

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

SPECIALISTIČNO DELO
PRIMERJAVA IN RAČUNOVODSKO
ANALIZIRANJE POSLOVANJA DVEH
DRUŽINSKIH PODJETIJ

Ljubljana, junij 2006

Vanja Makaj

IZJAVA

Študentka Vanja Makaj izjavljam, da sem avtorica tega specialističnega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Marka Hočevarja, in skladno s 1.odstavkom 21.člena Zakona o avtorskih in sorodnih pravicah dovolim objavo specialističnega dela na fakultetah spletnih straneh.

V Ljubljani, junij 2006

Podpis.....

KAZALO

1 UVOD	1
1.1 OPREDELITEV PROBLEMA, NAMEN IN CILJ DELA	1
1.2 METODE PREUČEVANJA IN ZASNOVA DELA	3
2 DRUŽINSKO PODJETJE	4
2.1 POJEM DRUŽINSKEGA PODJETJA	4
2.2 VRSTE DRUŽINSKIH PODJETIJ	6
2.3 ZNAČILNOSTI DRUŽINSKIH PODJETIJ	7
2.3.1 Prednosti in slabosti	7
2.4 MODEL TREH KROGOV	9
2.5 RAZLIKE MED DRUŽINSKIM IN NEDRUŽINSKIM PODJETJEM	11
2.6 VLOGA IN POMEN DRUŽINSKIH PODJETIJ ZA GOSPODARSTVO IN DRUŽBO	12
3 ANALIZIRANJE RAČUNOVODSKIH IZKAZOV DRUŽINSKIH PODJETIJ	13
3.1 POJEM S.P.-JA IN D.O.O.-JA	14
3.1.1 Razlike med s.p.-jem in d.o.o.-jem	15
3.1.2 Prednosti in slabosti s.p.-ja in d.o.o.-ja	18
3.2 POJEM IN NAMEN ANALIZIRANJA IZKAZOV	19
3.3 RAZLIKE V RAČUNOVODSKIH IZKAZIH S.P.-JA IN D.O.O.-JA	21
3.3.1 Bilanca stanja	21
3.3.2 Izkaz poslovnega izida	22
3.3.3 Izkaz denarnih tokov	23
3.3.4 Izkaz finančnih tokov	24
3.3.5 Razkritja	24
3.4 ANALIZA RAČUNOVODSKIH KAZALNIKOV	24
3.4.1 Kazalniki stanja financiranja	25
3.4.2 Kazalniki stanja investiranja	26
3.4.3 Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja	27
3.4.4 Kazalniki gospodarnosti	29
3.4.5 Kazalniki donosnosti	29
4 PREDSTAVITEV PODJETIJ, PRIMERJAVA IN RAČUNOVODSKO ANALIZIRANJE POSLOVANJA DVEH DRUŽINSKIH PODJETIJ	31
4.1 PREDSTAVITEV DRUŽINSKEGA PODJETJA TERMOGLAS D.O.O.	31
4.1.1 Kratka zgodovina podjetja	31
4.1.2 Dejavnost podjetja	32
4.1.3 Pogovor z direktorjem podjetja	32

4.1.4 Vizija in poslanstvo podjetja	33
4.2 PREDSTAVITEV DRUŽINSKEGA PODJETJA MANA IVAN OMERZU S.P..	34
4.2.1 Kratka zgodovina podjetja	34
4.2.2 Dejavnost podjetja.....	34
4.2.3 Pogovor z direktorjem podjetja	35
4.2.4 Vizija in poslanstvo podjetja	36
4.3 RAČUNOVODSKA ANALIZA PODJETJA TERMOGLAS D.O.O.	37
4.3.1 Bilanca stanja za leto 2005	37
4.3.2 Izkaz poslovnega izida za leto 2005.....	39
4.3.3 Izkaz uporabe bilančnega dobička-izgube za leto 2005.....	42
4.3.4 Interpretacija računovodskih izkazov z računovodskimi kazalniki	43
4.4 RAČUNOVODSKA ANALIZA PODJETJA MANA IVAN OMERZU S.P.....	47
4.4.1 Bilanca stanja za leto 2005	47
4.4.2 Izkaz poslovnega izida za leto 2005.....	48
4.4.3 Interpretacija računovodskih izkazov z računovodskimi kazalniki	50
4.5 RAZLIKE V POSLOVANJU NA PODLAGI RAČUNOVODSKE ANALIZE....	54
4.5.1 Prednosti in slabosti poslovanja Termoglas d.o.o.	54
4.5.2 Prednosti in slabosti poslovanja MANA Ivan Omerzu s.p.....	55
 5 SKLEP	 57
 6 LITERATURA IN VIRI.....	 59

1 UVOD

1.1 OPREDELITEV PROBLEMA, NAMEN IN CILJ DELA

Dandanes imamo veliko različnih podjetij, po velikosti, strukturi in organiziranosti. Razvilo se je veliko družinskih podjetij z dolgoletno tradicijo, ki se prenaša iz generacije v generacijo. Kljub temu pa so vsem podjetjem skupne funkcije računovodstva, kot so računovodsko predračunavanje, obračunavanje, nadziranje in analiziranje.

Družinsko podjetje je kombinacija dveh povsem različnih sistemov: družine in podjetja. Sistem družine je zgrajen na čustvih, lojalnosti in skrbi za blaginjo družinskih članov. Sistem podjetja pa zasleduje rezultate, temelji na učinkovitem izpolnjevanju zadanih nalog, v njem pa ni prostora za čustva, ki so temelj družinskih odnosov. Ta dva sistema v interakciji prepogosto povzročata konflikte, ki se odražajo tudi v propadanju družinskih podjetij. V ZDA prehod v drugo generacijo preživi le tretjina družinskih podjetij, manj kot 10% jih uspe preživeti tudi v tretji generaciji (Syms, 1992, str. 14).

V takšnih podjetjih se družine vključujejo zelo pogosto, največkrat dva ali več družinskih članov. O družinskem podjetju lahko govorimo, če so v podjetju aktivni člani družine hkrati tudi lastniki podjetja. Družinsko podjetje največkrat ustvarijo člani ene generacije, to so lahko zakonski par, sestre ali bratje. Tudi otroci so v družinskih podjetjih že od zgodnjega otroštva pogosto v tesnem stiku s podjetjem, kar jih pogosto usmeri v upravljanje in vodenje družinskega podjetja ali v ustanovitev lastnega podjetja.

Na podlagi različnih vrst družinskih podjetij, pa vseeno ugotavljajo, da imajo tudi ta podjetja svoje prednosti in slabosti. Ne glede na to, da so družinska podjetja zelo prilagodljiva v času, delu in denarju, hitro sprejemajo odločitve, so zelo zanesljiva in imajo stabilno kulturo, pa prihaja v takšnih podjetjih pogosteje do družinskih konfliktov, še posebej če je v podjetju zaposlenih več družinskih članov ali celo generacij, so zelo toga podjetja, družinski člani pa imajo običajno več pravic kot ostali zaposleni.

Obstajajo vse velikosti družinskih podjetij, največ pa jih lahko uvrstimo med mala in srednje velika podjetja. To je ugotovitev, ki jo najdemo v številnih raziskavah o družinskih podjetjih. Za večino ljudi sta najbolj pomembni dve stvari, in sicer njihove družine in njihovo delo. Tako lahko razumemo nepremagljivo moč organizacij, ki kombinirajo oboje. Družinska podjetja so tako posebna oblika organizacije, pri kateri

ima njihova »posebnost« tako pozitivne kot negativne posledice in so pomemben dejavnik gospodarskega razvoja. Razvoj vsakega podjetja je njegova nuja, obstajanje podjetja, njegova uspešnost ter rast in razvoj pa služita večanju blagostanja notranjih in zunanjih udeležencev podjetja (Duh, 2003, str.37-42).

V poslovnem svetu se pojavljajo različno organizirana podjetja, zakon ponuja vrsto oblik organiziranosti, vendar pa ne prisiljuje nobenega ustanovitelja, da mora organizirati svojo podjetniško dejavnost v določeni obliki, razen kadar ni v zakonu izrecno predpisana oblika organiziranosti določene gospodarske dejavnosti. Tako imamo osebne družbe, kamor sodijo družbe z neomejeno odgovornostjo, komanditne družbe in tihe družbe ter kapitalske družbe, kamor sodijo družbe z omejeno odgovornostjo, delniške družbe in komanditne delniške družbe. Imamo pa še posebno obliko gospodarskih družb, to so povezane družbe in pa samostojnega podjetnika posameznika. Največ gospodarskih subjektov se odloča za samostojnega podjetnika posameznika in za družbo z omejeno odgovornostjo.

