

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE

**RAČUNOVODSKA ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA ELISA
MENGEŠ D.O.O.**

Ljubljana, junij 2016

JURE ŽORŽ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Jure Žorž, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Računovodska analiza poslovanja podjetja Elisa Mengeš d.o.o., pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem mag. Aleksandrom Igličarjem

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je 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 pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja 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 študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 LETNO POROČILO	2
1.1 Vsebina letnega poročila.....	2
1.2 Bilanca stanja.....	3
1.3 Izkaz poslovnega izida.....	3
2 ANALIZA RAČUNOVODSKIH IZKAZOV	4
2.1 Pojem in namen analiziranja.....	4
2.2 Analiza računovodskih izkazov v času.....	4
2.3 Analiza strukturnih deležev	5
2.4 Analiza s kazalniki.....	5
3 ANALIZA PODJETJA ELISA MENGEŠ D.O.O.	6
3.1 Predstavitev podjetja.....	6
3.2 Analiza računovodskih izkazov podjetja	7
3.2.1 Vodoravna analiza bilance stanja	7
3.2.2 Analiza sredstev.....	9
3.2.3 Analiza obveznosti do virov sredstev	12
3.2.4 Analiza izkaza poslovnega izida.....	14
3.2.5 Analiza poslovnih prihodkov in odhodkov	15
3.3 Računovodski kazalniki.....	17
3.3.1 Kazalniki financiranja.....	17
3.3.2 Kazalniki obračanja	19
3.3.3 Kazalniki dobičkonosnosti	22
SKLEP	26
LITERATURA IN VIRI	27

KAZALO TABEL

Tabela 1: Vodoravna analiza bilance stanja.....	7
Tabela 2: Opredmetena osnovna sredstva.....	9
Tabela 3: Nabavna, odpisana in neodpisana vrednost opredmetenih osnovnih sredstev....	10
Tabela 4: Zaloge.....	11
Tabela 5: Kratkoročne poslovne terjatve	12
Tabela 6: Kratkoročne poslovne obveznosti	13
Tabela 7: Izkaz poslovnega izida	14
Tabela 8: Poslovni prihodki	15
Tabela 9: Poslovni odhodki.....	16
Tabela 10: Delež kapitala v financiranju.....	18
Tabela 11: Obračanje terjatev do kupcev	20
Tabela 12: Koeficient obračanja zalog materiala	21
Tabela 13: Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev	22
Tabela 14: Dobičkonosnost iz poslovanja.....	23
Tabela 15: Čista dobičkonosnost prihodkov od prodaje	24
Tabela 16: Donosnost sredstev.....	24
Tabela 17: Čista dobičkonosnost kapitala.....	25

KAZALO SLIK

Slika 1: Delež kapitala v financiranju	18
Slika 2: Dnevi vezave terjatev.....	20
Slika 3: Dnevi vezave zalog materiala	21
Slika 4: Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev.....	22
Slika 5: Dobičkonosnost iz poslovanja	23
Slika 6: Čista dobičkonosnost prihodkov od prodaje.....	24
Slika 7: Donosnost sredstev	25
Slika 8: Čista dobičkonosnost kapitala.....	25

UVOD

V današnjem času se večina podjetij bojuje za svoj obstoj, saj se vse bolj več konkurenčni boj med podjetji. Podjetja morajo biti danes zelo kreativna, če želijo slediti spremembam na trgu, ki bi omogočale obstoj podjetja tudi v prihodnosti. Podjetja se vse bolj zavedajo pomembnosti podajanja informacij o svojem poslovanju širši javnosti, saj je to ena izmed edinstvenih priložnosti za doseganje razpoznavnosti podjetja v njegovem širšem in ožjem okolju. Letno poročilo je ena najpomembnejših komunikacij med podjetjem in javnostjo, ki ga morajo podjetja pripraviti za vsako poslovno leto. Z analizo poslovanja želi podjetje ugotoviti uspešnost oziroma neuspešnost svojega poslovanja in na tej podlagi sprejeti ustrezne ukrepe za izboljšanje poslovanja podjetja.

Namen zaključne naloge je, da s pomočjo bilanc stanja in izkazov poslovnega izida naredimo analizo izbranega podjetja ter pridobimo informacije, ki bodo prikazale uspešnost oziroma neuspešnost poslovanja podjetja v obravnavanem obdobju. S temi analizami bomo ustvarili podroben pregled poslovanja ter ugotovili, ali se je poslovanje podjetja izboljšalo ali poslabšalo.

Cilj zaključne naloge je:

- predstaviti pomen in vsebino bilance stanja in izkaza poslovnega izida;
- predstaviti metode za analiziranje računovodskih izkazov in pri tem prikazati kazalnike, ki kažejo uspešnost poslovanja podjetja;
- analizirati bilanco stanja in izkaz poslovnega izida ter ugotoviti uspešnost poslovanja izbranega podjetja na podlagi temeljnih računovodskih kazalnikov.

Zaključna naloga bo sestavljena iz treh sklopov, posamezna poglavja bodo vsebinsko razdeljena še v dodatna podpoglavja.

Prvo poglavje zaključne naloge predstavlja osnovne značilnosti in kratko opredelitev dveh temeljnih računovodskih izkazov: bilance stanja in izkaza poslovnega izida.

V drugem delu se teoretični del nadaljuje z analizo letnega poročila, kjer tudi podrobno predstavim pojem in namen analiziranja računovodskih izkazov ter nadaljujem s predstavitvijo temeljnih računovodskih kazalnikov.

V tretjem delu zaključne naloge sledi praktični del, kjer je podana predstavitev podjetja Elisa Mengeš d.o.o., ki se nadaljuje z analizo poslovanja podjetja. Analiza podjetja je sestavljena iz analize bilance stanja in izkaza poslovnega izida. Naloga se zaključi z ugotavljanjem uspešnosti poslovanja podjetja z uporabo različnih računovodskih kazalnikov.

1 LETNO POROČILO

Letno poročilo predstavlja splošno sprejeto, uveljavljeno in najbolj uporabljeno komunikacijsko sredstvo, s katerim podjetja sedanjim lastnikom, potencialnim vlagateljem, dobaviteljem, zaposlenim in tudi vsem drugim interesnim skupinam predstavijo podjetje kot celoto, njegovo poslovanje in uspehe ter načrte za prihodnost. Podjetja lahko na različne načine komunicirajo z interesnimi skupinami, vendar je letno poročilo najpomembnejša oblika, s katero posredujejo informacije o svojem poslovanju.

Letno poročilo predstavlja pomembno komunikacijsko orodje, saj zunanjim uporabnikom posreduje koristne informacije, potrebne za odločanje, na primer informacije o uspešnosti poslovanja in finančnem položaju (Odar, 2011, str. 7). Poleg zadostitve zakonskim zahtevam in informiranju interesnih skupin je namen poročanja tudi reklamiranje in spodbujanje k sodelovanju. Letna poročila so izdelana predvsem v pisni obliki, podjetja pa jih vedno pogosteje objavljajo tudi na svojih spletnih straneh.

1.1 Vsebina letnega poročila

Odar, Hieng, Koželj, Prusnik & Zupančič (2011, str. 357), navajajo, da so letna poročila srednjih in velikih kapitalskih družb, s katerih vrednostnimi papirji se trguje na organiziranem trgu, sestavljena iz:

- bilance stanja,
- izkaza poslovnega izida,
- priloge s pojasnili k izkazu,
- izkaza finančnega izida,
- izkaza gibanja kapitala in
- poslovnega poročila.

Odar et al. (2011, str. 357) navajajo, da so letna poročila majhnih družb, s katerih vrednostnimi papirji se ne trguje na organiziranem trgu in za katere z zakonom ni predpisano revidiranje računovodskih izkazov, sestavljena iz:

- bilance stanja,
- izkaza poslovnega izida in
- priloge s pojasnili k izkazu.

Ti sestavni deli kot celota tvorijo računovodsko poročilo. Tem družbam tudi ni treba sestavljati poslovnega poročila.

1.2 Bilanca stanja

Bilanca stanja je statičen računovodski izkaz. To pomeni, da prikazuje sredstva in obveznosti do virov sredstev podjetja na določen dan. Pri bilanci stanja je torej vedno naveden dan, ko je sestavljena.

Sredstva in obveznosti do virov sredstev se pri poslovanju stalno spreminjajo, kar še posebno velja za kratkoročna sredstva in obveznosti, bilanca stanja pa nam daje odgovor na vprašanje, kakšni so višina in struktura sredstev ter obveznosti do virov sredstev podjetja v določenem trenutku, se pravi na določen dan.

Bilanca stanja je kumulativen računovodski izkaz. To pomeni, da so v njej vidne posledice preteklih poslovnih odločitev podjetja, ki se kažejo v višini in strukturi sredstev ter obveznostih do virov sredstev. Kumulativnost bilance stanja se kaže tudi tako, da je bilanca stanja, ki jo sestavimo na zadnji dan leta, enaka začetni bilanci stanja, sestavljeni na prvi dan naslednjega leta. Rekli smo, da je bilanca stanja zgolj presek in prvi dan naslednjega leta podjetje začne svoje poslovanje s sredstvi in obveznostmi do virov sredstev, ki jih je imelo zadnji dan leta (Igličar & Hočevnar, 2011, str. 35).

