

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE

**FINANČNI IN NEFINANČNI VIDIKI USPEŠNOSTI POSLOVANJA:
ANALIZA V IZBRANEM PODJETJU**

Ljubljana, avgust 2021

TAJA ŠTRUKELJ PAVŠIČ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Taja Štrukelj Pavšič, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor/-ica predloženega dela z naslovom Finančni in nefinančni vidik uspešnosti poslovanja: analiza v izbranem podjetju, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko red. prof. dr. Darjo Peljhan

IZJAVLJAM

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

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1. PREDSTAVITEV PODJETJA AT TEAM d. o. o.	1
2. ANALIZA NA PODLAGI RAČUNOVODSKIH IZKAZOV	3
3. ANALIZA S KAZALNIKI	4
3.1 Vrste kazalnikov	5
3.2 Kazalniki likvidnosti	5
3.1.1 Kratkoročni koeficient	6
3.1.2 Pospešeni koeficient	7
3.1.3 Hitri koeficient	9
3.2 Kazalniki strukture financiranja	10
3.2.1 Stopnja kapitalizacije	10
3.2.2 Stopnja zadolženosti	11
3.3 Kazalniki solventnosti	13
3.3.1 Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev	13
3.3.2 Kapitalska pokritost osnovnih sredstev	14
3.4 Kazalniki obračanja	15
3.4.1 Obračanje kratkoročnih poslovnih terjatev	15
3.4.2 Obračanje kratkoročnih poslovnih obveznosti.....	17
4. ANALIZA TERJATEV DO KUPCEV	19
5. ANALIZA OB VEZNOSTI DO DOBAVITELJEV	21
6. IZBOLJŠAVE V POSLOVANJU IZBRANEGA PODJETJA	22
SKLEP	23
LITERATURA IN VIRI	24

KAZALO TABEL

Tabela 1: Glavni proizvodi proizvajalcev, ki jih zastopa izbrano podjetje	3
Tabela 2: Kratkoročni koeficient podjetja od leta 2018 do leta 2020	7
Tabela 3: Kratkoročni koeficient podjetja od leta 2020 v primerjavi s panogo	7
Tabela 4: Pospešeni koeficient podjetja od leta 2018 do leta 2020	8
Tabela 5: Pospešeni koeficient podjetja 2020 v primerjavi s panogo	8
Tabela 6: Hitri koeficient podjetja od leta 2018 do leta 2020	9
Tabela 7: Hitri koeficient podjetja 2020 v primerjavi s panogo	9
Tabela 8: Kazalnik strukture financiranja podjetja od leta 2018 do leta 2020	10
Tabela 9: Kazalnik strukture financiranja podjetja 2020 v primerjavi s panogo	11
Tabela 10: Stopnja zadolženosti podjetja od leta 2018 do leta 2020	12
Tabela 11: Stopnja zadolženosti podjetja 2020 v primerjavi s panogo	12
Tabela 12: Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev podjetja od leta 2018 do leta 2020	13
Tabela 13: Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev podjetja 2020 v primerjavi s panogo	14
Tabela 14: Kapitalska pokritost osnovnih sredstev podjetja od leta 2018 do leta 2020	15
Tabela 15: Kapitalska pokritost osnovnih sredstev podjetja 2020 v primerjavi s panogo	15
Tabela 16: Kazalnik obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev podjetja od leta 2018 do leta 2020.....	16
Tabela 17: Kazalnik obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev podjetja 2020 v primerjavi s panogo	17
Tabela 18: Kazalnik obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti podjetja od leta 2018 do leta 2020.....	18
Tabela 19: Kazalnik obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti podjetja 2020 v primerjavi s panogo	19
Tabela 20: Število kupcev in prihodki od prodaje	20
Tabela 21: 15 večjih kupcev po prometu (v EUR) in v % za leto 2020, 2019 in 2018	21
Tabela 22: Število dobaviteljev in promet (v EUR)	22
Tabela 23: Vrednost nakupa pri največjih dobaviteljih v EUR in v %	22

SEZNAM PRILOG

Priloga 1: Bilanca stanja podjetja AT team d. o. o. na dan 31. 12., v letih od 2018 do 2020, v tekočih in stalnih cenah (v €)	1
Priloga 2: Izkaz poslovnega izida podjetja AT team d. o. o. na dan 31. 12., v letih od 2018 do 2020, v tekočih in stalnih cenah (v €)	3
Priloga 3: Bilanca stanja panoge podjetja AT team d. o. o. za leto 2020 (v €).....	6

UVOD

Veliko organizacij se po celem svetu srečuje s problematiko uspešnosti. Njeno reševanje se sicer na prvi pogled zdi preprosto, a se pogosto izkaže, da temu ni tako. Vedeti moramo, da uspešnosti organizacije ne moremo oceniti na podlagi enega samega merila. Prav tako moramo biti seznanjeni o ciljnih organizacije, načinu poslovanja in za kaj si organizacija prizadeva (Turk, Kavčič & Kokotec-Novak, 2003, str. 727).

Predmet proučevanja zaključne naloge je finančna in nefinančna uspešnost poslovanja podjetja AT team d. o. o., v letu 2020 v primerjavi z letoma 2019 in 2018. Naredila sem tudi analizo terjatev do kupcev in obveznosti do dobaviteljev. Na podlagi analize s finančnimi kazalniki sem pripravila predloge za izboljšave. Namen zaključne naloge je najti morebitne problemske situacije podjetja in za njih predlagati rešitve in izboljšave. Cilj naloge pa je s pomočjo kazalcev oceniti uspešnost poslovanja podjetja od leta 2018 do leta 2020.

Podatke potrebne za pripravo kazalcev sem črpala iz bilanc stanja in izkazov poslovnega izida podjetja za leta 2020, 2019 in 2018. Ker gre za primerjavo treh let je tako potrebno leto 2019 in 2018 inflacionirati na leto 2020 z indeksom življenjskih potrebščin.

V bilanci stanja so podatki izmerjeni na določen dan, zato je potrebno podatke za leto 2019 in 2018 inflacionirati na raven cen leta 2020 z indeksom rasti cen življenjskih potrebščin obdobja meseca decembra 2020/2019. Indeks za to obdobje znaša 98,9; za obdobje december 2019/2018 pa je znašal 101,8. Pri izračunu podatkov za izkaz poslovnega izida (za leto 2019 in 2018) sem uporabila indeks povprečnih cen življenjskih potrebščin, po podatkih statističnega urada Republike Slovenije, ki znašajo: $I_{\text{jan-dec2020/jan-dec2019}} = 99,9$ in $I_{\text{jan-dec2019/jan-dec2018}} = 101,6$.

Vsebina zaključne naloge je sestavljena iz šestih poglavij. V prvem poglavju na kratko opišem podjetje AT team d. o. o., nadaljujem z uvodom v analiziranje s kazalniki in nato nekaj izbranih kazalnikov tudi opišem. Nato primerjam poslovanje družbe AT team d. o. o. s povprečjem panoge leta 2020. Četrto poglavje je namenjeno analizi terjatev do kupcev in v petem poglavju podrobno opišem analizo obveznosti do dobaviteljev. V zadnjem, torej v šestem poglavju so podani nekateri predlogi za izboljšave.

1. PREDSTAVITEV PODJETJA AT TEAM d. o. o.

Podjetje AT team d. o. o. je bilo ustanovljeno leta 1999, ko sta ustanovitelja Ana Drganec in Tomaž Kocjan vstopila na slovenski trg, »bila sva popolna novinca v poslovnem svetu, vendar sva imela vizijo, ustvariti majhno stabilno podjetje, ki bo zastopalo priznano evropsko blagovno znamko KENT na področju specialne kemije v avtomobilski industriji, industriji in navtiki« (Drganec, 2021).

Tomaž je bil predhodno zaposlen v podjetju, kjer so imeli zastopstvo za blagovno znamko KENT. Podjetje ni izpolnjevalo dobaviteljevih pričakovanj, zato so iskali nov »team«. Tomaž jim je predstavil svojo vizijo in na podlagi tega so se odločili, da mu ponudijo ekskluzivno zastopništvo. Zaradi premalo osnovnega kapitala je Tomaž iskal ustanovitelja in ponudil priložnost študentki Ani, kateri so pomagali starši z osnovnim kapitalom (Drganec, 2021).

V pol leta sta realizirala idejo in ustanovila svoje podjetje, ki je zastopalo kvalitetno blagovno znamko. »Ponujamo široko izbiro izdelkov, in sicer take za različne skupine kupcev, različne vrste izdelkov in namen uporabe izdelkov. Imamo tri ciljne skupine kupcev: avtomobilska industrija, industrija in navtika« je kratek opis dejavnosti podjetja, kot mi je povedala Ana (Drganec, 2021).

Poslovna pot se je začela v majhni pisarni in z najeto garažo, kot skladišče. Na terenu pa sta bila dva komercialista, ki sta predstavljala izdelke. To sta bila Tomaž in še en komercialist, ki se je takoj po ustanovitvi pridružil ekipi. Tuji dobavitelj je AT teamu d. o. o. že od ustanovitve dalje ponujal tehnično pomoč, saj njihov način prodaje temelji na predstavitvi izdelkov. Njegovi predstavniki so prihajali v Slovenijo dva do trikrat letno in predstavljali izdelke ter nudili tehnično pomoč. Obisk je bil pogosto organiziran tudi takrat, ko je podjetje na novo zaposlilo komercialista. Če te možnosti ni bilo, je komercialiste usposabljal Tomaž. Ob sklenitvi zaposlitve je imel vsak komercialist enotedensko izobraževanje v pisarni in nato postopno uvajanje na terenu. Družba izdelke ponuja na območju cele Slovenije. Komercialisti, ki pokrivajo vsak košček Slovenije z osebnim obiskom, predstavijo izdelke in novosti. Predstavitve temelji na predstavitvi izdelkov oziroma praktični uporabi izdelka, potrebno znanje pa zastopnikom posredujejo strokovnjaki iz tujine (Drganec, 2021).

Podjetje se je v svojem delovanju spopadalo s kar nekaj izzivi, in sicer dva večja izziva sta bila, kako priti do večjih poslovno-skladiščnih prostorov, ki bi bili v lasti podjetja. Prva selitev je bila leta 2001, ko se je podjetje odločilo za nakup svojih poslovnih prostorov in skladišča. V teh prostorih so uspešno poslovali vse do leta 2015, ko je bilo ponovno primorano iskati večje skladiščne prostore, zaradi širitve svoje dejavnosti. Preselili so se iz Ljubljane na Dolenjsko, kjer imajo večje skladišče in manjšo servisno delavnico, kjer lahko izvajajo potrebna izobraževanja (Drganec, 2021).

