za 30,73 %. Obenem je prodalo eno od naložbenih nepremičnin ter nekoliko manj investiralo v opremo in stroje, zaradi česar se je vrednost osnovnih sredstev znižala za 21,24 %. Posledično je bil leta 2015 glede na leto pred tem delež osnovnih sredstev, ki so se financirala s kapitalom višji za 65,98 % in je znašal 0,88. S tem se je bistveno zmanjšala verjetnost nastanka težav s kapitalsko ustreznostjo. Izbrano podjetje je tudi v letu 2016 poslovalo z dobičkom ter manj investiralo v osnovna sredstva. Dobiček je podjetje namenilo za nadaljnjo rast, zato se je kapital povečal za 19,61 %. Zaradi manj intenzivnih investicij in večje odpisanosti osnovnih sredstev, se je vrednost le-teh znižala za 8,91 %. Vse skupaj je prispevalo k zvišanju koeficienta kapitalske pokritosti osnovnih sredstev za 31,31 %. Koeficient je tako leta 2016 dosegel vrednost 1,15, ki je za podjetje ugodna.

V panogi se vrednost koeficienta kapitalske pokritosti osnovnih sredstev ni bistveno spreminjala. Še najbolj se je spremenila leta 2015, ko se je, glede na leto 2014, povišala za 9,40 % na 0,96 in se s tem zelo približala priporočeni vrednosti. Do tega je prišlo zaradi istočasnega povečanja kapitala za 6,61 % in zmanjšanja vrednosti osnovnih sredstev za 2,55 %. Višanje koeficienta se je nadaljevalo tudi leta 2016. Tega leta se je namreč v primerjavi z letom 2015 kapital podjetij v panogi zvišal bolj kot se je zvišala vrednost njihovih osnovnih sredstev. Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev je leta 2016 tako dosegel priporočeno vrednost in znašal 1,01. Kar se tiče tveganja kapitalske neustreznosti, izbrano podjetje ni bistveno bolj tvegano, kot je povprečje v panogi, izjema je bilo leto 2014.

2.3 Analiza s kazalniki obračanja in z dnevi vezave

Eden najpomembnejših ciklov v poslovanju podjetja, je cikel obračanja sredstev. To je proces, ki se začne in konča pri denarju na računu. Denar se v prvi fazi porabi za nabave zalog materiala. Te zaposleni v proizvodnem procesu pretvorijo v zaloge proizvodov. Slednje se s prodajo spremenijo v terjatve do kupcev in ko kupci svoje obveznosti

poravnajo in podjetje na račun prejeme denar, se cikel zaključi in začne se lahko nov cikel obračanja sredstev (Pučko, 2006, str. 121). S kazalniki obračanja ugotovimo, kako učinkovito je podjetje v tem procesu upravljanja s svojimi sredstvi (Bajuk Mušič, 2015, str. 53). Hitreje kot je podjetje pri obračanju svojih sredstev, manj virov financiranja bo potrebovalo za določen obseg poslovanja (Pučko, 2006, str. 122). Iz koeficientov obračanja nato izračunamo dneve vezave, ki nam povedo, koliko časa so sredstva v povprečju vezana v izbrani pojavnosti obliki (Igličar et al., 2013, str. 413).

2.3.1 Obračanje kratkoročnih terjatev do kupcev

Koeficient obračanja kratkoročnih terjatev do kupcev je definiran kot razmerje med prihodki od prodaje v določenem časovnem obdobju in povprečnim stanjem terjatev do kupcev v istem časovnem obdobju. Pove nam kolikokrat se v izbranem časovnem obdobju v povprečju obrnejo terjatve do kupcev. Če 365 dni v letu delimo s koeficientom obračanja, dobimo podatek, v koliko dneh nam kupci v povprečju plačujejo (Schroeder, Clark, & Cathey, 2011, str. 272). Višja kot je vrednost koeficienta, hitreje nam kupci plačujejo, število dni vezave terjatev do kupcev je krajše in plačilna sposobnost podjetja je boljša (Igličar et al., 2013, str. 414). Obračanje terjatev do kupcev je nujno potrebno primerjati s preteklimi obdobji in panogo. Na podlagi gibanja koeficienta skozi čas namreč lahko razberemo, ali se plačilna sposobnost podjetja izboljšuje ali poslabšuje (Bajuk Mušič, 2015, str. 53–54).

Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev so najpomembnejša postavka kratkoročnih sredstev izbranega podjetja, njihovo obračanje pa je ključnega pomena za likvidnost podjetja, zato si bomo v Tabeli 9 ogledali vrednosti koeficienta obračanja terjatev do kupcev ter jih primerjali s panogo. Kot vidimo, so kupci podjetja v letu 2013 v povprečju plačevali v 76 dneh, v letu 2014 v 62 dneh, v letu 2015 v 68 dneh in v letu 2016 v 45 dneh. Dnevi vezave terjatev do kupcev so se najbolj znižali v letu 2016. Kljub temu, da so bili prihodki od prodaje v letu 2016 v primerjavi z letom 2015 nižji za 7,06 %, pa se je povprečno stanje terjatev do kupcev znižalo kar za 38,37 %. Posledično se je koeficient obračanja povečal za 50,80 %, dnevi vezave pa so padli za 33,69 % oz. za 23 dni.

Vidimo, da je bilo gibanje koeficienta obračanja terjatev do kupcev v obravnavanih letih za podjetje ugodno. Koeficient je namreč rasel, dnevi vezave terjatev do kupcev pa so padali, in sicer iz 76 dni v letu 2013 na le 45 dni v letu 2016. Izjema je bilo leto 2015, ko so bili v primerjavi z letom 2014 višji za 6 dni. Če gledamo celotno 4 letno obdobje, pa je podjetju uspelo dneve vezave znižati kar za mesec dni. V izbranem podjetju so za to, da so tako izboljšali ta kazalnik obračanja, sprejeli precej ukrepov, s katerimi so se intenzivno osredotočili na izboljšanje izterjave dolžnikov. Uvedli so tedenske preglede odprtih postavk, sistem sprotnega pisnega in telefonskega opominjanja in začeli sodelovati z odvetniško pisarno, ki v primeru nesodelovanja dolžnikov zoper njih sproža izvršbe. Poleg tega so pri projektih naročnikov, ki niso proračunski uporabniki, že pred začetkom del

zahtevali vsaj delne avanse. Ocenimo lahko, da se je plačilna sposobnost izbranega podjetja v obravnavanih letih izboljševala. Ker so se terjatve do kupcev hitreje obračale, je podjetje za določeni obseg poslovanja rabilo vedno manj virov financiranja, kar je bilo ugodno.

Tabela 9: Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev in dnevi vezave terjatev do kupcev za izbrano podjetje ter panogo F42.110 od leta 2013 do leta 2016

Subjekt	Postavka	2016	2015	2014	2013	Indeks 16/15	Indeks 15/14	Indeks 14/13
Podjetje	Čisti prihodki od prodaje	6.107.998	6.572.125	12.322.060	8.600.138	92,94	53,34	143,28
	Povprečno stanje terjatev do kupcev	752.791	1.221.464	2.080.486	1.792.193	61,63	58,71	116,09
	Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev	8,11	5,38	5,92	4,80	150,80	90,85	123,42
	Dnevi vezave terjatev do kupcev	44,99	67,84	61,63	76,06	66,31	110,08	81,02
	Panoga	Čisti prihodki od prodaje	551.301.423	644.403.177	652.708.297	471.347.118	85,55	98,73
Panoga	Povprečno stanje terjatev do kupcev	104.775.125	123.767.966	131.698.762	114.508.436	61,63	93,98	115,01
	Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev	5,26	5,21	4,96	4,12	101,06	105,05	120,40
	Dnevi vezave terjatev do kupcev	69,37	70,10	73,65	88,67	98,95	95,19	83,06

Vir: Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2013, 2014a, str. 2–6; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2014, 2015a, str. 2–6; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2015, 2016a, str. 2–6; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2016, 2017, str. 2–8; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2013, 2014; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2014, 2015; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2015, 2016; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2016, 2017.