1.3 Izkaz poslovnega izida

Izkaz poslovnega izida opredeljujejo slovenski računovodski standardi kot temeljni računovodski izkaz, ki resnično in pošteno prikazuje prihodke, odhodke in poslovni izid za poslovno leto ali krajša obdobja, za katera se sestavlja (SRS 21). Izkaz poslovnega izida je lahko sestavljen v eni izmed dveh oblik. Družba si lahko izbere med nemško različico oziroma angloameriško različico. Standardi dajejo prednost angloameriški različici, ki je bolj usmerjena k poslovnim potrebam kot nemška (ta je bolj usmerjena k narodnogospodarskim analizam)(Odar et al., 2011 str. 358).

Prihodki so povečanje gospodarskih koristi podjetja v posameznem obdobju in se razčlenjujejo na poslovne prihodke, v okviru katerih praviloma največji delež pomenijo prihodki od prodaje, finančne prihodke in druge prihodke.

Prihodke ustvari podjetje takrat, ko kupcem izda račun, in ne takrat, ko je račun plačan. Izraz zaračunana prodaja nakazuje tesno povezavo med ugotavljanjem prihodkov in izdajo računa kupcem.

Za ugotavljanje prihodkov torej ni odločilno, ali je bila prodaja plačana, temveč, da je bil kupcem izdan račun. Ob izdaji računa torej na eni strani nastanejo prihodki od prodaje in na drugi strani terjatve do kupcev. Kasnejše plačilo izdanega računa povzroči zgolj spremembo pojavne oblike sredstev, saj se v primeru denarnega plačila dotodanje terjatve do kupcev spremenijo v denar.

Odhodki so zmanjšanje gospodarskih koristi podjetja v posameznem obdobju. So nasprotje prihodkom in skupaj z njim oblikujejo poslovni izid podjetja v določenem obdobju.

Odhodki zajemajo stroške, ki se nanašajo na prodane količine proizvodov, s katerimi se ustvarjajo prihodki od prodaje, zajemajo pa tudi nekatere druge postavke zunaj stroškov, ki prav tako zmanjšujejo poslovni izid. Poenostavljeno bi jih lahko obravnavali kot žrtvovane vrednosti za doseganje prihodkov, ki povečujejo gospodarske koristi. Podobno kot prihodke tudi odhodke razčlenimo na poslovne odhodke, finančne odhodke in druge odhodke.

2 ANALIZA RAČUNOVODSKIH IZKAZOV

2.1 Pojem in namen analiziranja

Računovodski izkazi vsebujejo informacije o premoženjskem stanju, finančnem položaju in uspešnosti poslovanja podjetja, zato je njihovo analiziranje pomembno za različne interesne skupine, ki so povezane s podjetjem (na primer lastniki, posojilodajalci, kupci, dobavitelji, zaposleni). Z analiziranjem računovodskim izkazov, ki prikazujejo preteklo poslovanje podjetja, skušajo uporabniki oceniti njegovo prihodnje poslovanje in si s tem pomagati pri sprejemanju svojih odločitev (Igličar & Hočevar, 2011, str. 250).

Pridobljene informacije iz analiziranja računovodskih izkazov je treba primerjati z drugimi informacijami, ki za potrebe analize služijo kot standard. Katere podatke bodo pripravljenci oziroma uporabniki analiz vzeli za standardne oziroma primerljive, je v veliki meri odvisno od razpoložljivosti podatkov in potreb analize. Pogosto se za primerjanje uporabljajo podatki preteklega poslovanja, podatki o poslovanju z drugimi podjetji v panogi, podatki o načrtovanem poslovanju (Igličar & Hočevar, 2011, str. 250–251).

Igličar in Hočevar (2011, str. 251) navajata, da se za analiziranje računovodskih izkazov najpogosteje uporabljajo tri metode:

- analiza računovodskih izkazov v času (vodoravna analiza),
- analiza strukturnih deležev (navpična analiza) in
- analiza s kazalniki.

2.2 Analiza računovodskih izkazov v času

Z analiziranjem računovodskih izkazov v času (vodoravna analiza) ugotavljamo, kako se med posameznimi obdobji spreminjajo posamezne postavke v računovodskih izkazih. Gre za ugotavljanje vrednostnega zneska razlike in odstotne spremembe posamezne postavke. Pri tej vrsti analize so postavke v prejšnjem obdobju osnova za primerjanje s postavkami

zadnjega leta. Pri analizi računovodskih izkazov v času izračunavamo indeks, to je razmerje med istovrstnima podatkom, ki ga pomnožimo s 100. Te vrste informacij so potrebne za ugotovitev, ali se je poslovanje podjetja izboljšalo ali poslabšalo. Na podlagi teh informacij lahko ugotovimo, na katerih področjih poslovanja podjetja so potrebne spremembe (Igličar & Hočevvar, 2011, str. 252).

2.3 Analiza strukturnih deležev

Pri navpični analizi se postavke v računovodskih izkazih prikazujejo kot strukturni deleži glede na izbrano celoto. Ena največjih prednosti navpičnega analiziranja računovodskih izkazov je, da so posamezne postavke prikazane kot delež oziroma kot relativno število, kar omogoča primerjavo med različno velikimi podjetji, saj se z relativnimi deleži izniči različnost zaradi velikosti podjetij. Pri navpični analizi bilance stanja za osnovo najpogosteje izberemo bilančno vsoto. V tem primeru nam odstotki povedo delež posamezne postavke sredstev in obveznosti do virov sredstev glede na celotna sredstva oziroma obveznosti do virov sredstev.

Pri navpični analizi izkaza poslovnega izida za osnovo največkrat izberemo čiste prihodke od prodaje, lahko pa tudi druge postavke, odvisno od namena in cilja analize podjetij (Igličar & Hočevvar, 2011, str. 256–258).

2.4 Analiza s kazalniki

Analiza s kazalniki je najbolj razširjena metoda oziroma tehnika za analiziranje računovodskih izkazov. Kazalniki so relativna števila, dobljena z delitvijo določene gospodarske kategorije s kako drugo. Kazalniki so lahko izraženi kot stopnje udeležbe, indeksi in koeficienti. Izračun kazalnika je navadno najpreprostejši del analize, bistveno pomembnejše je vsebinsko razlaganje izračunane vrednosti in ugotavljanje ugodnosti ali slabosti izkazane vrednosti (Igličar & Hočevvar, 2011, str. 259).

Igličar in Hočevvar (2011, str. 259) navajata, da lahko pri analiziranju podjetja uporabljamo več skupin kazalnikov, kot so:

- kazalniki financiranja,
- kazalniki investiranja,
- kazalniki plačilne sposobnosti,
- kazalniki obračanja,
- kazalniki dobičkonosnosti,
- kazalniki za vlagatelje.

3 ANALIZA PODJETJA ELISA MENGEŠ D.O.O.

3.1 Predstavitev podjetja

Podjetje Elisa Mengeš d.o.o. je bilo ustanovljeno leta 1990 kot partnersko podjetje, ki je ob ustanovitvi začelo opravljati dejavnost tiska nezahtevnih obrazcev, letakov in kuvert. Vse od ustanovitve je podjetje delovalo na področju distribucije igrač in šolskih potrebščin, kot so peresnice, zvezki in svinčniki.

Po zakonu o gospodarskih družbah (ZGD-1) se podjetje Elisa Mengeš d.o.o. uvršča med mala podjetja, saj zadostuje naslednjim merilom:

- povprečno število delavcev v poslovne letu ne presega petdeset;
- čisti prihodki od prodaje ne presegajo 8.000.000 evrov;
- vrednost aktive ne presega 4.000.000 evrov.

Podjetje se je leta 1995 odločilo investirati v proizvodno linijo za zvezke ter s tem postati proizvodno podjetje. Podjetje je z nakupom proizvodne linije pridobilo prednost pri času izdelave zvezkov ter doseganju boljših cenovnih pogojev, ki so jih zahtevale stranke. Zaradi povečane možnosti proizvodnih kapacitet se je moralo podjetje začeti širiti zunaj meja Republike Slovenije. Podjetje Elisa Mengeš d.o.o. je začelo proizvajati izdelke za države bivše Jugoslavije, Italijo, Madžarsko in Nemčijo.

Glede na povečano povpraševanje po izdelkih se je vodstvo podjetja v letu 2000 odločilo za dodaten nakup proizvodne linije za izdelavo zvezkov.

Leta 2009 se je podjetje srečalo z nižjimi prihodki iz prodaje, ki so bili posledica svetovne gospodarske krize. K upadu prihodkov so pripomogle tudi trgovine, ki so ponujale nizkokvalitetne zvezke iz Kitajske in Srbije.

Podjetje se je v letu 2011 odločilo investirati v razvoj svoje blagovne znamke Elisa. Zaradi povečanja konkurenčnosti ter zmanjšanja poslovnega tveganja je podjetje v letu 2012 investiralo v nakup stroja za rezanje papirja ter linije za izdelavo izdelkov s spiralo, kot so koledarji in zvezki s spiralo. Linija za izdelavo izdelkov s spiralo je povečala cenovno prednost izdelka pred konkurenti ter povečala možnost večje izbire njihovih proizvodov. Stroj za rezanje papirja omogoča prodajo papirja v različnih dimenzijah ter prispeva k znižanju proizvodne cene produktov.

Podjetje se je leta 2013 zaradi stiske s prostorom odločilo za nadaljnji korak v svojem razvoju, začelo je graditi nove poslovne prostore, ki omogočajo lažje delo ter nadaljnjo rast podjetja. V podjetju je trenutno deset redno zaposlenih oseb, ki opravljajo vodstvena, pisarniška in operativna dela. Glede na to, da je proizvodnja podjetja bolj sezonske narave, se

ostale zaposlene najema preko študentskih servisov in preko najemnih pogodb.