»Velik izziv podjetja oziroma uspešnega podjetnika pa je tudi v tem, kako poiskati dober kader in ga tudi obdržati« (A. Drganec, intervju, 11. maj 2021). V podjetju se je zamenjalo kar nekaj potnikov, ki so si želeli sodelovanja, vendar niso izpolnili pričakovanj lastnikov. Danes ima podjetje zaposlenih 9 oseb, od katerih so 4 zaposleni skoraj že od same ustanovitve, 3 so zaposleni že več kot 14 let, 2 pa približno 10 let. Leta stalne zaposlitve pa so dokaz, da so odnosi v podjetju dobri, med zaposlenimi seva dobra energija in motivacija (Drganec, 2021). V vsem tem času si je podjetje pridobilo zastopstvo še za devet evropskih blagovnih znamk, katere so opisane v tabeli 1.

Tabela 1: Glavni proizvodi proizvajalcev, ki jih zastopa izbrano podjetje

Proizvajalci	Glavni proizvodi
CARAMBA	Čiščenje, oskrba in vzdrževanje.
AREON	Dišave za avtomobile, dom in pisarne.
AKEMI	Lepila, polnila ter izdelki za čiščenje in nego za sektor naravnega kamna.
SABA	Inovativna lepila in tesnila za gradbeništvo in industrijo.
PROGLASS	Orodja za avto stekla.
DRAPER	Ročno in električno orodje.
DREUMEX	Čistilna in negovalna sredstva za roke.
NAUTIC CLEAN	Čistila za vzdrževanje stekla, PVC-ja, aluminija, nerjavečega jekla, lesa, poliestra, usnja pa tudi čistila za čiščenje jader, bokobranov, itd.
SERWO	Izdelki za uporabo v avtomobilskih delavnicah, v ličarskih delavnicah, v vulkanizerskih delavnicah, za organizacijo v delavnicah, za čistilne proizvode in zaščitne proizvode.

Vir: Prirejeno po Atteam (brez datuma).

»Podjetje je kompetentno pretežno na področju tesnjenja, lepljenja, zaščite, maziv, čistil in ročnega orodja. Vsak izdelek izraža našo predanost trem osnovnim vrednotam, ki predstavljajo naše podjetje: inovativnost, doslednost in partnerstvo.« (Drganec, 2021)

Podjetje ob sami ustanovitvi ni imelo veliko konkurentov na slovenskem trgu, zato se je uspešno borilo s tujimi predstavniki. Ob vstopu Slovenije v EU pa se je v naslednjih 3 letih pojavilo kar nekaj podjetij, ki so zastopala druge tuje blagovne znamke. Svojo prednost pred konkurenti pa opravičujejo z visoko kvalitetnimi izdelki, direktno predstavitvijo in prodajo (Drganec, 2021).

Glavna dejavnost družbe AT team d. o. o. po standardni klasifikaciji dejavnosti je G 47.990, kar označuje drugo trgovino na drobno zunaj prodajaln, stojnic in tržnic.

2. ANALIZA NA PODLAGI RAČUNOVODSKIH IZKAZOV

Analiziranje računovodskih izkazov je ena izmed pomembnejših nalog vsakega uspešnega podjetja, saj s tem kontrolira svoje poslovanje in ugotavlja svojo uspešnost oziroma neuspešnost. Analiza in kazalniki podjetju podajo informacije o prednostih, slabostih podjetja, nastajajočih težavah, o premoženjskem stanju, finančnem položaju in primerjavo uspešnosti

glede na pretekla leta (Garrison, Noreen, & Brewer, 2006, str. 804). Na podlagi vseh teh podatkov lahko podjetje lažje planira svoje prihodnje poslovanje in sprejema pomembne odločitve, ki bi kakor koli lahko vplivale na strukturo kapitala (Igličar & Hočevar, 2011, str. 250). Saj je namen vsake organizacije ustvarjati dobiček (Collier, 2006, str. 25).

Pred analizo je potrebno upoštevati tudi zunanje dejavnike, ki vplivajo na analiziranje računovodskih izkazov in kazalnikov. O podjetju moramo vedeti, s kakšno osnovno dejavnostjo se ukvarja (v izbranem primeru se podjetje ukvarja s trgovinsko dejavnostjo), v kateri gospodarski panogi posluje podjetje (v izbranem primeru je to avtomobilska industrija, industrija in navtika), v kakšnem globalnem gospodarstvu deluje (kapitalizem), kakšna je pravna oblika podjetja (v izbranem primeru je to družba z omejeno odgovornostjo) in kakšna je lastniška struktura podjetja (v mojem primeru sta lastnika dve fizični osebi, vsaka s polovičnim deležem). Prav tako je potrebno vedeti, po katerih računovodskih standardih pripravljajo računovodske izkaze ter pogledati pojasnila in razkritja izdelanih računovodskih izkazov. Pri zaključku same analize pa je potrebno upoštevati še vizijo in poslovno strategijo (Igličar & Hočevar, 2011, str. 250).

Najpogosteje se podjetje odloči, da za primerjavo podatkov med seboj vzame (Igličar & Hočevar, 2011, str. 251):

- podatke preteklega poslovanja,
- podatke o poslovanju z drugimi podjetji v panogi (ali povprečjem panoge),
- podatke o načrtovanem poslovanju.

Najpogosteje se podjetje odloči, da analizira svoje računovodske izkaze s pomočjo treh metod (Igličar & Hočevar, 2011, str. 221):

- analiza računovodskih izkazov skozi čas (vodoravna analiza),
- analiza strukturnih deležev (navpična),
- analiza s kazalniki.

V zaključni nalogi se osredotočam na analizo podatkov s kazalniki. Podatke sem pridobila iz računovodskih izkazov za leto 2018, 2019 in 2020.

3. ANALIZA S KAZALNIKI

Uspešnost organizacije lahko izmerimo z dvema načinoma meril, z absolutnimi števili in z relativnimi števili. Vendar se veliko pogosteje uporabljajo relativna števila (kazalniki), saj imajo absolutna števila (kazalci) kar nekaj pomanjkljivosti (Turk, Kavčič & Kokotec-Novak, 2003, str. 731).

Absolutna števila so kazalci, ki se nanašajo na individualne nespremenljive, spremenljive ali izpeljane gospodarske kategorije, za katere obstajajo računovodski izkazi, prav tako jih organizacija za svoje potrebe izbere sama. Na drugi strani pa so bolj pogosto uporabljena

relativna števila ali kazalniki, ki se nanašajo na gospodarske kategorije, za katere obstajajo računovodski izkazi. Pojavijo se lahko kot deleži, indeksi ali koeficienti na podlagi primerjave dveh kategorij. Prav tako si organizacija izbere sama kazalnike na podlagi svojih potreb, nekateri od njih pa so tudi obvezni za pripravo in določeni s predpisi (Slovenski inštitut za revizijo, 2016).

Izračun kazalnika je preprost, veliko bolj pomembna je njegova vsebinska razlaga oziroma interpretacija rezultata. Pomembno je, da razumemo, kaj nam rezultat želi povedati, kar pa je tudi odvisno od kakovosti računovodskih podatkov, ki vstopajo v proces analize računovodskih izkazov (Mörec, 2013).

3.1 Vrste kazalnikov

Računovodski izkazi nam ponudijo vrsto različnih podatkov, iz katerih lahko izračunamo kopico različnih kazalnikov. Kateri kazalnik se bomo odločili izračunati, pa je odvisno od informacije, ki jo želimo pridobiti oziroma komu so namenjene pridobljene informacije (Igličar & Hočevar, 2011, str. 259).

Slovenski računovodski standardi opredeljujejo kar nekaj različnih vrst kazalnikov, ki so tako splošni, da so uporabni za vse vrste organizacij. Ena vrsta kazalnikov kaže finančno uspešnost organizacije in druga gospodarsko uspešnost. Razlika med njima je v tem, da finančna uspešnost organizacije presodi, ali je bilo obvladovanje denarja uspešno ali ne. Gospodarska uspešnost pa pove, kako uspešno je organizacija izkoriščala dosegljive prvine poslovnega procesa (Turk, Kavčič & Kokotec-Novak, 2003, str. 731 in 732).

Na računovodske podatke in različne kazalnike, ki pojasnjujejo vsebino pojavov v podjetju, se v nadaljevanju zaključne naloge bolj osredotočim, jih vsebinsko razložim in poiščem izboljšave in predloge.

3.2 Kazalniki likvidnosti

Likvidnost je definirana kot sposobnost poravnavanja tekočih obveznosti, ki so zapadle v določenem časovnem obdobju. Zmožnost poravnavanja je odvisna od zadostnih finančnih sredstev (Finančni slovar, brez datuma). Likvidnost v nadaljevanju analiziram s kratkoročnim, pospešenim in hitrim koeficientom.

Če likvidnost enačimo s pojmom kratkoročne plačilne sposobnosti, zaradi kratkoročnih sredstev in kratkoročnih obveznosti v ulomku, hitro ugotovimo, da temu ni tako. Kazalnik likvidnosti nam pokaže kakšno varnostno stopnjo imamo pri poravnavanju kratkoročnih obveznosti (Bergant, 1995, str. 132 in 133).

3.1.1 Kratkoročni koeficient

Kratkoročni koeficient prikazuje razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi, kot je prikazano spodaj. Pomembno je vedeti, da čim večji je rezultat, tem manjša je verjetnost za plačilno nesposobnost podjetja. Veljalo je prepričanje, da je optimalna vrednost okoli 2, vendar od leta 1995 temu ni tako. Na višino rezultata vpliva veliko zunanjih dejavnikov, kot so starost podjetja, vrsta dejavnosti in pogoji poslovanja (Bergant, 1995, str. 133).

Pri povečanju oziroma zmanjšanju kratkoročnega koeficienta je potrebno ugotoviti, kaj je vzrok za spremembo. Hitro nas lahko zavede sestava kratkoročnih sredstev. V nekaterih primerih ima lahko podjetje izredno nizek kratkoročni koeficient, ki se giblje okoli 1, pa kljub temu posluje zelo uspešno. Razlog je v tem, da podjetja znajo dobro obvladovati zaloge in poslovne terjatve (Igličar & Hočevar, 2011, str. 268 in 269).

$$\text{Kratkoročni koeficient} = \frac{\text{Kratkoročna sredstva}}{\text{Kratkoročne obveznosti}} \quad (1)$$

V tabeli 2 je prikazano, da se je vrednost kratkoročnega koeficienta v letih od 2018 do 2020 gibala kar velik del pod priporočljivo vrednostjo 2. Vendar je pomembno, da se koeficient podjetja postopoma zvišuje in da je ta višji kot 1, kar pomeni, da so kratkoročna sredstva financirana s kratkoročnimi obveznostmi. Leta 2019 glede na leto 2018 gre za približno 4 % povečanje kratkoročnega koeficienta likvidnosti in leta 2020 glede na leto 2019 se je koeficient prav tako zvišal za približno 18 %.