V primerjavi s panogo je bilo izbrano podjetje pri poravnavanju terjatev kupcev v vseh letih uspešnejše kot so bila v povprečju podjetja v panogi. Tudi v panogi se je koeficient obračanja terjatev do kupcev v vseh obravnavanih letih višal, dnevi vezave terjatev do kupcev pa so padali, in sicer iz 89 dni v letu 2013 na 69 dni v letu 2016. Največja rast koeficienta obračanja terjatev do kupcev je bila v panogi zabeležena v letu 2014, ko je bil, glede na leto 2013, višji za 20,40 %, kupci pa so svoje terjatve v povprečju plačevali 15 dni prej. Razlog za povečanje panožnega koeficienta v tem letu je bila rast prihodkov od prodaje (38,48 %), ki je bila, glede na predhodno leto, višja od rasti povprečnih terjatev do kupcev (15,01 %). Višanje koeficienta obračanja terjatev do kupcev se je nadaljevalo tudi v letu 2015, ko je bil ta, glede na leto 2014, višji za 5,05 %. V letu 2016 je koeficient obračanja terjatev do kupcev ostal na ravni leta 2015, saj so nižjim prihodkom od prodaje sledile tudi bistveno nižje povprečne terjatve do kupcev. Ugotovimo lahko, da se je v obravnavanih letih, tako kot pri izbranem podjetju, tudi pri podjetjih v panogi, plačilna

sposobnost izboljševala, saj so kupci svoje obveznosti v povprečju poravnali vedno hitreje.

V Prilogi 1 vidimo primerjavo medletnih koeficientov obračanja terjatev do kupcev izbranega podjetja. V izračun so zajeti 12-mesečni podatki o prihodkih od prodaje. Tako je koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev z vrednostjo 10,38, izračunan na podlagi primerjave prihodkov od prodaje, doseženih v obdobju od februarja 2013 do januarja 2014 ter povprečnega stanja terjatev istega obdobja. Gre za enega od kazalnikov, ki ga v podjetju spremljajo na mesečni ravni. Vidimo, da so bile vrednosti koeficienta obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev višje le v 3 obdobjih let 2014 in 2015 glede na primerljiva obdobja let 2013 in 2014 (tj. februar 2014–januar 2015 glede na februar 2013–januar 2014, marec 2014–februar 2015 glede na marec 2013–februar 2014, april 2014–marec 2015 glede na april 2013–marec 2014). Primerjava ostalih obdobji pa pokaže, da so bile vrednosti koeficienta v letu 2015 nižje kot leto pred tem. Dnevi vezave terjatev do kupcev so bili torej višji, kar nam pove, da se je plačilna sposobnost podjetja tekom leta 2015 v primerjavi z letom 2014 slabšala.

Primerjava istih časovnih obdobji let 2015 in 2016 ter 2014 in 2015 kaže drugačno sliko, saj je bil koeficient obračanja terjatev do kupcev nižji zgolj v prvih 2 obdobjih (tj. februar 2015–januar 2016 glede na februar 2014–januar 2015, marec 2015–februar 2016 glede na marec 2014–februar 2015). Nato je bil koeficient v vseh obdobjih višji kot v primerljivih predhodnih obdobjih. Vrednost koeficienta obračanja terjatev do kupcev in s tem plačilna sposobnost podjetja se je torej v primerjavi z letom 2015 izboljševala tekom celotnega leta 2016. V podjetju so že v letu 2015 začeli z mesečnim spremljanjem koeficienta obračanja terjatev do kupcev. Z doslednim spremljanjem odprtih postavk, opominjanjem kupcev in sprožanjem izvršb, so v letu 2016 dosegli bistveno izboljšanje plačilne sposobnosti.

Pri izbranem podjetju na medletno gibanje koeficienta obračanja terjatev do kupcev najbolj vpliva povprečno stanje terjatev. Tudi prihodki od prodaje se med obdobji spreminjajo, padajo in rastejo, vendar te spremembe na 12-mesečni ravni niso tako intenzivne. Koeficient obračanja je v vseh obravnavanih letih močno padel v obdobju od maja do aprila v primerjavi z obdobjem od aprila do marca. Dnevi vezave terjatev do kupcev so se v tem času povečali in se do konca leta še dodatno zviševali. Nato so dnevi vezave kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev v obdobju od januarja do decembra glede na obdobje od decembra do novembra ponovno padli.

To lahko razložimo na sledeči način, v jesenskem času se izstavlja visoki računi kupcem, kar proti koncu leta bolj dvigne povprečno stanje terjatev kot se glede na primerljiva obdobja zvišajo prihodki. Kupci imajo namreč s podjetjem dogovorjene različne plačilne roke, zato obveznosti ne poravnajo takoj, terjatve do kupcev se kopičijo in tako njihovo povprečno 12-mesečno stanje raste. V decembru je del izstavljenih računov poravnan, kar zniža povprečno stanje terjatev, zato je koeficient obračanja terjatev do kupcev že nekoliko

višji. V začetku leta je koeficient obračanja visok, saj v tem času kupci intenzivno poravnava svoje obveznosti, zato se znižuje povprečno stanje terjatev. V spomladanskem času se z začetkom sezone ponovno začne kupcem izstavljeni računi, povprečno stanje terjatev do kupcev se dvigne in koeficient obračanja začne padati. Nato spet nastopi jesen, ko so zaključeni največji projekti in kupcem izstavljeni največji računi, kar ponovno močno dvigne povprečno stanje terjatev do kupcev in zniža koeficient obračanja terjatev do kupcev. In tako se pri izbranem podjetju odvrti vsakoletni cikel obračanja terjatev do kupcev.

2.3.2 Obračanje kratkoročnih obveznosti do dobaviteljev

Pravila skrbnega računovodenja 8 opredeljujejo koeficient obračanja kratkoročnih obveznosti do dobaviteljev kot razmerje med stroški blaga, materiala in storitev v določenem obdobju in povprečnim stanjem obveznosti do dobaviteljev v tem obdobju (Slovenski inštitut za revizijo, 2015, str. 47). Pove nam, kolikokrat se v izbranem obdobju v povprečju obrnejo obveznosti do dobaviteljev. Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev, ki jih dobimo tako, da 365 dni v letu delimo s koeficientom obračanja, nam podajo informacijo, v koliko dneh v povprečju podjetje poravnava obveznosti do dobaviteljev. Tudi vrednosti tega koeficienta je smiselno primerjati s preteklimi obdobji in panogo (Igličar et al., 2013, str. 417). Poleg tega je tesno povezan s koeficientom obračanja terjatev do kupcev, zato ju je potrebno primerjati. Za dobro plačilno sposobnost podjetja je nujno, da sta oba koeficienta usklajena, da so torej plačilni roki kupcev približno enaki plačilnim rokom dobaviteljev. Še boljše pa je, da je koeficient obračanja terjatev do kupcev višji od koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev, da torej podjetje še preden plačuje dobaviteljem, dobi plačila kupcev (Hočevar & Igličar, 1997, str. 242).

V Tabeli 10 vidimo, da je podjetje v letu 2013 v povprečju poravnalo svoje obveznosti v 111 dneh, v letu 2014 v 98 dneh, v letu 2015 v 121 dneh in v letu 2016 v 47 dneh. Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev pri izbranem podjetju je torej precej nihal. Najbolj izstopa zvišanje koeficienta obračanja v letu 2016 v primerjavi z letom 2015. V tem obdobju so v podjetju v povprečju dobaviteljem plačevali kar 74 dni prej kot v letu 2015, kar pomeni povečanje koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev za kar 159,56 %. Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev pa so se s tem znižali kar za 61,42 %. Razlog je v tem, da so se, ob približno enakih stroških blaga, materiala in storitev, povprečne obveznosti do dobaviteljev znižale kar za 62,81 %. Podjetje je v letu 2016 namreč bistveno bolj skrbelo za sprotno plačevanje svojih obveznosti.

Če primerjamo dneve vezave terjatev do kupcev in dneve vezave obveznosti do dobaviteljev, vidimo, da je razmerje za podjetje ugodno, saj ga financirajo dobavitelji. V vseh obravnavanih letih so kupci v povprečju plačevali prej, kot je podjetje plačevalo svojim dobaviteljem. V letu 2013 je tako podjetje v povprečju, preden je poravnalo svoje obveznosti, držalo sredstva 35 dni, v letu 2014 36 dni, v letu 2015 kar 53 dni, v letu 2016

pa le 2 dni. V prvih 3 obravnavanih letih je izbrano podjetje istočasno nižalo dneve vezave terjatev do kupcev in višalo dneve vezave obveznosti do dobaviteljev. V letu 2016 se je politika odplačevanja obveznosti do dobaviteljev spremenila. Kupci so v tem letu v povprečju plačevali v 45 dneh, podjetje pa je poravnavalo svoje obveznosti povprečno v 47 dneh.