Glavni proizvodi podjetja so:

- mehki zvezki,
- trdi zvezki,
- spiralni zvezki,
- papir v polah in v rolah.

Vizija podjetja je, da želi razširiti prodajo izdelkov pod blagovno znamko Elisa na evropskem, bosanskem, makedonskem in srbskem trgu. Z lastno blagovno znamko želi podjetje povečati ugled in prepoznavnost svojih izdelkov tako pri novih kot tudi pri obstoječih kupcih. Podjetje želi v prihodnosti razširiti svoj nabor produktov, ki so povezani s papirno industrijo, kot so koledarji in knjige.

Poslanstvo podjetja Elisa Mengeš d.o.o. je, da želi proizvajati visoko kvalitetne produkte po konkurenčnih cenah v skladu z željami kupcev.

3.2 Analiza računovodskih izkazov podjetja

3.2.1 Vodoravna analiza bilance stanja

Tabela 1: Vodoravna analiza bilance stanja

V EUR	31.12.2015	31.12.2014	Razlika	Indeks 2015/14
Neopredmetena dolgoročna sredstva	1.401	1.833	-432	76,4
Opredmetena osnovna sredstva	2.061.811	2.370.048	-308.237	87,0
Skupaj dolgoročna sredstva	2.063.212	2.371.881	-308.669	87,0
Zaloge	1.016.011	723.974	292.037	140,3
Kratkoročne poslovne terjatve	555.097	239.070	316.027	232,2
Denarna sredstva	256.682	68.492	188.190	374,8
Skupaj kratkoročna sredstva	1.827.790	1.031.536	796.254	177,2
SKUPAJ SREDSTVA	3.891.002	3.403.417	487.585	114,3
Osnovni kapital	66.764	66.764	0	100,0
Rezerve iz dobička	6.635	6.635	0	100,0
Preneseni čisti dobiček	390.817	274.600	116.217	142,3
Čisti dobiček poslovnega leta	271.272	116.217	155.055	233,4
Skupaj kapital	735.488	464.216	271.272	158,4

se nadaljuje

Tabela 1: Vodoravna analiza bilance stanja (nad.)

V EUR	31.12.2015	31.12.2014	Razlika	Indeks 2015/14
Dolgoročne finančne obveznosti do bank	1.452.048	1.797.348	-345.300	80,8
Druge dolgoročne finančne obveznosti	658.752	641.390	17.362	102,7
Dolgoročne poslovne obveznosti	207.421	207.421	0	100,0
Skupaj dolgoročne obveznosti	2.318.221	2.646.159	-327.938	87,6
Kratkoročne poslovne obveznosti	837.293	293.042	544.251	285,7
Skupaj kratkoročne obveznosti	837.293	293.042	544.251	285,7
SKUPAJ OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	3.891.002	3.403.417	487.585	114,3

Vir: Elisa Mengeš d.o.o., Bilanca stanja za leto 2015.

Iz vodoravne analize bilance stanja podjetja Elisa Mengeš d.o.o., ki je prikazana v Tabeli 1, je razvidno, da so se sredstva v letu 2015 glede na leto 2014 povečala za 487.585 evrov oziroma za 14 odstotkov. Znotraj sredstev so se dolgoročna sredstva znižala za 13 odstotkov, najbolj zaradi prodaje nepremičnine v vrednosti 472.683 evrov in amortizacije strojev, naprav in nepremičnin. V letu 2015 je bilo za 27.564 evrov novih investicij.

Na povečanje kratkoročnih sredstev pa je najbolj vplivalo povečanje zalog in kratkoročnih poslovnih terjatev. Podrobnejša analiza zalog sledi v nadaljevanju. Povečanje kratkoročnih poslovnih terjatev je posledica povečanja kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev zaradi daljših plačilnih rokov, ki jih je podjetje moralo dati, da je lahko pridobilo nove poslovne partnerje. Skupna vrednost kratkoročnih sredstev je konec leta 2015 znašala 1.872.790 evrov in se je glede na leto 2014 povečala za 77 odstotkov oziroma za 796.254 evrov. Med preostalimi kratkoročnimi sredstvi so se denarna sredstva in denarni ustrezniki povečali za 188.190 evrov.

Obveznosti od virov sredstev so se konec leta 2015 glede na konec leta 2014 povečale za 487.585 evrov oziroma za 186 odstotkov. Največji delež obveznosti do virov sredstev predstavljajo dolgoročne obveznosti, ki so se v primerjavi s predhodnim koncem leta zmanjšale za 327.938 evrov oziroma za 12 odstotkov. Na zmanjšanje dolgoročnih obveznosti je vplivalo zmanjšanje finančnih obveznosti do bank zaradi vračila posojila. Druge dolgoročne finančne obveznosti so se konec leta 2015 glede na predhodno leto povečale za 3 odstotke, kar je posledica povečanja obveznosti do lastnikov za dana posojila in obresti.

Dolgoročne poslovne obveznosti predstavljajo obveznosti do lastnikov iz naslova neizplačanih potnih stroškov in dnevnic, ki si jih lastnika ne izplačujeta že daljše časovno obdobje in na ta način financirata poslovanje podjetja. Kapital podjetja se je konec leta 2015 v primerjavi z koncem leta 2014 povečal za 58 odstotkov, h temu sta najbolj pripomogla ustvarjen čisti dobiček v letu 2015, katerega se je vrednost povečala za 133

odstotkov ter preneseni čisti dobiček, katerega se je vrednost povečala za 40 odstotkov.

3.2.2 Analiza sredstev

3.2.2.1 Analiza opredmetenih osnovnih sredstev

Igličar in Hočevar (2011, str. 84) navajata, da so opredmetena osnovna sredstva, sredstva:

- ki jih podjetje uporablja pri svoji dejavnosti ali jih daje v poslovni najem;
- ki jih ima podjetje v lasti ali v finančnem najemu;
- ki se bodo po pričakovanjih uporabljala več kot eno leto.

Tabela 2: Opredmetena osnovna sredstva

V EUR	31.12.2015	Delež	31.12.2014	Delež	Indeks 2015/14
Zemljišča	254.632	12,3	254.632	10,7	100,0
Zgradbe	1.656.341	80,3	1.861.422	78,5	89,0
Proizvajalne naprave in stroji	150.838	7,3	253.994	10,7	59,4
Skupaj opredmetena osnova sredstva	2.061.811	100,0	2.370.048	100,0	87,0

Vir: Elisa Mengeš d.o.o., Bilanca stanja za leto 2015.

Iz Tabele 2 je razvidno, da se je vrednost opredmetenih osnovnih sredstev konec leta 2015 glede na konec leta 2014 znižala za 13 odstotkov. Razlog znižanja vrednosti skupnih opredmetenih sredstev je v znižanju vrednosti zgradb, kar je predvsem posledica prodaje poslovnega prostora v letu 2015. Vrednost zgradb se je konec leta 2015 glede na konec leta 2014 znižala za 11 odstotkov. Iz analize opredmetenih osnovnih sredstev je razvidno, da je delež zgradb v celotnih opredmetenih osnovnih sredstvih konec leta 2015 znašal 80 odstotkov.

Delež proizvodnih naprav in strojev v celotnih opredmetenih osnovnih sredstvih je konec leta 2015 predstavljal samo še 7 odstotkov celotnih opredmetenih sredstev, kar je posledica povečane amortizacije zaradi napake v obračunu leta 2014 in nizke vrednosti investicij v proizvodne naprave.

Amortizacija opredmetenih osnovnih sredstev, neopredmetenih dolgoročnih sredstev in naložbenih nepremičnin se kot odhodek prizna v obračunanem znesku, vendar največ do zneska, obračunanega z uporabo metode enakomernega časovnega amortiziranja ter najvišjih letnih amortizacijskih stopenj, predpisanih z zakonom o davku od dobička pravnih oseb (ZDDPO-2).

Tabela 3: Nabavna, odpisana in neodpisana vrednost opredmetenih osnovnih sredstev

V EUR	Letna amortizacijska stopnja (v odstotkih)	Nabavna vrednost 31.12.2015	Odpisana vrednost 31.12.2015	Neodpisana vrednost 31.12.2015	Odpisana vrednost (v odstotkih)
Poslovni zgradba Mengeš	5	221.855	212.017	11.093	95,6
Poslovna zgradba Naklo	3	1.713.800	68.552	1.645.248	4,0
Skupaj zgradbe		1.935.655	280.569	1.656.341	3,1
Stroj Hangers Former	20	38.131	37.496	636	98,3
Sheeter machine Vatan	20	102.020	68.014	34.007	66,7
Stroj Rilegatrice	20	136.919	88.997	47.922	65,0
Stroj pakirni Sealmatic	20	21.830	0	21.830	0,0
Skupaj proizvajalna oprema		298.900	194.507	104.394	65,1
Elektro ročni viličar EJC	20	5.175	3.623	1.553	70,0
Plinski čelni viličar TFG	20	31.151	21.286	9.865	68,3
Paletna tehcnica	20	892	565	327	63,3
Ročni paletni viličar	20	349	239	110	68,4
Viličar Toyota plinski	20	12.350	4.734	7.616	38,3
Skupaj transportna vozila		49.917	30.447	19.471	61,0
Skupaj pisarniška oprema		1.672	844	828	50,5
Dovozna ploščad	25	575	575	0	100,0
Voziček z orodjem	20	1.753	1.356	397	77,3
Različni aparati	20	7.179	1.565	5.614	21,8
Stroj za drobljenje	20	22.000	6.967	15.033	31,7
Alarmni sistem	20	2.553	723	1.830	28,3
Računalniki	50	2.162	1.557	605	72,0
Paletni regal 2x	20	2.666	0	2.666	0,0
Skupaj druga oprema		38.888	12.743	26.145	32,8

Iz Tabele 3 je razvidno, da najvišjo vrednost med vsemi opredmetenimi osnovnimi sredstvi predstavljajo zgradbe, pri katerih je neodpisana vrednost konec leta 2015 znašala 1.656.341 evrov. Glede na to, da je bila poslovna zgradba Mengeš kupljena v letu 2003, se za njo uporablja 5-odstotna amortizacijska stopnja, kot je to določal zakon o davku od dobička pravnih oseb ob nakupu zgradbe. Za poslovno zgradbo Naklo, ki je bila pridobljena v letu 2014, se uporablja 3-odstotna amortizacijska stopnja.

