

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

ZAKLJUČNA PROJEKTNA NALOGA

MARTINA ČERNAČ

KOPER, 2016

UNIVERZA NA PRIMORSKEM
FAKULTETA ZA MANAGEMENT

Zaključna projektna naloga

ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA
PODJETJA

Martina Černač

Koper, 2016

Mentor: prof. dr. Štefan Bojnec

POVZETEK

Projektna naloga obravnava analizo poslovanja izbranega podjetja, katere namen je s pomočjo primerjave različnih kazalnikov ugotoviti, kako uspešno je poslovalo podjetje v letih 2013-2015. V prvem delu naloge so predstavljene poslovne prvine, kjer so analizirana sredstva in zaposleni, sledi analiza poslovnega uspeha – v tem delu smo analizirali prihodke, odhodke in poslovni izid. Naslednja je analiza financiranja, kjer smo s pomočjo različnih kazalnikov ugotavljali plačilno sposobnost podjetja, njeno finančno stabilnost, obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev ter različne kazalnike financiranja. Predzadnja je analiza prodaje in na koncu še analiza poslovne uspešnosti, kjer smo analizirali produktivnost, donosnost in gospodarnost podjetja.

Ključne besede: analiza, kazalniki, poslovanje, podjetje, uspešnost.

SUMMARY

Project work deals with the analysis of the business, the purpose of which is by comparing different indicators to determine how successfully the company operated in the years 2013-2015. In the first part of the thesis are presented the operating elements, where the assets and employees are analysed, then it is followed by an analysis of business success - in this section we analysed the revenues, expenses and profit or loss. The following is an analysis of financing where we used a variety of indicators to determine the ability of the company, its financial stability, the volume and the structure of liabilities and various financial indicators. The penultimate is the analysis of the sales and finally the analysis of business performance, where we analysed the productivity, profitability and efficiency of the company.

Key words: analysis, indicators, business, company, success.

UDK: 657. 375. 1 (043. 2)

VSEBINA

1	Uvod.....	1
1.1	Opredelitev problema in teoretičnih izhodišč	1
1.2	Namen in cilji.....	2
1.3	Metode za doseganje ciljev	2
1.4	Predpostavke in omejitve	3
2	Poslovne prvine	4
2.1	Analiza sredstev	4
2.1.1	Stalna sredstva	5
2.1.2	Gibljava sredstva	6
2.2	Analiza zaposlenih	7
2.2.1	Število zaposlenih.....	8
2.2.2	Zaposleni glede na izobrazbo	9
2.2.3	Zaposleni po oddelkih.....	9
3	Poslovni uspeh.....	10
3.1	Analiza prihodkov.....	10
3.2	Analiza odhodkov	11
3.3	Analiza poslovnega izida	12
4	Analiza financiranja	14
4.1	Plačilna sposobnost	14
4.2	Finančna stabilnost.....	16
4.3	Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev	17
4.4	Kazalniki financiranja	18
5	Analiza prodaje.....	22
5.1	Prodaja po prodajnih trgih.....	23
5.2	Prodaja po programih.....	23
6	Poslovna uspešnost	25
6.1	Analiza produktivnosti dela	25
6.2	Analiza donosnosti ali rentabilnosti.....	26
6.2.1	Donosnost kapitala.....	26
6.2.2	Donosnost sredstev	27
6.2.3	Donosnost kapitala in dolgov	28
6.3	Analiza gospodarnosti ali ekonomičnosti	29
7	Sklep.....	31
	Literatura.....	33
	Viri.....	33
	Priloge.....	35

SLIKE

Slika 1: Členjenost sredstev	4
Slika 2: Povprečno število zaposlenih v letih 2011-2015	8
Slika 3: Členjenost poslovnega sistema	12
Slika 4: Poslovni izid v letih 2013 - 2015	13
Slika 5: Vrednost prodaje podjetja v letih 2012 - 2015.....	22
Slika 6: Prodaja po trgih.....	23
Slika 7: Prodaja po programih.....	24

PREGLEDNICE

Preglednica 1: Obseg in struktura sredstev	5
Preglednica 2: Obseg in struktura stalnih sredstev	6
Preglednica 3: Obseg in struktura gibljivih sredstev	7
Preglednica 4: Struktura zaposlenih po spolu	8
Preglednica 5: Struktura zaposlenih po izobrazbi.....	9
Preglednica 6: Struktura zaposlenih po oddelkih.....	9
Preglednica 7: Obseg in struktura prihodkov.....	11
Preglednica 8: Obseg in struktura odhodkov	12
Preglednica 9: Poslovni izid.....	13
Preglednica 10: Izračun koeficientov likvidnosti.....	16
Preglednica 11: Izračun količnika finančne stabilnosti.....	17
Preglednica 12: Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev	18
Preglednica 13: Izračun kazalnikov financiranja.....	20
Preglednica 14: Izračun produktivnosti dela.....	26
Preglednica 15: Donosnost kapitala.....	27
Preglednica 16: Donosnost sredstev	28
Preglednica 17: Donosnost kapitala in dolgovi.....	28
Preglednica 18: Izračun celotne gospodarnosti.....	29
Preglednica 19: Izračun gospodarnosti poslovanja.....	30
Preglednica 20: Bilanca stanja podjetja v obdobju 2012 – 2015	37
Preglednica 21: Izkaz poslovnega izida podjetja za obdobje 2012 – 2015.....	39

KRAJŠAVE

AJPES	Agencija RS za javnopravne evidence in storitve
ROE	donosnost kapitala (return on equity)
ROA	donosnost sredstev (return on assets)
ROI	donosnost naložb (return on investment)
ABC program	izdelava orodnih plošč
CNC program	CNC obdelave ohišja orodij

1 UVOD

Analiza poslovanja je zahtevna in pomembna naloga v podjetju, saj kakovostno pripravljena analiza pomaga pri oblikovanju merljivih in primerljivih ciljev poslovanja v prihodnosti. S pomočjo analize poslovanja preteklih obdobj lahko velikokrat predvidimo njegovo poslovanje v prihodnosti. Če je podjetje uspešno poslovalo v preteklosti, lahko predvidimo, da bo njegovo poslovanje uspešno tudi v prihodnje.

Beseda analiza je grškega izvora (analysis) in je prvotno pomenila členitev neke enote ali celote na več sestavnih delov. Kasneje je beseda dobila širši pomen, kot npr. pojasnjevanje, presojanje, ocenjevanje, ugotavljanje, raziskovanje (Bergant 2007).

V literaturi najdemo številne opredelitve analize poslovanja. Večina avtorjev se naslanja na Lipovca, ki pravi, da je poslovna analiza proces, ki temelji na globljem spoznavanju podjetja in njegovih značilnosti, ter nam služi kot orodje pri odločanju o izboljšavi poslovne uspešnosti (Lipovec 1983). Turk za analizo poslovanja predlaga pojem proučevanje poslovanja, ki vsebuje tudi predlaganje ukrepov za izboljšave (Turk, Melavc in Korošec 2004). Kljub različnim razlagam pa avtorji dajejo poudarek osnovni značilnosti analize poslovanja, to je metoda spoznavanja.

Analize o poslovanju podjetja ne moremo delati neposredno, pač pa potrebujemo določene podatke, ki izkazujejo realno sliko poslovanja podjetja. Podatki morajo biti kakovostni in na razpolago. Podatki so lahko pridobljeni zunaj (podatki o dobaviteljih, tujih trgih, konkurenci) ali znotraj podjetja.

1.1 Opredelitev problema in teoretičnih izhodišč

Za današnji obstoj podjetja na trgu so potrebna nenehna prilagajanja in hitri odzivi na spremembe okolja, v katerem podjetje deluje. Pri tem si podjetje lahko pomaga tako, da naredi analizo poslovanja, v kateri razišče svoje prednosti in slabosti, svoje dobavitelje, konkurenco in kupce.

Rečemo lahko, da analiza poslovanja zajema tako ocenjevanje kot tudi načrtovanje poslovanja. Pri izdelavi analize si tako pomagamo z letnimi računovodskimi izkazi, kot sta bilanca stanja in izkaz uspeha (Pučko 2004).

Pomembno je, da pridobljene informacije pravilno razumemo in vrednotimo ter odkrijemo njihov pomen. Ne smemo pozabiti na to, da spreten podjetnik lahko podatke prilagodi sebi v prid, ter tako slabo poslovanje podjetja prikrije in prikaže v pozitivnejšem stanju (Bojnec, in drugi 2007).

S svojo zaključno projektno nalogo smo analizirali poslovanje izbranega podjetja v obdobju 2013-2015 ter tako podali ugotovitve in napovedi za bodoče poslovanje. Ugotovili smo, kako uspešno je poslovanje tega podjetja ter kakšne so njegove možnosti za razvoj in rast v prihodnosti.

V zaključni projektni nalogi smo tako analizirali:

- poslovne prvine: stalna in gibljiva sredstva ter zaposlene,
- poslovni uspeh: prihodke, odhodke in poslovni izid,
- poslovno uspešnost: produktivnost dela, donosnost in gospodarnost,
- financiranje poslovanja: plačilno sposobnost, finančno stabilnost, obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev in kazalnike financiranja,
- prodajo: obseg in strukturo prodaje.

1.2 Namen in cilji

Namen: Preučiti ekonomsko literaturo in zakonske predpise ter na podlagi le-teh izdelati analizo poslovanja za konkretno podjetje.

Cilji:

Ugotoviti, v katerem letu je podjetje bolje poslovalo ter kateri dejavniki so vplivali na poslovanje.

Proučiti dinamiko gibanja prihodkov, odhodkov in poslovnega izida ter s pomočjo koeficientov proizvodnosti, gospodarnosti, donosnosti in plačilne sposobnosti oceniti uspešnost poslovanja podjetja.

Ugotoviti prednosti in slabosti poslovanja ter podati predloge za povečanje uspešnosti poslovanja podjetja.

1.3 Metode za doseganje ciljev

Teoretični del zaključne projektne naloge smo izdelali s pomočjo domače literature. Pri tem smo uporabili metodo kompilacije, kjer smo povzemali mnenja in znanja različnih avtorjev; metodo deskripcije, kjer smo opisali posamezne pojme ter komparativno metodo, kjer smo določene trditve posplošili. V empiričnem delu pa smo uporabili sekundarne podatke: letna poročila in računovodske izkaze izbranega podjetja za leta 2013, 2014 in 2015, katere smo prikazali grafično in jih podkrepili z razlago. Ta leta smo izbrali zato, ker je bilo podjetje takrat nominirano in nagrajeno za hitro rastoče podjetje. V tem delu prevladuje predvsem analitičen pristop raziskovanja.

1.4 Predpostavke in omejitve

Predpostavljamo, da bodo pridobljeni podatki resnični in točni, obdelani skladno z računovodskimi standardi v Republiki Sloveniji, ter odražajo resnično sliko premoženjskega in finančnega stanja podjetja.

Omejili smo se na poslovanje le enega podjetja v določenem časovnem obdobju. Podjetje uvrščamo v orodjarsko panogo. Gre za majhno hitrorastoče podjetje, katerega lastništvo je razdeljeno med štiri vlagatelje. Omejeni smo tudi pri pridobitvi podatkov podjetja zaradi varovanja poslovne skrivnosti podjetja.