Za ugotovitev razloga takšne vrednosti kratkoročnega koeficienta likvidnosti med leti 2018, 2019 in 2020 je potrebno analizirati sestavo kratkoročnih sredstev in kratkoročnih obveznosti. Kratkoročna sredstva sestavljajo zaloge, kratkoročne finančne naložbe, poslovne terjatve in denarna sredstva. V podjetju AT team d. o. o. se je vrednost zalog od leta 2018 do leta 2020 postopoma zviševala, kratkoročne finančne naložbe so bile leta 2018 in 2019 približno enake z razliko od leta 2020, ko se je vrednost povečala skoraj za polovico. Kratkoročne poslovne terjatve so imele leta 2018 največjo vrednost in 2020 najmanjšo, kar je za podjetje ugodno. Zadnja sestavina kratkoročnih sredstev so denarna sredstva, ki so leta 2018 znašala 18.181 EUR. Leta 2019 je imelo podjetje manj denarnih sredstev kot 2018 in sicer 8.291 EUR, leta 2020 pa se je vrednost denarja povečala na 64.605 EUR. Tukaj je tudi razvidna tako velika sprememba kratkoročnih sredstev iz leta 2019 na leto 2020, ki je prikazana v tabeli 2. Kratkoročni koeficient likvidnosti pa je sestavljen poleg kratkoročnih sredstev tudi iz kratkoročnih obveznosti, ki se delijo na poslovne in finančne obveznosti. Vrednost kratkoročnih finančnih obveznosti (obveznosti do bank in drugih dajalcev posojil) se je od leta 2018 do 2020 postopoma zmanjševala. Na drugi strani pa se je vrednost kratkoročnih poslovnih obveznosti (obveznosti do dobaviteljev, zaposlenih, države in drugih) skozi leta povečevala.

Tabela 2: *Kratkoročni koeficient podjetja od leta 2018 do leta 2020*

Postavka	2018	2019	2020	I 19/18	I 20/19
Kratkoročna sredstva (v EUR)	277.105	276.928	343.771	99,94	124,14
Kratkoročne obveznosti (v EUR)	237.450	228.651	241.539	96,29	105,64
Kratkoročni koeficient likvidnosti	1,17	1,21	1,42	103,78	117,51

Vir: Atteam d. o. o. (2018a, 2018b, 2019a, 2019b, 2020a, 2020b).

Če izbrano podjetje primerjamo s panogo v letu 2020, vidimo, da je kratkoročni koeficient likvidnosti nekoliko nižji, kot ga izkazuje panoga. Kratkoročni koeficient likvidnosti podjetja ima vrednost 1,42 in vrednost koeficienta v panogi je 1,76; razlika je približno 24 %. Višja vrednost kratkoročnega koeficienta likvidnosti pri panogi pomeni več sredstev na voljo za poravnavanje obveznosti.

Tabela 3: *Kratkoročni koeficient podjetja od leta 2020 v primerjavi s panogo*

Postavka	AT TEAM 2020	PANOGA 2020
Kratkoročna sredstva (v EUR)	343.771	1.303.573.636
Kratkoročne obveznosti (v EUR)	241.539	739.152.901
Kratkoročni koeficient likvidnosti	1,42	1,76

Vir: Atteam d. o. o. (2020a, 2020b, 2020c).

3.1.2 Pospešeni koeficient

Pospešeni koeficient nam pove, ali bi lahko podjetje poravnalo svoje obveznosti, če ne bi mogli uporabiti zalog. Vseeno gre za razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi, vendar kot je že omenjeno, gre za izločitev zalog pri kratkoročnih sredstvih v števcu. Za pospešeni kazalnik je značilno tudi, da veliko bolje izmeri plačilno sposobnost podjetja, saj je v števcu brez zalog prikazano bolj denarno stanje podjetja. Zaloge predstavljajo nelikviden del sredstev, kot likviden del pa se tolmači denar in kratkoročne terjatve. V tem primeru je priporočljiva vrednost kazalnika okoli 1, vendar je potrebno v vednost vzeti vpliv mnogih dejavnikov, ki vplivajo na to, da je pospešeni koeficient pri vsakem podjetju drugačen (Igličar & Hočevar, 2011, str. 269).

»Največja izrazna moč pospešenega koeficienta je v tem, da prikazuje vpliv višine zalog in njenih sprememb na finančno ravnotežje podjetja.« (Bergant, 1995, str. 137)

$$\text{Pospešeni koeficient} = \frac{\text{Kratkoročna sredstva} - \text{Zaloge}}{\text{Kratkoročne obveznosti}} \quad (2)$$

V tabeli 4 je prikazano, da se je pospešeni koeficient skozi leta povečeval. Leta 2019 v primerjavi z letom 2018 se je zgodila sprememba za približno 3 %, leta 2020 v primerjavi z letom 2019 pa gre še za večje povečanje pospešenega koeficienta in to za približno 21 %. Pri kratkoročnih sredstvih gre leta 2019 v primerjavi z letom 2018 za manj kot 1 % zmanjšanje. Leta 2020 glede na leto 2019 gre za povečanje kratkoročnih sredstev za približno 24 %. Kljub temu, da je pospešeni koeficient od leta 2018 do leta 2020 konstantno malo pod priporočljivo vrednostjo 1, podjetje posluje uspešno in pospešeni koeficient se skozi leta povečuje. Vrednost pospešenega koeficienta je v primerjavi s kratkoročnim koeficientom nižja, saj zaloge predstavljajo velik del kratkoročnih sredstev, ki pa v izračunu niso bile vključene.

Tabela 4: Pospešeni koeficient podjetja od leta 2018 do leta 2020

Postavka	2018	2019	2020	I 19/18	I 20/19
Kratkoročna sredstva (v EUR)	277.105	276.928	343.771	99,94	124,14
Od tega zaloge (v EUR)	123.330	124.819	149.617	101,21	119,87
Kratkoročne obveznosti (v EUR)	237.450	228.651	241.539	96,29	105,64
Pospešeni koeficient likvidnosti	0,65	0,67	0,80	102,72	120,83

Vir: Atteam d. o. o. (2018a, 2018b, 2019a, 2019b, 2020a, 2020b).

Tabela 5 prikazuje pospešeni koeficient likvidnosti podjetja v letu 2020 v primerjavi s panogo. Podjetje AT team d. o. o. ima vrednost pospešenega koeficienta 0,80, v panogi pa je vrednost 1,18. Pospešeni koeficient likvidnosti ima določeno priporočljivo vrednost okoli 1, torej je koeficient v panogi ugodnejši kot v podjetju.

Tabela 5: Pospešeni koeficient podjetja 2020 v primerjavi s panogo

Postavka	AT TEAM 2020	PANOGA 2020
Kratkoročna sredstva (v EUR)	343.771	1.303.573.636
Od tega zaloge (v EUR)	149.617	429.431.278
Kratkoročne obveznosti (v EUR)	241.539	739.152.901
Pospešeni koeficient likvidnosti	0,80	1,18

Vir: Atteam d. o. o. (2020a, 2020b, 2020c).

3.1.3 Hitri koeficient

Hitri koeficient je prav tako zelo pomemben, saj z njim podjetja izračunajo, ali so sposobna poravnati tekoče kratkoročne obveznosti samo z denarjem na bančnem računu. Pri tem kazalniku moramo biti pozorni na to, da so podatki zelo relativni, saj vidimo stanje samo na en dan, naslednji dan pa je lahko stanje že zelo drugačno. Priporočena vrednost koeficienta se giblje okoli 0,5; vendar v realnosti je zelo malo takih podjetij, ki to dosežejo. Razlog za to je, da imajo podjetja sredstva vezana v zaloge in poslovne terjatve (Igličar & Hočevar, 2011, str. 269). Hitri koeficient je sestavljen v imenovalcu iz kratkoročnih obveznosti, v števcu pa se nahajajo najbolj likvidna sredstva, katere je v kratkem roku mogoče spremeniti v denar (Zveza RFR, brez datuma).

$$\text{Hitri koeficient} = \frac{\text{Denar}}{\text{Kratkoročne obveznosti}} \quad (3)$$

Iz tabele 6 je razvidno, da je hitri koeficient v vseh treh letih močno pod priporočeno vrednostjo 0,5. Vrednost je bila najnižja leta 2019, ko je hitri koeficient likvidnost znašal 0,04. Leto kasneje pa je prišlo do povečanja koeficienta za približno 640 % na račun denarnih sredstev. Vrednost koeficienta pa se dnevno spreminja, zato bi ga morali spremljati skozi daljše obdobje, če bi si z njim hoteli pomagati.

Tabela 6: Hitri koeficient podjetja od leta 2018 do leta 2020

Postavka	2018	2019	2020	I 19/18	I 20/19
Denarna sredstva (v EUR)	18.181	8.291	64.605	45,60	779,22
Kratkoročne obveznosti (v EUR)	237.450	228.651	241.539	96,29	105,64
Hitri koeficient likvidnosti	0,08	0,04	0,27	47,36	737,64

Vir: Atteam d. o. o. (2018a, 2018b, 2019a, 2019b, 2020a, 2020b).

Podjetje ima tudi hitri koeficient likvidnosti zelo podoben panogi v letu 2020, kar lahko vidimo v tabeli 7. Gre za zelo majhno odstopanje, koeficient podjetja znaša 0,27 in panoge 0,29.

Tabela 7: Hitri koeficient podjetja 2020 v primerjavi s panogo

Postavka	AT TEAM 2020	PANOGA 2020
Denarna sredstva (v EUR)	64.605	217.654.401
Kratkoročne obveznosti (v EUR)	241.539	739.152.901
Hitri koeficient likvidnosti	0,27	0,29

Vir: Atteam d. o. o. (2020a, 2020b, 2020c).

3.2 Kazalniki strukture financiranja

Glavni razlog računanja kazalnika financiranja je v tem, da z njim želimo ugotoviti, kakšno strukturo financiranja ima podjetje, poleg tega pa nas zanima tudi sposobnost podjetja pri zadolževanju. V nadaljevanju sta predstavljena dva kazalnika, ki pokažeta, v kolikšni meri je podjetje financirano s kapitalom in v kakšni meri z zadolževanjem. Podjetja, ki poslujejo varno in so stabilna se lahko veliko bolj zadolžujejo kot pa na drugi strani podjetja, ki so nestabilna in poslujejo na podlagi hitrih in nepredvidljivih sprememb (Igličar & Hočevnar, 2011, str. 260).