Tudi pri samostojnih podjetnikih in družbah z omejeno odgovornostjo nastajajo razlike, pri samem organiziranju, vloženem kapitalu in posebnostih, ki jih določa zakon. Prav tako pa so razlike tudi pri izkazovanju bilanc in finančnih sredstev, kajti sama analiza računovodskih izkazov nam daje vpogled v samo poslovanje podjetja, kjer najdemo razlike.

Z računovodskimi izkazi označujemo obrazce, v katerih so sistematično izkazani učinki računovodskega spremljanja poslovanja podjetja. Namen in cilj računovodskih izkazov je zagotavljanje informacij o finančnem položaju in uspešnosti poslovanja podjetja, ki so koristne širokemu krogu uporabnikov pri sprejemanju ekonomskih odločitev (Igličar, Hočevar, str. 45-46).

Pri analizi računovodskih izkazov podjetja največkrat uporabljajo analizo s kazalniki, kjer jim izračun in interpretacija kazalnikov pove kaj je s podjetjem narobe ali pa kaj bi se dalo izboljšati.

Velikokrat pravo sliko o vrednosti posameznega kazalnika pri konkretnem podjetju dobimo šele s primerjavo te vrednosti z vrednostjo kazalnika pri sorodnem podjetju, s povprečjem panoge, v kateri podjetje deluje, ali z najboljšimi podjetji (Igličar, Hočevar, 1997, str. 230).

Tako je bil namen mojega specialističnega dela prikazati, da s pomočjo računovodskih izkazov in računovodskih kazalnikov opredelim prednosti in slabosti dveh družinskih podjetij, ki se pojavljata na trgu z različno dejavnostjo in različno organiziranostjo, vendar obe se ukvarjata s proizvodno storitveno dejavnostjo. Gre za oceno enega in drugega podjetja, kako se katero podjetje bolje posluje glede na

svojo organiziranost in kakšne razlike se pojavljajo v samem izkazovanju računovodskih izkazov. Odgovore na vprašanja katero podjetje je tržno bolj potencialno, katera organiziranost prinaša določene prednosti in slabosti bom tako prikazala z računovodskimi kazalniki in njihovo primerjavo.

Namen je bil torej analizirati obe podjetji z računovodskega vidika in prikazati prednosti in slabosti enega in drugega podjetja, da lahko ocenimo trenutno stanje in stanje podjetij v prihodnosti in vidimo morebitne težave ali prihajajoče izzive, ki jih daje računovodska analiza.

Cilji specialističnega dela izhajajo iz namena dela. Ključni cilj je bil preučiti dosedanje teoretične prispevke s področja družinskih podjetij, samostojnih podjetnikov in družb z omejeno odgovornostjo ter računovodskih izkazov in tako pridobljena znanja poskušati prenesti na področje delovanja proizvodno storitvenih podjetij.

Prav tako je bil cilj proučiti raziskovalno metodo, s katero proizvodno storitveni podjetji ugotavljata poslovanje podjetja in njuno uspešnost. Kar pomeni, da na podlagi pogovora obeh podjetnikov ugotovim kakšni so cilji in vizija podjetja in če bodo le ti lahko uresničeni glede na njuno finančno stanje in analizo kazalnikov.

Tako sem lahko dobila osnovo za interpretacijo podatkov in ugotovitve ali se je podjetje prav odločilo, ko se je organizirajo v družbo z omejeno odgovornostjo in v podjetje, ki deluje kot samostojni podjetnik posameznik ter katere priložnosti bi lahko bolje izkoristilo.

1.2 METODE PREUČEVANJA IN ZASNOVA DELA

Metode dela, ki sem jih pri izdelavi specialističnega dela uporabila, temeljijo na proučevanju teoretične podlage, ki daje osnovo za celovito analizo podjetja. Uporabila sem različne metode dela, ki mi bodo pomagale do celovite slike poslovanja obeh podjetij.

S pomočjo metode deskripcije sem se naslonila na teoretične ugotovitve, ki sem jih povzela na podlagi strokovne literature tujih in domačih avtorjev, virov, prispevkov in članov s področja računovodske analize podjetja. S spoznanji, ki so se pokazala uporabna v praksi, sem skušala prenesti v svoje delo, pri tem pa sem vključila tudi znanje, ki sem ga pridobila tekom študija na specialističnem programu.

Komparativna metoda mi je služila pri primerjanju teoretičnega dela z empiričnim delom, prav tako za primerjanje dveh podjetij in njunih računovodskih izkazov ter

samem načinu dela obeh podjetij. Za primerjavo so mi koristili tudi računovodski kazalniki, ki so mi dali boljši vpogled v poslovanje podjetja.

Povzela sem nastanek podjetij in začetek poslovanja. Podatke sem pridobila s pomočjo pogovora z obema lastnikoma, da sem lažje prišla do zaključkov, sem ves čas zbirala podatke o podjetjih tudi s pomočjo člankov in referenc drugih podjetij, s katerimi obe podjetji sodelujeta.

Specialistično delo sem razdelila na štiri poglavja. V drugem in tretjem poglavju sem teoretično prikazala družinsko podjetje, njegove značilnosti, prednosti in slabosti. Z analiziranjem strukture podjetij in računovodskih izkazov pa sem skušala literaturo približati samem empiričnem delu, ki služi za boljše razumevanje same zasnove specialističnega dela.

2 DRUŽINSKO PODJETJE

Družinsko podjetje nastane takrat, ko člani ene ali več družin ugotovijo, da lahko najdejo svoj interes, bodisi pridobitniški ali kak drug, v udejanjanju skupnega poslovnega vidika znotraj istega podjetja. Ena izmed osnovnih značilnosti družinskih podjetij je dolgoročno načrtovanje, saj naj bi podjetje preživelu njegove ustanovitelje. S tem uspešna družinska podjetja v osnovi ponujajo karierne in eksistenčne možnosti družinskim članom, hkrati pa z zaposlovanjem drugih ljudi in s svojim delovanjem veliko prispevajo tudi k razvoju lokalnih skupnosti (Syms, 1992, str. 11). Družinska podjetja so glavni vzgon za rast zaposlenosti posameznih gospodarstev (Kets de Vries, 1996, str. 3).

2.1 POJEM DRUŽINSKEGA PODJETJA

Družinsko podjetje je kombinacija dveh povsem različnih sistemov: družine in podjetja. Sistem družine je zgrajen na čustvih, lojalnosti in skrbi za blaginjo družinskih članov. Sistem podjetja pa zasleduje rezultate, temelji na učinkovitem izpolnjevanju zadanih nalog, v njem pa ni prostora za čustva, ki so temelj družinskih odnosov. Ta dva sistema v interakciji prepogosto povzročata konflikte, ki se odražajo tudi v propadanju družinskih podjetij. V ZDA prehod v drugo generacijo preživi le tretjina družinskih podjetij, manj kot 10% jih uspe preživeti tudi v tretji generaciji (Syms, 1992, str. 14).

Pravih statističnih podatkov o družinskih podjetjih v Sloveniji še ni na voljo. Tudi pri proučevanju ugotovitev raziskovalcev na to temo v tujini lahko ugotovimo, da se podatki za posamezno državo včasih precej razlikujejo. Rosenblatt (1985, str. 3)

ugotavlja, da so rezultati raziskav zelo odvisni od definicije, ki jo posamezni avtor postavi za pojem družinskega podjetja.

Tabela št.1: Pregled opredelitev družinskega podjetja

LASTNIŠTVO – MANAGEMENT	
Alcorn (1982)	»Profitna organizacija, ki je lahko samostojni podjetnik, družabništvo, korporacija... če je del delnic v odprti lasti, mora družina tudi voditi podjetje.«
Barry (1975)	»Podjetje, ki ga v praksi upravljajo in vodijo člani ene družine.«
Barnes & Hershon (1976)	»Večinski delež je v rokah posameznika ali članov ene družine.«
Dyer (1986)	»Družinsko podjetje je podjetje, v katerem na določitev v zvezi z lastništvom ali managementom vplivajo družinski odnosi.«
Lansberg, Perrow & Rogolsky (1988)	»Podjetje, v katerem imajo člani družine po zakonu nadzor nad lastništvom.«
Stern (1986)	»Podjetje, ki je v lasti in ga vodijo člani ene ali dveh družin.«
SOODVISNI PODSISTEMI (vpletenost družine v podjetje)	
Beckhard & Dyer (1983)	»Podsistemi v sistemu družinskega podjetja...vključujejo (1) podjetje kot entiteto, (2) družino kot entiteto, (3) lastnika kot entiteto, (4) povezujoče organizacije, kot je svet direktorjev.«
Davis (1983)	»Je interakcija med dvema vrstama organizacije, podjetjem in družino, ki vzpostavlja osnovni značaj družinskega podjetja in opredeljuje njegovo enkratnost.«
GENERECIJSKI PRENOS	
Churchill & Hatten (1987)	»To kar ponavadi razumemo z "družinskim podjetjem"... je bodisi pojav ali pričakovanje, da je ali bo mlajši član družine od starejšega prevzel nadzor nad podjetjem.«
Ward (1987)	»Podjetje, katerega vodenje in lastništvo bo prešlo na naslednjo generacijo družine.«
VEČKRATNI POGOJI	
Donnelley (1964)	»Podjetje pojmujejo kot družinsko podjetje, kadar je bilo tesno povezano z vsaj dvema generacijama družine in kadar je imela ta povezava vzajemen odnos na politiko podjetja ter na interese in cilje družine.«
Rosenblatt, de Mik, Anderson & Johnson (1985)	»Vsako podjetje, v katerem je večina lastništva v rokah ene družine in v katerem sta ali sta bila najmanj dva člana družine neposredno vključena v podjetje.«

Vir: Duh, 2003, str. 14-15.