Odpisana vrednost proizvajalne opreme je konec leta 2015 znašala 194.507 evrov oziroma 65 odstotkov nabavne vrednosti. Konec leta 2015 je podjetje kupilo pakirni stroj Sealmatic v vrednosti 21.830 evrov, ki ga uporablja za pakiranje zvezkov. Podjetje uporablja 20-odstotno amortizacijsko stopnjo za amortiziranje proizvajalne opreme. Neodpisana vrednost vseh transportnih vozil je konec leta 2015 znašala 19.471 evrov. Podjetje je v začetku leta 2014 kupilo plinski viličar Toyota, ki ga uporablja za prevoz blaga.

3.2.2.2 Analiza zalog

Zaloge so sredstva v obliki stvari, ki bodo porabljene pri ustvarjanju proizvodov ali pri opravljanju storitev ali pa bodo prodana v okviru rednega poslovanja. Zaloge materiala zajemajo zaloge osnovnega in pomožnega materiala, delov, nadomestnih delov, zaloge goriva in maziva. Zaloge proizvodov zajemajo dokončani proizvodi na skladišču, ki so namenjeni prodaji, in proizvodi, ki so na poti do kupcev, dokler jih ne prevzame. Zaloge trговskega blaga so vse vrste stvari, ki jih je podjetje kupilo z namenom njihove nadaljnje prodaje (Igličar & Hočevvar, 2011, str. 95–96).

Tabela 4: Zaloge

V EUR	31.12.2015	Delež	31.12.2014	Delež	Indeks 2015/14
Zaloge materiala	732.333	72,1	490.756	67,8	149,2
Zaloge proizvodov	150.886	14,9	129.426	17,9	116,6
Zaloge trговskega blaga	132.792	13,1	103.792	14,3	127,9
Skupaj zaloge	1.016.011	100,0	723.974	100,0	140,3

Vir: Elisa Mengeš d.o.o., Bilanca stanja za leto 2015.

Tabela 4 prikazuje, da so se zaloge konec leta 2015 v primerjavi s koncem leta 2014 povečale za 40 odstotkov. Največji vpliv na povečanje zalog imajo zaloge materiala, ki so se konec leta 2015 glede na konec leta 2014 povečale za 49 odstotkov in predstavljajo kar 72 odstotkov vseh zalog. Večino zalog materiala v podjetju predstavlja papir v rolah, ki ga podjetje uporablja pri izdelavi papirnih izdelkov. Vzrok za povečanje zalog materiala ob koncu koledarskega leta so prosta denarna sredstva na računu, ki jih podjetje nameni nakupu papirja v rolah.

Med preostalimi zalogami so se zaloge proizvodov konec leta 2015 v primerjavi z koncem letom 2014 povečale za 17 odstotkov, zaloge trговskega blaga pa za 28 odstotkov.

Proizvodi v podjetju predstavljajo zvezke ter ostale papirne proizvode, ki jih ima podjetje v skladišču. Podjetje pod trговsko blago beleži papir v polah ter rolah, ki je namenjen za nadaljnjo prodajo.

Iz analize zalog je razvidno, da je delež zalog proizvodov znašal 15 odstotkov, delež zalog trговskega blaga pa 13 odstotkov v celotnih zalogah.

3.2.2.3 Analiza kratkoročnih poslovnih terjatev

Terjatev je na premoženjskih in drugih razmerjih zasnovana pravica, zahtevati od določene osebe plačilo dolga, dobavo stvari ali opravilo kake storitve. Kratkoročne poslovne terjatve

so tiste, ki zapadejo v plačilo v roku, krajšem od enega leta. Med kratkoročnimi terjatvami izkazujemo tudi tisti del dolgoročnih terjatev, ki so že zapadle oziroma ki bodo zapadle v plačilo naslednje leto (Igličar & Hočevar, 2011, str. 103).

Tabela 5: Kratkoročne poslovne terjatve

V EUR	31.12.2015	Delež	31.12.2014	Delež	Indeks 2015/14
Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	517.151	93,2	213.003	89,1	242,8
Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	37.946	6,8	26.067	10,9	145,6
Skupaj kratkoročne poslovne terjatve	555.097	100,0	239.070	100,0	232,2

Vir: Elisa Mengeš d.o.o., Bilanca stanja za leto 2015.

Kratkoročne poslovne terjatve so se konec leta 2015 v primerjavi z koncem letom 2014 povečale za 132 odstotkov. Največji delež kratkoročnih poslovnih terjatev predstavljajo kratkoročne poslovne terjatve do kupcev, ki predstavljajo 93 odstotkov vseh poslovnih terjatev. Kot smo že omenili pri analizi sredstev, je vzrok za povečanje kratkoročnih poslovnih terjatev do kupcev podaljšanje plačilnih rokov in povečanje prodaje v letu 2015.

3.2.3 Analiza obveznosti do virov sredstev

3.2.3.1 Analiza kratkoročnih poslovnih obveznosti

Igličar in Hočevar (2011, str. 122–123) navajata, da poslovne obveznosti nastajajo z rednim poslovanjem podjetja in jih lahko razdelimo na:

- obveznosti do dobaviteljev,
- obveznosti za prejete predujme,
- obveznosti do zaposlenih,
- obveznosti do države,
- druge obveznosti.

Obveznosti do dobaviteljev so posledica nakupov materiala, osnovnih sredstev in opravljenih storitev s strani drugih podjetij. Obveznosti do dobaviteljev nastanejo zato, ker dobavitelji za prodano blago oziroma opravljeno storitev ne zahtevajo takojšnjega plačila. Dokler račun ni plačan oziroma poravnán, podjetje izkazuje ustrezno obveznost do dobavitelja.

Obveznosti za prejete predujme so posledica predčasnih plačil kupcev za proizvode in storitve. Dokler podjetje ne dobavi proizvodov, oziroma ne opravi naročene storitve, izkazuje ustrezno obveznost. Predujmi (avansi) so pogosti predvsem pri večjih nakupih.

Obveznosti do zaposlenih zajemajo obveznosti obračunanih, a še neizplačanih plač. Od trenutka obračuna do trenutka izplačila plač podjetje izkazuje obveznosti do zaposlenih.

Obveznosti do države zajemajo obveznosti iz naslova obračunanih, a še neplačanih davkov in prispevkov. Med temi obveznostmi izkazujemo obveznosti za dohodnino in prispevke iz plač, obveznosti za davek na dodano vrednost, obveznosti za davek na dobiček in druge davčne obveznosti.

Med druge obveznosti so vključene vse obveznosti, ki niso zajete v prejšnjih dveh skupinah. (Igličar & Hočevnar, 2011, str. 122–123).

Tabela 6: Kratkoročne poslovne obveznosti

V EUR	31.12.2015	Delež	31.12.2014	Delež	Indeks 2015/14
Kratkoročne poslovne obveznosti do družb v skupini	97.669	11,7	0	0,0	-
Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	652.540	77,9	254.553	86,9	256,3
Druge kratkoročne poslovne obveznosti	87.084	10,4	38.489	13,1	226,3
Skupaj kratkoročne poslovne obveznosti	837.293	100,0	293.042	100,0	285,7

Vir: Elisa Mengeš d.o.o., Bilanca stanja za leto 2015.

Iz Tabele 6 je razvidno, da so se konec leta 2015 v primerjavi z koncem leta 2014 kratkoročne poslovne obveznosti povečale za 186 odstotkov. Največji vpliv na povečanje kratkoročnih poslovnih obveznosti so imele kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev, ki so se povečale 156 odstotkov. Razlog za tako veliko povečanje je kupovanje papirja na zalogo, kot smo to pojasnili pri analizi zalog.

Delež kratkoročnih poslovnih obveznosti do dobaviteljev med vsemi kratkoročnimi poslovnimi obveznostmi znaša 78 odstotkov in se je konec leta 2015 glede na konec predhodnega leta zmanjšal za 9 odstotkov .

Kratkoročne poslovne obveznosti do družb v skupini so konec leta 2015 glede na konec leta 2014 predstavljale 12 odstotkov vseh kratkoročnih poslovnih obveznosti.

Kratkoročne poslovne obveznosti do družb v skupini predstavljajo prejete kratkoročne predujme od kupca nepremičnine. Nepremičnino je Elisa Mengeš d.o.o. leta 2015 prodala dvema kupcema. Eden od kupcev je nepremičnino poplačal v celoti, drugi kupec pa jo plačuje po obrokih na podlagi predračuna.

Druge kratkoročne poslovne obveznosti predstavljajo obveznosti do države in do zaposlenih.