3.2.1 Stopnja kapitalizacije

Stopnja kapitalizacije nam pove, kolikšen delež je kapitala med obveznostmi do virov sredstev, torej večja kot je stopnja kapitala, večjo varnost ima podjetje. Razlog povečanja kapitala pa je zaradi zadrževanja dobička, katerega v podjetju lahko tudi izplačajo z dividendami (Igličar & Hočevnar, 2011, str. 260).

$$\text{Stopnja kapitalizacije} = \frac{\text{Kapital}}{\text{Sredstva}} \text{ (v \%)} \quad (4)$$

Stopnja kapitalizacije, izračunane v tabeli 8, je leta 2018 znašala 43 % in se je nato leta 2019 povečala za 4 odstotne točke oziroma za približno 9 %. Leta 2020 pa se je v primerjavi z letom 2019 povečala za 5 %. Stopnja kapitalizacije se v zadnjih treh letih konstantno povečuje, zaradi povečanega kapitala v primerjavi s sredstvi. Iz bilančnih izkazov je razvidno, da podjetje ustvarjeni dobiček zadržuje v podjetju in ga ne izplačuje kot dividende, zato posledično raste delež v kapitalu. Podjetju s tem prevzema večji delež odgovornosti pri poslovanju in pridobiva ogled pri kupcih in ne predstavlja tveganja za poslovanje.

Tabela 8: Kazalnik strukture financiranja podjetja od leta 2018 do leta 2020

Postavka	2018	2019	2020	I 19/18	I 20/19
Kapital (v EUR)	271.884	286.363	325.132	105,33	113,54
Sredstva (v EUR)	638.292	614.682	664.393	96,30	108,09
Stopnja kapitalizacije	43 %	47 %	49 %	109,37	105,04

Vir: Atteam d. o. o. (2018a, 2018b, 2019a, 2019b, 2020a, 2020b).

Priporočljiva vrednot izračunanega kazalnika stopnje kapitalizacije naj bi bila 50 %, pri čemer bi podjetje v celoti pokrilo tuji kapital z lastnimi viri. Analiziranemu podjetju je to uspelo šele v letu 2020.

Tabela 9: Kazalnik strukture financiranja podjetja 2020 v primerjavi s panogo

Postavka	AT TEAM 2020	PANOGA 2020
Kapital (v EUR)	325.132	948.730.808
Sredstva (v EUR)	664.393	2.015.633.608
Stopnja kapitalizacije	49 %	47 %

Vir: Atteam d. o. o. (2020a, 2020b, 2020c).

V tem primeru ima podjetje boljši koeficient kapitalizacije glede na panogo, vendar ne gre za veliko odstopanje, razlika je približno 2 %. Torej koeficient kapitalizacije podjetja v letu 2020 znaša 49 % in vrednost koeficienta panoge je 47 %.

3.2.2 Stopnja zadolženosti

Stopnja zadolženosti nam pokaže, kolikšen del obveznosti do virov sredstev podjetje financira z dolgovi. Delež dolga, ki ga ima podjetje nam pove, kolikšna je odvisnost podjetja od zunanjih virov financiranja. Omenjen delež je zelo zanimiv za posojilodajalce, kateri si želijo ta kazalnik čim manjši in za lastnike podjetji. Čim manjša je vrednost kazalnika, manjše je tveganje za vračila glavnice dolga in obresti, ki so pri tem nastale (Igličar & Hočevnar, 2011, str. 261).

$$\text{Stopnja zadolženosti} = \frac{\text{Dolg}}{\text{Sredstva}} \text{ (v \%)} \quad (5)$$

Iz tabele 10 je razvidno, da se pri analiziranem podjetju zmanjšuje stopnja zadolženosti, kar pa še ne pomeni, da ima stabilno finančno stanje. Podjetje ima namreč dolgoročne finančne obveznosti do banke, zaradi nakupa poslovnih prostorov in leasingov za nakup tovornih vozil. Analiza je pokazala, da se je leta 2019 v primerjavi z letom 2018 stopnja zadolženosti zmanjšala za približno 7 %. Trend padanja je tudi v letu 2020 v primerjavi z letom 2019, in sicer za približno 5 %.

Tabela 10: Stopnja zadolženosti podjetja od leta 2018 do leta 2020

Postavka	2018	2019	2020	I 19/18	I 20/19
Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti (v EUR) (a)	237.450	228.651	241.539	96,29	105,64
Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti (v EUR) (b)	128.958	99.667	97.625	77,29	97,95
Dolg (v EUR) (a + b)	366.408	328.318	339.164	89,60	103,30
Sredstva (v EUR)	638.292	614.682	664.393	96,30	108,09
Stopnja zadolženosti	57,40 %	53,41 %	51,05 %	93,05	95,57

Vir: Atteam d. o. o. (2018a, 2018b, 2019a, 2019b, 2020a, 2020b).

V tabeli 11 lahko vidimo stopnjo zadolženosti podjetja v primerjavi s stopnjo zadolženosti panoge v letu 2020. Oba koeficienta sta si zelo podobna in gre za spremembo med njima okoli 1 %.

Tabela 11: Stopnja zadolženosti podjetja 2020 v primerjavi s panogo

Postavka	AT TEAM 2020	PANOGA 2020
Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti (v EUR) (a)	241.539	739.152.901
Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti (v EUR) (b)	97.625	262.173.237
Dolg (v EUR) (a + b)	339.164	1.001.326.138
Sredstva (v EUR)	664.393	2.015.633.608
Stopnja zadolženosti	51,05 %	49,68 %

Vir: Atteam d. o. o. (2020a, 2020b, 2020c).

3.3 Kazalniki solventnosti

V tem delu želim poudariti, kako pomembna je finančna stabilnost podjetja, ki jo imenujemo tudi finančno ravnotežje, to je izraz za dolgoročno plačilno spodobnost podjetja. V nadaljevanju se bom osredotočila na kazalnik dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev in kapitalsko pokritost osnovnih sredstev.

3.3.1 Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev

Kazalnik dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev nam pokaže pokritost dolgoročnih sredstev z dolgoročnimi viri. Med dolgoročne vire spadajo kapital, dolgoročne rezervacije in dolgoročne obveznosti, kot dolgoročna sredstva pa so upoštevana stalna sredstva in dolgoročne terjatve iz poslovanja. Željena vrednost koeficienta je okoli 1, kar pomeni, da so dolgoročna sredstva financirana dolgoročno. Če je vrednost tega koeficienta pod 1, bo imelo podjetje težave pri ohranjanju svoje likvidnosti oziroma bo nagnjeno v plačilno nesposobnost (Pučko, 2001, str. 141).

$$\text{Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev} = \frac{\text{Dolgoročni viri sredstev}}{\text{Dolgoročna sredstva}} \quad (6)$$

Iz tabele 12 izhaja, da se je vrednost kazalnika v vseh proučevanih letih gibala nekoliko nad želeno vrednostjo ena. V letu 2019 se je glede na leto 2018 povečala za 3 % in je znašala 1,16. Razlog povečanja pa je v povečanju kapitala za približno 5 %. Še večji preskok pa se zgodi iz leta 2019 na 2020, kjer se koeficient poveča za približno 15 %. To je z vidika podjetja ugodno, saj je bilo sposobno financirati vsa dolgoročna sredstva z dolgoročnimi viri sredstev. Podjetje je bilo v proučevanem obdobju finančno stabilno in je izkazovalo solventnost.

Tabela 12: Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev podjetja od leta 2018 do leta 2020

Postavka	2018	2019	2020	I 19/18	I 20/19
Kapital (v EUR) (a)	271.884	286.363	325.132	105,33	113,54
Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev (v EUR) (b)	0	0	0	0	0
Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti (v EUR) (c)	128.958	99.667	97.625	77,29	97,95
Dolgoročni viri (v EUR) (a + b + c)	400.842	386.030	422.757	96,30	109,51
Dolgoročna sredstva (v EUR)	355.593	331.972	316.335	93,36	95,29
Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev	1,13	1,16	1,34	103,16	114,93

Vir: Atteam d. o. o. (2018a, 2018b, 2019a, 2019b, 2020a, 2020b).

V tabeli 13 je prikazan koeficient dolgoročne pokritosti dolgoročnih sredstev podjetja v primerjavi s panogo za leto 2020. Vidimo lahko, da sta oba koeficienta nad 1, vendar ima panoga nekoliko večjo vrednost oziroma stabilnost.

Tabela 13: Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev podjetja 2020 v primerjavi s panogo

Postavka	AT TEAM 2020	PANOGA 2020
Kapital (v EUR) (a)	325.132	948.730.808
Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev (v EUR) (b)	0	23.295.462
Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti (v EUR) (c)	97.625	26.173.237
Dolgoročni viri (v EUR) (a + b + c)	422.757	1.234.199.507
Dolgoročna sredstva (v EUR)	316.335	688.408.606
Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev	1,34	1,79

Vir: Atteam d. o. o. (2020a, 2020b, 2020c).

3.3.2 Kapitalska pokritost osnovnih sredstev

Kapitalska pokritost osnovnih sredstev je kazalnik, ki nam pove, v kakšni meri se financirajo osnovna sredstva z lastniškimi viri oziroma kapitalom. Tveganju kapitalske neustreznosti pa se podjetje izogne tako, da stremi k temu, da je delež osnovnih sredstev večji od deleža, ki je financiran s kapitalom. Priporočena vrednost koeficienta je okoli 1.

$$\text{Kapitalska pokritost osnovnih sredstev} = \frac{\text{Kapital}}{\text{Osnovna sredstva}} \quad (7)$$

V tabeli 14 prikazujem kapitalsko pokritost osnovnih sredstev podjetja, iz katere je razvidno, da podjetje šele v zadnjem letu doseže željeno vrednost koeficienta, in sicer 1,09. V preteklih dveh letih pa je bila vrednost koeficienta kapitalske pokritosti osnovnih sredstev pod priporočljivo vrednostjo 1. Leta 2019 je bila vrednost koeficienta 0,91 in je bila za približno 13 % višja od preteklega leta 2018, ko je znašala le-ta 0,80. Razlog za povečanje koeficienta je v tem, da podjetje ne investira v osnovna sredstva, na drugi strani pa se povečuje delež kapitala z dobičkom, ki ga ustvarja podjetje.

Tabela 14: Kapitalska pokritost osnovnih sredstev podjetja od leta 2018 do leta 2020

Postavka	2018	2019	2020	I 19/18	I 20/19
Kapital (v EUR)	271.884	286.363	325.132	105,33	88,08
Osnovna sredstva (v EUR)	338.094	314.342	298.264	92,97	105,39
Kapitalska pokritost osnovnih sredstev	0,80	0,91	1,09	113,28	83,57

Vir: Atteam d. o. o. (2018a, 2018b, 2019a, 2019b, 2020a, 2020b).

Iz tabele 15 je razvidno, da ima panoga v primerjavi s podjetjem koeficient kapitalske pokritosti sredstev v letu 2020 boljši za približno 99 %.

Tabela 15: Kapitalska pokritost osnovnih sredstev podjetja 2020 v primerjavi s panogo

Postavka	AT TEAM 2020	PANOGA 2020
Kapital (v EUR)	325.132	948.730.808
Osnovna sredstva (v EUR)	298.264	436.760.424
Kapitalska pokritost osnovnih sredstev	1,09	2,17

Vir: Atteam d. o. o. (2020a, 2020b, 2020c).