Pomembno je natančno opredeliti proučevana družinska podjetja, ni pa nujno, da za to obstaja samo ena opredelitev. Družinsko podjetje lahko opredelimo z več definicijami, ki so predstavljene v tabeli št. 1.

2.2 VRSTE DRUŽINSKIH PODJETIJ

Za družinsko podjetje nimamo ene same definicije, ampak imamo več definicij, ki so vsaka po svoje smiselne. Prav tako tudi nimamo enotne razvrstitve po vrstah družinskih podjetij v značilne skupine.

Dunnova (1994, str.22 v: Duh, 2003, str. 34) je predvsem na podlagi proučevanja družinskih podjetij v Veliki Britaniji opredelila naslednje vrste malih in srednje velikih družinskih podjetij:

- "pre-start up" ali pred kratkim ustanovljeno podjetje,
- ustanoviteljska generacija,
- družabništvo otrok (bratov in sester),
- konfederacija bratrancev in sestričen,
- mož in žena,
- eden od staršev in otrok,
- podjetje, ki je v lasti in upravljanju večih družin,
- podjetja, ki so v lasti ter upravljanju in vodenju družine,
- podjetja, ki so v lasti in upravljanju družine ter jih vodijo profesionalni managerji (ki niso člani družine).

Opredelimo pa lahko še štiri vrste podjetij na temelju najbolj pogostih in tipičnih kombinacij razvojnih stopenj lastništva, družine in podjetja (Duh, 2003, str. 36-37):

- družinsko podjetje prve generacije, in je v lasti ustanovitelja – lastnika/managerja,
- vpeljana podjetje, ki je v lasti "družabništva otrok" in se sooča s hitro rastjo in spremembami,
- kompleksno, zrelo podjetje v lasti "konzorcija bratrancev in sestričen"; gre za večgeneracijsko podjetje v lasti bratrancev in sestričen, ki je doseglo stopnjo "zrelosti",
- podjetje na robu prehoda, ki ga obvladuje družina in ki predaja štafetno palico; lastniki, družina in podjetje se bodo čez nekaj let soočili s spremembo vodstva.

Kljub težki opredelitvi vrst družinskih podjetij, so nekateri avtorji le našli način, kako vsaj delno opredeliti vrste in na kratko povzeti, katero podjetje kam spada, naj bo to veliko ali pa malo podjetje, organizirano tako ali drugače.

2.3 ZNAČILNOSTI DRUŽINSKIH PODJETIJ

Prenos vzorcev obnašanja in vlog posameznih družinskih članov v poslovno sfero podjetja je posebej pomemben pri odnosih med podjetnikom in njegovim naslednikom. Starši svoje naslednike obravnavajo kot otroke, kljub temu da so le-ti odrasli in so si ustvarili svoje družine. Do konfliktna situacija vodi zlasti želja t. i. "otrok", da podjetje osvobodijo starega sistema in postanejo samosvoje osebnosti (Rosenblatt, 1990, str. 28).

Podjetnik - ustanovitelj pri zaposlovanju in nagrajevanju družinskih članov ne sme narediti napake. Družinski člani se morajo zavedati, da v družinskem podjetju niso zaposleni na vodilnih in izpostavljenih mestih zaradi pripadnosti neki družini in da je njihova plača dejanski odraz in nadomestilo za njihovo vloženo delo in prevzemanje odgovornosti. Prepričanje, da opravljajo delo uspešno, jim dviga samozavest in produktivnost. Pridobivajo na občutku varnosti in zaupanja v samega sebe. To zaupanje v lastne sposobnosti jim omogoča, da se ne počutijo privezane na družinsko podjetje, saj so prepričani, da se lahko zaposlijo tudi drugje (Friedman, 1998, str. 39).

2.3.1 Prednosti in slabosti

V družinskih podjetjih prav tako prihaja do različnih konfliktov, kakor tudi v drugih podjetjih. Po tem se nobeno podjetje ne razlikuje, razlikuje se le po tem, kakšni so konflikti in zakaj je do njih prišlo. To je zagotovo ena od slabih strani podjetij, zato lahko rečemo, da imajo tudi družinska podjetja svoje prednosti in slabosti. Kar nekaj od teh pa je naštetih v naslednjih dveh tabelah.

Kot je iz tabele št. 2 razvidno, so za družinska podjetja v svetu značilne določene prednosti, na podlagi katerih podjetje dobro posluje in ima morda več možnosti za preživetje, vendar pa se pojavljajo tudi slabosti, ki lahko podjetje popeljejo v težave, če se družinski člani ne znajo usklajevati in če prihaja do prevečkratnih konfliktov. Najbolj pomembno je, da so družinska podjetja zelo fleksibilna in na podlagi tega tudi hitro sprejemajo odločitve. Vendar pa če je prisotna prva generacija družine, bi lahko bile težave pri zastarelih metodah, ki se jih podjetniki kar ne morejo otresti.

Tabela št. 2: Prednosti in slabosti družinskih podjetij v svetu

PREDNOSTI	SLABOSTI
• veliko znanje • fleksibilnost v času, delu in denarju • dolgoročno razmišljanje • stabilna, močna kultura • hitro sprejemanje odločitev in zanesljivost • pripadnost • zanesljivost in ponos • skupna identiteta • manjša fluktuacija managementa • življenje s podjetjem • dolgoročno gledanje • večja odgovornost • ustvarjanje novih delovnih mest	• rigidnost (togost) • slabo upravljanje tranzicije • zastarele metode vodenja, spremembe poslovanja • načini pridobivanja kapitala • čustveni vplivi na poslovanje • problem nasledstva in vodstva ter legitimnosti • favoriziranje družinskih članov • različni interesi družinskih članov • pomanjkanje profesionalizma • družinski konflikti

Vir: Leach, 1994, str. 5-17. Lank, 1994, str. 7-10.

Raziskovalci ugotavljajo prednosti in slabosti družinskih podjetij predvsem v tujini, kjer so ta bolj prisotna, raziskave prihajajo iz ZDA in pa tudi iz Evrope. Tam so se družinska podjetja začela razvijati prej, večina malih podjetij je kasneje prevzel kdo v družini in si ustvarjal svoj mali imperij. Medtem ko so v Sloveniji družinska podjetja prisotna sorazmerno kratek čas, tako da je raziskav na to temo zelo malo.

Največkrat se skušajo skozi skopo literaturo in pomanjkanja praktičnih primerov prebiti tudi študenti ali pa mladi raziskovalci, ki skušajo skozi svoje delo dati slovenskim raziskavam kanček svojih raziskovanj in s tem se znanje o družinskih podjetjih širi. Eden izmed teh je tudi Jaka Vadnjal, ki pa je z anketo, ki jo je opravil med slovenskimi družinskimi podjetji, pridobil kar nekaj podatkov, ki kažejo, kje slovenska družinska podjetja vidijo svoje prednosti in slabosti.

Razporedil jih je od najbolj pomembnih na vrhu tabele, do najmanj pomembnih na dnu tabele. Slovenska družinska podjetja med največje prednosti tako štejejo predanost poslu in družini, prenašanju znanja ter fleksibilnosti. Hitro sprejemanje odločitev je za podjetje konkurenčna prednost, ki je nedružinska podjetja nimajo. Vidimo lahko, da se ne razlikujejo dosti od družinskih podjetij v svetu.

Tabela št. 3: Prednosti in slabosti družinskih podjetij, kot jih vidijo člani slovenskih družinskih podjetij

PREDNOSTI	SLABOSTI
• predanost poslu in družini • veliko znanje se prenaša iz roda v rod • fleksibilnost v času, delu in denarju • razmišljanje na dolgi rok • stabilna kultura • hitro sprejemanje odločitev • zanesljivost in ponos • varnost družine • boljši odnosi med družinskimi člani • kredibilnost blagovne znamk	• rigidnost (togost) • čustveni vplivi na poslovne odločitve • avtoritete niso točno definirane • finančni apetiti družinskih članov • stalni konflikti med družinskimi člani • pritiski sorodnikov na službe (nepotizem) • nevarnost ogrožanja družinskega imena, če se podjetju kaj zgodi • prenos v naslednjo generacijo • zastarele metode vodenja • konservativni načini pridobivanja kapitala

Vir: Vadnjal, 1996, str. 71-73.