Tabela 10: Koefficient obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev in dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev za izbrano podjetje ter panogo F42.110 od leta 2013 do leta 2016

Subjekt	Postavka	2016	2015	2014	2013	Indeks 16/15	Indeks 15/14	Indeks 14/13
Podjetje	Stroški blaga, materiala in storitev	4.763.200	4.934.214	10.663.382	7.396.634	96,53	46,27	144,17
	Povprečno stanje obveznosti do dobaviteljev	607.345	1.633.040	2.850.909	2.247.716	37,19	57,28	126,84
	Koefficient obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev	7,84	3,02	3,74	3,29	259,56	80,78	113,66
	Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev	46,54	120,80	97,58	110,92	38,53	123,79	87,98
Panoga	Stroški blaga, materiala in storitev	429.781.797	507.567.056	507.385.455	355.089.068	84,67	100,04	142,89
	Povprečno stanje obveznosti do dobaviteljev	94.203.747	100.073.288	100.111.988	85.865.725	94,13	99,96	116,59
	Koefficient obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev	4,56	5,07	5,07	4,14	89,95	100,07	122,56
	Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev	80,00	71,96	72,02	88,26	111,17	99,93	81,60

Vir: Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2013, 2014a, str. 2–6; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2014, 2015a, str. 2–6; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2015, 2016a, str. 2–6; Izbrano podjetje, Letno poročilo podjetja za leto 2016, 2017, str. 2–8; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2013, 2014; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2014, 2015; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2015, 2016; Bisnode, Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2016, 2017.

Z intenzivnejšo izterjavo dolžnikov in delnim avansiranjem projektov so v podjetju poskrbeli za to, da so bili prilivi v letu 2016 stalnejši in bolj predvidljivi. Tako so lahko tudi svoje obveznosti poravnavali hitreje. Trenutno razmerje med kazalnikoma obračanja je še ugodno in v prid izbranemu podjetju, saj ga, sicer za zelo kratek čas, financirajo dobavitelji. Potrebno pa bo paziti, da se razmerje med dnevi vezave terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev ne prevesi. S tem bi podjetje namreč prišlo v situacijo, ko bi dobaviteljem plačevalo prej kot bi dobilo poravnane terjatve do kupcev.

Iz Tabele 10 je razvidno tudi, da je podjetje do leta 2016 svojim dobaviteljem plačevalo precej kasneje, kot je to veljalo v povprečju za podjetja v panogi, saj je bilo število dni vezave obveznosti do dobaviteljev pri podjetju precej višje kot v panogi. V povprečju je

podjetje tako v letu 2015 dobaviteljem plačevalo kar 49 dni kasneje kot ostala podjetja v panogi.

Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev v panogi se je do leta 2016 višal, dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev pa so padali. Tako so podjetja v panogi v letu 2013 v povprečju poravnala svoje obveznosti v 88 dneh, v letih 2014 in 2015 v 72 dneh, v letu 2016 pa v 80 dneh. Če panožne podatke primerjamo s Tabelo 9, vidimo, da se je koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev v panogi gibal zelo podobno kot koeficient obračanja terjatev do kupcev. Podjetja v panogi, za razliko od izbranega podjetja, v letih od 2013 do 2015 denarnih sredstev, ki so jih prejela od svojih kupcev, niso zadrževala, ampak so jih takoj porabila za poravnavanje obveznosti do dobaviteljev.

Izbrano podjetje je v letu 2016 izboljšalo svojo plačilno sposobnost in glede na leto 2015 bistveno znižalo dneve vezave obveznosti do dobaviteljev. Podjetja v panogi v istem obdobju v povprečju niso bila tako uspešna, saj so se dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev zvišali za 8 dni in znašali 80 dni. Poleg tega so podjetja v panogi v povprečju 11 dni držala denar, dobljen s plačili kupcev, preden so poravnala svoje obveznosti dobaviteljev. V panogi so se v letu 2016 zaradi nižjega obsega poslovanja znižali tudi stroški blaga materiala in storitev, ki so bili za 15,33 % nižji kot v letu 2015. Vendar temu ni sledilo znižanje povprečnih obveznosti do dobaviteljev, saj so bile le-te nižje le za 5,87 %. To pojasni padec koeficienta obračanja in višanje dni vezave obveznosti do dobaviteljev za panogo v letu 2016.

Z vidika konkurenčnosti v panogi, podatek, da izbrano podjetje plačuje dobaviteljem bistveno kasneje kot konkurenti, ni ugoden. Gre namreč za kazalnik, ki si ga pogosto, poleg dobaviteljev, ogledujejo tudi potencialni naročniki del. Prav tako je pomemben pri določitvi bonitetne ocene podjetja, ki močno vpliva na uspešnost pridobivanja državnih in občinskih razpisov. Zato je za izbrano podjetje še toliko pomembnejše, da so se dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev v letu 2016 znižali ter da je razmerje med dnevi vezave terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev skladno oz. celo boljše od razmerja v panogi. Lahko rečemo, da je podjetje v letu 2016 bistveno izboljšalo svoje kazalnike plačilne sposobnosti, medtem ko so se le-ti v panogi nekoliko poslabšali.

V Prilogi 2 vidimo primerjavo medletnih koeficientov obračanja obveznosti do dobaviteljev za izbrano podjetje. Izračunani so na enak način kot medletni koeficienti obračanja terjatev do kupcev, torej s primerjavo 12-mesečnih stroškov blaga, materiala in storitev ter povprečnega stanja obveznosti do dobaviteljev istega obdobja.

Značilnost gibanja stroškov blaga, materiala in storitev izbranega podjetja je, da se na letni ravni spreminjajo skladno z obsegom poslovanja, tj. s prihodki od prodaje. Vendar niso časovno povsem usklajeni s prihodki, kljub temu, da se ne zadržujejo v zalogah. Značilnost poslovanja izbranega podjetja je, da se stroški in s tem obveznosti do dobaviteljev močno

povečajo v spomladanskem času, ko se odprejo gradbišča. Še bolj intenzivno se povečajo poleti, v času glavne gradbene sezone. Glavnina prihodkov in terjatev do kupcev pa nastane večinoma šele v jesenskem času, ko so dela zaključena. Tako mora podjetje vmesni čas preživeti s sredstvi, ki si jih rezervira v zimskem času, ko kupci poravnava svoje obveznosti. Poleg tega se poslužujejo tudi limita na transakcijskem računu ter se z določenimi dobavitelji dogovorijo za nekoliko daljše plačilne roke.

Iz Priloge 1 in Priloge 2 je razvidna tudi povezava med obema koeficientoma obračanja. Če ju primerjamo, vidimo, da se je, tako kot koeficient obračanja terjatev do kupcev, tudi koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev v večini obdobj let 2014 in 2015 glede na primerljiva obdobja let 2013 in 2014, nižal. Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev so bili torej višji, kar podkrepi ugotovitev, da se je plačilna sposobnost podjetja tekom leta 2015 glede na leto pred tem slabšala.

Kot smo ugotovili že pri analizi medletnih koeficientov obračanja terjatev do kupcev, se je plačilna sposobnost podjetja tekom celega leta 2016 v primerjavi z letom 2015 izboljševala. To potrjujejo tudi izračuni medletnih koeficientov obračanja obveznosti do dobaviteljev. Ti so se v letu 2016 glede na leto 2015 gibali enako kot koeficient obračanja terjatev do kupcev. Primerjava istih časovnih obdobj let 2015 in 2016 ter 2014 in 2015 namreč kaže, da je so bile tudi vrednosti koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev nižje zgolj v prvih 2 obdobjih (tj. februar 2016–januar 2015 glede na februar 2015–januar 2014 in marec 2016–februar 2015 glede na marec 2015–februar 2014). Nato so bile vrednosti koeficienta v vseh obdobjih višje kot v primerljivih predhodnih obdobjih. Kot vidimo Prilogi 2, je koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev v prvih 2 12-mesečnih obdobjih vseh let višal (tj. februar–januar glede na januar–december, marec–februar glede na februar–januar). Nato so se vrednosti koeficienta nižale, bližje kot je bil konec leta, nižje so bile.

Na gibanje koeficienta obračanja obveznosti do dobaviteljev ima največji vpliv povprečno stanje le-teh. Podjetje v začetku leta dobiva prilive, s katerimi kupci plačujejo svoje obveznosti iz preteklega leta. Posledica je nižje povprečno stanje terjatev do kupcev. To zviša koeficient obračanja terjatev in kar je najpomembneje pomeni več denarja, ki ga podjetje nameni plačevanju lastnih obveznosti do dobaviteljev. Zato se povprečno stanje obveznosti do dobaviteljev v začetku leta zniža, koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev pa zviša. Plačilna sposobnost je tako v začetku leta dobra.

