

Iz razpoložljivih letnih poročil in podatkov o cenah v spletnih trgovinah lahko izračunava povprečno razmerje med proizvajalnimi stroški in končno prodajno ceno, čeprav poročila ne razkrivajo lastne cene za vsak posamezen kozarec kumaric ali ajvarja posebej.

1. Proizvajalni stroški in marža podjetja (tovarniški del)

V letnih poročilih se kategorija »proizvajalni stroški prodanih proizvodov« nanaša na neposredne stroške materiala, dela, storitev in amortizacije, ki so bili potrebni za izdelavo prodanih artiklov.[1] Razlika med čistimi prihodki od prodaje in temi stroški predstavlja kosmati poslovni izid (tovarniško maržo).

Analiza razmerja na nivoju celotnega podjetja:

Leto	Čisti prihodki od prodaje (mio EUR)	Proizvajalni stroški (mio EUR)	Razmerje (Prihodki / Stroški)	Tovarniški pribitek (%)
2024	22,59	18,05	1,25	25,1 %
2023	23,34	20,59	1,13	13,3 %
2022	27,57	22,09	1,25	24,8 %
2021	23,80	17,54	1,36	35,7 %
2020	19,96	13,73	1,45	45,4 %

Viri: [1, 1, 1, 1, 1]

Iz podatkov je razvidno, da je podjetje pred krizo (2020) na lastno ceno dodajalo povprečno **45 % pribitka**, v letih po poplavih in energetske krizi pa se je ta pribitek znižal na okoli **25 %**. [1, 1] To pomeni, da za vsak evro neposrednih proizvodnih stroškov podjetje trgu (veletrovcem) izdelek proda za približno 1,25 EUR.

2. Od veleprodajne do končne drobnoprodajne cene

Pri izračunu celotnega »presežka«, ki ga plača končni potrošnik, morava upoštevati še:

- **Trgovsko maržo:** Trgovci (Mercator, Spar, Tuš) na nabavno ceno dodajo svojo maržo, ki za predelana živila (konzerve, vložnine) v Sloveniji običajno znaša med 25 % in 40 %.
- **Davek na dodano vrednost (DDV):** Za hrano znaša 9,5 %.
- **Komercialne storitve:** Eta v poročilu navaja, da trgovcem plačuje nadomestila za oglaševanje v letakih in druge komercialne storitve, kar se v računovodstvu odšteje od njihovih prihodkov.[1] To pomeni, da je dejanski »tovarniški izplen« še nekoliko nižji od bruto prodajne cene.

3. Informativni izračun za tipičen izdelek (leto 2024)

Vzemiva za primer **Kamniške kumarice (1 kg)**, ki v trgovini stanejo **3,89 EUR**.

1. **Cena brez DDV (9,5 %):** ~ 3,55 EUR

2. **Ocenjena trgovska marža (npr. 30 %):** Trgovčev del je približno 0,82 EUR, kar pomeni, da Eta od trgovca prejme neto ~ 2,73 EUR.

3. **Proizvajalni stroški (lastna cena):** Glede na povprečno razmerje v letu 2024 (1,25) so neposredni stroški izdelave tega kozarca znašali približno **2,18 EUR**. [1]

Sklep: Pri nakupu tega izdelka potrošnik plača približno **1,71 EUR (ali 44 % končne cene)** »presežka« nad čistimi stroški proizvodnje. Ta presežek se razdeli med trgovca (marža), državo (DDV) in lastnika Ete (dobiček, ki ostane po pokritju splošnih stroškov in prodaje).

4. Zakaj je ta presežek za OsP problematičen?

Z vidika institucionalne ekonomije presežek ni sporen, če se uporabi za razvoj, varnost zaposlenih ali nižanje cen v krizah. V primeru Ete pa vidiva:

- **Nizke investicije:** V letu 2024 so investicije v osnovna sredstva znašale le 296.070 EUR, kar je zanemarljivo v primerjavi s prejetimi državnimi pomočmi (572.641 EUR) in

ustvarjenim dobičkom (2,2 mio EUR).[1]

- **Odliv k lastniku:** Večina ustvarjenega presežka se preko dividend odlije k lastniku oziroma njegovemu holdingu, namesto da bi znižali cene za potrošnike, ki se na forumih pritožujejo, da so izdelki »najbolj naviti« in postajajo predragi.[2, 3, 1]

Potrošnik torej plačuje premijsko ceno za Natureto, vendar se ta »višek« ne vrača v skupnost ali dolgoročno odpornost podjetja, temveč služi kot vir likvidnosti za lastniško strukturo.[3, 1]