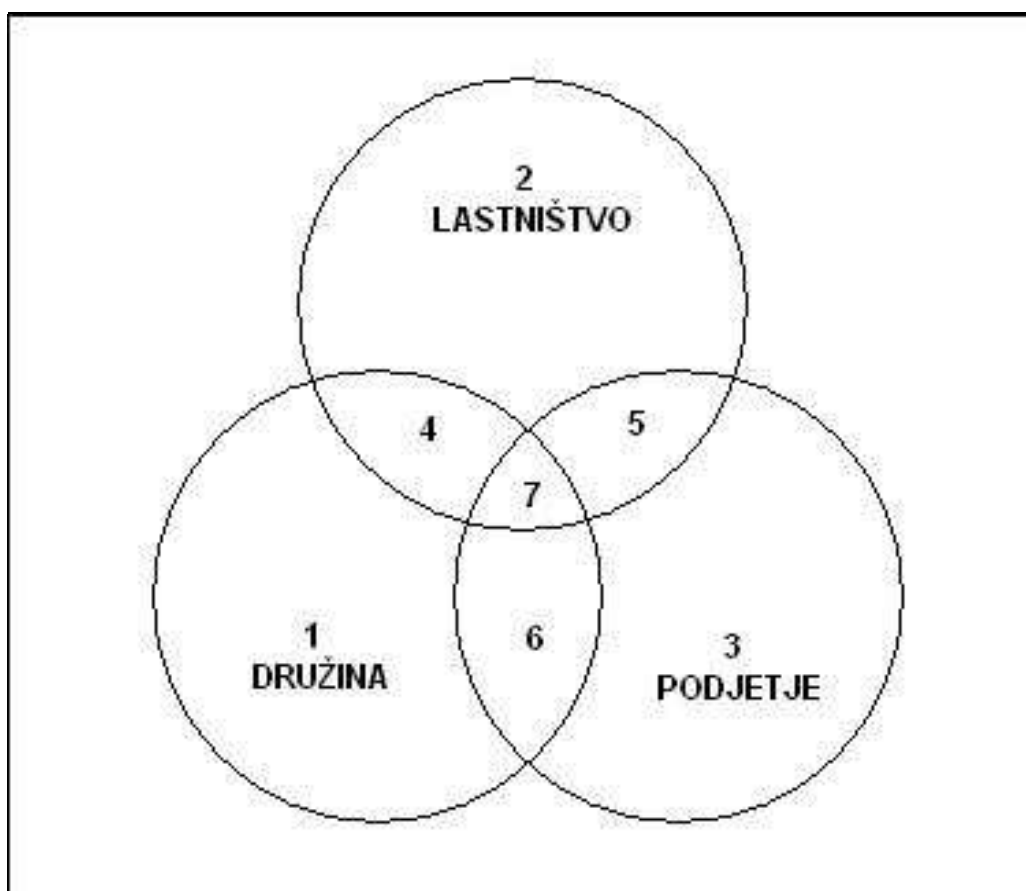
Za mnoge ključne probleme v družinskih podjetjih Kets de Vries (1993, str. 63) ugotavlja, da so psihološke narave in jih obravnava kot slabosti. Tako so na vrhu tabele med glavnimi slabostmi družinskih podjetij čustveni vplivi na poslovne odločitve in pa velik problem predstavljajo avtoritete, ki niso točno definirane.

2.4 MODEL TREH KROGOV

Družinska podjetja pa niso le družina in podjetje. Zaposleni so tudi ostali in vedno bolj tudi zunanji vlagatelji. Tako lahko sistem družinskega in poslovnega sistema razširimo še s sistemom lastništva (Vadnjal, 1996, str. 15).

Zadnjih 15 let je model 3 krogov osnovni model konceptualnih razmišljanj o družinskih podjetjih. Model obravnava družinsko podjetništvo kot kompleksen sistem, ki vsebuje 3 prekrivajoče se podsisteme: družino, podjetje in lastništvo. 3 krožni model je izvrstno orodje za razumevanje dinamike na delovnem mestu v kateremkoli družinskem podjetju in času. Model je zelo primeren za opazovanje razvoja družinskih podjetij skozi njihov življenjski cikel od enostavnega lastnik - vodja podjetja do bolj kompliciranih oblik (Gersick, 1999, str. 287).

Slika št. 1: Model treh krogov družinskega podjetja



- 1 – družinski člani, ki niso niti lastniki niti zaposleni v podjetju
- 2 – delničar, ki ni član družine in ni niti zaposlen v podjetju
- 3 – nedružinski uslužbenci
- 4 – lastnik, ki je član družine, vendar ni zaposlen v podjetju
- 5 – lastnik, ki dela v podjetju, vendar ni član družine
- 6 – zaposleni družinski člani, ki nimajo lastništva
- 7 – lastnik, ki je član družine in je zaposlen v podjetju

Vir: Duh, 2003, str. 22.

Gersick in soavtorji ugotavljajo, da je bil model treh krogov sprejet v tako širokem obsegu zato, ker je teoretično eleganten in takoj uporaben. Je pripomoček pri razumevanju medosebnih konfliktov, problemov glede vlog, prioritet in mej v družinskih podjetjih. Podroben opis različnih vlog in podsistemov pomaga razbiti kompleksne interakcije znotraj družinskega podjetja ter s tem olajša spoznavanje o tem, kaj se dejansko dogaja in zakaj (Duh, 2003, str. 23).

2.5 RAZLIKE MED DRUŽINSKIM IN NEDRUŽINSKIM PODJETJEM

Glavna značilnost, po kateri se družinsko podjetje loči od nedružinskega je družina. Če osnovi – družini dodamo še njene vrednote, predanost, ponos, pozornost, mišljenje in ostale značilnosti družine, dobimo dober sistem, ki ni dosegljiv ostalim organizacijam (Aronoff, 2001, str. 35).

Pomembna lastnost družinskih podjetij je tudi ta, da člani točno vedo, kdaj je bilo podjetje ustanovljeno, kje je bil sedež podjetja, kdo je podjetje ustanovil in kako se je poslovanje skozi čas spreminjalo in kako je napredovalo. Podjetje je za družinske člane določena vrednota, čutijo se odgovorne za ohranitev družinske tradicije (Lovšin, 2000, str. 11). Družinska podjetja se od nedružinskih podjetij ločijo v različnih pomembnih pristopih, ki jih tudi pojmujejo in rešujejo na različne načine (Leach, 1994, str. 3).

Po Daily in Dollinger (1992, str. 129–133) so razlike med družinskimi in nedružinskimi podjetji tudi posledica lastniške strukture, ki povzroča:

- da družinska podjetja nimajo izdelanih formalnih sistemov odločanja,
- da nimajo izdelanih postopkov notranjega nadzora, da ne uporabljajo kazalcev uspešnosti,
- učinkovitosti in rasti,
- da ne ločujejo lastništva, upravljanja in vodenja,
- dominantna oseba je ustanovitelj, ki običajno ne želi, da podjetje preseže njegove sposobnosti,
- da se v nadzor ne vključujejo sposobni strokovnjaki v podjetju in zunanji strokovnjaki,
- da pogosto pride do nezavestne odločitve proti rasti podjetja.

Različni avtorji so ugotovili, da obstaja med družinskimi in nedružinskimi podjetji več razlik. Narejena je bila obširna raziskava v okviru projekta Stratos, katera je zajemala 1132 malih in srednje velikih podjetij iz osmih evropskih držav in je pokazala tipične značilnosti, po katerih lahko ločimo mala in srednje velika družinska podjetja od drugih (Duh, 2003, str. 25-26):

- Družinska podjetja so bolj navznoter usmerjeni in zaprti sistemi (od družine odvisni sistemi).
- Podjetniki v družinskih podjetjih so v manjši meri "pionirji", so bolj vsestranski, splošno aktivni in prilagodljivi podjetniki in "organizatorji".
- Družinska podjetja potrebujejo manj socialne varnosti in gospodarskega sodelovanja.

- Analiza funkcijskih strategij je pokazala, da se družinska podjetja nagibajo k boljšemu plačilu, kot to določajo kolektivne pogodbe, in tudi bolj skrbijo za zadovoljstvo sodelavcev.
- Informacije o strateškem obnašanju družinskih podjetij potrjujejo bolj konzervativno držo, ki odgovarja tipu "popolneža", "rutinerja" in "organizatorja".
- Ti tipi, in s tem družinska podjetja, so manj pripravljena za izvoz in za strategije internacionalizacije.
- Družinska podjetja so bolj tipičen "stabilizator" in manj progresiven ali dinamičen dejavnik v gospodarstvu, ker so manj usmerjena k dobičku in rasti kot pa nedružinska podjetja.