3.2.4 Analiza izkaza poslovnega izida

Tabela 7: Izkaz poslovnega izida

V EUR	2015	2014	Razlika	Indeks 2015/2014
Čisti prihodki od prodaje	5.199.062	4.465.178	733.884	116,4
Drugi poslovni prihodki	354.324	0	354.324	-
Kosmati donos od poslovanja	5.553.386	4.465.178	1.088.208	124,4
Stroški blaga, materiala in storitev	4.690.521	4.076.870	613.651	115,1
Stroški dela	266.349	218.004	48.345	122,2
Odpisi vrednosti	207.415	61.363	146.052	338,0
Drugi poslovni odhodki	9.843	3.689	6.154	266,8
Poslovni odhodki skupaj	5.174.128	4.359.926	814.202	118,7
Dobiček iz poslovanja	379.258	105.252	274.006	360,3
Finančni prihodki	38.205	40.824	-2.619	93,6
Finančni odhodki	86.168	71.974	14.194	119,7
Drugi prihodki	35.434	64.582	-29.148	54,9
Drugi odhodki	41.269	1.227	40.042	3363,4
Celotni dobiček	325.460	137.457	188.003	236,8
Davek iz dobička	54.188	21.240	32.948	255,1
Čisti dobiček	271.272	116.217	155.055	233,4

Vir: Elisa Mengeš d.o.o., Izkaz poslovnega izida za leto 2015.

Iz Tabele 7 je razvidno, da so se čisti prihodki od prodaje leta 2015 v primerjavi z letom 2014 povečali za 733.884 evrov oziroma za 16 odstotkov. Zaradi prodaje poslovnega prostora nad njegovo knjigovodsko vrednostjo so v letu 2015 nastali drugi poslovni prihodki v vrednosti 354.324 evrov.

Poslovni odhodki so leta 2015 znašali 5.174.128 evrov in so se glede na predhodno leto povečali za 814.202 evrov oziroma za 19 odstotkov. K rasti poslovnih odhodkov so največ prispevali stroški blaga, materiala in storitev, katerih vrednost je znašala 4.690.521 evrov.

Dobiček iz poslovanja se je leta 2015 glede na leto 2014 povečal za 274.006 evrov oziroma za 260 odstotkov. V primeru, da podjetje ne bi prodalo poslovnih prostor nad knjigovodsko vrednostjo, bi dobiček iz poslovanja znašal 24.934 evrov.

Celotni dobiček podjetja Elisa Mengeš d.o.o. je leta 2015 znašal 271.272 evrov in se je glede na leto 2014 povečal za 155.055 evrov oziroma za 133 odstotkov.

3.2.5 Analiza poslovnih prihodkov in odhodkov

3.2.5.1 Poslovni prihodki

Poslovni prihodki so prihodki od prodaje in drugi poslovni prihodki. Prihodki od prodaje vsebujejo prodajne vrednosti prodanih proizvodov, trgovskega blaga, materiala ter opravljenih storitev. Prihodki od prodaje se merijo na podlagi prodajnih cen, navedenih na računih in drugih listinah, zmanjšanih za popuste, odobrene pri prodaji ali kasneje.

Drugi poslovni prihodki so subvencije, dotacije, regresii, kompenzacije, premije in podobni prihodki. Med poslovnimi prihodki se lahko pojavijo tudi prevrednotovalni poslovni prihodki, ki se pojavijo ob odtujitvi osnovnih sredstev po prodajni vrednosti, ki je višja od njihove knjigovodske vrednosti (Igličar & Hočevar, 2011, str. 128).

Tabela 8: Poslovni prihodki

V EUR	2015	Delež	2014	Delež	Indeks 2015/14
Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev	1.311.237	23,6	1.327.136	29,7	98,8
Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	688.321	12,4	572.982	12,8	120,1
Skupaj čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	1.999.558	36,0	1.900.118	42,6	105,2
Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev	2.044.786	36,8	1.533.470	34,3	133,3
Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	202.045	3,6	173.914	3,9	116,2
Skupaj čisti prihodki od prodaje na trgu EU	2.246.831	40,5	1.707.384	38,2	131,6
Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev	943.117	17,0	850.574	19,0	110,9
Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala	9.556	0,2	7.102	0,2	134,6
Skupaj čisti prihodki od prodaje na trgih izven EU	952.673	17,2	857.676	19,2	111,1
Drugi poslovni prihodki	354.324	6,4	0	0,0	-
Skupaj poslovni prihodki	5.553.386	100,0	4.465.178	100,0	124,4

Vir: Elisa Mengeš d.o.o., Izkaz poslovnega izida za leto 2015.

Podjetje je leta 2015 glede na leto 2014 povečalo svoje poslovne prihodke za 24 odstotkov. Največji vpliv na povečanje poslovnih prihodkov so imeli čisti prihodki od prodaje na trgu EU, ki so se povečali za 32 odstotkov in njihov delež pomeni 41 odstotkov glede na vse poslovne prihodke. Povečanje čistih prihodkov od prodaje na trgu EU je posledica 33 odstotnega povečanje prodaje proizvodov na italijanskem, madžarskem in hrvaškem trgu. Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu so zrasli za 5 odstotkov. K povečanju čistih prihodkov od prodaje na domačem trgu so pripomogli čisti prihodki od prodaje blaga in materiala, ki so se povečali za 20 odstotkov, večino teh prihodkov pomenijo prihodki od prodaje materiala kooperantom, le-tega podjetje po končani dodelavi ponovno odkupi po višji ceni. Čisti prihodki od prodaje na trgih izven EU so se leta 2015 glede na leto 2014 povečali za 11 odstotkov in pomenijo 17-odstotni delež glede na vse poslovne prihodke.

3.2.5.2 Poslovni odhodki

Igličar in Hočevar (2011, str. 141) navajata, da poslovni odhodki vključujejo stroške:

- ki se nanašajo na prodane proizvode in storitve;
- nabavno vrednost trgovskega blaga in materiala;
- prevrednotovalne poslovne odhodke in druge poslovne odhodke.

Tabela 9: Poslovni odhodki

V EUR	2015	Delež	2014	Delež	Indeks 2015/14
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	717.591	13,9	591.520	13,6	121,3
Stroški materiala	2.955.861	57,1	2.563.713	58,8	115,3
Stroški energije	17.736	0,3	18.041	0,4	98,3
Drugi stroški materiala	163.833	3,2	150.401	3,4	108,9
Skupaj stroški porabljenega materiala	3.137.430	60,6	2.732.155	62,7	114,8
Transportne storitve	85.181	1,6	78.149	1,8	109,0
Najemnine	6.247	0,1	7.132	0,2	87,6
Povračila stroškov zaposlencem v zvezi z delom	34.407	0,7	34.910	0,8	98,6
Stroški sejmov	19.354	0,4	9.553	0,2	202,6
Stroški zavarovalnih premij	30.726	0,6	31.634	0,7	97,1
Stroški storitev v zvezi z vzdrževanjem	41.897	0,8	52.469	1,2	79,8
Stroški intelektualnih in osebnih storitev	83.606	1,6	9.223	0,2	906,5
Stroški študentskega dela	111.227	2,1	80.350	1,8	138,4
Stroški storitev pri proizvajalcih	376.295	7,3	308.894	7,1	121,8
Stroški drugih storitev	46.561	0,9	140.880	3,2	33,1
Skupaj stroški proizvodjalnih storitev	709.665	13,7	633.004	14,5	112,1
Skupaj stroški storitev	835.500	16,1	753.195	17,3	110,9
Skupaj stroški blaga, materiala in storitev	4.690.521	90,7	4.076.870	93,5	115,1
Stroški plač	198.761	3,8	158.309	3,6	125,6
Stroški pokojninskih zavarovanj	13.595	0,3	14.010	0,3	97,0
Stroški drugih socialnih zavarovanj	18.558	0,4	11.564	0,3	160,5
Drugi stroški dela	35.435	0,7	34.121	0,8	103,9
Skupaj stroški dela	266.349	5,1	218.004	5,0	122,2
Amortizacija	206.875	4,0	60.480	1,4	342,1
Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	540	0,0	883	0,0	61,2
Skupaj odpisi vrednosti	207.415	4,0	61.363	1,4	338,0
Drugi stroški	9.843	0,2	3.689	0,1	266,8
Drugi poslovni odhodki	9.843	0,2	3.689	0,1	266,8
Skupaj poslovni odhodki	5.174.128	100,0	4.359.926	100,0	118,7

Vir: Elisa Mengeš d.o.o., Izkaz poslovnega izida za leto 2015.

Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala se je leta 2015 glede na leto 2014 povečala za 21 odstotkov. Vzrok za povečanje nabavne vrednosti prodanega blaga in materiala je v povečanju preprodaje papirja, kartona ter ostalih tiskarskih surovin. Vsi stroški porabljenega materiala so se leta 2015 glede na leto 2014 povečali za 15 odstotkov in njihov delež pomeni 61 odstotkov glede na vse poslovne odhodke. Leta 2015 so pomemben delež v vseh stroških porabljenega materiala predstavljali stroški materiala, ki so se povečali za 15 odstotkov. Glavni vzrok za povečanje stroškov materiala so povečane količine prodanih končnih izdelkov.

Stroški proizvodnih storitev so se leta 2015 glede na leto 2014 povečali za 12 odstotkov. Pomemben delež med vsemi drugimi stroški storitev so leta 2015 pomenili stroški storitev pri proizvajalcih, ki pomenijo 7 odstotkov vseh drugih stroškov storitev. Stroški storitev pri proizvajalcih pomenijo stroške tiskanja, vezanja, plastificiranja in stroške lakiranja.