Nato se začne gradbena sezona, potrebno je nabaviti material in naročiti storitve, kar dvigne tako stroške, kot obveznosti do dobaviteljev. Obveznosti med letom še dodatno naraščajo, na drugi strani pa glavnina gradbenih del še ni zaračunana kupcem, zato denarja za plačevanje dobaviteljev še ni. Posledica so proti koncu leta vedno nižji koeficienti obračanja obveznosti do dobaviteljev in slabša likvidnost. Izjema je bilo leto 2016, ko je konec leta koeficient dosegel vrednost 7,84, vendar je bil v tem letu tudi koeficient

obračanja terjatev do kupcev konec leta bistveno višji. Iz Prilog 1 in 2 lahko razberemo tudi, da podjetje pretežni del leta financirajo dobavitelji. Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev so namreč, z nekaj vmesnimi izjemami, vseskozi višji od dni vezave terjatev do kupcev.

3 ANALIZA TERJATEV DO KUPCEV

3.1 Deset največjih kupcev po prometu

Največjih 10 kupcev je v letu 2013 predstavljalo 59,10 % celotnega prometa, v letu 2014 se je ta delež povečal na 67,12 %, nato v letu 2015 padel na 56,88 % ter se še dodatno znižal na 54,15 % v letu 2016. Visok delež prometa glavnih 10 kupcev pomeni, da je podjetje v veliki meri odvisno od nekaj kupcev, ki so naročniki največjih projektov. To pomeni tudi višje tveganje nelikvidnosti v primerih, ko ti kupci svojih obveznosti ne poravnajo oz. jih ne poravnajo pravočasno. Zato si bomo v nadaljevanju ogledali dogovorjene in dejanske plačilne roke za 10 največjih kupcev.

Glavni kupec podjetja glede na letni promet je v vseh 4 letih Direkcija RS za infrastrukturo, z njo je podjetje v letu 2013 ustvarilo 15,58 %, v letu 2014 18,14 %, v letu 2015 20,46 % in v letu 2016 10,90 % letnega prometa. Visok delež prometa med 10 največjimi kupci imajo tudi občine, in sicer 20,64 % prometa v letu 2013, 12,39 % v letu 2014, 11,36 % v letu 2015 in 16,18 % v letu 2016. Ostali kupci, ki so med 10 največjimi, so podjetja in DARS d.d. Z njimi je izbrano podjetje v letu 2013 ustvarilo 22,88 % prometa, v letu 2014 36,59 %, v letu 2015 25,06 % in v letu 2016 27,07 %. Gre za podjetja, ki naročajo storitve zase ali pa si podjetje izberejo kot podizvajalca za svoje projekte. Glede na prikazane deleže prometa je podjetje v veliki meri neposredno odvisno od lokalne in centralne države. Tudi preko naročnikov iz gospodarstva v večini primerov izvaja državne projekte in je tako tudi posredno odvisno od države. Kljub gospodarski krizi v obravnavanih letih so bile državne institucije še vedno dokaj zanesljiv in reden plačnik. Pri poslovanju z državo so večji problem kot plačilni roki razpisi in s tem povezana pridobitev poslov.

3.2 Analiza plačilnih rokov desetih največjih kupcev po prometu

V poglavju o obračanju terjatev do kupcev smo na podlagi podatkov iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida ugotovili, v koliko dneh kupci v povprečju poravnajo svoje obveznosti. V nadaljevanju si bomo ogledali dogovorjene in dejanske plačilne roke za 10 največjih kupcev glede na letni promet. Pri tem dogovorjeni plačilni rok pomeni število dni od datuma računa do datuma zapadlosti, dejanski plačilni rok pa je število dni od datuma računa do datuma dokončnega poplačila računa. Razlika med dejanskim in dogovorjenim

plačilnim rokom da podatek, koliko dni je posamezen kupec v povprečju zamujal s plačilom. Podatki o plačilnih rokih so prikazani v Prilogi 3 in Prilogi 4.

Če pogledamo posamezna leta, vidimo, da so v letu 2013 zgolj podjetje CP Asphalt in občine Ivančna gorica, Železniki ter Zagorje ob Savi poravnavali svoje obveznosti ob zapadlosti oz. z manj kot enotedensko zamudo. Vsi ostali kupci so s plačili zamujali vsaj teden dni. V letu 2014 so več kot teden dni v povprečju s plačili zamujali le še Direkcija Republike Slovenije za infrastrukturo, DARS d.d., občina Ivančna gorica ter Komunalne gradnje d.o.o. Vendar je z omenjenimi kupci izbrano podjetje v letu 2014 ustvarilo kar 43,96 % celotnega prometa, zato je bil vpliv njihovega zamujanja s plačili na poslovanje in plačilno sposobnost podjetja zelo velik.

Tudi v letu 2015 so bili 4 kupci, ki so s plačili zamujali teden dni ali več, šlo je za Direkcijo Republike Slovenije za infrastrukturo, Komunalno podjetje Kamnik d.o.o., občino Železniki in podjetje Rafael d.o.o. Izbrano podjetje je z njimi ustvarilo le 29,34 % letnega prometa, zato je bil vpliv njihovega zamujanja s plačili manj izrazit kot pri kupcih, ki so zamujali teden dni ali več v letu 2014. V letu 2016 so vsaj teden dni zamujali kupci Strabag d.o.o., Komunalno podjetje Kamnik d.o.o., Lavaco d.o.o. in občina Litija. Skupaj so tvorili le 12,70 % letnega prometa podjetja, zato je bil vpliv njihovih zamud s plačili še manj izrazit, kot pri kupcih, ki so toliko zamujali v letu 2015.

Glavni kupec podjetja je Direkcija Republike Slovenije za infrastrukturo, ki je vseh letih s plačili nekoliko zamujala, največ, 13 dni, v letu 2015 in najmanj, tj. 5 dni, v letu 2016. Pomemben kupec podjetja je tudi CP Asphalt d.o.o., ki je bil v primerjavi z Direkcijo RS za infrastrukturo boljši plačnik, saj je s plačili zamujal le v letih 2013 in 2014, medtem ko je v letih 2015 in 2016 poravnaval svoje obveznosti še preden so zapadle.

Najboljši plačniki med kupci so občine, ki so večinoma plačevale v okviru dogovorjenih plačilnih rokov oz. z minimalno zamudo. Izjemi sta občina Litija, ki je v letu 2016 s plačili povprečno zamujala 48 dni ter občina Ivančna gorica, ki je v letu 2014 v povprečju zamujala 18 dni, vendar se je v letu 2015 popravila in v povprečju zamujala le še 5 dni.

Najbolj nezanesljivi plačniki so kupci iz gospodarstva, ti so plačevali ali na valuto ali pa so zelo zamujali. Na eni strani so določeni kupci, kot so Starim d.o.o., TAČ d.o.o., Lek d.d. ter Strabag d.o.o., ki so v letu 2014 poravnavali svoje obveznosti ob njihovi zapadlosti ali z minimalno zamudo. Na drugi strani pa so kupci, ki so v povprečju s plačili zamujali tudi po več kot mesec dni, to so Komunalno podjetje Kamnik d.o.o., Rafael d.o.o., Komunalne gradnje d.o.o., Mapri d.o.o. in Teleg-M d.o.o. Zanimivo je tudi to, da je DARS d.d. kot državno podjetje, v povprečju kar precej zamujalo s plačili, in sicer 22 dni v letu 2013 ter kar 36 dni v letu 2014.

4 ANALIZA OBVEZNOSTI DO DOBAVITELJEV

4.1 Deset največjih do dobaviteljev po prometu

V letu 2013 je glavnih 10 dobaviteljev predstavljalo kar 64,56 % letnega prometa z dobavitelji, v letu 2014 57,29 %, v letu 2015 63,81 % in v letu 2016 65,06 %. Visok odstotek prometa z glavnimi dobavitelji je posledica tega, da v podjetju asfalte, bitumne, druge materiale ter gorivo nabavljajo pri določenih dobaviteljih v velikih količinah, saj imajo zato z njimi dogovorjene boljše pogoje. To so bodisi daljši plačilni roki bodisi nižje nabavne cene.

V vseh obravnavanih letih je med 10 največjimi dobavitelji po prometu podjetje Mapri d.o.o., katerega delež v celotnem prometu je narasel iz 6,21 % v letu 2013 na 16,78 % v letu 2014, v letu 2015 dosegel 28,87 % ter na koncu v letu 2016 znašal kar tretjino prometa z dobavitelji, tj. 33,98 %. Izbrano podjetje pri podjetju Mapri d.o.o. nabavlja materiale in asfaltne zmesi ter pri njih naroča gradbene storitve.