2 POSLOVNE PRVINE

Poslovne prvine običajno razvrščamo na:

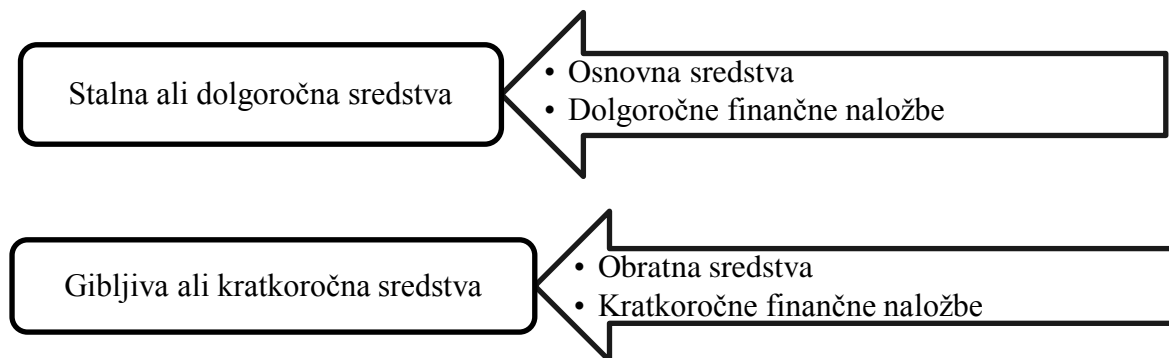
- delovna sredstva (parcele, stavbe, stroji, dolgoletni nasadi, osnovna čreda, drobni inventar),
- predmete dela (osnovni, pomožni in potrošni material, energija, nedokončani proizvodi, polproizvodi),
- delo,
- storitve (Rebernik 1999).

Ciljev poslovnega procesa ne moremo uresničiti brez vzajemnega sodelovanja poslovnih prvin, pri tem je pomembno, da so prvine poslovnega procesa usklajene po količini, kakovosti in času (Rebernik 1999). Ob smotni uporabi poslovnih prvin podjetje posluje z uspešnim poslovnim izidom. Izostanek ene od poslovnih prvin pomeni prekinitev celotnega poslovnega procesa. Prvine se v poslovnem procesu preoblikujejo, količinsko porabijo in fizično porabijo ali obrabijo, kar imenujemo potrošek. Potrošek ovrednoten s ceno pa imenujemo strošek.

V nadaljevanju smo analizirali sredstva in zaposlene.

2.1 Analiza sredstev

Sredstva se v poslovnem procesu stalno preoblikujejo, nekatera hitreje, druga počasneje. Preoblikujejo se iz denarja prek stvari in obračunske oblike nazaj v denar.



Slika 1: Členjenost sredstev

Vir: Hočevar, Igličar in Zaman 2002.

Na sliki 1 lahko vidimo členjenost sredstev. Po hitrosti preobračanja sredstva delimo na osnovna in obratna. Vendar pa ne smemo pozabiti na finančne naložbe, to so sredstva, ki so vložena drugam in so nepovezana s poslovnimi prihodki, ampak so povezana s finančnimi prihodki. Ob upoštevanju finančnih naložb, ki se delijo na kratkoročne in dolgoročne, pa sredstva delimo na gibljiva in stalna. Poleg osnovnih sredstev vsebujejo stalna sredstva tudi

dolgoročne finančne naložbe, gibljava sredstva pa vsebujejo kratkoročne finančne naložbe poleg obratnih sredstev (Hočevar, Igličar in Zaman 2002).

Sredstva so v bilanci stanja prikazana na aktivni strani, zato jih imenujemo tudi aktiva organizacije, kjer je razvidno, kaj ima podjetje v gospodarskem lastništvu. S pasivne strani bilance stanja pa je razvidno, kdo je pravni lastnik teh sredstev. Torej če hočemo ugotoviti, koliko sredstev ima organizacija v pravnem in koliko v gospodarskem lastništvu, moramo preučiti pasivno in aktivno stran bilance stanja (Turk, Kavčič, in drugi 2004).

Preglednica 1: Obseg in struktura sredstev

	2012		2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/2013	2015/2014	
Stalna sredstva	2.159.680	2.904.125	2.915.788	3.507.704	3.546.617	4.587.300	4.633.557	121,6	130,7	
Gibljava sredstva	1.936.094	2.406.894	2.416.560	2.855.109	2.886.783	4.379.452	4.423.613	119,5	153,2	
SKUPAJ SREDSTVA	4.095.774	5.311.019	5.332.348	6.362.813	6.433.400	8.966.752	9.057.169	120,7	140,8	

Vir: Preglednica 2 in Preglednica 3.

Preglednica 1 prikazuje vsa sredstva podjetja od leta 2012 do 2015. Sredstva podjetja so se leta 2014 glede na leto prej povišala za 20,65 %, v leta 2015 pa povečala za 40,78 % glede na leto 2014. Stalna sredstva so bila leta 2014 glede na leto 2013 za 21,63 % višja, leta 2015 pa 30,65% glede na leto 2014. Gibljiva sredstva pa so se leta 2014 v primerjavi z letom 2013 povišala za 19,46 %, v naslednjem letu pa zvišala za 53,24 %.

2.1.1 Stalna sredstva

V preglednici 2 je prikazana delitev stalnih sredstev in njihov obseg. Stalna sredstva delimo na neopredmetena dolgoročna sredstva, opredmetena osnovna sredstva in dolgoročne finančne naložbe (drugim dana dolgoročna posojila, dolgoročni depoziti). Opredmetena osnovna sredstva so se leta 2014 v primerjavi s prejšnjim letom zvečala za 17,42 %, leta 2015 glede na leto 2014 pa povišala za 22,44 %. Podjetje je bilo v letu 2012 in 2013 brez neopredmetenih dolgoročnih sredstev, dolgoročnih finančnih naložb in odloženih terjatev za davek. Najbolj so se povečale dolgoročne finančne naložbe, leta 2015 so se glede na leto prej povečale za kar 998,9 %.

Neopredmetena osnovna sredstva v obravnavanem podjetju se nanašajo na pridobitev licenčin za nova osnovna sredstva in nadgradnjo obstoječega programa za spremljanje proizvodnje ter finančnega programa za računovodstvo in finance. Neopredmetena osnovna sredstva niso zastavljena. Opredmetena osnovna sredstva pa predstavljajo nakup zemljišča z objektom, dokončanje skladiščnega prostora k proizvodni hali, nakup proizvodne in transportne opreme (AJ PES 2016a).

Preglednica 2: Obseg in struktura stalnih sredstev

STALNA SREDSTVA	2012		2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/ 2013	2015/ 2014	
Neopredmetena dolgoročna sredstva	0	0	0	86.521	87.481	102.524	103.558	0	118,4	
Opredmetena osnovna sredstva	2.159.680	2.904.125	2.915.788	3.386.227	3.423.793	4.150.315	4.192.165	117,4	122,4	
Dolgoročne finančne naložbe	0	0	0	30.000	30.333	330.000	333.328	0	1098,9	
Odložene terjatve za davek	0	0	0	4.956	5.011	4.461	4.506	0	89,9	
SKUPAJ	2.159.680	2.904.125	2.915.788	3.507.704	3.546.617	4.587.300	4.633.557	121,6	130,7	

Vir: AJ PES 2014a, 2015b, 2016b.

2.1.2 Gibljiva sredstva

Gibljiva sredstva sestavljajo: zaloge, kratkoročne in dolgoročne poslovne terjatve, kratkoročne finančne naložbe (delnice in kapitalski deleži drugih podjetij, drugim dana kratkoročna posojila), denarna sredstva in aktivne časovne razmejitve (Koletnik in Koželj 2007).

Preglednica 3 prikazuje obseg in strukturo gibljivih sredstev. Kratkoročne poslovne terjatve so se v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 zvišale za 11,05 %, leta 2015 pa povečale za 50,38 % glede na prejšnje leto. Zaloge so se leta 2014 v primerjavi z letom prej zvečale za 53,19 %, v letu 2015 pa povečale za 11,02 % glede na prejšnje leto. Kratkoročne finančne naložbe so se v letu 2014 glede na leto 2013 povečale za 14,72 %, leta 2015 glede na predhodno leto pa povečale iz 4.569 € na 528.090 €. Denarna sredstva so se leta 2014 glede

na leto prej povečala za 73,79 %, leta 2015 glede na leto prej pa zmanjšala za celih 50 %. Aktivne časovne razmejitve pa so se leta 2015 v primerjavi z letom 2014 povečale za 230,69 %.

Preglednica 3: Obseg in struktura gibljivih sredstev

GIBLJIVA SREDSTV A	2012		2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/2 013	2015/20 14	
Zaloge	101.228	208.737	209.575	317.532	321.055	352.866	356.424	153,19	111,02	
Kratkoročne finančne naložbe	3.761	3.967	3.983	4.519	4.569	522.827	528.099	114,72	11557,9 7	
Kratkoročne poslovne terjatve	1.754.6 25	2.014.3 97	2.022.4 87	2.221.4 20	2.246.0 64	3.343.9 28	3.377.6 47	111,05	150,38	
Denarna sredstva	76.480	179.793	180.515	310.271	313.713	155.306	156.872	173,79	50,00	
Aktivne časovne razmejitve	0	0	0	1.367	1.382	4.525	4.571	0	330,69	
SKUPAJ	1.936.0 94	2.406.8 94	2.416.5 60	2.855.1 09	2.886.7 83	4.379.4 52	4.423.6 13	119,46	153,24	

Vir: AJPES 2014a, 2015b, 2016b.

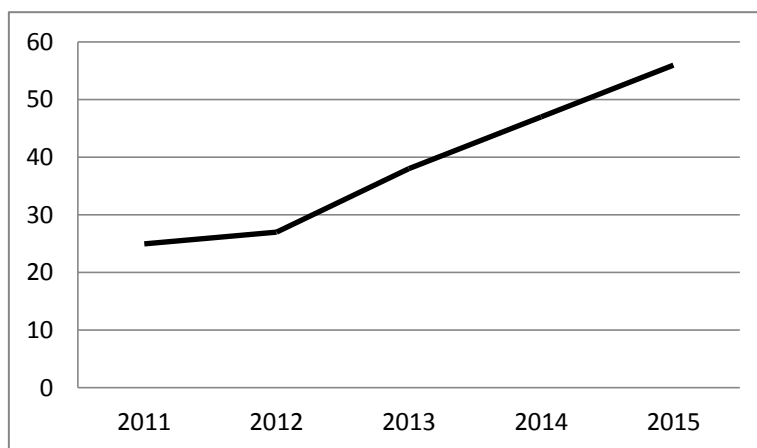
2.2 Analiza zaposlenih

Zaposleni v organizaciji predstavljajo določen delovni potencial, ki pomembno vpliva na uspešno poslovanje organizacije, zato moramo tudi njim nameniti zadostno mero pozornosti. Potrebno je spremljati in ocenjevati: obseg zaposlenih (povprečno število zaposlenih) in njihovo strukturo (struktura po izmenah, po organizacijskih enotah, spolu, starosti, izobrazbi, kvalificiranosti), dinamiko kadra (fluktuacija), izkoriščanje delovnega časa (število plačanih opravljenih ur, število plačanih neopravljenih ur), različne proizvodne lastnosti kadra (povprečno število: vajencev na kvalificiranega delavca, zaposlenih na višje ali visoko izobraženega, proizvodnih delavcev na delovodjo, tehnikov na inženirja) in tehnično opremljenost dela (Pučko 2001).