2.6 VLOGA IN POMEN DRUŽINSKIH PODJETIJ ZA GOSPODARSTVO IN DRUŽBO

Danes imajo družinska podjetja prav gotovo kar veliko vlogo za gospodarstvo in družbo. Čeprav v Sloveniji uradnih raziskav o deležu družinskih podjetij nimamo, za kar je prav gotovo razlog prekratko obdobje od nastanka prvih podjetij. Veliko družinskih podjetij, ki so bila ustanovljena po osamosvojitvi Slovenije, so prav hitro izginila s trga, še preden so se dobro uspela prodreti nanj. Vse preveč je bilo pričakovanj in premalo izkušenj, pa tudi odprtost trga in s tem velika konkurenca jim niso bila v prid. Kljub temu pa se je nekaj družinskih podjetij obdržalo in so preživela tudi prehod nasledstva, še več od teh podjetij pa se bo v naslednjih letih srečalo z dedovanji.

Lahko rečemo, da je rast podjetja pojav, ki nastane v trikotniku med količino proizvedenega blaga, cenami ter delovno silo in proizvodnimi sredstvi, tako ločimo med dolgoročnim in kratkoročnim gospodarjenjem (Tajnikar, 2000, str. 14-15).

Glede na različne ugotovitve raziskovalcev lahko sklepamo, da so družinska podjetja po različnih državah pomemben dejavnik gospodarskega razvoja. Družinsko podjetje je pomembne element tržnega gospodarstva ter pomembno prispeva k vitalnosti, prilagodljivosti in konkurenčnosti tega gospodarstva. V veliki meri tudi prispevajo k delovanju konkurence ter k optimalni oskrbi trga z učinki. Velikost in fleksibilnost družinskih podjetij omogočata zadovoljevanje individualnih in specializiranih potreb na trgu.

Strokovnjaki še vedno posvečajo premalo pozornosti proučevanju družinskih podjetij. Delni razlog je v tem, da je zelo težko opredeliti družinsko podjetje, kakor tudi ugotoviti, katera podjetja so družinska. Pretežni delež družinskih podjetij je v malih in srednje velikih, prav ta pa so najbolj problematična glede pridobivanja

potrebnih podatkov za raziskave. Eden od možnih razlogov za nezanimanje navajajo tudi klasično predstavo o družinskem podjetju kot o "očetovi in mamini trgovini na vogalu", kakor tudi dejstvo, da država in širša družba ne razmišljata o družinskih podjetjih kot o podjetjih, ki bi se bistveno razlikovala od nedružinskih podjetij (Duh, 2003, str. 42).

V drugih državah je družinsko podjetje prisotno dlje časa, tako kot na primer v Združenih državah Amerike. Družinska podjetja tako ustvarijo polovico družbenega bruto proizvoda v ZDA in zaposlujejo polovico delovne sile. Na podlagi teh ocen ugotavljajo, da lahko pridemo do zelo različnih podatkov, odvisno od tega, kako opredelimo družinsko podjetje. Tako obstajajo tri različne ocene o številu družinskih podjetij v ZDA (Duh, 2003, str.40):

- **široka opredelitev:** učinkoviti nadzor strateške usmeritve, namen ostati v družini, malo neposredne vključitve družine,
- **srednja opredelitev:** ustanovitelj/potomec vodi podjetje, prevladujoči upravljalški vpliv, nekaj vključevanja družine,
- **ozka opredelitev:** več generacij, družina je vključena v vodenje in lastništvo, več kot en član družine ima pomembne vodstvene odgovornosti, mnoge družinske vključitve.

Na koncu lahko povzamemo, da so družinska podjetja pomemben dejavnik gospodarskega razvoja. Kljub temu, da ne razpolagamo s podatki o deležu podjetij v Sloveniji, lahko predpostavljamo, da tudi za Slovenijo velja isto spoznanje. Razvoj vsakega podjetja je njegova življenjska nuja, obstajanje podjetja, njegova uspešnost ter rast in razvoj pa služita večanju blagostanja notranjih in zunanjih udeležencev podjetja. Glede na to, da predpostavljamo, da je v Sloveniji velik delež družinskih podjetij, so seveda ta podjetja pomembna za zdravje gospodarstva in blagostanje vseh udeležencev podjetja in družbe (Duh, 2003, str. 42).

3 ANALIZIRANJE RAČUNOVODSKIH IZKAZOV DRUŽINSKIH PODJETIJ

Za podjetje je danes zelo pomembno računovodsko analiziranje, da lahko podjetje pojasni svoje stanje, ki je lahko pozitivno, se pravi uspešno ali pa negativno, se pravi neuspešno. Analize računovodskih izkazov se v podjetju opravljajo ne glede, kako je to podjetje organizirano in ne glede na to ali je to družinsko ali nedružinsko podjetje. Najpogostejši pravni obliki družinskega podjetja sta samostojni podjetnik (s.p) in družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.), zato bom najprej opredelila ti dve obliki, v nadaljevanju pa tudi kaj se v podjetju analizira in če so analize za obe podjetji enaki.

3.1 POJEM S.P.-JA IN D.O.O.-JA

Najpomembnejša oblika gospodarskih organizacij so gospodarske družbe in podjetniki posamezniki, katerih status je urejen z Zakonom o gospodarskih družbah. Za kakšno obliko se podjetniki odločijo je odvisno od tega, kakšno dejavnost opravljajo in kaj jim določena gospodarska oblika lahko prinese dobrega pri samem poslovanju.

Samostojni podjetnik je fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitveno dejavnost kot svojo izključno dejavnost. Bistveno je torej, da gospodarsko dejavnost opravlja trajno, samostojno in s pridobitnim namenom. Podjetnik je lahko le posamezna fizična oseba. Zakon dovoljuje opravljanja dejavnosti tudi poleg redne zaposlitve. Pri poslovanju se podjetnik sam odloča in tvega, zato se kljub temu, da v svojem podjetju dela, ne pojmuje kot delojemalec. Podjetnik odgovarja za obveznosti iz poslovanja z vsem svojim premoženjem, tako s premoženjem podjetja kakor tudi s svojim lastnim, osebnim premoženjem, in sicer samostojno in neposredno, saj podjetnikovo podjetje nima statusa pravne osebe in zato subsidiarna odgovornost podjetnika ne pride v poštev.

Družba z omejeno odgovornostjo je družba, kjer njeni družbeniki odgovarjajo samo posredno s kapitalom, ki so ga kot svoje kapitalske deleže vložili v podjetje. Je pravno organizacijska oblika, ki je nastala zato, da bi bila zapolnjena vrzel med osebnimi družbami in delniškimi družbami ter komanditno delniškimi družbami kot edinima kapitalskima družbama. Družbo lahko ustanovi ena ali več fizičnih oziroma pravnih oseb, ki postanejo z ustanovitvijo družbe družbeniki. Družba ima lahko največ 50 družbenikov. Lahko jih ima tudi več kot 50, vendar tedaj potrebuje dovoljenje ministra, pristojnega za gospodarstvo. Družba se ustanovi s pogodbo, ki mora biti sklenjena v obliki notarskega zapisa, podpišejo pa jo vsi družbeniki.

Vendar pa ni nujno, da se bo določeno podjetje obdržalo na trgu, kljub temu ali se odločijo za eno ali drugo obliko organiziranosti. V malem gospodarstvu nastaja veliko delovnih mest, od katerih jih nekaj kmalu po nastanku propade. Po ocenah Komisije EU je ocena, da imajo mala podjetja velik pomen pri zaposlovanju, še vedno najbolj razširjena. Mala podjetja predstavljajo na eni strani osnovo za nastanek novih večjih podjetij, na drugi strani pa območje preskušanja podjetniške zmožnosti posameznika. To pomeni, da imajo demonstracijsko vlogo, ki pritegne nove rodove podjetnikov (Glas, 2000, str. 47-48).

3.1.1 Razlike med s.p.-jem in d.o.o.-jem

Različne pravno organizacijske oblike prinašajo različna delovanja podjetij, ki se morajo ravnati po Zakonu o gospodarskih družbah. Ne glede na to, kakšno obliko si bodoči podjetnik izbere, mora spremljati novosti, ki jih določa zakon in ki se nenehno spreminjajo. Ravno zaradi tega se tudi Slovenski računovodski standardi vsake toliko let dopolnjujejo, ker so razlike v poslovanju velike in če podjetje ne želi imeti težave s kontrolo v podjetju, se mora le teh držati. Spodaj sem naštela nekaj razlik, ki jih zakon prepisuje za samostojne podjetnike in družbe z omejeno odgovornostjo.

Za samostojne podjetnike je značilna "nizka kapitalska intenzivnost", kar pomeni, da večina podjetnikov ocenjuje uspešnost poslovanja glede na svoje osebne dohodke in stabilnost zaposlitve, ne pa v smislu donosnosti na vloženi kapital (Tajnikar, 2000, str. 16-20).