Prav tako se v vseh treh letih med dobavitelji pojavlja podjetje Petrol d.d., ki za izbrano podjetje prav tako dobavlja bitumne ter poleg tega še gorivo. Delež prometa s podjetjem Petrol d.d. se je povečeval iz 5,47 % v letu 2013 na 7,25 % v letu 2014, do 10,32 % v letu 2015, nato pa je v letu 2016 padel na 5,42 %. Pomemben dobavitelj bitumnov je bilo v letih 2013 in 2014 tudi podjetje NIS A.D. iz Srbije. V obeh letih so v izbranem podjetju z njimi ustvarili 6,60 % prometa. Med pomembnejšimi dobavitelji, katerih delež v prometu se povečuje, je tudi podjetje TAČ d.o.o., ki prav tako dobavlja asfalte in bitumne.

4.2 Analiza plačilnih rokov desetih največjih do dobaviteljev po prometu

V Prilogi 5 in Prilogi 6 so prikazani dogovorjeni in dejanski plačilni roki ter število dni zamude za glavnih 10 dobaviteljev v obravnavanih letih. Način izračuna je isti kot pri izračunu plačilnih rokov kupcev. Če pogledamo, kako je izbrano podjetje v obravnavanih letih plačevalo svoje obveznosti do dobaviteljev, vidimo, da se je podjetje od leta 2013 do leta 2016 precej izboljšalo. V letu 2013 je glavnino obveznosti poravnalo v povprečju z enomesečno ali celo več kot dvomesečno zamudo. Z manj kot enotedensko zamudo je poravnalo zgolj obveznosti do podjetij NIS A.D, Petrol d.d. in Balavto d.o.o., sicer pa je pri večini dobaviteljev kar precej zamujalo s plačili, največ, kar 112 dni je zamujalo s plačili podjetju Mapri d.o.o.

V letu 2014 je slika že nekoliko boljša, saj je izbrano podjetje več kot 2 meseca v povprečju zamujalo le še s plačili podjetjem Trgograd d.o.o, CP Asphalt d.o.o. in Mapri d.o.o. Pri slednjem je imelo podjetje še vedno največjo zamudo pri plačilih, ki pa se je

znižala na 94 dni. Podjetje se je pri poravnavanju svojih obveznosti še izboljšalo v letu 2015, ko med 10 glavnimi dobavitelji ni bilo več takih, pri katerih bi izbrano podjetje s plačili v povprečju zamujalo več kot 2 meseca. Še najdlje je v povprečju na plačilo čakal Mirko Šuštaršič s.p., in sicer 52 dni. Tudi v letu 2016 je podjetje nadaljevalo z zniževanjem zamud pri plačilih dobaviteljev. Večino obveznosti do glavnih 10 dobaviteljev je poravnalo v okviru dogovorjenih plačilnih rokov, kjer je zamujalo, pa zamuda v povprečju ni preseгла 14 dni. Izjemi sta Mirko Šuštaršič s.p. in Andrej Čepon s.p., ki je s povprečno 72 dnevno zamudo, edini, ki je na plačilo čakal več kot 1 mesec.

Glavni dobavitelj v vseh obravnavanih letih je podjetje Mapri d.o.o., pri katerem so se tako dogovorjeni kot dejanski plačilni roki zelo spreminjali. V letu 2013 je izbrano podjetje pri plačilih temu dobavitelju v povprečju zamujalo kar 112 dni. Nato je s tem dobaviteljem v letu 2014 podaljšalo plačilne roke, in sicer iz 28 dni na 50 dni. Posledično se je povprečna zamuda znižala na 94 dni. Kljub temu pa je bil dejanski plačilni rok, ki je v povprečju znašal 144 dni, za 9 dni daljši kot v letu 2013, ko je znašal 135 dni. V letu 2015 so še dodatno podaljšali dogovorjeni plačilni rok na 84 dni, dejanskega pa, glede na leto 2014, znižali na 87 dni, s čimer so prišli na tekoče poravnanje obveznosti. V letu 2016 je podjetje v povprečju temu dobavitelju plačevalo še 24 dni prej kot v letu 2015 in prišlo je do tega, da so v povprečju poravnavali svoje obveznosti kar mesec dni pred njihovo zapadlostjo.

Drugi zelo pomemben dobavitelj v vseh 4 letih je podjetje Petrol d.d., kateremu je izbrano podjetje plačevalo v okviru dogovorjenih plačilnih rokov oz. z minimalno zamudo. V letu 2014 je podjetju uspelo dogovorjeni plačilni rok iz 19 dni podaljšati na 35 dni in s tem pridobiti nekaj dodatnih dni za poplačilo obveznosti. Pomembna dobavitelja asfaltov in bitumnov sta še TAČ d.o.o. in Trgograd d.o.o. Pri obeh je izbrano podjetje nekoliko zamujalo s plačili. S podjetjem TAČ d.o.o. ima dogovorjen zelo kratek plačilni rok, ki v povprečju v letih 2014, 2015 in 2016 ni bil daljši od 15 dni. Tako so pri tem dobavitelju v letih 2014 in 2015 v povprečju zamujali s plačili približno 3 tedne. Ob izboljšanju plačilne sposobnosti v letu 2016 pa so zamudo pri tem dobavitelju v povprečju znižali na 11 dni. Izboljšanje plačilne sposobnosti je še bolj vidno v primeru podjetja Trgograd d.o.o. Ko je izbrano podjetje z njim poslovalo v letu 2013 in 2014, je v povprečju zamujalo s plačili kar 87 oz. 79 dni. Ko pa je v letu 2016 ponovno začelo poslovati z njimi, je s plačili v povprečju zamujalo le še 11 dni.

5 UGOTOVITVE IN PREDLOGI IZBOLJŠAV

V tem poglavju predstavljam prednosti in slabosti povezane s plačilno sposobnostjo izbranega podjetja, do katerih sem prišla z analizo v predhodnih poglavjih. V povezavi s področji, na katerih je podjetje šibkejša, predlagam tudi načine, kako se izogniti morebitnim težavam.

Analiza plačilne sposobnosti ter terjatev in obveznosti v letih od 2013 do 2016 je pokazala, da je izbrano podjetje svojo plačilno sposobnost izboljševalo, kljub temu da je v letu 2014 vidno odstopanje v negativno smer. Podjetje je bilo v primerjavi s konkurenti leta 2013 še v razmeroma dobrem položaju, nato pa se je leta 2014 plačilna sposobnost poslabšala. Konkurenti so v tem letu izboljševali svojo plačilno sposobnost, medtem ko se je ta pri izbranem podjetju nekoliko poslabšala. Ko je podjetje zaznalo nevarnost plačilne nesposobnosti in začelo z ukrepi za izboljšanje položaja, pa je trajalo kar 2 leti, da je svojo plačilno sposobnost dvignilo do ravni konkurentov. V primerjavi s konkurenco je izbrano podjetje v obravnavanih letih naredilo največji premik k zagotavljanju plačilne sposobnosti v letu 2016, ko je po vseh kazalnikih primerljivo ali celo boljše od povprečja v panogi. Največja slabost se je pokazala na področju dolgoročne plačilne sposobnosti, in sicer pri kapitalski pokritosti osnovnih sredstev v letu 2014. Druga šibka točka, ki pa jo je izbrano podjetje v letih od 2013 do 2015 uspelo odpraviti, je bilo počasno obračanje obveznosti do dobaviteljev. Ravno področje obračanja terjatev do kupcev in obveznosti dobaviteljev je tisto, na katerem bodo morali biti v podjetju v bodoče zelo paziti.

Kratkoročno plačilno sposobnost izbranega podjetja lahko ocenimo kot dobro. Kratkoročni koeficient je sicer vsa leta pod priporočeno vrednostjo, a primerljiv s konkurenti. Pospešeni koeficient je ustrezen v vseh letih ter leta 2016 celo presega povprečje panoge, tudi njegove medletne vrednosti so vseskozi v okviru priporočenih vrednosti. Poleg tega se pospešeni koeficient izbranega podjetja v primerjavi s panogo v vseh letih ni bistveno spreminjal, kar kaže na večjo stabilnost poslovanja izbranega podjetja v primerjavi s podjetji v panogi. Hitri koeficient je pod priporočeno vrednostjo, vendar v primeru izbranega podjetja ni najbolj informativen, saj ima podjetje večino kratkoročnih sredstev vezanih v terjatvah do kupcev. Podjetje v preteklih letih ni imelo težav z likvidnostjo, prav tako se te ne nakazujejo v prihodnosti. Ocenimo lahko, da je kratkoročna plačilna sposobnost ena od prednosti izbranega podjetja in področje na katerem v prihodnosti ni pričakovati večjih težav.