V podjetju se zavedajo, da zadovoljstvo zaposlenih predstavlja ključni pomen za razvijanje in uspešno delovanje družbe. Podjetje zato redno izplačuje plače svojim zaposlenim, jih dodatno nagraduje z izplačilom nagrad za uspešno delo, omogoča napredovanje na zahtevnejše

delovno mesto, novo zaposlenim nudi uvajanje v delo in jim zagotavlja varno delovno okolje (AJPES 2016a).

Kot lahko vidimo iz slike 2, se je z leti povečevalo tudi povprečno število zaposlenih. Na koncu leta 2015 je podjetje zaposlovalo 61 ljudi, vendar je bilo v povprečju zaposlenih 56 ljudi.



Slika 2: Povprečno število zaposlenih v letih 2011-2015

Vir: AJPES 2016a.

V nadaljevanju smo analizirali zaposlene po spolu, po stopnji izobrazbe in po oddelkih, v katerih delujejo.

2.2.1 Število zaposlenih

Preglednica 4 prikazuje število zaposlenih glede na spol. Kot lahko vidimo, je v podjetju dobrih 96 % zaposlenih moškega spola in le 4% ženskega. Število moških se je leta 2015 zvečalo za 18 % glede na leto prej, število žensk pa je ostalo nespremenjeno.

Preglednica 4: Struktura zaposlenih po spolu

	2014	2015
Moški	50	59
Ženske	2	2
SKUPAJ	52	61

Vir: AJPES 2016a.

2.2.2 Zaposleni glede na izobrazbo

Preglednica 5: Struktura zaposlenih po izobrazbi

	2014	2015
VI. stopnja izobrazbe	4	3
V. stopnja izobrazbe	15	25
IV. ali nižja stopnja izobrazbe	33	33
SKUPAJ	52	61

Vir: AJPES 2016a.

V podjetju ima večina zaposlenih IV. ali nižjo stopnjo izobrazbe, kot lahko vidimo v preglednici 5, je bil delež v letu 2014 63,46 %, v letu 2015 pa 54,10 %. Manj je tistih s V. stopnjo izobrazbe, v letu 2014 je bil delež teh 28,85 %, v naslednjem letu pa 40,98 %. Najmanj je pa tistih, ki imajo VI. stopnjo izobrazbe. V letu 2014 je bil njihov delež 7,69 %, naslednje leto pa 4,92 %.

2.2.3 Zaposleni po oddelkih

Družba ima svoje zaposlene razporejene po štirih oddelkih: v proizvodnji, administraciji, komerciali in poslovodstvu. V preglednici 6 lahko vidimo, da je dobrih 88,5 % zaposlenih v proizvodnji, ostalih 11,5 % pa na ostalih treh oddelkih. Proizvodnja se deli še na tri pododdelke: skladišče, oddelek CNC programa in oddelek ABC programa. Največ je zaposlenih v oddelku ABC programa, v letu 2014 je bil delež le-teh 65,22 %, v lanskem letu pa 61,11 %. Sledi oddelek CNC programa, v letu 2014 z 28,26 %, v naslednjem letu pa 27,78 %, ostali so zaposleni v skladišču.

Preglednica 6: Struktura zaposlenih po oddelkih

	2014	2015
Proizvodnja	46	54
Poslovodstvo	2	2
Komerciala	2	4
Administracija	2	1
SKUPAJ	52	61

Vir: AJPES 2016a.

Glede na to, da se podjetje razvija, lahko v prihodnje pričakujemo, da se bo povprečno število zaposlenih z leti še povečevalo. V podjetju je v večji meri zaposlen moški kader, saj gre za fizično napornejše delo, ter tehnološko manj zahtevno delo, saj ima večina zaposlenih IV. stopnjo izobrazbe in takšno povečanje kadra lahko pričakujemo tudi v prihodnje.

3 POSLOVNI USPEH

Poslovni uspeh običajno merimo z dobičkom oz. čistim dobičkom. Dobiček dobimo z razliko med prihodki in odhodki, če jim odštejemo še davek iz dobička, pa dobimo čisti dobiček. Ko je vrednost odhodkov višja od prihodkov, pa podjetje posluje z izgubo (Bojnec, in drugi 2007).

Uspeh dosežemo takrat, kadar uresničimo zadane naloge, vendar pa si lahko pri tem postavimo višje ali nižje cilje. Cilji morajo biti postavljeni neodvisno od naše volje, biti morajo merljivi ter podani v stopnjah, da lahko določimo višino našega uspeha. Ugotavljanje poslovnega uspeha je pomembna naloga v podjetju, ki pripomore k popravilu morebitnih napak poslovanja in preprečuje nadaljnje neuspešno poslovanje (Pučko in Rozman 1993).

Podjetje obstaja in posluje z namenom, da ustvarja poslovni uspeh. Ločimo ekonomski poslovni uspeh poslovanja in tisti uspeh, katerega ugotavlja računovodstvo v organizaciji. *Računovodsko izkazan poslovni uspeh* prikazuje delno sliko dosežkov podjetja, nanaša se na obdobje, ki je krajše od leta dni ter nenatančno opredeljuje ekonomski poslovni uspeh. Računovodstvo poslovni uspeh ugotavlja z izdelavo izkaza (bilance) uspeha, v kateri je prikazano, kako uspeh nastaja, saj imamo vpogled v tokove prihodkov in tokove porabljenih vrednosti, medtem ko nam *ekonomski uspeh poslovanja* kaže razliko med vrednostjo kapitala na koncu obračunskega obdobja ter vloženim kapitalom (Pučko 2001).

V nadaljevanju smo analizirali prihodke, odhodke in poslovni izid obravnavanega podjetja.

3.1 Analiza prihodkov

Prihodki v obračunskem obdobju povečujejo gospodarske koristi s povečanjem sredstev, ali jih zmanjšujejo z dolgovi. Delimo jih na poslovne, finančne in druge prihodke. Poslovni nastanejo s prodajo proizvodov, blaga, materiala ter opravljenih storitev. Finančni so prihodki od naložb. Delimo jih na finančne prihodke odvisne (prejete dividende) in neodvisne (prejete obresti) od poslovnega izida. Drugi prihodki predstavljajo neobičajne postavke, katere zvišujejo poslovni izid podjetja (Slovenski računovodski standardi 2016, 18).

Iz strukture prihodkov, ki je prikazana v preglednici 7, lahko vidimo, da so najvišji del zavzeli prihodki iz poslovanja, ti so se leta 2014 v primerjavi z letom 2013 povečali za 31,74 %, leta 2015 v primerjavi z letom prej pa povečali za 36,13 %. Leta 2014 so se povišali tudi prihodki iz financiranja za 63,67 % v primerjavi z letom 2013, povečali so se tudi v letu 2015 glede na prejšnje leto za 47,20 %. Drugi prihodki pa so se v letu 2014 glede na predhodno leto znižali za 89,60 %.

Preglednica 7: Obseg in struktura prihodkov

PRIHODKI	2012	2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/2013	2015/2014
Poslovni	6.803.142	6.662.014	6.688.769	8.714.949	8.811.630	11.875.665	11.995.415	131,74	136,13
Finančni	616	894	898	1.453	1.469	2.141	2.163	163,67	147,20
Drugi	33.178	60.721	60.965	6.269	6.339	0	0	10,40	0,00
SKUPAJ PRIHODKI	6.836.936	6.723.629	6.750.632	8.722.671	8.819.438	11.877.806	11.997.578	130,65	136,04

Vir: AJPES 2014b, 2015a, 2016c.

3.2 Analiza odhodkov

Odhodki zmanjšujejo gospodarske koristi v obliki manjšanja sredstev ali večanja dolgov v obračunskem obdobju. Prek poslovnega izida učinkujejo na višino celotnega kapitala. Delimo jih na finančne, poslovne in druge odhodke. Finančni in poslovni odhodki se imenujejo tudi redni odhodki (Slovenski računovodski standardi 2016, 17).

Poslovni odhodki vključujejo stroške, ki se nanašajo na prodane proizvode in storitve, nabavno vrednost trgovinskega blaga in materiala, prevrednotenje poslovnih odhodkov in druge poslovne odhodke. Finančni odhodki so sestavljeni iz odhodkov za dane obresti in tečajne razlike za poslovne in finančne obveznosti ter negativne tečajne razlike v zvezi z danimi posojili in terjatvami. Druge odhodke tvorijo neobičajne postavke (izredni odhodki) in ostali odhodki, kateri nižajo poslovni izid (Igličar in Hočevar 2011).

Kot lahko vidimo v preglednici 8, se odhodki obravnavanega podjetja po strukturi v letih 2013 – 2015 niso bistveno spremenili. Obseg skupnih odhodkov se je leta 2014 v primerjavi z letom 2013 povečal za 32,27 %, v letu 2015 glede na prejšnje leto pa povečal za 38,23 %. V strukturi celotnih odhodkov so v obravnavanem obdobju zavzeli najvišji delež poslovni odhodki. Ti so se leta 2014 v primerjavi z letom 2013 povečali za 32,81 %, leta 2015 glede na predhodno leto pa povečali za 38,58 %. Odhodki iz financiranja so se leta 2014 glede na prejšnje leto povečali za 16,48 %, leta 2015 glede na predhodno leto pa zmanjšali za 5,07 %. Drugi odhodki so v letu 2013 predstavljali 0,30 % delež od skupnih odhodkov, v letih 2014 in 2015 pa drugih odhodkov ni bilo.

Preglednica 8: Obseg in struktura odhodkov

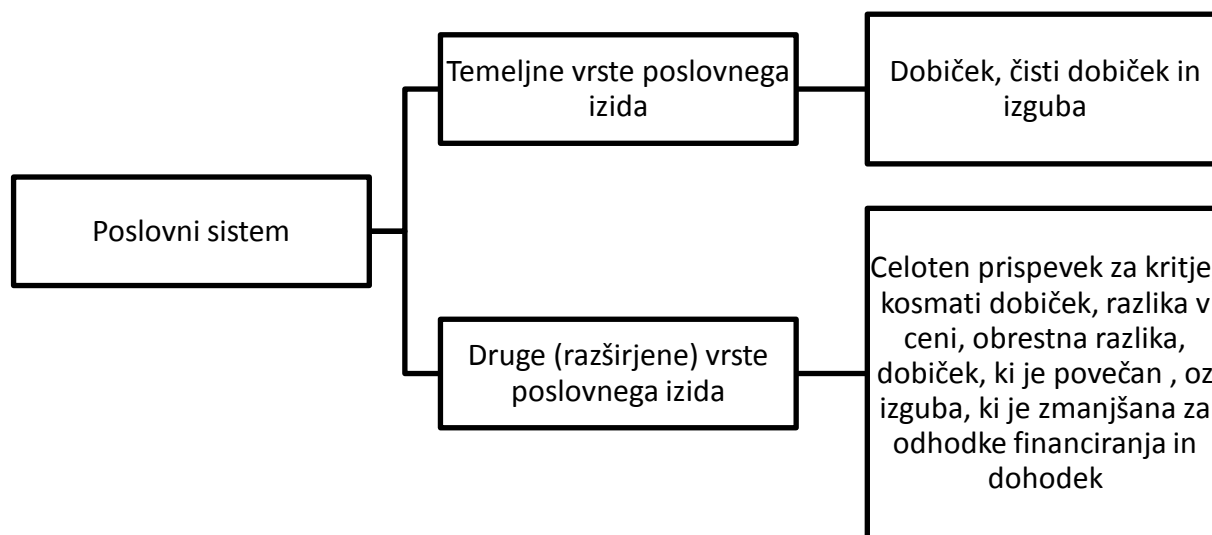
ODHODKI	2012	2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/2013	2015/2014
Poslovni	6.243.510	6.024.325	6.048.519	7.945.056	8.033.196	11.021247	11.132.381	132,81	138,58
Finančni	37.673	56.198	56.424	65.000	65.721	61.766	62.389	116,48	94,93
Drugi	2.131	18.004	18.076	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ODHODKI	6.283.314	6.098.527	6.123.019	8.010.056	8.098.917	11.083.013	11.194.770	132,27	138,23

Vir: AJPES 2014b, 2015a, 2016c.