Stroški študentskega dela so leta 2015 znašali 111.227 evrov in so se glede na leto 2014 povečali za 38 odstotkov. Stroški intelektualnih in osebnih storitev pomenijo najemanje delovne sile preko pogodb, stroške odvetnikov in stroške računovodskega servisa. V letu 2014 so se stroški intelektualnih in osebnih storitev razporejali med stroške drugih storitev. Stroški storitev so se leta 2015 v primerjavi z letom 2014 povečali za 11 odstotkov in pomenijo 16 odstotkov vseh poslovnih odhodkov. Stroški blaga, materiala in storitev pomenijo 91 odstotkov glede na vse poslovne odhodke.

Leta 2015 so se stroški dela glede na leto 2014 povečali za 22 odstotkov in so predstavljali 5 odstotkov vseh odhodkov. Amortizacija se je leta 2015 v primerjavi z letom 2014 povečala za 242 odstotkov, kar je posledica računalniške napake v letu 2014, ki je povzročila, da je bila vrednost odpisov prenizko izračunana. Poslovni odhodki so se leta 2015 glede na leto 2014 povečali za 19 odstotkov.

3.3 Računovodski kazalniki

Analiza s kazalniki je najbolj razširjena metoda oziroma tehnika za analiziranje računovodskih izkazov. Kazalniki so relativna števila, dobljena z delitvijo določene gospodarske kategorije s kako drugo. Kazalniki so lahko izraženi kot stopnje udeležbe, indeksi in koeficienti (Igličar & Hočevvar, 2011, str. 259).

3.3.1 Kazalniki financiranja

3.3.1.1 Pomen kazalnikov financiranja

Kazalniki financiranja so usmerjeni v analizo financiranja podjetja, pri čemer nas zanima struktura financiranja in z njo povezana sposobnost podjetja za najemanje novih dolgov. Pri financiranju podjetja se postavlja temeljno vprašanje, v kolikšni meri naj se podjetje

financira s kapitalom in kolikšni meri z dolgovi. Različna struktura financiranja vpliva na finančno tveganje ter posledično na donosnost podjetja, ki sta povezana. Načeloma narava poslovanja in struktura sredstev vplivata na to, koliko se sme podjetje zadolževati. Podjetja s stabilnim, dobro predvidljivim poslovanjem se lahko bolj zadolžujejo kot podjetja, ki poslujejo z veliko negotovostjo in hitrimi spremembami v proizvodih, ki povečujejo njihovo poslovno tveganje (Igličar & Hočevar, 2011, str. 260).

Igličar in Hočevar (2011, str. 260) delita osnovne kazalnike te skupine na:

- delež kapitala v financiranju,
- delež dolgov v financiranju,
- kazalnik finančnega vzvoda,
- kazalnik pokritja finančnih dolgov,
- kazalnik obrestnega pokritja.

3.3.1.2 Delež kapitala v financiranju

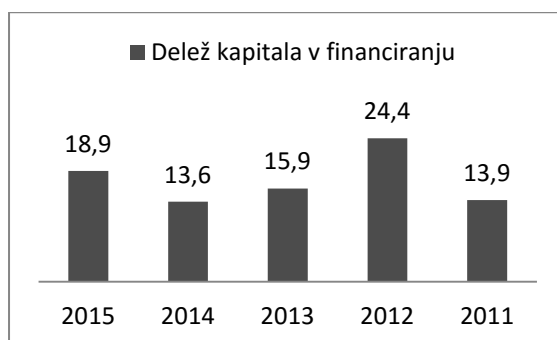
$$\text{Delež kapitala v financiranju} = \text{kapital} / \text{obveznosti do virov sredstev} \quad (1)$$

Kazalnik (1) nam pove, kolikšen je delež oziroma odstotek kapitala med celotnimi obveznostmi do virov sredstev. Čim večja je vrednost kazalnika, tem večji je delež kapitala, kar pomeni, da večji kot je delež kapitala v financiranju, manjše je tveganje v poslovanju.

Tabela 10: Delež kapitala v financiranju

V EUR	2015	2014	2013	2012	2011
Obveznosti do virov sredstev	3.891.002	3.403.417	2.193.200	1.257.319	908.722
Kapital	735.488	464.216	347.999	307.236	126.464
Delež kapitala v financiranju	18,9	13,6	15,9	24,4	13,9

Slika 1: Delež kapitala v financiranju



Leta 2015 je podjetje imelo 19 odstotkov kapitala med vsemi obveznostmi do virov sredstev. Vzrok za povečanje kapitala v letu 2015 je povečanje čistega dobička ter prenesenega čistega dobička. V letu 2012 je imelo podjetje 25 odstotkov kapitala med vsemi obveznostmi do virov sredstev, kar je posledica povečanja čistega dobička poslovnega leta. Padec po letu 2012 se je zgodil zaradi investicije v prostore, zaradi česar se je podjetje zadolžilo, posledično so se povečale celotne obveznosti in delež kapitala se je znižal.

Glede na to, da kazalnika delež dolgov in delež kapitala v financiranju povesta isto, le z drugega vidika, smo izračunali le slednjega.

3.3.2 Kazalniki obračanja

3.3.2.1 Pomen kazalnikov obračanja

S kazalniki obračanja preučujemo hitrost obračanja posameznih vrst sredstev. Kazalniki obračanja izražajo sposobnost managementa, da učinkovito posluje s sredstvi. Hitrejše je obračanje sredstev, manj ima podjetje vezanih sredstev. Pri računanju koeficientov obračanja moramo paziti, da so ti kazalniki izračunani kot razmerje med tokom in stanjem in je zato treba zmeraj upoštevati le povprečno stanje sredstev. Zunanji uporabniki računovodskih izkazov imajo praviloma na voljo le podatek o začetnem in končnem stanju postavke, notranji uporabniki pa lahko pridobijo več stanj in povprečje izračunajo podrobneje. Ko delamo primerjavo med podjetji, moramo paziti, da je izračun povprečja metodološko enak (Igličar & Hočevnar, 2011, str. 272).

3.3.2.2 Koeficient obračanja terjatev do kupcev

Koeficient obračanja terjatev do kupcev = prejemki od kupcev v letu dni / povprečno stanje terjatev do kupcev (2)

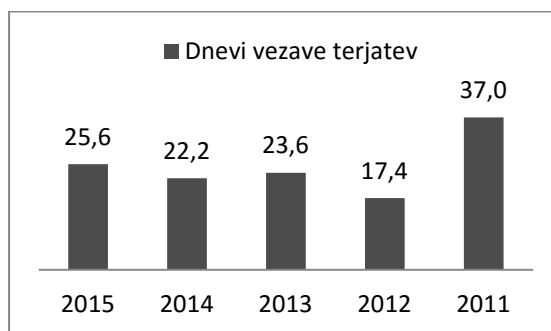
V kazalniku povprečno stanje terjatev do kupcev primerjamo s prejemki od kupcev v letu dni, ki jih dobimo v neposrednem izkazu denarnih tokov. V primeru, da informacij o prejemkih od kupcev ne moremo pridobiti, lahko za približek uporabimo čiste prihodke od prodaje.

Koeficient (2) nam prikaže število obratov terjatev do kupcev v letu dni. Večja je vrednost kazalnika, hitrejše je obračanje terjatev do kupcev oziroma krajši je povprečni plačilni rok. Če število dni v letu delimo s koeficientom obračanja terjatev do kupcev, dobimo dneve vezave terjatev do kupcev oziroma povprečni plačilni rok.

Tabela 11: Obračanje terjatev do kupcev

V EUR	2015	2014	2013	2012	2011
Prihodki od prodaje	5.199.062	4.465.178	3.696.705	3.216.707	2.275.379
Terjatve do kupcev	517.151	213.003	330.169	147.367	159.329
Povprečno stanje terjatev do kupcev	365.077	271.586	238.768	153.348	230.694
Koeficient obračanja terjatev do kupcev	14,2	16,4	15,5	21,0	9,9
Dnevi vezave terjatev	25,6	22,2	23,6	17,4	37,0

Slika 2: Dnevi vezave terjatev



Izračunani koeficient (2) znaša 14,2, kar pomeni, da so se terjatve do kupcev v letu 2015 v povprečju obrnile 14,2 – krat na leto.

Povprečni plačilni rok je leta 2015 znašal 26 dni in se je glede na leto poprej povečal. Najkrajši plačilni rok v podjetju v prikazanem obdobju je bil v letu 2012, ko je znašal 17 dni, kar je posledica višjih prihodkov od prodaje ter nižjih povprečnih terjatev do kupcev.

Glede na to, da so prikazani plačilni roki dokaj kratki, je potrebno pojasniti, da podjetje od novih kupcev zahteva predplačilo za izdelavo proizvodov in da podjetje prodaja terjatve do kupcev pred zapadlostjo valute.

3.3.2.3 Koeficient obračanja zalog materiala

Koeficient obračanja zalog materiala = stroški materiala / povprečno stanje zalog materiala (3)

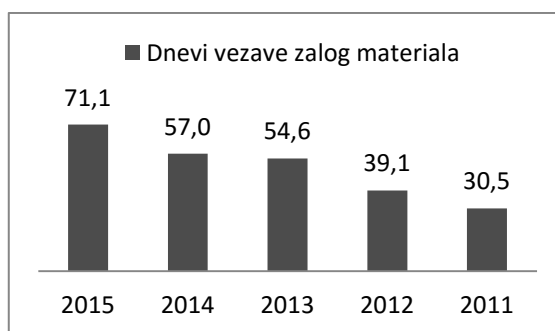
Koeficient (3) nam prikaže število obratov zalog materiala v proizvodnji v letu dni. Visok koeficient kaže na hitro kroženje materiala in dobro poslovanje z zalogami, kar vpliva tudi na denarne tokove.