Kazalnika dolgoročne plačilne sposobnosti v zadnjih 2 letih kažeta na ustrezno financiranje dolgoročnih sredstev podjetja. Koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev je v vseh letih v okviru priporočene vrednosti. Vrednost kazalnika je v zadnjih 2 letih optimalna. Podjetje z dolgoročnimi viri financira vsa dolgoročna sredstva in še del kratkoročnih sredstev. Na dolgi rok je podjetje povsem primerljivo s panogo in ne bi smelo imeti težav z dolgoročno plačilno sposobnostjo. Tudi kapitalska pokritost osnovnih sredstev je, z izjemo leta 2014, optimalna in v okviru priporočene vrednosti. Kar se tiče tveganja kapitalske neustreznosti, podjetje trenutno ni bolj tvegano kot so v povprečju tvegana podjetja v panogi.

V zvezi z dolgoročno plačilno sposobnostjo se je v obravnavanih letih pokazala tudi ena od potencialnih nevarnosti za izbrano podjetje, ki je povezana z rastjo podjetja in njenim financiranjem. V letu 2014 je pri podjetju povečalo tveganje dolgoročne plačilne

nesposobnosti, saj je dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev padla in se povsem približala vrednosti 1, kapitalska pokritost osnovnih sredstev pa je bila zelo nizka, le 53%. Podjetje je v tem letu intenzivno raslo, sprejelo je namreč velik državni projekt, ki pa ni imel pričakovanih učinkov, saj je bil dobiček podjetja v tem letu celo nižji kot v prehodnem letu. Za potrebe tega projekta so v podjetju intenzivno investirali v osnovna sredstva, ki pa so jih financirali pretežno s finančnim najemom in ne z lastnimi viri. Če bodo v podjetju želeli rasti, bodo morali paziti kako rast financirati, saj lahko z nepremišljenim investiranjem ogrozijo svojo plačilno sposobnost. Razmisliti bodo morali, katere stroje in opremo zares potrebujejo in jih financirati deloma z lastnimi viri, deloma s finančnimi dolgovi. Pri osnovnih sredstvih, ki jih ne potrebujejo nujno, pa bi bilo smiselno razmisliti o drugih oblikah najema (poslovni najem ali najem storitev podizvajalca).

Izbrano podjetje je v obravnavanih letih doseglo, da sta vrednosti koeficientov obračanja terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev optimalnejši kot pri podjetjih v panogi. Kupci plačujejo vedno hitreje, podjetje pa vedno hitreje poravnava svoje obveznosti do dobaviteljev. Plačilna sposobnost se je zlasti v letu 2016 izboljševala, za določen obseg poslovanja so v podjetju rabili vedno manj virov financiranja, kar je za podjetje ugodno. Do leta 2016 so podjetje izrazito financirali dobavitelji, dnevi vezave terjatev do kupcev so bili namreč bistveno višji od dni vezave obveznosti do dobaviteljev. Tudi v letu 2016 podjetje financirajo dobavitelji, vendar so dnevi vezave kupcev in dobaviteljev že skorajda izenačeni.

Tu lahko vidimo drugo potencialno nevarnost za izbrano podjetje, to bo moralo v naslednjih letih razmerje med dnevi vezave terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev skrbno spremljati in ohranjati. Paziti bo potrebno, da se razmerje ne prevesi in da ne pride do situacije, ko bodo v podjetju dobaviteljem plačevali prej kot bodo sami dobili plačila kupcev. V tem primeru bodo namreč rabili dodatno zunanje financiranje, najverjetneje v obliki kratkoročnega zadolževanja pri bankah (kratkoročni krediti ali dodatni limiti na računih). Za podjetje ugodno razmerje med dnevi vezave terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev bi lahko v določeni meri zagotovili s tem, da bi odlive dobaviteljem planirali v povezavi s posameznimi projekti. Ko bi za posamezen projekt s strani kupca dobili plačilo, bi za isti projekt poplačali dobavitelja. To pomeni, da bi se morali glede plačilnih rokov dogovarjati s kupci in dobavitelji za vsak posamezni projekt glede na predviden časa dokončanja del. Ta pristop bi bil smiseln za večje projekte. V primerih, ko je potrebno dobaviteljem pred dobavo oziroma storitvijo plačati avanse, pa bi lahko poskusili še več kupcev spodbuditi k avansiranju gradbenih del. Na ta način bi se lahko lotili manjših projektov.

Analizi terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev potrjujeta rezultate, ki jih je dala analiza plačilne sposobnosti. V obravnavanih letih so se plačilni roki kupcev izboljševali. Takšnih, ki so zamujali, je bilo med 10 največjimi vedno manj. Delež prometa s kupci, ki so zamujali s plačili, se je zmanjševal, največji kupci pa so na koncu v letu 2016 plačevali

v dogovorjenih rokih oz. z minimalno zamudo. Posledično se tudi plačilni roki na strani dobaviteljev izboljšujejo, podjetje namreč pri 10 največjih dobaviteljih vedno manj zamuja s plačili.

Za podjetje v gradbeni panogi je bistvenega pomena, da spremlja strukturo svojih terjatev do kupcev, da kupce preveri že pred samim poslom, jih opominja, včasih spodbuja s popusti ter po potrebi proti njim sproži ustrezne postopke (tožbe, izvršbe ipd.). Tako je bil prvi ukrep za izboljšanje plačilne sposobnosti usmerjen na redno in sistematično izterjavo dolžnikov. Temu je nato lahko sledilo bolj sprotno poravnavanje lastnih obveznosti do dobaviteljev. Vpeljani sistem dela s kupci in dobavitelji je dober, saj daje rezultate, zato je smiselno z njim nadaljevati.

SKLEP

Analizirani kazalniki ter analiza terjatev in obveznosti kažejo, da je izbrano podjetje v letu 2016 glede na leto 2015 v vseh pogledih izboljšalo svojo plačilno sposobnost. Podjetje trenutno dobro posluje, je zdravo in konkurenčno ostalim v panogi. Plačilna sposobnost podjetja je dobra, na podlagi obravnavanih podatkov lahko rečemo, da se trenutno tako na kratki kot na dolgi rok ne kaže nevarnost plačilne nesposobnosti. Vendar bodo v podjetju morali še naprej sproti spremljati svojo plačilno sposobnost ter, tako kot do sedaj, sprejemati ustrezne ukrepe, če bodo zaznali slabosti oz. nevarnosti povezane s plačilno sposobnostjo.

Obstajata pa dve področji na katerih bo potrebno paziti. Zlasti v luči dejstva, da je podjetje prišlo do faze, ko bo prešlo iz majhne družbe v srednjo družbo. Podjetje ima namreč potencial za rast ter cilje, ki gredo v tej smeri. Prvo področje, ki mu bo potrebno nameniti precej pozornosti, je področje dolgoročne plačilne sposobnosti, in sicer gre za kapitalsko pokritost osnovnih sredstev. Če bodo v podjetju želeli rasti, bodo morali biti pazljivi, najprej pri izbiri osnovnih sredstev v katera želijo investirati, nato pa tudi v načinu financiranja tovrstnih investicij. Investirati bo potrebno le v stroje in mehanizacijo, ki je zares potrebna, ostala delovna sredstva pa najeti. Poleg tega se bodo morali v podjetju zavedati, da bo del investicij potrebno financirati tudi iz lastnih virov in ne zgolj s finančnimi dolgovi. Drugo področje na katerem bodo morali v izbranem podjetju paziti, je področje uravnavanja razmerja med koeficientoma obračanja terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev. Razmerje med koeficientoma je za enkrat še ugodno, a bo potrebno paziti, da ne pride do situacije, ko bi v podjetju dobaviteljem plačevali prej, kot bi sami dobili plačila kupcev. V tem primeru bi namreč rabili dodatni zunanji vir financiranja v obliki zadolževanja pri bankah, kar pa je drago in v kombinaciji s preveč izrazitim financiranjem investicij z dolgovi, lahko nevarno tako za kratkoročno kot dolgoročno plačilno sposobnost podjetja.

Izbrano podjetje čaka v prihodnosti velik izziv povezan z rastjo podjetja in njenim financiranjem. Ravno v zvezi z rastjo je pomemben tudi premik v organizaciji in vodenju poslovanja. Pri majhni družbi so vodenje financ, organizacija dela, postopki odločanja in odgovornost za posamezna področja dela lahko določljivi in obvladljivi. Ko družba preraste okvire majhnega podjetja, je potrebno vsa izpostavljena področja natančno določiti, lastnik in direktor namreč ne moreta obvladovati vsega. V določenem obsegu se v izbranem podjetju delitev zadolžitev za posamezna področja že izvaja, vendar bo z rastjo podjetja potrebno vse to še nadgraditi. Največji izziv za izbrano podjetje v prihodnosti vidim v financiranju in organizaciji poslovanja rastočega podjetja na način, s katerim to ne ogroža svoje plačilne sposobnosti.