3.3 Analiza poslovnega izida

Poslovni izid je odštevek odhodkov od prihodkov v določenem obračunskem obdobju. Razlika je lahko pozitivna (dobiček) ali negativna (izguba).

Poslovni izid lahko obravnavamo na ravni poslovnega sistema in na ravni posameznega poslovnega učinka (Milost 2009). Delitev po ravneh poslovnega sistema prikazuje slika 3.



Slika 3: Členjenost poslovnega sistema

Vir: Bojnec in drugi 2007, 223-225.

Pri obravnavi poslovnega izida posameznega poslovnega učinka je treba razlikovati med proizvajalnimi in storitvenimi poslovnimi sistemi na eni strani in trgovinskimi poslovnimi

sistemi na drugi strani. Pri poslovnem učinku oz. enoti trgovinskega blaga pa lahko v vsakem primeru govorimo o dobičku ali izgubi (Milost 2009).

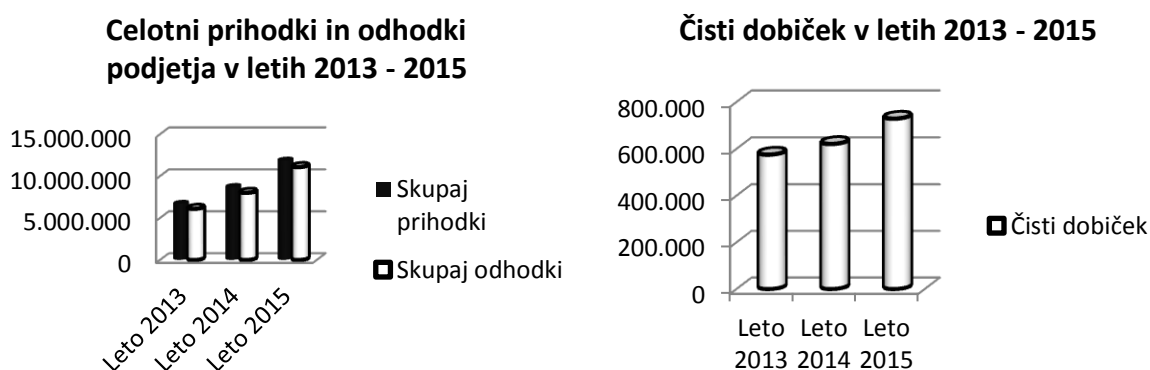
Preglednica 9 prikazuje poslovanje podjetja v treh obravnavanih obdobjih. Kot lahko vidimo, je podjetje poslovalo pozitivno. Podjetje je leta 2013 izkazovalo 577.328 € dobička, leta 2014 je bil višji za 8,68 % v primerjavi s prejšnjim leto, leta 2015 pa se je zvišal še za 17,29 % glede na leto 2014 in bil visok 735.938 €.

Preglednica 9: Poslovni izid

POSLOVNI IZID	2012		2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/2 013	2015/2 014	
Skupaj prihodki	6.836.9 36	6.723.6 29	6.750.6 32	8.722.6 71	8.819.4 38	11.877.8 06	11.997.5 77	130,65	136,04	
Skupaj odhodki	6.283.3 14	6.098.5 27	6.123.0 19	8.010.0 56	8.098.9 17	11.083.0 13	11.194.7 70	132,27	138,23	
Celoten dobiček	553.62 2	625.102	627.612	712.615	720.521	794.793	802.807	114,80	111,42	
Davki iz dobička	44.090	50.083	50.284	92.039	93.060	66.202	66.870	185,07	71,86	
Čisti dobiček poslovnega leta	509.53 2	575.019	577.328	620.576	627.460	728.591	735.938	108,68	117,29	

Vir: AJPES 2014b, 2015a, 2016c.

Slika 4 prikazuje naraščanje prihodkov, odhodkov in čistega dobička v letih 2013 – 2015.



Slika 4: Poslovni izid v letih 2013 - 2015

Vir: Preglednica 9.

4 ANALIZA FINANCIRANJA

Financiranje je delni proces, ki podpira vse ostale delne procese podjetja. Lahko rečemo, da jih preskrbuje s potrebnimi finančnimi sredstvi, saj omogoča nabavo poslovnih prvin (sestavin) in poravnavanje obveznosti, ki jih podjetje ima. Financiranje delimo na pasivno financiranje (nabava finančnih virov oz. sredstev) in aktivno (vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev podjetja) (Pučko 2001).

Funkcija financiranja v širšem smislu vključuje: financiranje (preskrba), definciranje (vračanje), investiranje (preoblikovanje), dezinvestiranje (vračilo nefinančnih sredstev v denar) (Zaman, Hočevnar in Igličar 2007).

Financiranje opazujemo na podlagi bilance stanja sredstev in virov sredstev. Vsa sredstva morajo biti enaka obveznostim do virov sredstev. Vsaka bilanca premoženja ima številne postavke na aktivni in pasivni strani, vendar nekatere od postavk za analitika niso pomembne, zato mora: iz bilance odstraniti vse prikrite rezerve in izgube (prikazati vse postavke čim bolj realno), odstraniti kumulativno izgubo na račun zmanjšanja vrednosti trajnih virov, preizkusiti obstoj formalnega bilančnega ravnovesja (Pučko 2001).

V nadaljevanju smo najprej opredelili plačilno sposobnost in tri koeficiente likvidnosti – koeficient obratne likvidnosti, koeficient hitrega preizkusa likvidnosti in koeficient denarne likvidnosti, nato smo opredelili finančno stabilnost in njen koeficient, obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev in na koncu še kazalnike financiranja - delež kapitala v financiranju, delež dolgov v financiranju, delež trajnega dolgoročnega financiranja, delež kratkoročnega financiranja in kazalnik finančnega vzvoda.

4.1 Plačilna sposobnost

Plačilna sposobnost pomeni poravnavanje obveznosti podjetja ob roku zapadlosti. Plačilna sposobnost je predpogoj za uspešno poslovanje podjetja (Pučko 2001).

Nizka plačilna sposobnost podjetja pomeni manjšo možnost odobritve dodatnega posojila, v primeru da do odobritve pride, pa je obrestna mera toliko višja. Ob nižji vrednosti kazalnikov je tveganje glede plačilne sposobnosti povečano in manjše so možnosti, da bi bilo podjetje zmožno vrniti glavnico in pripadajoče obresti (Zaman, Hočevnar in Igličar 2007).

Pučko za izračun likvidnosti uporablja koeficient obratne likvidnosti, koeficient hitrega preizkusa likvidnosti in koeficient denarne likvidnosti, vsi trije koeficienti so po njegovih formulah izračunani v nadaljevanju.

$$\text{Koefficient obratne likvidnosti} = \frac{\text{obratna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Vir: Pučko 2001, 142.

Vrednost koeficienta obratne likvidnosti naj bi bila vsaj 2, takrat govorimo o likvidnostnem podjetju. Izračunamo ga po zgornji formuli.

$$\text{Koefficient hitrega preizkusa likvidnosti} = \frac{\text{obratna sredstva} - \text{zaloge}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Vir: Pučko 2001, 143.

Koefficient hitrega preizkusa likvidnosti naj bi dosegel vsaj vrednost 1, takrat govorimo o plačilno sposobnem podjetju. Izračunamo ga po formuli, ki je prikazana zgoraj. Vrednost višja od 1 pomeni, da podjetje poleg zalog dolgoročno financira tudi druga kratkoročna sredstva.

$$\text{Koefficient denarne likvidnosti} = \frac{\text{denarna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Vir: Pučko 2001, 143.

Koefficient denarne likvidnosti pa izkazuje višino kratkoročnih obveznosti, ki jih lahko podjetje poravna s svojimi najlikvidnejšimi sredstvi. Njegova optimalna višina naj bi bila vsaj 0,5.

V preglednici 10 so podani izračuni za vse tri kazalnike likvidnosti podjetja v obdobju 2012 – 2015.

Koefficient obratne likvidnosti oz. hitri koefficient je v letu 2013 znašal 1,23, v letu 2014 se je povečal za 2,60 % in je znašal 1,27, v letu 2015 pa se je nekoliko pomanjšal in je znašal 1,12.

Količnik hitrega preizkusa likvidnosti je bil v letih 2013 in 2014 enak in je znašal 1,13, v letu 2015 pa se je nekoliko znižal in dosegel vrednost 1,03. Iz tega lahko sklepamo, da je podjetje plačilno sposobno ter dolgoročno financira tako zaloge kot tudi druga kratkoročna sredstva.

Količnik denarne likvidnosti pa je v letu 2013 znašal 0,09, v naslednjem letu pa se je povišal za 49,33 % in je znašal 0,14, v letu 2015 pa se je zmanjšal za kar 71,07 % in je znašal 0,04. Podjetje optimalne vrednosti ni doseglo le v letu 2015, takrat ni bilo zmožno vseh svojim kratkoročnih obveznosti poravnati s svojimi najlikvidnejšimi sredstvi.

Preglednica 10: Izračun koeficientov likvidnosti

	2012		2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/2013	2015/2014	
Obratna sredstva	1.936.094	2.406.894	2.416.560	2.853.742	2.885.401	4.374.927	4.419.042	119,40	153,15	
Zaloge	101.228	208.737	209.575	317.532	321.055	352.866	356.424	153,19	111,02	
Denarna sredstva	76.480	179.793	180.515	310.271	313.713	155.306	156.872	173,79	50,00	
Kratkoročne obveznosti	1.815.064	1.949.875	1.957.706	2.253.322	2.278.320	3.899.293	3.938.612	116,38	172,87	
Količnik obratne likvidnosti	1,07		1,23		1,27		1,12	102,60	88,59	
Količnik hitrega preizkusa likvidnosti	1,01		1,13		1,13		1,03	99,84	91,64	
Količnik denarne likvidnosti	0,04		0,09		0,14		0,04	149,33	28,93	

Vir: AJPES 2014a, 2015b, 2016b.

4.2 Finančna stabilnost

Finančno stabilnost pojmuje kot zmožnost finančnega sistema za:

- učinkovito in uspešno razporejanje finančnih sredstev,
- učinkovito in uspešno upravljanje s tveganji,
- nemoteno izvajanje drugih funkcij, tudi ko je stabilnost finančnega sistema ogrožena (Pučko 2001).

$$\text{Koeficient finančne stabilnosti} = \frac{\text{dolgoročni viri sredstev}}{\text{dolgoročno vezana sredstva}}$$

Vir: Pučko 2001, 141.

Finančno stabilnost ugotovimo z izračunom dolgoročno vezanih sredstev v števcu in dolgoročnim virom sredstev v imenovalcu. V primeru, ko govorimo o finančni stabilnosti podjetja, ima koeficient vrednost okoli 1. V primeru, da je vrednost nižja od ena, ima podjetje najverjetneje probleme z ohranjanjem likvidnostnega poslovanja, saj se dolgoročno vezana sredstva deloma financirajo s kratkoročnimi viri. Vrednost pa niti ne sme biti dosti višja od 1, saj naj bi takrat podjetje izkazovalo previsoke dolgoročne vire sredstev, kar je nesmiselno (Pučko 2001).