3.4 Kazalniki obračanja

Zadnji opisan kazalnik in za podjetje tudi eden bolj pomembnih pove celoten cikel obračanja posameznih vrst sredstev. Od obračanja pa je odvisna hitrost in čim hitreje se sredstva obrnejo, manj ima podjetje vezanih le-teh. Pri izračunu kazalnika obračanja pa je potrebno paziti, da upoštevamo povprečno stanje sredstev, saj kazalniki predstavljajo razmerje med tokom in stanjem. S pomočjo kazalnika obračanja pa lahko izračunamo tudi dneve vezave, ki povedo, koliko časa so v povprečju vezana sredstva v podjetju (Igličar & Hočevnar, 2011, str. 272).

3.4.1 Obračanje kratkoročnih poslovnih terjatev

Koeficient obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev nam pove število obratov terjatev do kupcev v nekem določenem časovnem obdobju. Čim višji je koeficient, hitreje nam kupci poravnajo svoje obveznosti, posledično je število dni vezave terjatev krajše. Število dni vezave terjatev do kupcev pa dobimo, če število dni v letu delimo s koeficientom obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev (Igličar & Hočevnar, 2011, str. 272).

$$\text{Obračanje terjatev} = \frac{\text{Čisti prihodki od prodaje}}{\text{Povprečno stanje KR poslovnih terjatev}} \quad (8)$$

Denar in terjatve imata najvišjo stopnjo likvidnosti. V kolikor ima podjetje prevelik obseg terjatev, mu to povzroči težave pri poravnavi njegovih obveznosti. Podjetje mora tako skrbeti, da se terjatve čim hitreje obračajo. Nizka vrednost koeficienta kaže na slabo plačilno sposobnost, ker ima preveč terjatev in posledično manj denarnih sredstev.

$$\text{Dnevi vezave} = \frac{365 \text{ dni}}{\text{Obračanje terjatev}} \quad (9)$$

V tabeli 16 je prikazan koeficient obračanja poslovnih terjatev do kupcev. Kot lahko vidimo, so kupci podjetja v letu 2018 v povprečju plačevali v 42 dneh, v letu 2019 v 47 dneh in v letu 2020 v 43 dneh. Leta 2019 so se terjatve do kupcev obrnile v denarna sredstva približno 9-krat na leto, kar pomeni, da so kupci v povprečju poravnali svoje obveznosti v 42 dneh. Leto kasneje pa so se terjatve obrnile v denarna sredstva približno 8-krat na leto in to pomeni, da so kupci poravnali svoje obveznosti približno v 47 dneh. Leta 2020 pa so se terjatve pretvorile v denar približno 9-krat na leto. Prav tako si lahko pogledamo v tabeli 7, da je podjetje leta 2020 na vsak EUR terjatev prejelo 8,56 EUR prihodka.

Razlog izboljšanja dneva vezave kratkoročnih terjatev je v tem, da so v podjetju spremenili način poslovanja oziroma način pregledovanja terjatev do kupcev. Najbolj pogosta izterjava je pošiljanje opomina po pošti, pošiljanje elektronskega sporočila in opominjanje preko prodajalca in osebe v pisarni, ki je odgovorna za plačila. V kolikor nobena izmed načinov izterjave ni uspešna, se na koncu podjetje odloči na izterjavo preko e-Izvršbe.

Tabela 16: Kazalnik obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev podjetja od leta 2018 do leta 2020

Postavka	2017	2018	2019	2020	I 19/18	I 20/19
Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	974.895	1.012.589	967.515	992.623	95,55	102,60
Kratkoročne poslovne terjatve (v EUR)	111.904	119.221	128.983	103.035	108,19	79,88
Obračanje kratkoročnih terjatev		8,76	7,80	8,56	88,97	109,75
Dnevi vezave kratkoročnih terjatev		42	47	43	112,39	91,11

Vir: Atteam d. o. o. (2018a, 2018b, 2019a, 2019b, 2020a, 2020b).

V tabeli 17 je prikazan koeficient obračanja kratkoročnih terjatev podjetja v letu 2020 v primerjavi s panogo istega leta. Vidimo lahko, da gre za odstopanje koeficienta, za približno 50,7 %, razlika pa je tudi v dnevih vezave. Dneve vezave dobimo tako, da koeficient obračanja kratkoročnih terjatev delimo s številom dni v enem letu. Podjetju so leta 2020 kupci v povprečju

plačevali 43 dni, v panogi leta 2020 pa so kupci v povprečju plačevali 64 dni. V tem primeru je podjetje uspešneje glede na panogo.

Tabela 17: Kazalnik obračanja kratkoročnih poslovnih terjatev podjetja 2020 v primerjavi s panogo

Postavka	AT TEAM 2020	PANOGA 2020
Čisti prihodki od prodaje (v EUR)	992.623	3.325.380.223
Kratkoročne poslovne terjatve (v EUR)	103.035	585.752.663
Obračanje kratkoročnih terjatev	8,56	5,68
Dnevi vezave kratkoročnih terjatev	43	64

Vir: Atteam d. o. o. (2020a, 2020b, 2020c).

3.4.2 Obračanje kratkoročnih poslovnih obveznosti

Kazalnik obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti nam pove, kolikokrat se obrnejo poslovne obveznosti v nekem časovnem obdobju. Cilj podjetja pa je čim daljši rok poravnave obveznosti do dobaviteljev. Kazalnik dobimo tako, da delimo stroškovno vrednost proizvodnje s povprečnim stanjem kratkoročnih obveznosti (Igličar & Hočevar, 2011, str. 274).

Tesno je povezan s kazalnikom obračanja poslovnih terjatev do kupcev, zato jih je dobro tudi primerjati med seboj. Usklajenost med kazalnikoma je nujna, saj so le tako lahko plačilni roki približno enaki. Še ugodnejše pa je, če je koeficient obračanja terjatev do kupcev višji od koeficienta obračanja poslovnih obveznosti. Podjetje lahko tako prej dobi plačilo kupcev kot pa poravnava obveznosti do dobaviteljev (Igličar & Hočevar, 2011, str. 242).

$$\text{Obračanje poslovnih obveznosti} = \frac{\text{Stroškovna vrednost proizvodnje}}{\text{Povprečno stanje KR obveznosti}} \quad (10)$$

Zanimajo nas tudi dnevi vezave kratkoročnih poslovnih obveznosti, ki povedo, koliko dni v povprečju podjetje poravnava obveznosti do dobaviteljev. Dneve vezave pa dobimo tako, da 365 dni v letu delimo s koeficientom obračanja poslovnih obveznosti.

$$\text{Dnevi vezave} = \frac{365 \text{ dni}}{\text{Obračanje obveznosti}} \quad (11)$$

V tabeli 18 lahko vidimo, da je podjetje v letu 2018 v povprečju poravnalo svoje obveznosti v 73 dneh, leta 2019 v 70 dneh in leto kasneje v 71 dneh. Koeficient obračanja kratkoročnih obveznosti pa je skozi leta približno enak, brez posebnih nihanj. Leta 2019 glede na leto 2018 je vidno povečanje koeficienta obračanja kratkoročnih obveznosti za približno 3 odstotne točke

oziroma 5 %. Leta 2020 glede na leto 2019 pa je vrednost koeficienta padla za približno 2 % oziroma je prišlo do zmanjšanja za eno odstotno točko.

Ob primerjavi z zgoraj opisanim koeficientom obračanja poslovnih terjatev do kupcev lahko vidimo, da je podjetje dobilo plačane terjatve od kupcev hitreje kot pa poravnava svoje obveznosti dobaviteljem.

Tabela 18: Kazalnik obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti podjetja od leta 2018 do leta 2020

Postavka	2017	2018	2019	2020	I 19/18	I 20/19
Stroški blaga, materiala in storitev (v EUR) (a)	629.932	628.347	600.639	609.939	95,59	101,55
Stroški dela (v EUR) (b)	271.957	281.598	289.962	301.484	102,97	103,97
Drugi poslovni odhodki (v EUR) (c)	2.018	5.572	5.841	7.258	104,83	124,26
Stroškovna vrednost proizvodnje (v EUR) (a + b + c)	903.907	915.517	896.442	918.681	97,92	102,48
Kratkoročne poslovne obveznosti (v EUR)	188.021	180.444	161.643	195.210	89,58	120,77
Obračanje kratkoročnih obveznosti		4,97	5,24	5,15	105,47	98,24
Dnevi vezave kratkoročne obveznosti		73	70	71	94,82	101,79

Vir: Atteam d. o. o. (2018a, 2018b, 2019a, 2019b, 2020a, 2020b).

V tabeli 19 je prikazana primerjava koeficienta obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti v letu 2020 v primerjavi s panogo istega leta. Podjetje je leta 2020 plačevalo svoje obveznosti dobaviteljem 71 dni, v panogi pa so povprečno plačevali obveznosti 61 dni. Primerjamo lahko tudi koeficient obračanja kratkoročnih obveznosti, ki v podjetju leta 2020 znaša 5,15 in v panogi istega leta 6,00.

Tabela 19: Kazalnik obračanja kratkoročnih poslovnih obveznosti podjetja 2020 v primerjavi s panogo

Postavka	AT TEAM 2020	PANOGA 2020
Stroški blaga, materiala in storitev (v EUR)	609.939	2.961.118.806
Stroški dela (v EUR)	301.484	193.206.235
Drugi poslovni odhodki (v EUR)	7.258	8.754.454
Stroškovna vrednost proizvodnje (v EUR)	918.681	3.163.079.494
Kratkoročne poslovne obveznosti (v EUR)	195.210	527.516.028
Obračanje kratkoročnih obveznosti	5,15	6,00
Dnevi vezave kratkoročne obveznosti	71	61

Vir: Atteam d. o. o. (2020a, 2020b, 2020c).

4. ANALIZA TERJATEV DO KUPCEV

Terjatev opredelimo kot pravico zahtevati povračilo dolga, ki je nastal s prodajo blaga ali storitve. Gre torej za razmerje med strankama, da ena oseba dobi denar in oseba na drugi strani je dolžna opraviti obveznost. Najpogosteje se pojavijo do kupcev, lahko pa so tudi do dobaviteljev in do tistih, ki so udeleženi pri razporejanju poslovnega izida. Med poslovne terjatve pa se ne štejejo finančne naložbe (Slovenski računovodski standardi (SRS), Uradni list RS, št. 95/2015; 2016).