Tabela 12: Koeficient obračanja zalog materiala

V EUR	2015	2014	2013	2012	2011
Stroški materiala	3.137.430	2.732.155	2.070.591	1.681.679	1.285.143
Zaloge materiala	732.333	490.756	362.516	257.293	102.995
Povprečno stanje zalog materiala	611.545	426.636	309.905	180.144	107.294
Koeficient obračanja zalog materiala	5,1	6,4	6,7	9,3	12,0
Dnevi vezave zalog materiala	71,1	57,0	54,6	39,1	30,5

Če število dni v letu delimo s koeficientom obračanja zalog materiala, dobimo povprečno dobo vezave zalog materiala.

Slika 3: Dnevi vezave zalog materiala



Izračunani koeficient (3) znaša 5,1, kar pomeni, da so se zaloge materiala v proizvodnji v letu 2015 obrnile 5 – krat letno, povprečna doba vezave zalog materiala pa je znašala 71 dni. Vzrok za povečanje povprečnih zalog materiala je v nakupu materiala ob koncu koledarskega leta, ki ga podjetje kupuje zaradi prostih denarnih sredstev na računu. Dnevi vezave zalog materiala se skozi analizirano obdobje povečujejo, kar je posledica vedno večjih zalog materiala.

3.3.2.4 Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev

Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev = izdatki za nakup blaga, materiala in storitev / povprečno stanje obveznosti do dobaviteljev (4)

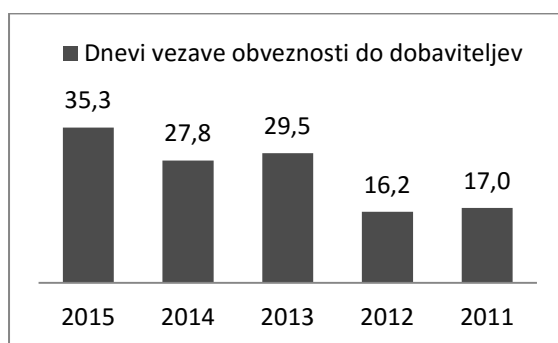
Koeficient (4) nam pove povprečen obrat obveznosti do dobaviteljev oziroma povprečen rok plačila dobaviteljem. Če iz računovodskih podatkov ne moremo pridobiti podatka o višini izdatkov za nakup blaga, materiala in storitev, lahko iz izkaza poslovnega izida kot približek vzamemo strošek blaga, materiala in storitev.

Če število dni v letu delimo s koeficientom obračanja obveznosti do dobaviteljev, dobimo dneve vezave obveznosti do dobaviteljev oziroma povprečni rok plačila dobaviteljem.

Tabela 13: Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev

V EUR	2015	2014	2013	2012	2011
Stroški blaga, materiala in storitev	4.690.521	4.076.870	3.354.860	2.832.889	1.978.578
Obveznosti do dobaviteljev	652.540	254.553	366.341	175.110	76.154
Povprečno stanje obveznosti do dobaviteljev	453.547	310.447	270.726	125.632	92.410
Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev	10,3	13,1	12,4	22,5	21,4
Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev	35,3	27,8	29,5	16,2	17,0

Slika 4: Dnevi vezave obveznosti do dobaviteljev



Izračunani koeficient (4) nam pove, da je povprečni plačilni rok do dobaviteljev v letu 2015 znašal 35 dni in se je glede na leto 2014 podaljšal za 8 dni. Glede na kratek povprečni rok plačila do dobaviteljev je potrebno pojasniti, da podjetje pri svojem poslovanju zahteva popuste za plačila pred rokom zapadlosti. Vzrok za povišanje plačilnega roka do dobaviteljev je v povišanih obveznostih do dobaviteljev, ki so nastale zaradi povečanih prihodkov od prodaje.

Podjetje je v letu 2012 imelo povprečen plačilni rok do dobaviteljev 16 dni, kar je posledica nizkega povprečnega stanja obveznosti do dobaviteljev v letu 2011.

Če želimo primerjati koeficient (2) in koeficient (4) ugotovimo, da je podjetje v letu 2015 prejelo plačano terjatev v povprečju deset dni prej, kot je samo poravnalo svoje obveznosti do dobaviteljev. Dnevi vezave terjatev so leta 2011 znašali 37 dni, kar nakazuje, da je podjetje imelo v tem letu slabše plačnike, kot od leta 2012 dalje.

3.3.3 Kazalniki dobičkonosnosti

3.3.3.1 Pomen kazalnikov dobičkonosnosti

Pri kazalnikih dobičkonosnosti nas zanima dobičkonosnost prihodkov, sredstev in kapitala. Nekatere kazalnike dobičkonosnosti prihodkov bi lahko uvrstili v ločeno skupino kot kazalnike gospodarnosti. Nekateri kazalniki dobičkonosnosti prihodkov izhajajo že iz navpične analize izkaza poslovnega izida (Igličar & Hočevnar, 2011, str. 275):

3.3.3.2 Dobičkonosnost iz poslovanja

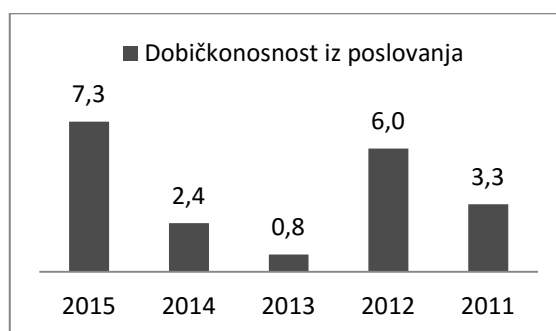
Dobičkonosnost iz poslovanja = čisti dobiček iz poslovanja (EBIT) / prihodki od prodaje
(5)

Dobičkonosnost iz poslovanja je kazalnik, ki prikazuje dobiček iz poslovanja v primerjavi s prihodki od prodaje in predstavlja dobičkonosnost osnovnega poslovanja pred finančnimi prihodki in odhodki.

Tabela 14: Dobičkonosnost iz poslovanja

V EUR	2015	2014	2013	2012	2011
Dobiček iz poslovanja (EBIT)	379.258	105.252	30.658	192.673	74.490
Čisti prihodki od prodaje	5.199.062	4.465.178	3.696.705	3.216.707	2.275.379
Dobičkonosnost iz poslovanja	7,3	2,4	0,8	6,0	3,3

Slika 5: Dobičkonosnost iz poslovanja



Kazalnik (5) nam pove, da je podjetje v letu 2015 ustvarilo 7,3 odstotka čistega dobička iz poslovanja na 100 evrov prihodkov od prodaje. V letu 2015 je dobičkonosnost iz poslovanja znašala 7,3 odstotka in je bila glede na predhodno leto višja za 4,9 odstotka. Dobičkonosnost iz poslovanja je v letu 2013 znašala manj kot odstotek, kar je bila posledica nižjega dobička iz poslovanja glede na leto 2012.

3.3.3.3 Čista dobičkonosnost prihodkov od prodaje

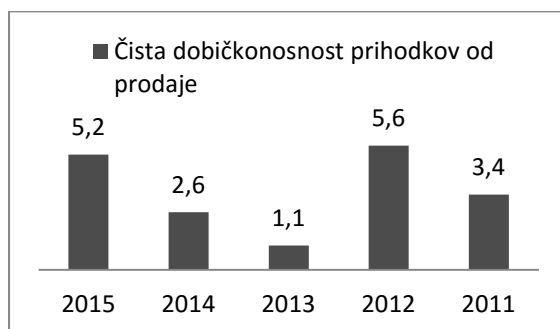
Čista dobičkonosnost prihodkov od prodaje = čisti dobiček / čisti prihodki od prodaje (6)

Kazalnik (6) nam pove, koliko čistega dobička oziroma čiste izgube je bilo ustvarjene na vsako enoto prihodkov od prodaje. Kazalnik izračunamo tako, da čisti dobiček primerjamo s čistimi prihodki od prodaje.

Tabela 15: Čista dobičkonosnost prihodkov od prodaje

V EUR	2015	2014	2013	2012	2011
Čisti dobiček	271.272	116.217	40.763	180.772	77.489
Čisti prihodki od prodaje	5.199.062	4.465.178	3.696.705	3.216.707	2.275.379
Čista dobičkonosnost prihodkov od prodaje	5,2	2,6	1,1	5,6	3,4

Slika 6: Čista dobičkonosnost prihodkov od prodaje



Kazalnik (6) nam prikaže, da je podjetje imelo v letu 2015 na 100 evrov prihodkov od prodaje 5,2 odstotka čistega dobička, kar je za 2,6 odstotka več kot v letu 2014. V letu 2013 je bila čista dobičkonosnost prihodkov od prodaje glede na leto 2012 nižja za 4,5 odstotka, kar je posledica nižjega čistega dobička.

3.3.3.4 Donosnost sredstev

$$\text{Donosnost sredstev} = \frac{\text{celotni dobiček} + \text{finančni odhodki}}{\text{povprečno stanje sredstev}} \quad (7)$$

Kazalnik (7) prikazuje, kako uspešno je podjetje pri upravljanju sredstev ne glede na to, kako in s kakšnimi stroški so bila ta sredstva pridobljena, saj v števcu k celotnemu dobičku prištejemo še finančne odhodke.