Osnovne značilnosti samostojnega podjetnika so ([URL: <http://www.ozs.si>], 16.04.2006):

- trajno in samostojno se ukvarja z gospodarsko dejavnostjo, katere namen je pridobivanje dobička,
- za opravljanje svoje dejavnosti ne potrebuje ustanovnega kapitala,
- za svoje poslovanje jamči z vsem svojim premoženjem, kar pomeni, da nima ločenega poslovnega in zasebnega premoženja,
- lahko je kdorkoli, ki izpolnjuje predpisane pogoje, oseba, ki je kje drugje v delovnem razmerju, študent, upokojenec,
- opravlja lahko vse dejavnosti, razen tistih, ki so prepovedane z zakoni, in v številu dejavnosti ni omejen; lahko jih opravlja toliko, za kolikor izpolnjuje pogoje,
- zaposluje lahko neomejeno število delavcev,
- posluje preko transakcijskih računov (TRR) pri izbranih poslovnih bankah, prosto razpolaga z gotovino (nima obveznih pologov na TRR, dvigi so nedokumentirani).

Eden od temeljnih motivov za ustanovitev družbe z omejeno odgovornostjo je čisti dobiček iz kapitala, ki ga družbenik v obliki osnovnega vložka ali dodatnih vplačil vложи v družno z omejeno odgovornostjo. Družbeniki imajo pravico do deleža v čistem dobičku. Najpozneje v petih letih po sprejetju letnega poročila morajo z zakonom in pogodbo določeni organi odločiti o razdelitvi čistega dobička (Turk et al, 1999. str. 249).

Osnovne značilnosti družbe z omejeno odgovornostjo so ([URL: <http://www.dodiz.si>], 01.06.2006):

- osnovni kapital mora znašati vsaj 2.100.000 SIT, vsak osnovni vložek pa najmanj 14.000 SIT (1/3 osnovnega kapitala mora biti zagotovljena v denarju),
- pred prijavo v register mora vsak družbenik vplačati vsaj eno četrtno zneska osnovnega vložka, vsota vseh vplačanih vložkov mora znašati najmanj 1.100.000 SIT,
- družbo z omejeno odgovornostjo lahko ustanovi samo ena oseba (ustanovitelj), ki sprejme akt o ustanovitvi v obliki notarskega zapisa,
- pravni posli, ki jih sklene edini družbenik v imenu družbe s samim seboj kot drugo pogodbeno stranko, morajo biti v pisni obliki,
- vse odločitve, o katerih sicer odloča skupščina, sprejema edini družbenik samostojno, pri čemer mora vse odločitve vpisovati v knjigo sklepov, ki jo potrdi notar, sicer ti sklepi nimajo pravnega učinka,
- lahko ima največ 50 družbenikov, ki ne odgovarjajo za obveznosti družbe z omejeno odgovornostjo.

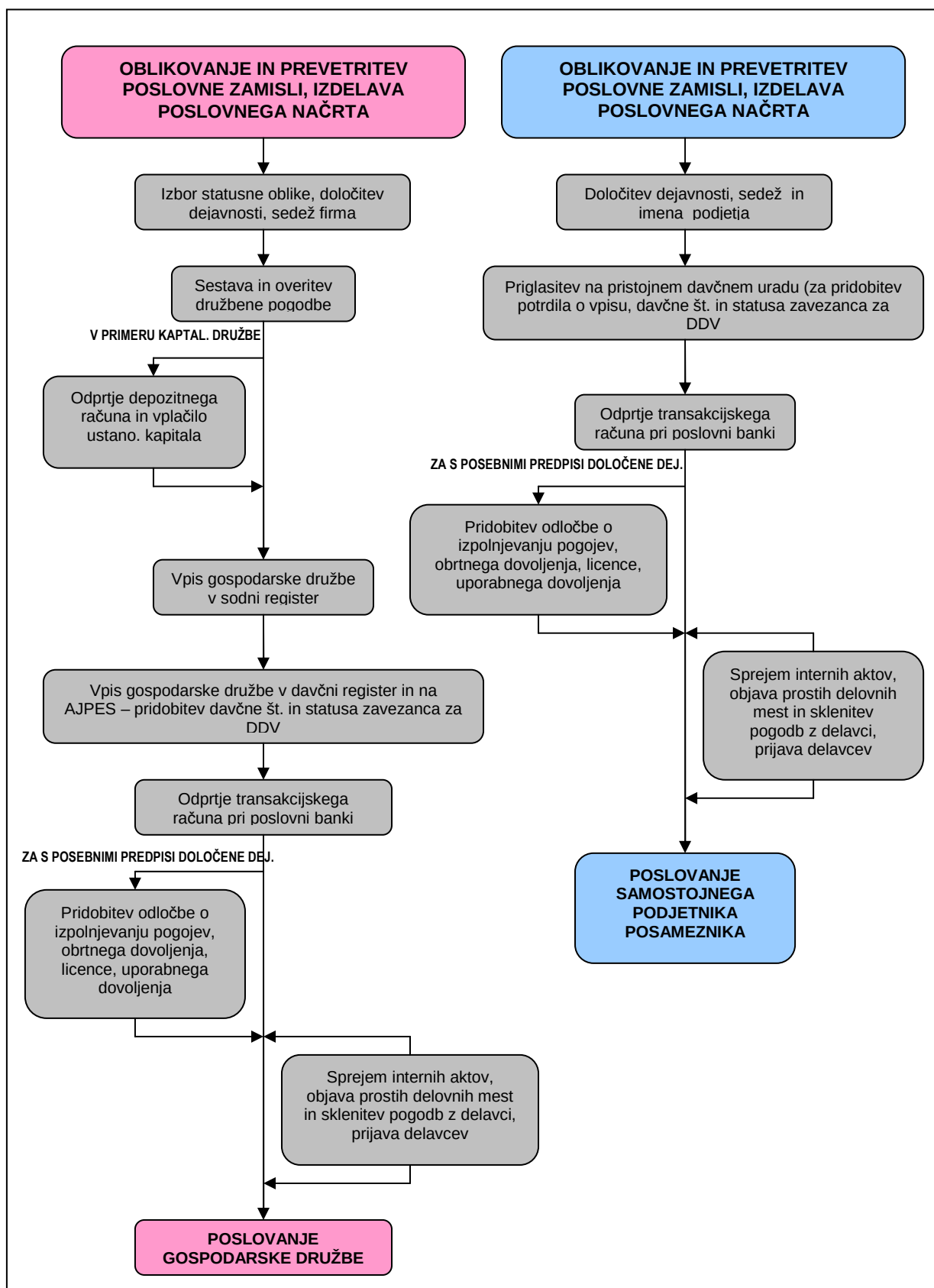
Iz zgoraj naštetega lahko vidim, da obstajajo razlike med samostojnim podjetnikom in družbo z omejeno odgovornostjo. Zato, ko se podjetja odločajo za ustanovitev pravne oblike in organizacije, je pogosto dobro prej razmisliti, na kakšno pot se bodo podali.

Prav tako nam spodnja slika št. 2 kaže, da se pojavljajo tudi razlike v samem postopku registracije obeh oblik podjetij, ki pa so, kot lahko iz slike razberemo, za samostojne podjetnike nekoliko bolj enostavne in hitreje dosegljive, kot za gospodarske družbe, kjer je postopek nekoliko dolgotrajnejši.

Obe obliki morata imeti odprt račun, pa naj bo to depozitni ali transakcijski račun, prav tako je potrebno pridobiti odločbo o izpolnjevanju pogojev obrtnega dovoljenja, licence in uporabnega dovoljenja, sprejeti morajo interne akte, objaviti prosta delovna mesta ter skleniti pogodbe z delavci in jih prijaviti.

Kljub raznolikosti ene in druge pravne oblike organiziranosti, pa se v večji meri podjetja odločajo za družbe z omejeno odgovornostjo, kakor za samostojne podjetnike posameznike. Samostojni podjetniki so največ nastajali v časih, ko so se velika podjetja zapirala in so imeli delavci nekaj izkušenj in veliko poguma in se podali po svoji poti. Vendar to še ne pomeni, da se danes podjetniki ne odločajo za to obliko, samo bolj varno je v današnjih časih imeti družbo z omejeno odgovornostjo, kjer kljub slabemu poslovanju ali celo stečaju, družbeniki in lastnik ne jamčijo s svojim imetjem.

Slika št. 2: Razlike v postopku registracije samostojnega podjetnika in gospodarske družbe



Vir: Pospeševalni center za malo gospodarstvo, 2004, str. 39. Diagram postopka priglasitve dejavnosti s.p. [URL: <http://www.japti.si>], 16.04.2006.