LITERATURA IN VIRI

1. Bajuk Mušič, A. (2015). Računovodski kazalniki in njihova izrazna moč. *Revija za računovodstvo, davščine in finance*, 42(10), 51–55.
2. Bergant, Ž. (2002). *Kritična presoja tradicionalnega analiziranja računovodskih podatkov v zvezi s plačilno sposobnostjo podjetja* (doktorska disertacija). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
3. Bisnode. (2017). Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2016. Najdeno 19. maja 2017 na spletnem naslovu <https://www.bisnode.si/produkt/gvin/>
4. Bisnode. (2016). Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2015. Najdeno 16. decembra 2016 na spletnem naslovu <https://www.bisnode.si/produkt/gvin/>
5. Bisnode. (2015). Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2014. Najdeno 16. decembra 2016 na spletnem naslovu <https://www.bisnode.si/produkt/gvin/>
6. Bisnode. (2014). Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2013. Najdeno 16. decembra 2016 na spletnem naslovu <https://www.bisnode.si/produkt/gvin/>
7. Bisnode. (2013). Finančni podatki panoge SKD 42.110 Gradnja cest za leto 2012. Najdeno 16. decembra 2016 na spletnem naslovu <https://www.bisnode.si/produkt/gvin/>
8. Hočevar, M., & Igličar, A. (1997). *Računovodstvo za managerje*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
9. Igličar, A., Hočevar, M., & Zaman Groff, M. (2013). *Uvod v računovodstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. Izbrano podjetje (2017). *Letno poročilo izbranega podjetja za leto 2016* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
11. Izbrano podjetje (2016a). *Letno poročilo izbranega podjetja za leto 2015* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
12. Izbrano podjetje (2015a). *Letno poročilo izbranega podjetja za leto 2014* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
13. Izbrano podjetje (2014a). *Letno poročilo izbranega podjetja za leto 2013* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
14. Izbrano podjetje (2013a). *Letno poročilo izbranega podjetja za leto 2012*. Ljubljana: Izbrano podjetje.
15. Izbrano podjetje (2016b). *Bruto bilanca po mesecih za leto 2016* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
16. Izbrano podjetje (2015b). *Bruto bilanca po mesecih za leto 2015* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
17. Izbrano podjetje (2014b). *Bruto bilanca po mesecih za leto 2014* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
18. Izbrano podjetje (2013b). *Bruto bilanca po mesecih za leto 2013* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
19. Izbrano podjetje (2016c). *Pregled prometa kupcev in dobaviteljev po mesecih za leto 2016* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.

20. Izbrano podjetje (2015c). *Pregled prometa kupcev in dobaviteljev po mesecih za leto 2015* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
21. Izbrano podjetje (2014c). *Pregled prometa kupcev in dobaviteljev po mesecih za leto 2014* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
22. Izbrano podjetje (2013c). *Pregled prometa kupcev in dobaviteljev po mesecih za leto 2013* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
23. Izbrano podjetje (2016d). *Saldakonti kupcev in dobaviteljev za leto 2016* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
24. Izbrano podjetje (2015d). *Saldakonti kupcev in dobaviteljev za leto 2015* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
25. Izbrano podjetje (2014d). *Saldakonti kupcev in dobaviteljev za leto 2014* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
26. Izbrano podjetje (2013d). *Saldakonti kupcev in dobaviteljev za leto 2013* (interno gradivo). Ljubljana: Izbrano podjetje.
27. Kavčič, S., Kokotec, M., Koželj, S., Melavc, D., Odar, M., & Turk, J. (1999). *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
28. Porter, G. A., & Norton, C.L. (2001). *Financial Accounting: The Impact on Decision Makers*. Orlando: Harcourt, Inc.
29. Pučko, D. (2006). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
30. Schroeder, R.G., Clark, M.W., & Cathey, J.M. (2011). *Financial Accounting Theory and Analysis: Text and Cases*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.
31. Slovenski inštitut za revizijo. (2015). *Pravila skrbnega računovodenja 2016*. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo.
32. SURS – Statistični urad Republike Slovenije. (2015). *Gospodarska rast v letu 2014 triodstotna*. Najdeno 25. novembra 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/statweb/prikazi-novico?id=5404&idp=1&headerbar=0>
33. SURS – Statistični urad Republike Slovenije. (2016). *Gospodarska rast v letu 2015 po prvi letni oceni 2,3-odstotna*. Najdeno 25. novembra 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/statweb/prikazi-novico?id=6164&idp=1&headerbar=0>
34. SURS – Statistični urad Republike Slovenije. (2017). *Gospodarska rast v letu 2016 po prvi letni oceni 3,1-odstotna*. Najdeno 8. septembra 2017 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/StatWeb/News/Index/6824>
35. SURS – Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.a). *Proizvodna struktura BDP (proizvodnja, vmesna potrošnja in dodana vrednost po dejavnostih, SKD 2008), Slovenija, letno*. Najdeno 8. septembra 2017 na spletnem naslovu http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=0301915S&ti=&path=../Database/Ekonomsko/03_nacionalni_racuni/05_03019_BDP_letni/&lang=2
36. SURS – Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.b). *Standardna klasifikacija dejavnosti 2008*. Najdeno 25. novembra 2016 na spletnem naslovu <http://www.stat.si/Klasje/Klasje/Tabela/5531>
37. SURS – Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.c). *Poslovanje podjetij po dejavnosti (SKD 2008), Slovenija, letno*. Najdeno 16. avgusta 2017 na spletnem naslovu

http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=1450403S&ti=&path=../Database/Ekonomsko/14_poslovni_subjekti/02_14157_SSP/01_14504_letna/&lang=2

38. Weetman, P. (2003). *Financial and Management Accounting An Introduction*. Harlow: Pearson Education Limited.
39. Zakon o finančnem poslovanju, postopkih zaradi insolventnosti in prisilnem prenehanju (ZFPIPP). *Uradni list RS* št. 63/2013-UPB7.

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Medletni koeficienti obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev in dnevi vezave terjatev do kupcev izbranega podjetja v letih od 2013 do 2016.....	1
Priloga 2: Medletni koeficienti obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev in dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev izbranega podjetja v letih od 2013 do 2016.....	2
Priloga 3: Dogovorjeni in dejanski plačilni roki ter število dni zamude pri plačilu za 10 največjih kupcev v letih 2013 in 2014	3
Priloga 4: Dogovorjeni in dejanski plačilni roki ter število dni zamude pri plačilu za 10 največjih kupcev v letih 2015 in 2016	4
Priloga 5: Dogovorjeni in dejanski plačilni roki ter število dni zamude pri plačilu za 10 največjih dobaviteljev v letih 2013 in 2014.....	5
Priloga 6: Dogovorjeni in dejanski plačilni roki ter število dni zamude pri plačilu za 10 največjih dobaviteljev v letih 2015 in 2016.....	6

PRILOGA 1: Medletni koeficienti obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev in dnevi vezave terjatev do kupcev izbranega podjetja v letih od 2013 do 2016

Postavka	Feb 13 - jan 14	Feb 14 - jan 15	Feb 15 - jan 16	Mar 13 - feb 14	Mar 14 - feb 15	Mar 15 - feb 16	Apr 13 - mar 14	Apr 14 - mar 15	Apr 15 - mar 16
Koeficient obračanja kratkoročni poslovnih terjatev do kupcev	10,38	11,75	7,42	9,56	12,78	8,82	8,91	10,46	11,61
Dnevi vezave terjatev do kupcev	35,16	31,08	49,18	38,17	28,57	41,41	40,98	34,89	31,43
	Maj 13 - apr 14	Maj 14 - apr 15	Maj 15 - apr 16	Jun 13 - maj 14	Jun 14 - maj 15	Jun 15 - maj 16	Jul 13 - jun 14	Jul 14 - jun 15	Jul 15 - jun 16
Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev	5,87	5,60	8,77	5,61	4,22	6,94	5,06	4,46	5,87
Dnevi vezave terjatev do kupcev	62,23	65,16	41,61	65,08	86,40	52,60	72,18	81,81	62,19
	Avg 13 - jul 14	Avg 14 - jul 15	Avg 15 - jul 16	Sep 13 - avg 14	Sep 14 - avg 15	Sep 15 - avg 16	Okt 13 - sep 14	Okt 14 - sep 15	Okt 15 - sep 16
Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev	5,71	5,01	5,99	5,82	4,91	6,03	4,77	4,11	4,60
Dnevi vezave terjatev do kupcev	63,95	72,79	60,90	62,75	74,41	60,49	76,47	88,74	79,29
	Nov 13 - okt 14	Nov 14 - okt 15	Nov 15 - okt 16	Dec 13 - nov 14	Dec 14 - nov 15	Dec 15 - nov 16	Jan 14 - dec 14	Jan 15 - dec 15	Jan 16 - dec 16
Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev	4,86	4,09	4,80	4,97	3,27	3,33	5,92	5,38	8,11
Dnevi vezave terjatev do kupcev	75,03	89,29	76,10	73,47	111,63	109,54	61,63	67,84	44,99