Preglednica 11: Izračun količnika finančne stabilnosti

	2012		2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/2013	2015/2014	
Dolgoročni viri sredstev	1.875.073	3.048.545	3.060.788	3.652.574	3.693.095	4.738.722	4.786.506	120,66	129,61	
Dolgoročna sredstva	2.159.680	2.904.125	2.915.788	3.507.704	3.546.617	4.587.300	4.633.557	120,78	130,65	
Koeficient finančne stabilnosti	0,87		1,05		1,04		1,03	99,05	99,04	

Vir: AJPES 2014a, 2015b, 2016b.

Preglednica 11 prikazuje količnik finančne stabilnosti v letih 2013 - 2015, kot lahko vidimo, je bil višji od 1, torej podjetje dolgoročne vire pokrije z dolgoročnimi sredstvi. V letu 2014 je bil kazalnik za 0,95 % manjši kot prejšnje leto, v letu 2015 pa za 0,96 % manjši kot v letu 2014.

4.3 Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev

Obveznosti do virov sredstev so gospodarske kategorije, ki izkazujejo financiranje poslovanja podjetja. Viri sredstev so fizične ali pravne osebe, katere podjetju omogočijo, da s svojimi dobavami in finančnimi naložbami pridobi sredstva in nemoteno posluje (Igličar in Hočevnar 2011).

Preglednica 12: Obseg in struktura obveznosti do virov sredstev

OBVEZNO STI DO VIROV SREDSTEV	2012	2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/2 013	2015/2 014
Kapital	1.021.256	1.596.274	1.602.685	2.164.445	2.188.457	2.883.349	2.912.424	136,55	133,08
Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev	405.637	312.527	313.782	514.279	519.984	388.547	392.465	165,72	75,48
Dolgoročne obveznosti	853.817	1.452.343	1.458.176	1.430.767	1.446.640	1.795.563	1.813.669	99,21	125,37
Kratkoročne obveznosti	1.815.064	1.949.875	1.957.706	2.253.322	2.278.320	3.899.293	3.938.612	116,38	172,87
Kratkoročne pasivne časovne razmejitev	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ	4.095.774	5.311.019	5.332.348	6.362.813	6.433.400	8.966.752	9.057.169	120,65	140,78

Vir: AJPES 2014a, 2015b, 2016b.

Iz preglednice 12 je razvidno, da so se obveznosti v letu 2014 v primerjavi z letom 2013 zvečale za 20,65 %, v letu 2015 glede na leto prej pa so se povišale za 40,78 %. V vseh treh obravnavanih letih so najvišji del v strukturi obveznosti do virov sredstev predstavljale kratkoročne obveznosti, drugi najvišji del pa je predstavljal kapital. Kratkoročne obveznosti so se v letu 2014 glede na prejšnje prej povišale za 16,38 %, v letu 2015 glede na leto 2014 pa zvišale za 72,87 %, medtem ko se je kapital v letu 2014 dvignil za 36,55 % glede na prejšnje leto, v letu 2015 pa povečal za 33,08 % glede na leto 2014. Dolgoročne obveznosti so se v letu 2014 glede na leto 2013 zmanjšale za 0,79 %, v letu 2015 glede na prejšnje leto pa dvignile za 25,37 %. Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitev so se v letu 2014 glede na leto 2013 povišale za 65,72 %, v letu 2015 pa so se glede na prejšnje leto zmanjšale za 24,52 % glede na leto prej.

4.4 Kazalniki financiranja

»Kazalniki financiranja so usmerjeni v analizo financiranja podjetja, pri tem se postavlja vprašanje, v kolikšni meri naj se podjetje financira s kapitalom in v kolikšni meri z dolgi« (Igličar in Hočevnar 2011).

Kapital je postavka, ki je najpogosteje uporabljena v bilanci stanja. Izračunamo ga kot ostanek sredstev po odštetju vseh dolgov (Turk, Kavčič in drugi 2004).

Hočevar, Igljučar in Zaman za izračunavanje kazalnikov financiranja uporabljajo: delež kapitala v financiranju, delež dolgov v financiranju, delež trajnega dolgoročnega financiranja, delež kratkoročnega financiranja in kazalnik finančnega vzvoda. Formule in izračune za vse našete kazalnike smo prikazali v nadaljevanju naloge.

Delež kapitala v financiranju kaže vrednost, ki jo ima kapital v primerjavi z obveznostmi do virov sredstev.

$$\text{Delež kapitala v financiranju} = \frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$

Vir: Hočevar, Igljučar in Zaman 2002, 390.

Višji je delež kapitala, manjša je finančna tveganost za upnike, saj višji del tveganja nosi lastnik. Višja kot je finančna tveganost, višjo dobičkonosnost kapitala pričakujemo.

Delež dolgov v financiranju, ki se izračuna po spodnji formuli, pa kaže, kolikšen del sredstev podjetje financira z dolgovi.

$$\text{Delež dolgov v financiranju} = \frac{\text{dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$

Vir: Hočevar, Igljučar in Zaman 2002, 391.

Pove nam velikost finančne odvisnosti od zunanjih virov financiranja. Posojilodajalcem je bolje, če je vrednost kazalnika čim nižja, kar predstavlja nižje tveganje, ko je potrebno glavnico vrniti (Igljučar in Hočevar 2011).

»Delež trajnega dolgoročnega financiranja kaže delež financiranja sredstev s trajnimi in dolgoročnimi viri«.

$$\text{Delež trajnega dolg. financiranja} = \frac{\text{kapital} + \text{dolg. rezervacije} + \text{dolg. dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$

Vir: Hočevar, Igljučar in Zaman 2002, 392.

Delež kratkoročnega financiranja se izračuna po spodnji enačbi.

$$\text{Delež kratkoročnega financiranja} = \frac{\text{pasivne časovne razmejitve} + \text{kratkoročni dolgovi}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$

Vir: Hočevar, Igljučar in Zaman 2002, 392.

Velja enačba: delež trajnega dolgoročnega financiranja + delež kratkoročnega financiranja = 100. Pri tem pomeni, če se poveča delež dolgoročnega financiranja, se delež kratkoročnega financiranja zmanjša (Hočevar, Igljučar in Zaman 2002).

Kazalnik finančnega vzvoda pa lahko zapišemo kot razmerje med dolgovi in kapitalom.

$$\text{Kazalniki finančnega vzvoda} = \frac{\text{dolgovi}}{\text{kapital}}$$

Vir: Zaman, Hočevar in Igličar 2007, 288.

Večja ko je vrednost kazalnika finančnega vzvoda, višji je obseg dolgov med viri financiranja, ter posledično se poveča tudi finančno tveganje. Ko kazalnik doseže vrednost 1, ima podjetje ravno enak obseg dolgov in kapitala (Igličar in Hočevar 2011).

Preglednica 13 prikazuje 30,06 % delež kapitala v financiranju leta 2013, leta 2014 se je povečala na 34,02 %, naslednje leto pa zmanjšala na 32,16 %. Delež dolgov v financiranju je leta 2014 v primerjavi s prejšnjim letom upadel za 9,61 %, v letu 2015 glede na leto 2014 pa narasel za 9,69 %. Delež trajnega in dolgoročnega financiranja je v letu 2014 glede na leto 2013 narasel za 0,01 % in je znašal 57,41 %, v letu 2015 pa se je glede na prejšnje leto znižal za 7,94 %, in je znašal 52,85 %. Strukturni delež financiranja iz kratkoročnih virov je bil leta 2013 42,60 %, leta 2014 je delež malo upadel na 42,59 %, v letu 2015 pa narasel na 47,15 %.

Preglednica 13: Izračun kazalnikov financiranja

	2012		2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/ 2013	2015/ 2014	
Kapital	1.021.256	1.596.274	1.602.685	2.164.445	2.188.457	2.883.349	2.912.424	136,55	133,08	
Rezervacije	0	0	0	57.362	57.998	59.810	60.413	0,00	104,16	
Dolgovi (krat. in dolg.)	2.668.881	3.402.218	3.415.882	3.684.089	3.724.959	5.694.856	5.752.281	109,05	154,43	
Obveznosti do virov sredstev	4.095.774	5.311.019	5.332.348	6.362.813	6.433.400	8.966.752	9.057.169	120,65	140,78	
Dolgoročni dolgovi	853.817	1.452.343	1.458.176	1.430.767	1.446.640	1.795.563	1.813.669	99,21	125,37	
Kratkoročni dolgovi	1.815.064	1.949.875	1.957.706	2.253.322	2.278.320	3.899.293	3.938.612	116,38	172,87	
Pasivne časovne razmejitev	405.637	312.527	313.782	456.917	461.986	328.737	332.052	147,23	71,87	

»se nadaljuje«

»Nadaljevanje«						
	2012	2013	2014	2015	Indeks	
					2014/2013	2015/2014
<i>Delež kapitala v financiranju (v %)</i>	24,93	30,06	34,02	32,16	113,18	94,53
<i>Delež dolgov v financiranju (v %)</i>	65,16	64,06	57,90	63,51	90,39	109,69
<i>Delež trajnega in dolg. financiranja (v %)</i>	45,78	57,40	57,41	52,85	100,01	92,06
<i>Delež kratkoročnega financiranja (v %)</i>	54,22	42,60	42,59	47,15	99,99	110,70
<i>Kazalnik finančnega vzvoda</i>	261,33	213,13	170,21	197,51	79,86	116,04

Vir: AJ PES 2014a, 2015b, 2016b.

Kazalnik finančnega vzvoda se je leta 2014 pomanjšal za 20,14 % glede na predhodno leto, leta 2015 pa povečal za 16,04 % v primerjavi z letom prej. Kazalnik nam pove, da je imelo podjetje leta 2013 na eno denarno enoto kapitala 2,1313 denarne enote dolga, leta 2014 na eno denarno enoto kapitala 1,7021 denarne enote dolga, v letu 2015 pa na eno denarno enoto kapitala 1,9751 denarne enote dolga.

Ugotovili smo, da je bilo podjetje v vseh treh letih plačilno sposobno ter finančno stabilno, saj je bil količnik nekoliko večji od 1, kar pomeni, da podjetje nima problemov z ohranjanjem likvidnostnega poslovanja.

5 ANALIZA PRODAJE

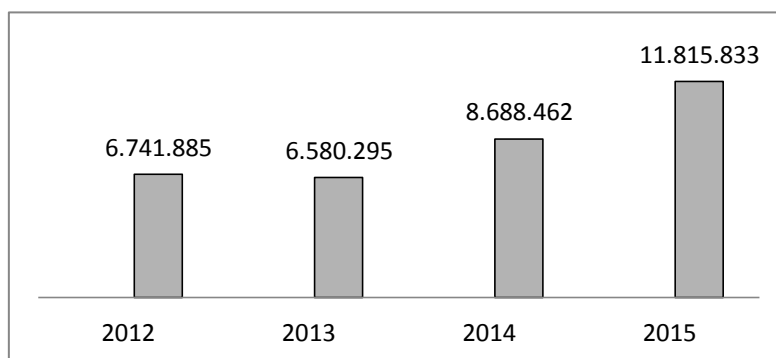
Prodaja je poznana kot temeljna funkcija podjetja in zaključuje poslovni proces. Proizvodom in storitvam omogoča pretvorbo v terjatve do kupcev, te pa se kasneje s plačilom pretvorijo v denar. S prodajo prehajajo proizvodi v last kupca (Rebernik 1999).