Terjatve lahko delimo na kratkoročne in na dolgoročne, glede na to, kdaj zapadejo v plačilo. Za kratkoročne terjatve velja, da imajo rok zapadlosti najkasneje leto dni od datuma bilance stanja in ne od nastanka terjatve, če gledamo računovodske izkaze. Pod kratkoročne terjatve spadajo tudi dolgoročne terjatve, ki so zapadle, vendar niso bile še poravnane s strani kupca. Terjatve do kupcev ločimo na tiste v isti državi in do kupcev v tujini. Tiste terjatve, ki prispejo v tuji valuti, se na dan bilance stanja prevrednotijo v domačo valuto. Pri prevrednotenju pa gre lahko za povečanje ali zmanjšanje terjatev, kar je odvisno od vrednosti tuje valute v primerjavi z domačo valuto. Če gre pri prevrednotenju za povečanje terjatev, to posledično poveča finančne prihodke in če gre za zmanjšanje terjatev, to podjetju povečuje finančne odhodke (SRS, 2016).

Omeniti je potrebno tudi, da terjatve, za katere se samo domneva, da ne bodo poravnane, moramo šteti kot dvomljive, na drugi strani pa so terjatve, zaradi katerih moramo začeti postopek izvršbe, sporne. Sporne pa zato, ker sprožijo konflikt med kupcem in prodajalcem (SRS, 2016).

Podjetju AT team d. o. o. kupci poravnajo svoje obveznosti v različnih časovnih obdobjih v letih od 2018 do 2020. Razlika med analiziranimi leti je majhna, in sicer leta 2018 so dnevi vezave kratkoročnih terjatev znašali približno 42 dni. Leto kasneje pa so se dnevi vezave povečali za približno 12 % in so znašali 47 dni. Leta 2020 pa so bili dnevi vezave kratkoročnih terjatev zelo podobni letu 2018 in so znašali 43 dni.

Podjetje sodeluje z različnimi poslovnimi partnerji in tako tudi prihaja do različnih časovnih obdobij poravnavanja terjatev. Dogovorjeni plačilni rok se giblje med 15–60 dni, odvisno do kupca in pogodbe. Nekateri poravnajo svoje obveznosti v dogovorjenem roku, drugi pa si poleg dogovorjenega roka vzamejo še nedoločeno število dni zamude. V podjetju sicer imajo pravilo, da ne smejo dobaviti izdelkov kupcu, ki je na črni listi, kar pomeni, da je prekoračil rok plačil za več kot 90 dni od dogovorjenega.

Podjetje AT team d. o. o. je v letu 2020 poslovalo s 1459 različnimi poslovnimi strankami, s katerimi je ustvarilo 1.007.640,00 € prihodkov. To je sicer nekoliko manj kot v letu 2019, ko je poslovala s 1482 različnimi kupci. Razlog gre prepisati razglašeni pandemiji Corona virusa, ki je v prvem valu popolnoma ustavila opravljanja dejavnosti za kar 34 delovnih dni in nato v drugem valu ponovno za 20 delovnih dni. Podjetje ocenjuje, da v kolikor ne bi prišlo do prepovedi poslovanja, bi lahko v letu 2020 število strank povečala za 5 % v primerjavi z letom 2019 in bi imela približno 1550 strank. Prihodki se sicer v letu 2020 niso znižali v primerjavi z letom 2019, kar pomeni, da se je pri nekaterih obstoječih strankah povečal delež prodaje. Podjetje ima veliko število kupcev, ki so razpršeni na različne dejavnosti. To je sicer dobra struktura kupcev, ker podjetje ni odvisno od nekaj ključnih kupcev. Na drugi strani zahteva veliko organizacijskih in logističnih prilagajanj.

Tabela 20: Število kupcev in prihodki od prodaje

Leto	Število kupcev	Promet
2018	1411	1.003.964,00
2019	1482	972.328,00
2020	1459	1.007.640,00

Vir: Interni vir podjetja AT team d. o. o. (2021a).

Podjetje ima približno 15 večjih kupcev, ki dosegaajo od 2,3 do 0,8 % celotnih prihodkov, kar je tudi prikazano v tabeli 21. Zaradi poslovne skrivnosti kupcev ne navajam, lahko pa navedem, da so iz različnih dejavnosti (servisna dejavnost, trgovina, vzdrževanje ...).

Kupci so glavni vir doseganja zasluzka, zato je potrebno, da organizacija jasno opredeli ciljne kupce in proizvode ter oblikuje merila za pregled uspešnosti poslovanja. V primeru podjetja AT team d. o. o. so proizvodi kakovostni, vendar če niso kupljeni s strani kupcev, predstavljajo samo odpadni material (Turk, Kavčič & Kokotec-Novak, 2003, str. 770).

Tabela 201: 15 večjih kupcev po prometu (v EUR) in v % za leto 2020, 2019 in 2018

	2020		2019		2018	
	Vrednost (v EUR)	%	Vrednost (v EUR)	%	Vrednost (v EUR)	%
KUPEC 1	23.158,16	2,30	23.945,19	2,46	24.040,36	2,39
KUPEC 2	18.363,62	1,82	17.763,13	1,83	17.835,42	1,78
KUPEC 3	16.144,20	1,60	17.524,56	1,80	15.613,69	1,56
KUPEC 4	15.927,90	1,58	16.714,92	1,72	15.284,44	1,52
KUPEC 5	14.773,39	1,47	14.080,55	1,45	15.272,88	1,52
KUPEC 6	14.617,86	1,45	13.888,47	1,43	14.324,72	1,43
KUPEC 7	13.183,30	1,31	12.946,08	1,33	13.860,00	1,38
KUPEC 8	12.739,90	1,26	12.723,96	1,31	13.281,47	1,32
KUPEC 9	11.244,55	1,12	12.391,26	1,27	13.140,01	1,31
KUPEC 10	11.024,86	1,09	12.319,07	1,27	12.630,58	1,26
KUPEC 11	10.769,10	1,07	10.983,10	1,13	11.713,43	1,17
KUPEC 12	10.106,45	1,00	10.613,35	1,09	11.709,68	1,17
KUPEC 13	9.828,49	0,98	10.325,66	1,06	11.496,66	1,15
KUPEC 14	7.693,44	0,76	10.183,19	1,05	10.526,00	1,05
KUPEC 15	7.643,27	0,76	9.012,67	0,93	9.568,59	0,95

Vir: Interni vir podjetja AT team d. o. o. (2021b).

5. ANALIZA OBVEZNOSTI DO DOBAVITELJEV

Dolgovi so v bilanci stanja prikazani kot obveznosti, ki jih je treba v nekem določenem časovnem roku poravnati. Lahko so poslovni ali finančni, obstajajo pa tudi tisti, ki so prevzeti od drugih oseb. Poslovni dolgovi so torej obveznosti do zaposlenih za delo, ki so ga opravljali; obveznosti, ki jih imamo do države (davki, prispevki, trošarine), ipd. Finančni dolgovi pa so dobljena posojila in tudi izdani dolžniški vrednostni papirji (SRS, 2016).

Podjetje loči svoje dobavitelje na domače in tuje. Med domače dobavitelje spadajo v glavnem dobavitelji, ki pokrivajo storitvene dejavnosti, kot so zavarovanje, telekomunikacija in vzdrževalni stroški poslovnih prostorov (voda, elektrika ...). Večji poudarek je na tujih dobaviteljih, ki dobavljajo blago (proizvode), ki jih AT team d. o. o. prodaja po Sloveniji. Podjetje v zadnjem letu povečuje število tujih dobaviteljev zaradi širitve prodajnih izdelkov, ki jih ponujajo na trgu. V letu 2018 je poslovalo s 14 različnimi tujimi dobavitelji, v letu 2017 in v lanskem letu pa z 18 dobavitelji. V tabeli 22 je prikazan še promet vseh dobaviteljev po letih.

Tabela 212: Število dobaviteljev in promet (v EUR)

Leto	Število dobaviteljev	Promet (v EUR)
2018	14	476.317,00
2019	17	433.643,99
2020	18	433.667,37

Vir: Interni vir podjetja AT team d. o. o. (2021a).

Glavni pa je en tuji dobavitelj, s katerim opravi skoraj 80 % celotne nabave zalog, kot je tudi prikazano v tabeli 23. To je njihov ključni dobavitelj, s katerim sodeluje že od same ustanovitve podjetja. To je sicer iz vidika odvisnosti od enega ključnega dobavitelja slabost, saj se nikoli ne ve, kakšno politiko poslovanja bo imel, kako bo spreminjal asortima izdelkov ali zviševal cene. Vsi ti dejavniki lahko močno vplivajo na poslovanje analiziranega podjetja.

Tabela 23: Vrednost nakupa pri največjih dobaviteljih v EUR in v %

	2020		2019		2018	
	Vrednost (v EUR)	%	Vrednost (v EUR)	%	Vrednost (v EUR)	%
DOBAVITELJ 1	366.551,06	76,96	335.499,39	77,37	341.431,30	78,73
DOBAVITELJ 2	36.822,36	7,73	23.647,72	5,45	26.508,29	6,11
DOBAVITELJ 3	20.551,12	4,31	16.229,88	3,74	12.760,66	2,94
DOBAVITELJ 4	10.538,90	2,21	10.408,96	2,40	10.779,44	2,49
DOBAVITELJ 5	9.149,16	1,92	7.678,94	1,77	6.960,23	1,60
DOBAVITELJ 6	7.252,36	1,52	6.186,11	1,43	6.051,06	1,40
DOBAVITELJ 7	6.887,36	1,45	5.808,00	1,34	5.026,93	1,16
DOBAVITELJ 8	6.466,92	1,36	5.665,68	1,31	4.374,64	1,01
DOBAVITELJ 9	5.281,15	1,11	5.608,18	1,29	3.975,57	0,92

Vir: Interni vir podjetja AT team d. o. o. (2021b).

6. IZBOLJŠAVE V POSLOVANJU IZBRANEGA PODJETJA

V tem poglavju zaključne strokovne naloge predstavljam ugotovitve, do katerih sem prišla skozi celotno nalogo. Predlagam tudi načine, kako bi lahko podjetje izboljšalo poslovanje, da bi bilo plačilno sposobnejše in tudi na kakšen način bi se lahko izognili težavam. Po narejeni analizi različnih kazalnikov skozi leta 2018, 2019 in 2020 se je pokazalo, da je podjetje AT

team d. o. o. plačilno sposobno, kljub temu, da so bili nekateri kazalniki pod priporočljivo vrednostjo.

Analiza kazalnikov za panogo v letu 2020 je pokazala, da je podjetje AT team d. o. o. v zelo dobrem položaju, saj ni opaziti večjih odstopanj, kjer bi bilo lahko podjetje veliko slabše kot panoga. Na dolgi rok je tako podjetje primerljivo s panogo in do težav s plačilno sposobnostjo ne bi smelo prihajati. Podjetje je najbolj odvisno od enega tujega dobavitelja, kar lahko hitro postane slabost, če ta dobavitelj preneha s poslovanjem. Temu bi se lahko izognili tako, da bi se poleg partnerstva s tujim največjim dobaviteljem osredotočili še na poslovanje z drugimi dobavitelji in postopoma povečali prodajo še drugih izdelkov. S tem bi si povečali varnost in hkrati povečali prihodke.