3.1.2 Prednosti in slabosti s.p.-ja in d.o.o.-ja

Pri ustanavljanju podjetja danes ustanovitelji pretehtajo različne možnosti, kaj bi bilo najbolj primerno za njih in za samo poslovanje, glede na dejavnost, ki jo bodo opravljali. Kajti vsaka pravna oblika ima svoje prednosti in pomanjkljivosti, ki jo marajo na novo ustanovljena podjetja vzeti v zakup. Pri vstopanju v pravno organizacijsko obliko svobodno izberejo tisto, ki bo najustreznejša za uresničevanje njihovega podjetniškega interesa. Lastniki podjetja se lahko odločajo tudi o spremembi pravno organizacijske oblike svojega podjetja in tako o svojem premoženju. Možnost takšnega spreminjanja omogoča podjetjem prilagajanje stalnim spremembam v okolju.

Razlogi za spremembo pravno organizacijske oblike podjetja so lahko (Koletnik, 2005, str. 283):

- gospodarski in pravni predpisi (problem jamčenja z vložkom ali celotnim osebnim premoženjem), pravice in obveznosti družbenikov,
- razvoj poslovanja,
- potreba po večjem kapitalu (možnost financiranja z lastnim ali tujim kapitalom),
- smrt lastnika podjetja,
- zmanjšanje tveganja,
- udeležba pri dobičku ali izgubi,
- davčne obremenitve.

Tabela št. 4: Prednosti in slabosti kapitalskih družb v primerjavi s samostojnim podjetnikom

KAPITALSKA DRUŽBA	SAMOSTOJNI PODJETNIK
(+) družba jamči s svojim premoženjem, družbeniki osebno ne jamčijo (le izjemoma v primerih, določenih z zakonom)	(-) samostojni podjetnik jamči z vsem svojim premoženjem, tudi osebnim
(-) zahteva se osnovni kapital	(+) po zakonu ni obvezen minimalni osnovni kapital
(-) dražja ustanovitev in večji stroški pri delovanju družbe	(+) cenejša ustanovitev in manj stroškov pri poslovanju (priglasitev pri DURS na območju, kjer ima tak podjetnik sedež, vpis poslovni register)

Vir: Pinterič, 2004, str. 55-56.

Danes pa samo delo in način dela kljub enostavnim postopkom zaradi avtomatizacije in dokaj nizkim stroškom nekaterim podjetjem ne dopušča več statusa samostojnega podjetnika. Za podjetja, ki so dinamična in učinkovita je značilno, da poslovni del politike sestavlja tudi davčna politika, katere cilj je optimiziranje davčnih obveznosti. Del davčne politike se tako pokaže še pred ustanovitvijo, ko se podjetnik še odloča, v kakšni pravno organizacijski obliki bo delovala njegova dejavnost.

Dejavniki, ki vplivajo na izbiro ustrezne podjetniške oblike so (Špes, 2002, str. 12):

- količina kapitala, s katerim razpolagajo nosilci kapitala,
- količina kapitala, ki so ga nosilci kapitala pripravljeni vložiti,
- dejavnost, v katero nameravajo nosilci kapitala vlagati,
- samozaposlitev – ali se bodo v gospodarskem subjektu tudi zaposlili,
- funkcija – ali nameravajo ob lastniški funkciji udeležati tudi upraviteljsko funkcijo,
- ročnost vlaganja in pričakovani donosi,
- pripravljenost za prevzem odgovornosti gospodarskega subjekta s svojim osebnim premoženjem ali samo z vložkom kapitala,
- pripravljenost delitve lastniške funkcije z drugimi vlagatelji,
- odvisnost od pričakovanj čim večjega dobička – oplemenitenje vloženega kapitala glede na hitrost in uspešnost maksimiranja svojih vložkov v gospodarskem subjektu, ob čim manjših davčnih obremenitvah.

Dejavniki, ki so zgoraj naštet, nam dajejo lep primer, da se pri izbiri pravno organizacijske oblike podjetja ne moremo odločati samo na podlagi nizkih stroškov ustanovitve in upravljanja podjetja, kar je možno pri samostojnih podjetnikih, ampak je problem malo bolj zapleten.

Seznani se je potrebno z zakonodajo glede določitve obdavčitve posameznih prejemkov pri posameznih vrstah gospodarskih družb. Upoštevati je potrebno tudi davčno prakso, še posebej inšpekcije s strani davčnega organa, opredeliti je potrebno pričakovane donose, prodajo lastniških deležev, udeležbo v dobičku in še bi lahko naštevala. Tako da je pri ustanavljanju podjetja potrebno veliko več, kot le enostaven ali zahteven postopek ustanovitve.

3.2 POJEM IN NAMEN ANALIZIRANJA IZKAZOV

Vsako podjetje danes obdeluje računovodske podatke, ki jih zagotavljajo funkcije računovodskega predračunavanja, knjigovodstva in računovodskega nadziranja in ti so podlaga za oblikovanje računovodskih informacij, ki omogočajo presojo ugodnosti

sprememb in stanj gospodarskih kategorij poslovnega sistema, torej njihovo analizo (Melavc, Milost, 2003, str. 30).

Od vseh informacijskih sistemov nam daje računovodstvo najcelovitejše in najpopolnejše informacije o kakovosti gospodarjenja. Iz računovodskih izkazov je mogoče dobiti številne informacije o gospodarjenju podjetja. Nekateri imajo tudi brez dodatne obdelave spoznavno moč, vendar vselej to ni dovolj, zato si želimo z analizo pridobiti bolj kakovostna znanja (Koletnik, 1995, str. 89).

Z računovodskimi izkazi želimo prikazati ekonomsko sliko podjetja. Ta kaže vrsto in obseg uporabljenih sredstev in priskrbljenih virov ter uspešnost, to je korist, ki jo ima lastnik od naloženega denarja in poslovnega navora. Računovodski izkazi so torej temeljna spričevala o premoženjsko-finančnem položaju ter o poslovni uspešnosti podjetja. Kljub razširitvi računovodskih izkazov so njihovi podatki za številne uporabnike le neobdelan, surov podatek, brez opredeljenega namena, ali pa že imajo določeno, vendar preskromno informacijsko vrednost (Koletnik, 1995, str. 90).

Analiziranje izkazov vsebuje pripravo in izdelavo pomembnih spoznavnih in ciljno usmerjenih podjetniških informacij, največkrat s pomočjo posameznih ali povezanih kazalnikov. Pomembna informacija je tista, ki je odločujoča in ima za uporabnika izrazno vrednost. Z njo želi dobiti strnjen vpogled v sedanji in prihodnji gospodarski položaj podjetja (Koletnik, 1995, str. 91).

Izkaze analiziramo zato, da bi si pridobili informacije kako podjetje posluje, kam vlaga svoj denar, kje so njegovi prilivi denarja, kako skrbijo za likvidnost, kar pa je povezano s tem, kako uspešno je podjetje in ali njegova vrednost in vrednost proizvodov ali storitev na trgu raste ali pada.

Tako nam analiziranje bilance stanja omogoča presojo obseg, sestave, dinamike in sorazmernosti med sredstvi in njihovimi viri na dan bilanciranja. Taka informacija vsebuje kritično ocenitev poslovne politike, saj se v stanjih sredstev in virov kažejo posledice poslovnih odločitev. Analiziranje izkaza uspeha nudi popolnejši in kritičnejši vpogled v poslovno uspešnost, zlasti z vidika osnovne, finančne in ostale poslovne dejavnosti. Analiziranje izkazov denarnih in finančnih tokov pa nam razkriva razloge za spremembo sredstev in virov v določenem obdobju (Koletnik, 1995, str. 92).

Zato je za vsako podjetje pomembno, da svoje izkaze analizira in prej ugotovi pomanjkljivosti, kot kasneje, ko je že lahko za podjetje prepozno. Nekatera podjetja svojim analizam posvečajo več čas kot druga, kar pa se kasneje vidi tudi pri poslovnih rezultatih posameznega podjetja.

3.3 RAZLIKE V RAČUNOVODSKIH IZKAZIH S.P.-JA IN D.O.O.-JA

3.3.1 Bilanca stanja

Bilanca stanja je računovodski izkaz, ki kaže višino in strukturo sredstev in obveznosti do virov sredstev podjetja v določenem trenutku. Rečemo lahko tudi, da bilanca stanja prikazuje premoženje, s katerim podjetje razpolaga na določen dan, in vire financiranja, s katerim podjetje financira to premoženje (Igličar, Hočevár, 1997, str. 51).

Na prvi strani bilance stanja – aktivni so sredstva v skladu s Slovenskimi računovodskimi standardi razvrščena po hitrosti obračanja med stalna in gibliva. Na drugi strani – pasivi so postavke razvrščene po obliki obveznosti do virov sredstev na kapital in dolgove, po zapadlosti so dolgovi razvrščeni med dolgoročne in kratkoročne obveznosti (Robnik, 2000, str. 35).