PRILOGA 2: Medletni koeficienti obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev in dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev izbranega podjetja v letih od 2013 do 2016

Postavka	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
	Feb 13 - jan 14	Feb 14 - jan 15	Feb 15 - jan 16	Mar 13 - feb 14	Mar 14 - feb 15	Mar 15 - feb 16	Apr 13 - mar 14	Apr 14 - mar 15	Apr 15 - mar 16
Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev	5,34	5,97	4,47	6,24	7,60	6,71	7,13	7,23	7,38
Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev	68,34	61,19	81,69	58,45	48,01	54,37	51,22	50,52	49,46
	Maj 13 - apr 14	Maj 14 - apr 15	Maj 15 - apr 16	Jun 13 - maj 14	Jun 14 - maj 15	Jun 15 - maj 16	Jul 13 - jun 14	Jul 14 - jun 15	Jul 15 - jun 16
Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev	6,05	5,13	6,75	5,87	4,16	5,77	4,85	3,73	5,18
Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev	60,28	71,15	54,11	62,15	87,78	63,29	75,21	97,92	70,40
	Avg 13 - jul 14	Avg 14 - jul 15	Avg 15 - jul 16	Sep 13 - avg 14	Sep 14 - avg 15	Sep 15 - avg 16	Okt 13 - sep 14	Okt 14 - sep 15	Okt 15 - sep 16
Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev	5,20	3,90	5,63	5,55	3,76	5,62	4,57	3,18	4,15
Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev	70,21	93,56	64,81	65,82	97,15	64,90	79,89	114,95	88,04
	Nov 13 - okt 14	Nov 14 - okt 15	Nov 15 - okt 16	Dec 13 - nov 14	Dec 14 - nov 15	Dec 15 - nov 16	Jan 14 - dec 14	Jan 15 - dec 15	Jan 16 - dec 16
Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev	4,22	2,89	4,16	3,90	2,71	3,28	3,74	3,02	7,84
Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev	86,56	126,42	87,75	93,66	134,79	111,14	97,58	120,80	46,54

PRILOGA 3: Dogovorjeni in dejanski plačilni roki ter število dni zamude pri plačilu za 10 največjih kupcev v letih 2013 in 2014

Leto	2014			2013		
	Dogovorjeni plačilni rok	Dejanski plačilni rok	Število dni zamude	Dogovorjeni plačilni rok	Dejanski plačilni rok	Število dni zamude
Direkcija RS za infrastrukturo	31,78	41,69	9,91	30,20	38,07	7,87
DARS d.d.	30,33	65,83	35,50	30,20	52,20	22,00
CP Asfalt d.o.o.	30,37	37,00	6,63	21,03	22,90	1,86
Občina Ivančna gorica	30,67	48,67	18,00	30,33	37,13	6,83
Komunalne gradnje d.o.o.	39,47	97,20	57,73			
Strabag d.o.o.	31,00	36,09	5,09			
Občina Velike Lašče	30,14	17,86	-12,29	28,88	37,24	8,35
TAC d.o.o.	17,44	21,31	3,88			
Občina Zagorje ob Savi	30,30	32,40	2,10	25,25	19,03	-6,21
Občina Gornji Grad	30,50	36,25	5,75			
Mapri d.o.o.				19,67	205,83	186,17
Teleg-M d.o.o.				29,91	62,18	32,27
Občina Železniki				30,50	30,50	0,00
Stagra d.o.o.				30,00	51,00	21,00

PRILOGA 4: Dogovorjeni in dejanski plačilni roki ter število dni zamude pri plačilu za 10 največjih kupcev v letih 2015 in 2016

Leto	2016			2015		
	Dogovorjeni plačilni rok	Dejanski plačilni rok	Število dni zamude	Dogovorjeni plačilni rok	Dejanski plačilni rok	Število dni zamude
Direkcija RS za infrastrukturo	31,65	37,04	5,38	31,96	44,63	12,67
CP Asfalt d.o.o.	27,65	13,10	-14,55	15,95	12,26	-3,68
Občina Logatec	34,25	25,50	1,25			
Strabag d.o.o.	30,71	41,86	11,14			
Starim d.o.o.	28,75	28,50	-0,25	26,80	28,20	1,40
Komunalno podjetje Kamnik d.o.o.	48,71	122,07	73,36	42,44	78,75	36,31
Občina Grosuplje	30,00	28,27	-1,73			
Lavaco d.o.o.	32,50	52,00	19,50			
Občina Litija	58,20	105,80	47,60			
Občina Velike Lašče	31,13	31,50	0,38			
TAC d.o.o.				13,00	17,15	4,15
Občina Kranjska gora				31,56	32,83	1,28
Občina Ivančna gorica				30,33	35,00	4,67
Lek d.d.				60,17	62,00	1,83
Občina Železniki				31,50	40,50	9,00
Rafael d.o.o.				28,14	72,14	44,00

PRILOGA 5: Dogovorjeni in dejanski plačilni roki ter število dni zamude pri plačilu za 10 največjih dobaviteljev v letih 2013 in 2014

Leto	2014			2013		
	Dogovorjeni plačilni rok	Dejanski plačilni rok	Število dni zamude	Dogovorjeni plačilni rok	Dejanski plačilni rok	Število dni zamude
Mapri d.o.o.	50,00	144,36	94,36	22,79	135,00	112,21
CP Asfalt d.o.o.	54,76	118,24	63,47	61,39	76,09	14,70
Petrol d.d.	34,72	39,04	4,33	19,06	23,96	4,90
NIS A.D.	28,55	28,89	0,34	0,49	-4,46	-4,95
Trgograd asfalti d.o.o.	30,00	18,50	-11,50			
TAC d.o.o.	15,00	35,89	20,89			
CP Ljubljana d.d. - v stečaju	4,71	2,13	-2,59			
Trgograd d.o.o. Litija	28,43	107,43	79,00	30,00	117,40	87,40
Bograd plus d.o.o.	11,15	19,38	8,23			
Intereuropa d.d.	28,99	38,76	9,77			
CPG d.d.				34,45	67,00	32,55
Vianova Slovenija d.o.o.				59,17	82,47	23,30
Balavto d.o.o.				0,00	0,00	0,00
Stagra d.o.o.				0,00	78,00	78,00
Mirko Šuštaršič s.p.				60,83	140,74	79,91

PRILOGA 6: Dogovorjeni in dejanski plačilni roki ter število dni zamude pri plačilu za 10 največjih dobaviteljev v letih 2015 in 2016

Leto	2016			2015		
	Dogovorjeni plačilni rok	Dejanski plačilni rok	Število dni zamude	Dogovorjeni plačilni rok	Dejanski plačilni rok	Število dni zamude
Mapri d.o.o.	93,29	62,58	-30,71	84,06	87,31	3,25
Bitrol d.o.o.	54,91	51,67	-3,24	60,38	59,83	-0,55
Petrol d.d.	38,76	40,05	1,29	35,51	37,28	1,77
Tigrad d.o.o.	41,43	49,71	8,29			
Trgograd d.o.o., Litija	36,43	47,14	10,71			
Tač d.o.o.	13,90	24,55	10,65	14,86	39,14	24,29
Logo energija d.o.o.	29,87	42,90	13,03	29,68	43,32	13,65
Andrej Čepon s.p.	30,59	102,44	71,85			
Mirko Suštaršič s.p.	61,13	80,13	19,00	61,15	113,46	52,31
Gradbena družba Vič d.o.o.	13,41	13,83	0,42			
Todograd d.o.o.				36,67	23,67	-13,00
Mensel d.o.o.				30,00	57,33	27,33
Bograd plus d.o.o.				9,42	51,00	41,58
Werkos d.o.o. , podružnica Ljubljana				30,00	32,50	2,50