Izpostaviti je potrebno razmerje koeficienta med poslovnimi terjatvami do kupcev in poslovnimi obveznostmi do dobaviteljev. Trenutno razmerje med koeficientoma je dobro, saj podjetje prej dobi plačane terjatve od kupcev kot pa poravnava obveznosti do dobaviteljev. Vendar lahko hitro pride do obrnjene situacije in je zato konstanto pregledovanje stanja ključnega pomena za podjetje. Pomembno je tudi predhodno analiziranje spodobnosti podjetja, s katerim želimo poslovati.

SKLEP

Analizo poslovanja podjetja AT team d. o. o. zaključujem s sklepnim poglavjem, kjer ugotavljam, da je bilo za izbrano podjetje z vidika poslovnega izida (čistega dobička) v analiziranem obdobju najboljšo leto 2018.

Vsako podjetje, ki želi biti plačilno sposobno, mora imeti toliko sredstev v denarni obliki, da je zmožno sproti poravnati vse svoje obveznosti. Pomembno je konstantno analiziranje, s tem lahko podjetje opazi potencialne težave in še preden do njih pride, poišče rešitve. Pozitivne spremembe v poslovanju se lahko pojavijo, če samo nekoliko spremenimo način dela, se prilagodimo trgu in spremljamo konkurenco.

Namen zaključne strokovne naloge je bil, v sklopu finančnih in nefinančnih kazalnikov, narediti analizo poslovanja podjetja AT team d. o. o. in ugotoviti, kakšno plačilno spodobnost ima. Vse to pa sem lahko naredila s pomočjo kazalnikov, katere sem analizirala in na koncu naredila še analizo terjatev do kupcev ter obveznosti do dobaviteljev. Analiza je pokazala, da se je plačilna sposobnost podjetja skozi leta izboljševala, kljub temu, da nekateri kazalniki niso dosegali priporočljivih vrednosti. Prišla sem do zaključka, da podjetju ne primanjkuje likvidnih sredstev za poplačilo vseh zapadlih obveznosti.

Izbranega podjetja v prihodnosti ne čaka veliko izzivov iz finančnega vidika, če nadaljuje s takim tempom poslovanja. V kolikor pa se podjetje želi širiti glede novih blagovnih znamk, števila novih kupcev in števila zaposlenih, bo imelo nove izzive povezane z rastjo podjetja in

njenim financiranjem. Ravno rast podjetja pa privede do tega, da so potrebne spremembe v organizaciji in vodenju poslovanja.

LITERATURA IN VIRI

1. Atteam d. o. o. (2018a). *Bilanca stanja po mesecih za leto 2018* (interno gradivo). Ljubljana: Atteam d. o. o..
2. Atteam d. o. o. (2018b). *Letno poročilo izbranega podjetja za leto 2018* (interno gradivo). Ljubljana: Atteam d. o. o..
3. Atteam d. o. o. (2019a). *Letno poročilo izbranega podjetja za leto 2019* (interno gradivo). Ljubljana: Atteam d. o. o..
4. Atteam d. o. o. (2019b). *Bilanca stanja po mesecih za leto 2019* (interno gradivo). Ljubljana: Atteam d. o. o..
5. Atteam d. o. o. (2020a). *Letno poročilo izbranega podjetja za leto 2020* (interno gradivo). Ljubljana: Atteam d. o. o..
6. Atteam d. o. o. (2020b). *Bilanca stanja po mesecih za leto 2020* (interno gradivo). Ljubljana: Atteam d. o. o..
7. Atteam d. o. o. (2020c). *Bilanca stanja panoge podjetja AT team d. o. o. za leto 2020* (interno gradivo). Ljubljana: Atteam d. o. o..
8. Atteam d. o. o. (2021a). *Bilanca stanja panoge podjetja AT team d. o. o. za leto 2020* (interno gradivo). Ljubljana: Atteam d. o. o..
9. Atteam d. o. o. (2021b). *Število večjih kupcev in dobaviteljev in njihov promet (v €)* (interno gradivo). Ljubljana: Atteam d. o. o..
10. Atteam d. o. o. (brez datuma). *Prodajni program*. Pridobljeno 17. junija 2021 iz <https://www.at-team.si/t-blagovne-znamke.aspx>
11. Bergant, Ž. (1995). *Sistem kompleksne analize finančnega položaja podjetja*. Ljubljana: Iteo – Inštitut za trženje, ekonomiko in organizacijo.
12. Collier, P. (2006). *Accounting for managers*. England: John Wiley & Sons, LTD.
13. Drganec, A., (2021). *Intervju z direktorico podjetja AT team d. o. o.*, 11. maj 2021.
14. Finančni slovar. (brez datuma). *Likvidnost*. Pridobljeno 21. maja 2021 iz <http://www.financnislovar.com/definicije/likvidnost.html>
15. Garrison, R., Noreen, E., & Brewer, F. (2006). *Managerial accounting*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
16. Igličar, A. & Hočevar, M. (2011). *Računovodstvo za managerje*. Ljubljana: GV Založba.
17. Mörec, B. (2013). *Analiziranje podatkov iz računovodskih izkazov in izrazna moč EBIT, EBITDA* (str. 21 in 35). Ljubljana: SIR IUS.
18. Pučko, D. (2001). *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
19. Slovenski inštitut za revizijo. (2016). *Pravila skrbnega računovodenja*. Pridobljeno 17. junija 2021 iz <https://si-revizija.si/datoteke/standardi/1508/psr-2016.pdf>
20. Turk, I., Kavčič, S. & Kokotec-Novak, M. (2003). *Poslovodno računovodstvo*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.

21. Zveza RFR. (brez datuma). *Kratkoročno likvidna sredstva*. Pridobljeno 17. junija 2021 iz <https://www.zvezarfr.si/priponocki/slovar?pojem=kratkoro%C4%8Dno%20likvidna%20sredstva>

PRILOGE

Priloga 1: Bilanca stanja podjetja AT team d. o. o. na dan 31. 12., v letih od 2018 do 2020, v tekočih in stalnih cenah (v €)

Element	Leto 2020	Leto 2019		Leto 2018	
	Stalne cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene
Sredstva	664.393	621.519	614.682	633.980	638.292
Dolgoročna sredstva	316.335	335.664	331.972	353.191	355.593
Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev	0	0	0	0	0
Opredmetena osnovna sredstva	298.264	317.838	314.342	335.810	338.094
Naložbene nepremičnine	0	0	0	0	0
Dolgoročne finančne naložbe	18.072	17.826	17.630	17.381	17.499
Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0	0	0
Odložene terjatve za davek	0	0	0	0	0
Kratkoročna sredstva	343.771	280.008	276.928	275.233	277.105
Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0	0	0	0
Zaloge	149.617	126.207	124.819	122.497	123.330
Kratkoročne finančne naložbe	26.515	15.000	14.835	16.261	16.372
Kratkoročne poslovne terjatve	103.035	130.418	128.983	118.416	119.221
Denarna sredstva	64.605	8.383	8.291	18.058	18.181
Kratkoročne aktivne časovne razmejitev	4.286	5.847	5.783	5.556	5.594
Zunajbilančna sredstva	0	0	0	0	0
Obveznosti do virov sredstev	664.393	621.519	614.682	633.980	638.292
Kapital	325.132	289.548	286.363	270.047	271.884
Vpoklicani kapital	45.000	45.000	44.505	45.000	45.306
Kapitalske rezerve	0	0	0	0	0
Rezerve iz dobička	4.500	4.500	4.451	4.500	4.531
Revalorizacijske rezerve	0	0	0	0	0
Rezerve, nastale zaradi vrednotenja po pošteni vrednosti	0	0	0	0	0
Preneseni čisti poslovni izid	240.048	212.414	210.077	169.258	170.409
Čisti poslovni izid poslovnega leta	35.584	27.635	27.331	51.289	51.638
Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev	0	0	0	0	0
Rezervacije	0	0	0	0	0
Dolgoročne pasivne časovne razmejitev	0	0	0	0	0
Dolgoročne obveznosti	97.625	100.776	99.667	128.087	128.958
Dolgoročne finančne obveznosti	97.625	100.776	99.667	128.087	128.958
Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0	0	0

Odložene obveznosti za davek	0	0	0	0	0
Kratkoročne obveznosti	241.539	231.194	228.651	235.846	237.450
Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0	0	0	0
Kratkoročne finančne obveznosti	46.329	67.753	67.008	56.621	57.006
Kratkoročne poslovne obveznosti	195.210	163.441	161.643	179.225	180.444
Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	97	0	0	0	0
Zunajbilančne obveznosti	0	0	0	0	0

Priloga 2: Izkaz poslovnega izida podjetja AT team d. o. o. na dan 31. 12., v letih od 2018 do 2020, v tekočih in stalnih cenah (v €)

Element	Leto 2020	Leto 2019		Leto 2018	
	Stalne cene	Stalne cene	Tekoče cene	Stalne cene	Tekoče cene
Poslovni prihodki	1.007.641	972.328	971.356	1.003.964	1.019.007
Čisti prihodki od prodaje	992.623	968.483	967.515	997.640	1.012.589
Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	949.417	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Čisti prihodki od prodaje na tujem trgu	26.460	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	0	0	0	0	0
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0	0	0	0	0
Drugi poslovni prihodki (skupaj s subvencijami, dotacijami ...)	2.459	3.844	3.840	6.324	6.419
Subvencije, dotacije, regresii, kompenzacije in drugi prihodki, ki so povezani s poslovnimi učinki	12.559	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Drugi poslovni prihodki	2.459	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Kosmati donos od poslovanja	1.007.641	972.328	971.356	1.003.964	1.019.007
Poslovni odhodki	963.303	938.352	937.414	935.614	949.633
Stroški blaga, materiala in storitev	609.939	601.240	600.639	619.071	628.347
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	465.307	485.130	484.645	501.807	509.326
Stroški storitev	110.502	116.110	115.994	117.264	119.021
Stroški dela	301.484	290.252	289.962	277.441	281.598
Stroški plač	228.860	214.956	214.741	206.336	209.428
Stroški pokojninskih zavarovanj	20.058	19.024	19.005	18.261	18.535
Stroški drugih socialnih zavarovanj	16.557	15.584	15.568	14.959	15.183
Drugi stroški dela	36.009	40.688	40.647	37.885	38.453
Odpisi vrednosti	44.623	41.012	40.971	33.612	34.116
Amortizacija	41.135	38.817	38.778	32.205	32.688
Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	0	0	0	0	0

Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	3.488	2.195	2.193	1.407	1.428
Drugi poslovni odhodki	7.258	5.847	5.841	5.490	5.572
Rezervacije	0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Drugi stroški	7.258	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Dobiček/izgube iz poslovanja (EBIT)	44.337	33.976	33.942	68.350	69.374
Izid pred davki, obrestmi in amortizacijo (EBITDA)	88.960	74.988	74.913	101.962	103.490
Finančni prihodki	263	453	453	452	459
Finančni prihodki iz deležev	0	0	0	0	0
Finančni prihodki iz deležev v družbah v skupini	0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni prihodki iz deležev v pridruženih družbah	0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni prihodki iz deležev v drugih družbah	0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni prihodki iz drugih naložb	0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni prihodki iz danih posojil	261	453	453	451	458
Finančni prihodki iz posojil, danih družbam v skupini	0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni prihodki iz posojil, danih drugim	261	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	2	0	0	1	1
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do družb v skupini	0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do drugih	2	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni odhodki	7.170	8.818	8.809	7.506	7.618
Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0	0	0
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	6.884	7.814	7.806	6.584	6.683
Finančni odhodki iz posojil, prejetih od družb v skupini	0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni odhodki iz posojil, prejetih od bank	2.398	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni odhodki iz izdanih obveznic	0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznosti	4.487	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	286	1.004	1.003	922	936
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti do družb v skupini	0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.