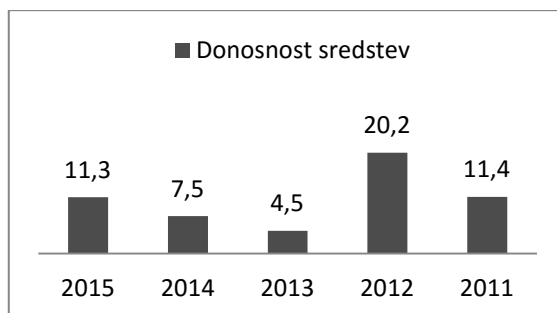
Tabela 16: Donosnost sredstev

V EUR	2015	2014	2013	2012	2011
Celotni dobiček	325.460	137.457	49.593	196.514	79.484
Finančni odhodki	86.168	71.974	28.734	22.544	21.296
Sredstva	3.891.002	3.403.417	2.193.200	1.257.319	908.722
Povprečno stanje sredstev	3.647.210	2.798.309	1.725.260	1.083.021	887.910
Donosnost sredstev	11,3	7,5	4,5	20,2	11,4

Iz kazalnika (7) je razvidno, da je donosnost sredstev leta 2015 znašala 11,3 odstotka in je bila za 3,8 odstotka višja kot leta 2014. Vzrok za povečanje donosnosti sredstev v letu 2015 je bil višji celotni dobiček. V letu 2013 je bila donosnost sredstev 4,5 odstotka. Vzrok

za tako nizko donosnost sredstev v obravnavanem obdobju je bila nizka vrednost celotnega dobička. V letu 2012 je bila donosnost sredstev nekaj več kot 20 odstotkov, kar je posledica visokega celotnega dobička.

Slika 7: Donosnost sredstev



3.3.3.5 Čista dobičkonosnost kapitala

$$\text{Čista dobičkonosnost kapitala} = \text{čisti dobiček} / \text{povprečno stanje kapitala} \quad (8)$$

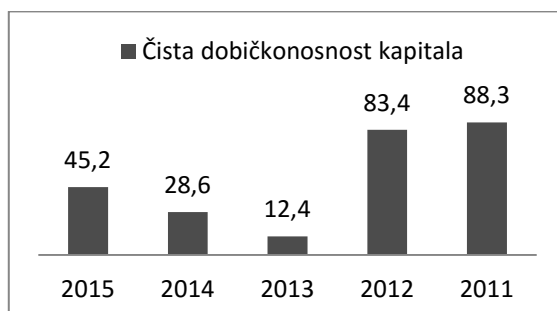
Kazalnik (8) nam pove, koliko denarnih enot je ustvarila ena denarna enota kapitala.

Tabela 17: Čista dobičkonosnost kapitala

V EUR	2015	2014	2013	2012	2011
Čisti dobiček	271.272	116.217	40.763	180.772	77.489
Kapital	735.488	464.216	347.999	307.236	126.464
Povprečno stanje kapitala	599.852	406.108	327.618	216.850	87.719
Čista dobičkonosnost kapitala	45,2	28,6	12,4	83,4	88,3

Pri podjetju opazimo, da je čista dobičkonosnost kapitala od leta 2013 do leta 2015 stalno naraščala. Ta sprememba je posledica vedno višjega čistega dobička na enoto kapitala. V primeru, da bi podjetje poslovalo na borzi, bi lastniki podjetja lahko zaslužili 45,2 odstotka dobička, če bi podjetje kupili po knjigovodski vrednosti in bi podjetje izplačalo celotni čisti dobiček.

Slika 8: Čista dobičkonosnost kapitala



SKLEP

Podjetje Elisa Mengeš d.o.o. je uspešno proizvodno podjetje, ki premaguje najzahtevnejše ovire pri svojem poslovanju. V podjetju intenzivno razvijajo svojo blagovno znamko, ki prinaša dodatno vrednost proizvodom. Vsi izdelki so visokokakovostni ne glede na to, ali jih podjetje prodaja pod svojo blagovno znamko ali proizvaja po željah kupcev.

Z vodoravno analizo bilance stanja smo ugotovili, da so se sredstva v primerjavi z predhodnim letom povečala za 14 odstotkov ter da je njihova vrednost konec leta 2015 znašala 3.891.002 evrov. Pri analizi obveznosti do virov sredstev smo ugotovili, da se je kapital konec leta 2015 glede na konec leta 2014 povečal za 58 odstotkov. Največji vpliv na povečanje kapitala je imel čisti dobiček poslovnega leta, ki je leta 2015 znašal 271.272 evrov.

V nadaljevanju smo analizirali izkaz poslovnega izida in ugotovili, da je podjetje leta 2015 imelo 133 odstotkov več čistega dobička kot leta 2014. Pri analizi poslovnih prihodkov smo ugotovili, da je podjetje povečalo svoje prihodke za 1.088.208 evrov. Prihodki od prodaje so se povečali za 733.884 evrov, drugi prihodki pa so znašali 354.324 evrov. Drugi prihodki so nastali zaradi prodaje nepremičnine nad njeno knjigovodsko vrednostjo.

Pri analizi podjetja s kazalniki smo ugotovili, da je podjetje leta 2015 imelo večji delež kapitala med obveznostmi do virov sredstev. Glavni vzrok za povečanje kazalnika je čisti dobiček poslovnega leta ter preneseni dobiček. Kazalnik obračanja terjatev je znašal 14, kar pomeni, da so kupci poravnali terjatve povprečno v 26 dneh. Koeficient obračanja obveznosti do dobaviteljev je znašal 10, kar pomeni, da so bile obveznosti do dobaviteljev poravnane povprečno v 35 dneh.

Kazalci dobičkonosnosti kažejo na to, da je poslovanje podjetja vsako leto boljše. Dobičkonosnost iz poslovanja je leta 2015 znašala 7,3 odstotka in se je glede na predhodno leto povečala za 4,9 odstotka. Čista dobičkonosnost prihodkov od prodaje je leta 2015 znašala 5,2 odstotka in se je glede na leto 2014 povečala za 2,6 odstotka. Donosnost sredstev se je leta 2015 povečala za 3,8 odstotka v primerjavi z letom 2014. Čista dobičkonosnost kapitala je znašala 45,2 odstotka in se je glede na leto 2014 povečala za 16,6 odstotka.

LITERATURA IN VIRI

1. Elisa Mengeš d.o.o. (2011). *Bilanca stanja podjetja Elisa Mengeš d.o.o. za leto 2011* (interno gradivo). Kranj: Elisa Mengeš d.o.o.
2. Elisa Mengeš d.o.o. (2012). *Bilanca stanja podjetja Elisa Mengeš d.o.o. za leto 2012* (interno gradivo). Kranj: Elisa Mengeš d.o.o.
3. Elisa Mengeš d.o.o. (2013). *Bilanca stanja podjetja Elisa Mengeš d.o.o. za leto 2013* (interno gradivo). Kranj: Elisa Mengeš d.o.o.
4. Elisa Mengeš d.o.o. (2014). *Bilanca stanja podjetja Elisa Mengeš d.o.o. za leto 2014* (interno gradivo). Kranj: Elisa Mengeš d.o.o.
5. Elisa Mengeš d.o.o. (2015). *Bilanca stanja podjetja Elisa Mengeš d.o.o. za leto 2015* (interno gradivo). Kranj: Elisa Mengeš d.o.o.
6. Elisa Mengeš d.o.o. (2011). *Izkaz poslovnega izida podjetja Elisa Mengeš d.o.o. za leto 2011* (interno gradivo). Kranj: Elisa Mengeš d.o.o.
7. Elisa Mengeš d.o.o. (2012). *Izkaz poslovnega izida podjetja Elisa Mengeš d.o.o. za leto 2012* (interno gradivo). Kranj: Elisa Mengeš d.o.o.
8. Elisa Mengeš d.o.o. (2013). *Izkaz poslovnega izida podjetja Elisa Mengeš d.o.o. za leto 2013* (interno gradivo). Kranj: Elisa Mengeš d.o.o.
9. Elisa Mengeš d.o.o. (2014). *Izkaz poslovnega izida podjetja Elisa Mengeš d.o.o. za leto 2014* (interno gradivo). Kranj: Elisa Mengeš d.o.o.
10. Elisa Mengeš d.o.o. (2015). *Izkaz poslovnega izida podjetja Elisa Mengeš d.o.o. za leto 2015* (interno gradivo). Kranj: Elisa Mengeš d.o.o.
11. Igličar, A., & Hočevnar, M. (2011). *Računovodstvo za managerje – (druga popravljena in dopolnjena izdaja)*. Ljubljana: GV Založba.
12. Koletnik, F., & Koželj, S. (2008). *Redni in posebni računovodski izkazi*, 2. dopolnjena izdaja. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije
13. Odar, M. (2011). Računovodsko poročanje za leto 2011. *Revija Iks*, XXXIX(1–2), str. 12–16.
14. Odar, M., Hieng, R., Koželj, S., Prusnik, M., & Zupančič, V. (2011). *Finančno računovodstvo za družbe*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
15. Pravno informacijski sistem. (b.l.). *Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-2)*. Najdeno 21. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=ZAKO4687>
16. Pravno informacijski sistem. (b.l.). *Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1)*. Najdeno 21. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=ZAKO4291>
17. Slapničar, S. (2008). *Analiza računovodskih izkazov*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
18. Slovenski inštitut za revizijo. (b.l.). *Slovenski računovodski standardi 2016*. Najdeno 21. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.si-revizija.si/sites/default/files/standardi/srs-2016-www.pdf>