Proces prodaje lahko razčlenimo na postopek pošiljanja ponudb, na sprejem naročil, pripravo pošte, odpremo, fakturiranje in izterjavo terjatev. Prodaja je soodvisna tako od subjektivnih (sposobnosti in prizadevnosti prodajalcev) kot tudi objektivnih (razmer na trgu, potrebe kupcev, stopnje razvitosti gospodarstva) dejavnikov. Za spremljanje in ocenjevanje prodaje so pomembnejši subjektivni dejavniki.

Prodajo je potrebno spremljati tudi z vidika enakomernosti razporeditve glede na časovna obdobja, saj ta v večini podjetij ni razporejena enakomerno čez celo leto. Neenakomerna prodaja prinaša večje stroške in več težav za prodajno osebje, zato je pomembno, da ugotovljamo obseg prodaje v krajših zaporednih obdobjih, kot so dan, teden, mesec. S primerjanjem povprečnega in dejanskega obsega prodaje po krajših obdobjih ugotovimo, v kakšni smeri teče prodaja v podjetju.

V nadaljevanju smo analizirali celotno prodajo podjetja v letih 2012 – 2015, prodajo glede na prodajne trge in prodajo po prodajnih programih.

Prodaja je bila v letu 2015 uspešna, njena vrednost je znašala okrog 11,8 mio EUR, kar je 3,1 mio EUR več kot lansko leto ter 24 % več od planirane prodaje. Prodaja se je povečala predvsem na nemškem trgu, za kar 50 % več kot leta 2014. Število tujih kupcev se je iz števila 19 v letu 2014 povzpelo na 49 v letu 2015. K pridobitvi novih kupcev je pripomogla predvsem udeležba na raznih mednarodnih sejmih po Evropi, katerih so se udeležili predstavniki podjetja.



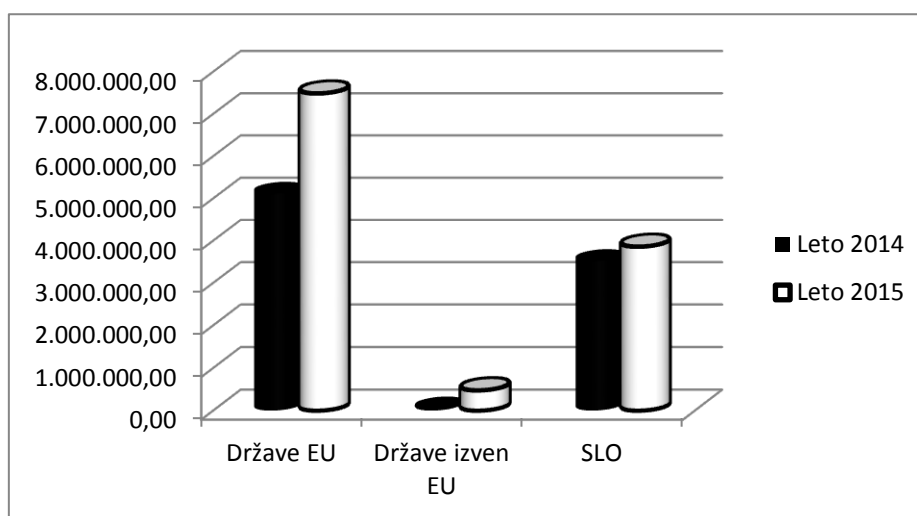
Slika 5: Vrednost prodaje podjetja v letih 2012 - 2015

Vir: AJPES 2016a.

Slika 5 prikazuje prodajo od leta 2012 do leta 2015. Kot lahko vidimo, je prodaja skozi leta naraščala, majhen upad je bil le v letu 2013 glede na leto prej, ko se je prodaja zmanjšala za 2,40 %.

5.1 Prodaja po prodajnih trgih

Analiza prodajnih trgov omogoča ocenitev, kako strukturne spremembe vplivajo na uspešnost poslovanja. Poslovni uspeh je različen na različnih trgih, večanje prodajnega deleža na slabše razvitih trgih ne prinaša pozitivnega vpliva na večanje poslovne uspešnosti podjetja.



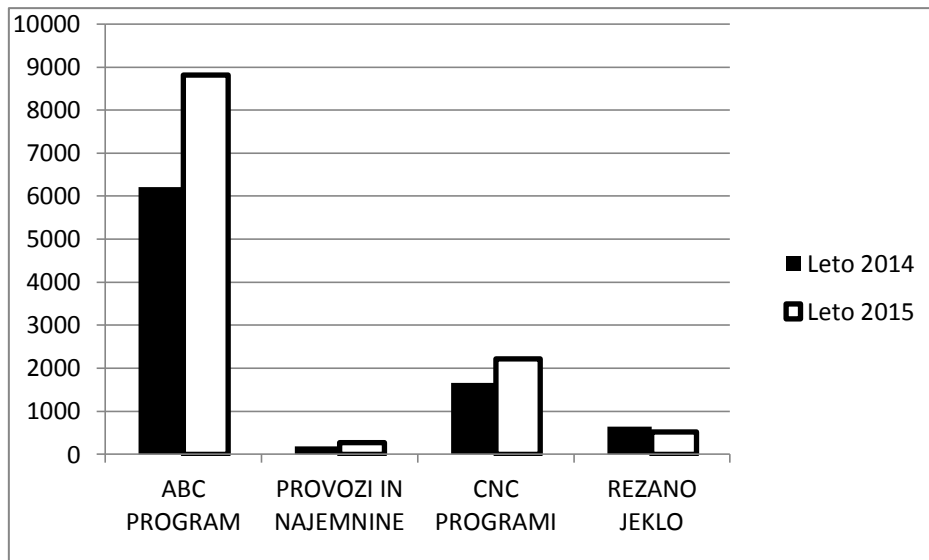
Slika 6: Prodaja po trgih

Vir: AJPES 2016a.

Iz slike 6 lahko razberemo, da podjetje največ svojih proizvodov proda v države, ki so v EU. Podjetje je največ svojih proizvodov prodalo na nemški trg, in sicer v letu 2015 kar 5.040.133 €, kar predstavlja 43 % celotne prodaje v letu 2015. Obseg prodaje je bil leta 2015 v primerjavi s predhodnim letom večji na vseh prodajnih trgih. Prodaja se je v državah EU v letu 2015 povišala za 46,44 % glede na prejšnje leto, na domačem trgu se je leta 2015 prodaja zvečala za 9,68 % glede na leto prej, v državah izven EU pa je prodaja narasla iz 51.000 € na 469.000 €.

5.2 Prodaja po programih

Slika 7 prikazuje prodajo glede na 4 programe, ki jih izvaja podjetje. Največji delež prodaje predstavlja ABC program, v letu 2015 je bil ta delež 74,59 %, sledi CNC program z 18,78 %, program rezano jeklo s 4,34 %, najmanjši delež pa predstavljajo prevozi in najemnine, le 2,29 %. Kot lahko vidimo, je podjetju v letu 2015 glede na leto prej prodaja naraščala pri vseh programih, razen pri programu rezano jeklo je prodaja upadla za 19,37 %.



Slika 7: Prodaja po programih

Vir: AJPES 2016a.

Na koncu poglavja lahko povzamemo naslednje ugotovitve: analiza prodaje je pokazala, da je bila prodaja v letu 2015 večja za 3,1 mio EUR glede na leto prej. Povečala se je prodaja predvsem na nemškem trgu, za kar 50 % več kot leta 2014. Podjetje svoje izdelke prodaja predvsem v države v EU, največji delež na nemškem trgu, in sicer je ta predstavljal 43 % od celotne prodaje v letu 2015. Prodaja se je v letu 2015 povečala na vseh trgih, v državah EU za 46,44 % glede na prejšnje leto, na domačem trgu za 9,68 %, v državah izven EU pa je iz 51.000 EUR narasla na 469.000 EUR. Podjetje dosega najvišjo prodajo v ABC programu, v letu 2015 je bil ta delež 74,59 %.

6 POSLOVNA USPEŠNOST

Temeljno merilo za uspešnost poslovanja podjetja je dodana vrednost k investiranim sredstvom podjetja. Na uspešnost podjetja vpliva splet fizičnih, vrednostnih in vodstvenih dejavnikov (Rebernik 1999).

Podjetje je uspešno takrat, ko izkazuje zadostno višino dobička, se mu viša premoženje in raste, ob tem pa je nenehno preskrbljen z denarnimi sredstvi (Žibert 2007).

Že pri obravnavanju poslovnega uspeha, dobička kot cilja gospodarjenja, smo prihajali do nekaterih ugotovitev. Če upoštevamo le uspeh podjetja, to ni dovolj, saj dobiček majhnega podjetja v primerjavi z velikim podjetjem prinese enak uspeh, vendar različno uspešnost (Pučko in Rozman 1993).

Uspešnost poslovanja največkrat izkazujemo kot:

- produktivnost ali proizvodjalnost,
- donosnost ali rentabilnost,
- gospodarnost ali ekonomičnost.

Vsi trije kazalniki so predstavljeni na primeru obravnavanega podjetja v nadaljevanju naloge.

6.1 Analiza produktivnosti dela

Obstajajo različni kazalci produktivnosti. Odločitev o izbiri vrste kazalnika je odvisna od tega, kakšni so naši nameni pri izračunavanju produktivnosti, odvisni so tudi od razpoložljivih podatkov in od možnosti pridobitve kazalcev, ki so primerljivi (Pučko in Rozman 1993).

Koeficient produktivnosti dela nam pove število enot pridobljenih poslovnih učinkov na enoto dela, ki smo ga porabili. Večja kot je produktivnost, bolj uspešna je organizacija (Bergant 2007).

Najboljši približek ustvarjenih poslovnih učinkov so poslovni prihodki, zato enačba v števcu lahko izkazuje poslovne prihodke, v imenovalcu pa povprečno število zaposlenih (Tekavčič 1995).

$$\text{Koeficient produktivnosti dela} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{povprečno število zaposlenih}}$$

Vir: Bojnec, in drugi 2007, 236.

V preglednici 14 smo izračunali koeficient produktivnosti dela za obravnavano podjetje v obdobju 2013 – 2015. Produktivnost dela izračunamo po zgornji formuli. V letu 2014 glede na leto 2013 se je produktivnost povišala za 6,51 %, v letu 2015 pa za 14,25 % v primerjavi s predhodnim letom. Z večanjem povprečnega števila zaposlenih se je večal tudi poslovni

prihodek. V letu 2014 je en zaposlen v povprečju ustvaril 187.481,49 € prihodkov, v letu 2015 pa 214.203,84 €.

Preglednica 14: Izračun produktivnosti dela

	2012		2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/2013	2015/2014	
Poslovni prihodki	6.803.142	6.662.014	6.688.769	8.714.949	8.811.630	11.875.665	11.995.415	131,74	136,13	
Povprečno št. zaposlenih	27		38		47		56	123,68	119,15	
Produktivnost dela	251.968,22	175.316,16	176,020,24	185,424,45	187,481,49	212.065,45	214.203,84	106,51	114,25	

Vir: AJPES 2014b, 2015a, 2016c.

6.2 Analiza donosnosti ali rentabilnosti

Donosnost ali rentabilnost je kazalnik uspešnega delovanja podjetja, ki nam pove, kaj je bilo doseženo z določenim vložkom, medtem ko je šlo pri gospodarnosti za nasprotje in smo se vprašali, kaj je bilo doseženo z določenim potroškom (Turk, Kavčič, in drugi 2004). Izraža razmerje med določenim donosom, ki je lahko izražen kot dobiček, čisti dobiček, obresti, dobiček povečan za obresti, na eni strani ter povprečnimi vlaganji, ki so potrebna, da ustvarimo ta določen donos (Bojnec in drugi 2007).