Finančni odhodki iz obveznosti do dobaviteljev in meničnih obveznosti	0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Finančni odhodki iz drugih poslovnih obveznosti	286	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Drugi prihodki	7.017	9.730	9.720	3.250	3.299
Subvencije, dotacije in podobni prihodki, ki niso povezani s poslovnimi učinki	0	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Ostali prihodki	7.017	n.p.	n.p.	n.p.	n.p.
Drugi odhodki	189	538	537	352	357
Celotni prihodki	1.014.919	982.511	981.528	1.007.666	1.022.765
Celotni odhodki	970.663	947.707	946.759	943.472	957.609
Celotni poslovni izid	44.258	34.804	34.769	64.194	65.156
Skupaj davki	8.674	7.169	7.162	12.905	13.098
Davek iz dobička	8.674	7.169	7.162	12.905	13.098
Odloženi davki	0	0	0	0	0
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	35.584	27.635	27.607	51.289	52.058
Poslovni izid iz poslovanja	44.337	33.976	33.942	68.350	69.374

Priloga 3: Bilanca stanja panoge podjetja AT team d. o. o. za leto 2020 (v €)

Sredstva	2.015.633.608,41
Dolgoročna sredstva	688.408.606,49
Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitev	10.464.134,04
Dolgoročne aktivne časovne razmejitev	762.981,07
Neopredmetena sredstva	9.701.152,97
Opredmetena osnovna sredstva	436.760.242,12
Naložbene nepremičnine	49.176.770,35
Dolgoročne finančne naložbe	180.632.959,30
Odložene terjatve za davek	5.625.082,23
Dolgoročne poslovne terjatve	5.749.418,45
Dolgoročne poslovne terjatve do kupcev	792.853,96
Dolgoročne poslovne terjatve do družb v skupini	1.634.727,92
Dolgoročne poslovne terjatve do drugih	3.321.836,57
Kratkoročna sredstva	1.303.573.636
Zaloge	429.431.277,61
Material	11.043.542,32
Nedokončana proizvodnja	2.952.321,37
Predujmi za zaloge	33.253.975,42
Kratkoročne poslovne terjatve	585.752.663,46
Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	500.371.481,91
Kratkoročne poslovne terjatve do družb v skupini	41.672.031,29
Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	43.709.150,26
Kratkoročne finančne naložbe	68.190.107,15
Denarna sredstva	217.654.401,66
Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	2.545.186,12
Kratkoročne aktivne časovne razmejitev	23.651.365,92
Zunajbilančna sredstva	206.052.553,73
Obveznosti do virov sredstev	2.015.633.608,41
Kapital	948.730.808,17
Vpoklicani kapital	128.237.959,33
Osnovni kapital	128.239.211,21
Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	1.251,88
Kapitalske rezerve	182.708.535,98
Rezerve iz dobička	49.407.428,86
Preneseni čisti poslovni izid	464.411.388,01
Čisti poslovni izid poslovnega leta	96.485.568,13
Revalorizacijske rezerve	16.514.624,13
Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev	23.295.462
Dolgoročne obveznosti	262.173.237,06
Dolgoročne finančne obveznosti	242.351.599,47
Dolgoročne poslovne obveznosti	15.882.661,50
Odložene obveznosti za davek	3.938.976,09
Kratkoročne obveznosti	739.152.900,72

Kratkoročne finančne obveznosti	211.636.872,63
Kratkoročne poslovne obveznosti	527.516.028,09
Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0
Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	42.281.200,46
Zunajbilančne obveznosti	206.052.553,73
Izkaz poslovnega izida	
Poslovni prihodki	3.349.998.480,65
Čisti prihodki od prodaje	3.325.380.222,54
Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	604.930,50
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	105.602,75
Drugi poslovni prihodki (skupaj s subvencijami, dotacijami ...)	24.512.655,36
Kosmati donos od poslovanja	3.350.603.411,15
Poslovni odhodki	3.229.561.586,16
Stroški blaga, materiala in storitev	2.961.118.805,89
Stroški storitev	227.180.200,92
Stroški dela	193.206.234,54
Stroški plač	143.542.211,91
Stroški pokojninskih zavarovanj	13.533.596,85
Stroški drugih socialnih zavarovanj	11.048.306,13
Drugi stroški dela	25.082.119,65
Odpisi vrednosti	66.482.092,12
Amortizacija	45.982.243,68
Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	3.159.094,68
Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	17.340.753,76
Drugi poslovni odhodki	8.754.453,61
Dobiček/izgube iz poslovanja (EBIT)	121.041.824,99
Izid pred davki, obrestmi in amortizacijo (EBITDA)	187.523.917,11
Finančni prihodki	17.448.027,08
Finančni prihodki iz deležev	4.827.420,23
Finančni prihodki iz deležev v družbah v skupini	2.309.583,28
Finančni prihodki iz deležev v pridruženih družbah	95,55
Finančni prihodki iz deležev v drugih družbah	2.211.808,39
Finančni prihodki iz drugih naložb	305.933,01
Finančni prihodki iz danih posojil	1.528.210,94
Finančni prihodki iz posojil, danih družbam v skupini	618.236,04
Finančni prihodki iz posojil, danih drugim	909.974,90
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	11.092.395,91
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do družb v skupini	7.289.298,76
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev do drugih	3.803.097,15
Finančni odhodki	17.169.829,52
Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	2.708.842,64
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	10.307.264,79
Finančni odhodki iz posojil, prejetih od družb v skupini	4.119.183,85

Finančni odhodki iz posojil, prejetih od bank	3.977.612,38
Finančni odhodki iz izdanih obveznic	77.539,02
Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznosti	2.132.929,54
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	4.153.722,09
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti do družb v skupini	99.860,90
Finančni odhodki iz obveznosti do dobaviteljev in meničnih obveznosti	1.883.541,93
Finančni odhodki iz drugih poslovnih obveznosti	2.170.319,26
Drugi prihodki	4.058.192,17
Subvencije, dotacije in podobni prihodki, ki niso povezani s poslovnimi učinki	984.943,79
Ostali prihodki	3.073.248,38
Drugi odhodki	2.295.215,21
Celotni prihodki	3.372.109.630,40
Celotni odhodki	3.249.026.630,89
Celotni poslovni izid	123.082.999,51
Čisti poslovni izid obračunskega obdobja	98.052.131,77
Davek iz dobička	25.216.448,83
Odloženi davki	-185.581,09
Ostali podatki	n.p.
Povprečno število zaposlenih na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	6.030,22
Kazalniki	n.p.
KAZALNIKI INVESTIRANJA	n.p.
Delež osnovnih sredstev v sredstvih	21,66
Delež obratnih sredstev v sredstvih	60,11
Delež finančnih naložb v sredstvih	14,78
KAZALNIKI FINANCIRANJA	n.p.
Delež kapitala v financiranju	47,06
Delež dolgov v financiranju	49,67
Kapitalska pokritost dolgoročnih sredstev	137,81
Finančni vzvod (celotne obveznosti do kapitala)	105,54
KAZALNIKI PLAČILNE SPOSOBNOSTI	n.p.
Dolgoročna pokritost dolgoročnih sredstev in zalog	1,10
Kratkoročni koeficient likvidnosti	1,76
Pospešeni koeficient likvidnosti	1,18
Razmerje med kratkoročnimi poslovnimi terjatvami in kratkoročnimi obveznostmi	1,11
Servisiranje dolga	0,05
Kreditna izpostavljenost	0,17
KAZALNIKI OBRAČANJA	n.p.
Obračanje obratnih sredstev	2,63
Obračanje zalog 1	7,93
Obračanje zalog 2	8,40
Obračanje kratkoročnih poslovnih terjatev	5,51

Koeficient obračanja osnovnih sredstev	7,81
Koeficient obračanja sredstev	1,69
Koeficient obračanja sredstev na celotne prihodke	1,71
Dnevi vezave zalog 1	46,03
Dnevi vezave zalog 2	43,46
Dnevi vezave kratkoročnih poslovnih terjatev	66,19
Dnevi vezave kratkoročnih poslovnih obveznosti	63,25
Dnevi odloženega plačila	67,56
Obrat denarja	46,41
KAZALNIKI GOSPODARNOSTI, DONOSNOSTI IN DOHODKOVNOSTI	n.p.
Realizirana dodana vrednost na zaposlenega	63.036,71
Celotna gospodarnost	1,04
Gospodarnost poslovanja	1,04
Čista dobičkovnost skupnih prihodkov	2,90
Proizvodnost sredstev	1,71
Čista donosnost sredstev	4,97
Čista donosnost kapitala	10,99
Dobičkovnost prihodkov iz poslovanja	3,59
Celotna dobičkovnost prihodkov iz poslovanja	3,67
Čista dobičkovnost prihodkov iz poslovanja	2,92
Delež davka iz dobička (izgube) v celotnem dobičku	0,20
Skupni prihodki na zaposlenega	559.201,76
Čisti dobiček (izguba) na zaposlenega	16.260,13
Povprečna mesečna plača na zaposlenega	1.983,65
Multiplikator kapitala	2,12
Neto prodajna marža	2,94
Poslovna donosnost sredstev	0,06
DENARNI TOK	n.p.
Enostavni denarni tok	147.193.470,13
Sprememba v obratnih sredstvih	-27.981.361,28
Popravljeni denarni tok	119.212.108,85
Naložbe v opredmetena osnovna sredstva	-71.302.879,15
Čisti kratkoročni obratni kapital	705.322.314,64
Celotni obratni kapital	1.142.082.556,76
Poslovni izid iz poslovanja po davkih	90.327.670,87
Enostavni denarni tok 2	169.578.232,85
Prosti denarni tok	-39.640.011,07