Donosnost je potrebno ločiti od dobičkonosnosti. Donosnost izraža pogled investitorja in primerja donos z vrednostjo svojega vložka, medtem ko dobičkonosnost razumemo kot učinkovitost delovanja, merjeno z dobičkom v primerjavi z vložkom (Bergant 2007).

6.2.1 Donosnost kapitala

Donosnost kapitala (ROE – return-on-equity) izračunamo po spodnji formuli.

$$ROE = \frac{\text{dobiček}}{\text{povprečno stanje kapitala}} \times 100.$$

Vir: Igličar in Hočevvar 2011, 277.

Pove nam, koliko odstotkov od vrednosti kapitala predstavlja vrednost ustvarjenega dobička. Ta kazalnik je predvsem zanimiv za lastnike podjetja. (Igličar in Hočevvar 2011).

Večja vrednost kazalnika pomeni poslovno uspešnejše poslovanje podjetja, vendar pa višji rezultat pomeni tudi večje tveganje na podlagi zadolževanja.

V preglednici 15 smo izračunali donosnost kapitala, ta je bila v letu 2014 33 %, v letu 2015 pa nekoliko nižja, in sicer 28,87 %.

Preglednica 15: Donosnost kapitala

	2012		2013		2014		2015		Indeks
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2015/2014	
Čisti dobiček	509.532	575.019	577.328	620.576	627.460	728.591	735.938	117,29	
Kapital	1.021.256	1.596.274	1.602.685	2.164.445	2.188.457	2.883.349	2.912.424	133,08	
Povprečno stanje kapitala		1.308.765	1.314.021	1.880.359,50	1.901.220	2.523.897,00	2.549.347	134,09	
ROE			43,94		33,00		28,87	87,47	

Vir: AJPES 2014a, 2015b, 2016b.

6.2.2 Donosnost sredstev

Kazalnik donosnosti sredstev (ROA-return-on-assets) največkrat izračunamo tako, da v števec vstavimo čisti dobiček, v imenovalec pa kapital.

$$ROA = \frac{\text{dobiček}}{\text{povprečno stanje sredstev}} \times 100$$

Vir: Igličar in Hočevar 2011, 276.

»Višja kot je vrednost kazalnika, bolj uspešno podjetje posluje« (Igličar in Hočevar 2011).

Na donosnost sredstev ne vplivajo le prihodki in odhodki kot na gospodarnost, temveč tudi poslovna sredstva, pri tem pa zanemarjamo sestavo financiranja teh sredstev (Turk 1985).

Preglednica 16: Donosnost sredstev

	2012		2013		2014		2015		Indeks
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2015/2014	
Čisti dobiček	509.532	575.019	577.328	620.576	627.460	728.591	735.938	117,29	
Sredstva	4.095.774	5.311.019	5.332.348	6.362.813	6.433.400	8.966.752	9.057.169	140,78	
Povprečno stanje sredstev		4.703.397	4.722.286	5.836.916	5.901.669	7.664.783	7.742.072	131,18	
ROA			12,23		10,63		9,51	89,41	

Vir: AJPES 2014a, 2015b, 2016b.

V preglednici 16 lahko vidimo izračun donosnosti sredstev za leto 2014 in 2015. Donosnost sredstev v letu 2014 je znašala 10,63 %, leta 2015 pa je bila malo manjša in je znašala 9,51 %.

6.2.3 Donosnost kapitala in dolgov

Donosnost lastnih in tujih virov sredstev oz. kapitala in dolgov (ROI – return on investment) predstavljajo njihovo značilnost, da prinašajo korist ali donos. S tem kazalnikom ugotavljamo donosnost naložb kot razmerje med čistim dobičkom zvišanim za odhodkovne obresti s povprečno vrednostjo vseh virov sredstev.

$$ROI = \frac{\text{čisti dobiček} + \text{obresti dolgoročnih sredstev}}{\text{povprečno stanje sredstev}} \times 100$$

Vir: Iglčar in Hočevar 2011, 277.

Preglednica 17: Donosnost kapitala in dolgov

	2012		2013		2014		2015		Indeks
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2015/2014	
Čisti dobiček	509.532	575.019	577.328	620.576	627.460	728.591	735.938	117,29	
Sredstva	4.095.774	5.311.019	5.332.348	6.362.813	6.433.400	8.966.752	9.057.169	140,78	
Povprečno stanje sredstev		4.703.397	4.722.286	5.836.916,0	5.901.669	7.664.782,5	7.742.072	131,18	
Obresti dolgoročnih sredstev	37.673	56.198	56.424	65.000	65.721	61.766	62.389	94,93	
ROI			13,42		11,75		10,31	87,79	

Vir: AJPES 2014a, 2014b, 2015a, 2015b, 2016b, 2016c.

Preglednica 17 prikazuje vrednost donosa kapitala in dolgov. Leta 2014 je bila 11,75 %, v letu 2015 pa se je znižala glede na prejšnje leto in je bila 10,31 %.

6.3 Analiza gospodarnosti ali ekonomičnosti

Kazalniki gospodarnosti ali ekonomičnosti (E) kažejo na razmerje med prihodki in odhodki. Poslovanje je ekonomično, kadar je znesek prihodkov višji kot znesek odhodkov. Višji ko so prihodki, višja je gospodarnost.

S koeficientom celotne gospodarnosti primerjamo vrednost vseh prihodkov in odhodkov.

$$\text{Koeficient celotne gospodarnosti} = \frac{\text{celotni prihodki}}{\text{celotni odhodki}}$$

Vir: Bojnec in drugi 2007, 238.

Bizjak (2008) navaja naslednje vrednosti kazalnika:

- E > 1 podjetje je ustvarilo več, kot je potrošilo,
- E < 1 podjetje je porabilo več, kot je ustvarilo,
- E = 1 podjetje je potrošilo ravno toliko, kot je ustvarilo.

Preglednica 18: Izračun celotne gospodarnosti

	2012		2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/2013	2015/2014	
Celotni prihodki	6.836.936	6.723.629	6.750.632	8.722.671	8.819.438	11.877.806	11.997.577	130,65	136,04	
Celotni odhodki	6.283.314	6.098.527	6.160.022	8.010.056	8.098.917	11.083.013	11.194.770	131,48	138,23	
Koeficient celotne gospodarnosti	1,09		1,10		1,09		1,07		99,37	98,42

Vir: AJ PES 2014b, 2015a, 2016c.

Preglednica 18 prikazuje, kako gospodarno je obravnavano podjetje poslovalo v letih 2013 – 2015. Kazalnik pove, da je podjetje v letu 2014 realiziralo na 1 enoto odhodkov 1,09 enote dohodkov, kazalnik je bil za 0,63 % nižji kot leta 2013, takrat je na 1 enoto odhodkov podjetje realiziralo 1,10 enote prihodkov. Leta 2015 pa je podjetje na 1 enoto odhodkov realiziralo 1,07 enote prihodkov torej 1,58 % manj kot leta 2014.

Drugi kazalnik gospodarnosti je opredeljen kot razmerje med poslovnimi prihodki in poslovnimi odhodki. Kazalnik je bil v vseh treh letih višji od 1, kar pomeni, da je podjetje poslovalo gospodarno.

$$\text{Koeficient gospodarnosti poslovanja} = \frac{\text{prihodki iz poslovanja}}{\text{odhodki iz poslovanja}}$$

Vir: Bojnec, in drugi 2007, 239.

V preglednici 19 lahko vidimo izračun koeficienta gospodarnosti poslovanja v letih 2013 - 2015. Podjetje je v letu 2014 realiziralo na 1 enoto odhodkov iz poslovanja 1,10 enote prihodkov iz poslovanja, torej 0,81 % manj kot leta 2013, takrat je na 1 enoto odhodkov iz poslovanja realiziralo 1,11 enote prihodkov iz poslovanja. Leta 2015 pa je podjetje na 1 enoto odhodkov iz poslovanja realiziralo 1,08 enote poslovnih prihodkov, torej 1,77 % manj kot leto prej.

Preglednica 19: Izračun gospodarnosti poslovanja

	2012		2013		2014		2015		Indeks	
	Tekoče in stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	Tekoče cene v €	Stalne cene v €	2014/2013	2015/2014	
Poslovni prihodki	6.803.142	6.662.014	6.688.769	8.714.949	8.811.630	11.875.665	11.995.415	131,74	136,13	
Poslovni odhodki	6.243.510	6.024.325	6.048.519	7.945.056	8.033.196	11.021.247	11.132.381	132,81	138,58	
Koeficient gospodarnosti poslovanja	1,09		1,11		1,10		1,08	99,19	98,23	

Vir: AJPES 2014b, 2015a, 2016c.

Ugotovili smo, da se je z leti povečevala produktivnost dela, donosnost in ekonomičnost pa sta z leti nekoliko upadali.

7 SKLEP

Ključne ugotovitve pri analiziranju podjetja so:

Pri analizi sredstev je opaziti, da so se sredstva z leti povečevala. Razlog se skriva predvsem v povečanju deleža gibljivih sredstev, kjer so se v zadnjem letu najbolj povečale kratkoročne finančne naložbe (kratkoročna dana posojila) in aktivne časovne razmejitve.

Analiza zaposlenih je pokazala povečanje števila zaposlenih z leti. Glede na spol so bili v podjetju zaposleni večinoma moški, iz česar lahko sklepamo, da gre za fizično bolj naporno delo. V obravnavanem obdobju je bilo največ zaposlenih s IV. ali nižjo stopnjo izobrazbe, saj gre za tehnološko manj zahtevno delo, ki ustreza njihovi stopnji izobrazbe. Struktura zaposlenih po oddelkih pa je pokazala najvišjo zaposlenost v proizvodnji, in sicer na oddelku ABC programa.

Pri analizi uspeha poslovanja podjetja smo analizirali prihodke, odhodke in poslovni izid. Prihodki so z leti rastle, najvišji delež so predstavljali poslovni prihodki. Tudi odhodki so z leti naraščali, najvišji delež so predstavljali poslovni odhodki. Poslovni izid je bil v vseh letih pozitiven, kar pomeni, da je podjetje poslovalo z dobičkom.

Pri analizi financiranja smo proučili plačilno sposobnost podjetja, njegovo finančno stabilnost, obseg in strukturo obveznosti do virov sredstev ter kazalnike financiranja. Podjetje je bilo v vseh obdobjih plačilno sposobno. Količnik hitrega preizkusa likvidnosti in koeficient obratne likvidnosti, oba sta bila v vseh analiziranih letih višja od 1. Le koeficient denarne likvidnosti je bil v zadnjem letu nekoliko nižji od 0,5, torej podjetje ni zmoglo vse svoje kratkoročne obveznosti poravnati s svojimi najlikvidnejšimi sredstvi. Tudi količnik finančne stabilnosti je bil v vseh letih višji od 1, kar pomeni, da podjetje posluje finančno stabilno. Obveznosti do virov sredstev so se v obdobjih povečevale, najvišji delež so v vseh analiziranih letih imele kratkoročne obveznosti, sledi kapital, dolgoročne obveznosti, rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve. Kratkoročnih pasivnih časovnih razmejitev pa podjetje ni imelo. Poglavje sem zaključila z analiziranjem kazalnikov financiranja.

Analiza prodaje je pokazala, da se je prodaja z leti povečevala, le nekoliko je upadla v letu 2013. Povečala se je prodaja predvsem na nemškem trgu za kar 50 % več kot leta 2014. Podjetje svoje izdelke prodaja predvsem v države v EU, največji delež na nemškem trgu. Prodaja se je v letu 2015 povečala na vseh trgih. Podjetje dosega najvišjo prodajo v ABC programu.

V analizi poslovne uspešnosti pa smo analizirali produktivnost dela, donosnost in gospodarnost. Produktivnost dela se je povečevala z leti, povečanje je bilo tako v povprečnem številu zaposlenih kot tudi v poslovnih prihodkih. V analizi donosnosti smo analizirali:

donosnost kapitala, sredstev ter donosnost kapitala in dolgov. Vrednosti vseh treh kazalnikov so se v letu 2015 nekoliko znižale v primerjavi s predhodnim letom. Pri gospodarnosti smo obravnavali dva koeficienta, in sicer koeficient celotne gospodarnosti in koeficient gospodarnosti poslovanja. Oba kazalnika sta z leti nekoliko upadla.

Na koncu lahko zaključimo z oceno, da je podjetje v letih 2013 – 2015 poslovalo uspešno. Skoraj na vseh področjih je uspešnost naraščala z leti, le ponekod je bilo opaziti manjša odstopanja v letih. Drastičnih vzponov in upadov skozi obravnavana obdobja ni bilo moč opaziti.

LITERATURA

- Bergant, Živko. 2007. *Osnove analize poslovanja*. Ljubljana: Abeceda storitve.
- Bojnec, Štefan, Žiga Čepar, Tanja Kosi, in Bojan Nastav. 2007. *Ekonomika podjetja*. Koper: Fakulteta za management.
- Hočevar, Marko, Sandi Igličar, in Maja Zaman. 2002. *Osnove računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Igličar, Aleksander, in Marko Hočevar. 2011. *Računovodstvo za managerje*. Ljubljana: GV Založba; d. o. o..
- Koletnik, Franc, in Stanko Koželj. 2007. *Redni in posebni računovodski izkazi*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Lipovec, Filip. 1983. *Analiza in planiranje poslovanja*. Ljubljana: ČGP Delo - Gospodarski vestnik.
- Milost, Franko. 2009. *Osnove računovodstva*. Koper: Fakulteta za management.
- Pučko, Danijel. 2001. *Analiza in načrtovanje poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Pučko, Danijel. 2004. *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Pučko, Danijel, in Rudi Rozman. 1993. *Ekonomika in organizacija podjetja - 1. knjiga: Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Rebernik, Miroslav. 1999. *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- Tekavčič, Metka. 1995. *Nekateri vidiki analize uspešnosti poslovanja*. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije.
- Turk, Ivan. 1985. *Finančno računovodstvo*. Maribor: Založba Obzorja.
- Turk, Ivan, Dane Melavc, in Bojana Korošec. 2004. *Uvod v računovodstvo*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Turk, Ivan, Slavka Kavčič, Majda Kokotovec-Novak, Stanko Koželj, in Marjan Odar. 2004. *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: veza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije.
- Zaman, Maja, Marko Hočevar, in Aleksander Igličar. 2007. *Temelji računovodstva*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
- Žibert, Franc. 2007. *Osnove ekonomike*. Ljubljana: Fakulteta za varnostne vede.

VIRI

- Agencija RS za javnopravne evidence in storitve. 2014a. *Bilanca stanja na dan 31. 12. 2013*. https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=2160579000inid_prikaza=1inid=193773 (16. 6. 2016).
- Agencija RS za javnopravne evidence in storitve. 2014b. *Izkaz poslovnega izida v obdobju od 1. 1 do 31. 12. 2013*. https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=2160579000inid_prikaza=2inid=193773 (16. 6. 2016).
- Agencija RS za javnopravne evidence in storitve. 2015a. *Izkaz poslovnega izida v obdobju od 1. 1 do 31. 12. 2014*. https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=2160579000inid_prikaza=2inid=699454 (6. 6. 2016).

Agencija RS za javnopravne evidence in storitve. 2015b. *Bilanca stanja podjetja na dan 31. 12. 2014*. https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=2160579000inid_prikaza=1inid=699454 (16. 6. 2016).

Agencija RS za javnopravne evidence in storitve. 2016a. *Letno poročilo podjetja za leto 2015*. <http://www.ajpes.si/jolp/> (16. 6. 2016).

Agencija RS za javnopravne evidence in storitve. 2016b. *Bilanca stanja na dan 31. 12. 2015*. https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=2160579000inid_prikaza=1inid=1265500 (16. 6. 2016).

Agencija RS za javnopravne evidence in storitve. 2016c. *Izkaz poslovnega izida v obdobju 1.1 do 31. 12. 2015*. https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=2160579000inid_prikaza=2inid=1265500 (16. 6. 2016).

Slovenski računovodski standardi. *Uradni list RS*, št. 118/05, 10/06 – popr., 58/06, 112/06 – popr., 3/07, 12/08, 119/08, 1/10, 90/10 – popr., 80/11, 2/12, 66/12, 94/14, 2/15 – popr., 95/15 in 98/15.

PRILOGE

Priloga 1 Bilanca stanja podjetja

Priloga 2 Izkaz poslovnega izida podjetja

Preglednica 20: Bilanca stanja podjetja v obdobju 2012 – 2015

	2012	2013	2014	2015
SREDSTVA	4.095.774	5.311.019	6.362.813	8.966.752
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	2.159.680	2.904.125	3.507.704	4.587.300
I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	0	0	86.521	102.524
1. Neopredmetena sredstva	0	0	86.521	102.524
2. Dolgoročne aktivne časovne razmejitve	0	0	0	0
II. Opredmetena osnovna sredstva	2.159.680	2.904.125	3.386.227	4.150.315
III. Naložbene nepremičnine	0	0	0	0
IV. Dolgoročne finančne naložbe	0	0	30.000	330.000
1. Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	0	0	0	300.000
2. Dolgoročna posojila	0	0	30.000	30.000
V. Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0	0
VI. Odložene terjatve za davek	0	0	4.956	4.461
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	1.936.094	2.406.894	2.853.742	4.374.927
I. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0	0	0
II. Zaloge	101.228	208.737	317.532	352.866
III. Kratkoročne finančne naložbe	3.761	3.967	4.519	522.827
1. Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	0	0	0	0
2. Kratkoročna posojila	3.761	3.967	4.519	522.827
IV. Kratkoročne poslovne terjatve	1.754.625	2.014.397	2.221.420	3.343.928
V. Denarna sredstva	76.480	179.793	310.271	155.306
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	1.367	4.525
Zabilančna sredstva	0	0	0	0
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	4.095.774	5.311.019	6.362.813	8.966.752
A. KAPITAL	1.021.256	1.596.274	2.164.445	2.883.349
I. Vpoklicani kapital	173.872	173.872	173.872	173.872
1. Osnovni kapital	173.872	173.872	173.872	173.872
2. Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	0	0	0	0
II. Kapitalske rezerve	0	0	0	0
III. Rezerve iz dobička	17.387	17.387	17.387	17.387
IV. Presežek iz prevrednotenja	0	0	0	(-9.687)
V. Preneseni čisti poslovni izid (preneseni čisti dobiček/izguba)	327.409	829.996	1.352.610	1.973.186
VI. Čisti poslovni izid poslovnega leta (čisti dobiček/čista izguba poslovnega leta)	502.588	575.019	620.576	728.591
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	405.637	312.527	514.279	388.547
1. Rezervacije	0	0	57.362	59.810
2. Dolgoročne pasivne časovne razmejitve	405.637	312.527	456.917	328.737
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	853.817	1.452.343	1.430.767	1.795.563
I. Dolgoročne finančne obveznosti	445.814	716.091	1.430.767	1.795.563
II. Dolgoročne poslovne obveznosti	408.003	736.252	0	0
III. Odložene obveznosti za davek	0	0	0	0
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	1.815.064	1.949.875	2.253.322	3.899.293
I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0	0	0	0
II. Kratkoročne finančne obveznosti	422.547	233.935	671.409	1.030.429
III. Kratkoročne poslovne obveznosti	1.392.517	1.715.940	1.581.913	2.868.864
D. KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0	0	0	0
Zabilančne obveznosti	0	0	0	0

Vir: AJ PES 2014a, 2015b, 2016b.

Preglednica 21: Izkaz poslovnega izida podjetja za obdobje 2012 – 2015

	2012	2013	2014	2015
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	6.741.885	6.553.974	8.593.132	11.697.876
2. SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	(-33.639)	975	3.133	6.804
3. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0	0	0	0
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	94.896	107.065	118.684	170.985
5. Stroški blaga, materiala in storitev	5.013.245	4.692.514	6.130.634	8.628.044
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	3.864.373	3.463.683	4.454.858	6.230.506
b) Stroški storitev	1.148.872	1.228.831	1.675.776	2.397.538
6. Stroški dela	644.845	865.501	1.143.522	1.478.422
a) Stroški plač	465.350	623.712	833.942	1.085.983
b) Stroški pokojninskih zavarovanj	41.184	55.187	70.885	96.851
c) Stroški drugih socialnih zavarovanj	33.739	45.275	63.924	79.151
č) Drugi stroški dela	104.572	141.327	174.771	216.437
7. Odpisi vrednosti	579.825	460.934	652.969	891.722
a) Amortizacija	357.732	445.705	630.266	763.720
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	61.945	15.229	133	139
c) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	160.148	0	22.570	127.863
8. Drugi poslovni odhodki	5.595	5.376	17.931	23.059
9. Finančni prihodki iz deležev	0	0	0	0
10. Finančni prihodki iz danih posojil	254	0	130	1.509
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	362	894	1.323	632
12. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0	0
13. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	28.725	35.433	64.989	60.525
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	8.948	20.765	11	1.241
15. DRUGI PRIHODKI	33.178	60.721	6.269	0
16. DRUGI ODHODKI	2.131	18.004	0	0
17. DAVEK IZ DOBIČKA	44.090	50.083	92.039	64.807
18. ODLOŽENI DAVKI	0	0	0	1.395
19. ČISTI POSLOVNI IZID OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (ČISTI DOBIČEK/IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA)	509.532	575.019	620.576	728.591
20. POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENCEV NA PODLAGI DELOVNIH UR V OBRAČUNSKEM OBDOBJU	27,43	37,84	47	56,41
21. PRENESENI ČISTI DOBIČEK/ČISTA IZGUBA	327.409	829.997	1.405.015	1.973.186
22. ZMANJŠANJE KAPITALSKIH REZERV	0	0	0	0
23. ZMANJŠANJE REZERV IZ DOBIČKA	0	0	0	0
a) zmanjšanje zakonskih rezerv	0	0	0	0
b) zmanjšanje rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže	0	0	0	0
c) zmanjšanje statutarne rezerv	0	0	0	0
č) zmanjšanje drugih rezerv iz dobička	0	0	0	0
24. POVEČANJE REZERV IZ DOBIČKA	0	0	0	0
a) povečanje zakonskih rezerv	0	0	0	0
b) povečanje rezerv za lastne delnice in lastne poslovne deleže	0	0	0	0
c) povečanje statutarne rezerv	0	0	0	0
č) povečanje drugih rezerv iz dobička	0	0	0	0
25. BILANČNI DOBIČEK/IZGUBA	836.941	1.405.016	2.025.591	2.701.777

Vir: AJPES 2014b, 2015a, 2016c.