Slika št. 3: Osnovna shema bilance stanja

Bilanca stanja na dan ...

SREDSTVA (aktiva)	OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV (pasiva)
Stalna sredstva	Kapital
Gibliva sredstva	Časovne razmejitve
	Dolgovi

Vir: Igličar, Hočevár, 1997, str. 52.

Bilanca stanja s.p.-ja in d.o.o.-ja se razlikujeta tako v aktivni kot v pasivi. To je posledica pojmovanja s.p.-ja. Podjetnik s celotnim svojim kapitalom vstopa v poslovanje. Ni ostre meje, ki bi določala, kaj je privatna lastnina in kaj lastnina njegovega podjetja. Tako je podjetnikov kapital lastni vir financiranja. Dnevno se lahko spreminja ob vsakem pritoku denarja ali prenosu stvarnega premoženja iz gospodinjstva in prav tako ob odtoku denarja v gospodinjstvo ali prenosu stvarnega premoženja nazaj v gospodinjstvo.

Kot posledica tega najdemo v aktivi postavko »Terjatve do podjetnika«, ki predstavljajo podjetnikov negativni kapital. Pojavljajo se, če podjetnikovi dolgovi presegajo celoto njegovih v poslovanje vključenih stvari, pravic in denarja. To pomeni, da upniki financirajo tudi njegovo gospodinjstvo. Ta postavka je v bilanci stanja s.p.-ja nezaželena, vedno pomeni alarm, na daleč opozarja poslovne partnerje, da je podjetnik prezadolžen na tak ali drugačen način.

V pasivi se izkazi zaradi istega razloga tudi povsem razlikujejo. Dosežen dobiček s.p.-ja je podjetnikov dohodek, kot tak podleže obdavčitvi na podlagi Zakona o dohodnini. S svojim denarjem lahko prosto razpolaga, zanj ne veljajo obveznosti v smislu oblikovanja rezerv, obdavčen je na podlagi dohodnine. Iz poslovanja lahko uveljavlja olajšave za investiranje in za zaposlovanje rizično zaposljivih oseb tako kot vsak d.o.o., na podlagi dohodnine pa še olajšave, določene z Zakonom o dohodnini. Iz tega razloga se v podjetnikovem kapitalu vodi dobiček podjetja pred obdavčitvijo, sama višina obveznosti za davek pa iz bilance ni razvidna.

Pri d.o.o.-ju pa se v pasivi zrcali celoten kapital podjetja, ne lastnika podjetja, razdeljen pa je na postavke na podlagi Zakona o gospodarskih družbah, ki je leta 2003 ponovno uvedel rezerve iz dobička, ki točno določajo, v kakšni višini smeš dobiček porabiti in za kakšen namen. Z zakonom je določen osnovni kapital in rezerve za ta kapital. Lastniki podjetij ne morejo prosto razpolagati s celotnim dobičkom tako dolgo, dokler ne oblikujejo zakonskih rezerv.

3.3.2 Izkaz poslovnega izida

Izkaz poslovnega izida je računovodski izkaz, ki prikazuje prihodke, odhodke in poslovni izid (dobiček ali izgubo) podjetja v določenem časovnem obdobju (Mramor 1993, str. 158). Je tudi dinamičen računovodski izkaz, saj se nanaša na obdobje, in ne na določen časovni trenutek, ni pa kumulativen računovodski izkaz, saj se v njem seštevajo zgolj prihodki in odhodki, ustvarjeni v posameznem obdobju (Igličar, Hočevvar, 1997, str. 57).

Izkaz poslovnega izida je do ugotavljanja dobička teh dveh navedenih podjetij enak, zopet pa se razlikuje v izkazovanju dobička. Pri s.p.-ju je poslovni izid podjetnikov dohodek, ki je lahko pozitiven ali negativen. Če je negativen, pomeni, da je dolžan za negativni poslovni izid pokrивati obveznosti iz poslovanja iz osebne lastnine, če pa je pozitiven, pa je to tisti dohodek, ki v celoti zapade obdavčitvi na podlagi Davka od dohodka fizičnih oseb. Iz izkaza poslovnega izida lahko razberemo le, kolikšen je poslovni izid, ne vemo pa zneska obdavčitve.

Pri d.o.o.-ju so ti podatki znani. Vemo, da podjetje plača na dobiček iz poslovanja, zmanjšan za olajšave, davek v višini 25%. Tako lahko vedno izračunamo, za koliko je podjetje uspelo zmanjšati obdavčljivo osnovo. Ni pa razvidna struktura, iz katere je črpalo zmanjšanje osnove. Vemo le, da je od opredmetenih osnovnih sredstev, razen od vlaganj v osebno vozilo in opremo, za leto 2005 lahko koristilo 20% + dodatnih 20% za prehodno obdobje. V nepremičnine pa podjetji nista investirali. Za opremo pa se je priznala 20% olajšava. Sklepamo lahko le, da so do največje mere izkoristili možne olajšave.

3.3.3 Izkaz denarnih tokov

Izkaz denarnih tokov je računovodski izkaz, ki prikazuje prejemke, izdatke in stanje denarnih sredstev v podjetju. Prejemki so neposredna povečanja stanja denarnih sredstev, izdatki pa so neposredna zmanjšanja denarnih sredstev. Glavni namen tega izkaza je zagotavljanje in presojanje sprotne plačilne sposobnosti podjetja. V njem se izkazujejo prejemki in izdatki po njihovih temeljnih vrstah ter ločeno za poslovno dejavnost, investicijsko dejavnost in dejavnost financiranja. Malim podjetjem ni treba sestavljati izkaza denarnih tokov (Mayr, 2000, str. 68).

Izkaz denarnih tokov je podatek, ki vse lastnike najbolj zanima. Imela sem priložnost vprašati nekaj računovodkinj iz malih podjetij, tako s.p.-jev kot d.o.o.-jev in dobila sem informacijo, da lastniki malih podjetij smatrajo bilanco stanja in izkaz uspeha in s tem povezane poslovne dogodke kot nujno zlo, ki se vodi le zaradi tako predpisane zakonodaje. Kar jih najbolj zanima, je denar. Dnevno hočejo imeti poročilo o prilivih in odlivih. Pravzaprav bi lahko rekli, da jih zanimajo predvsem prilivi, da v vsakem trenutku vedo, kako so plačilno sposobni, saj odlive denarja lahko načrtujejo sami po prednostni listi.

Pri d.o.o.-jih denar priteka preko transakcijskih računov, gotovinska plačila so možna preko blagajne, ki jo gospodarska družba mora voditi, če posluje z gotovino, tako tolarsko kot devizno, vplačan denar preko blagajne pa mora najkasneje naslednji dan položiti na transakcijski račun. Za izplačila po blagajni, to je odliv denarja, ga mora zopet fizično dvigniti iz transakcijskega računa in ga položiti v blagajno.

Samostojni podjetniki imajo pri pritoku denarja lažje delo. Iz gospodinjstva, torej iz lastnih računov lahko položijo denar na račun podjetja. Če podjetje posluje z gotovino, mora le enkrat mesečno znesek prejete gotovine kot priliv in odliv speljati preko računa podjetja. Tu imajo podjetniki veliko prednost. Zakonodaja jim dopušča bolj fleksibilen denarni tok, zato morda podjetniki še bolj sledijo prilivom, da v trenutku nelikvidnosti podjetja porabijo svoja lastna sredstva za najnujnejša plačila, nemalokrat tudi za izplačilo plač, da ni potrebno čakati prilivov kupcev.

Za zaključek bi lahko rekli, da se izkazi denarnih tokov delajo dnevno, ne le za daljša obdobja, ali celo samo konec leta kot priloga ostalim izkazom. Izkaz denarnih tokov za mala podjetja ni obvezen.

3.3.4 Izkaz finančnih tokov

V izkazu finančnih tokov so opredeljeni pritoki in odtoki po točno določenem vrstnem redu. Izkaz finančnih tokov je sestavljen na osnovi bilance stanja in izkaza uspeha. Njegova naloga je pojasniti vpliv financiranja, investiranja, defranciranja in dezinvestiranja na spremembe stanja denarnih sredstev od začetka do konca obračunskega obdobja (poslovno leto). Malim podjetjem ni potrebno izdelovati izkaza finančnih tokov (Mayr, 2000, str. 70).

Mala podjetja tudi niso zavezana za poročanje o finančnih tokovih. Navedeni podjetji izkaza finančnih tokov ne delata.

3.3.5. Razkritja

Samostojnim podjetnikom k bilanci stanja in izkazu poslovnega izida ni potrebno prilagati razkritja.

Razkritja so obvezna priloga h kapitalskim družbam. Termoglas kot mala družba z omejeno odgovornostjo, ki ni zavezana k reviziji, mora bilanci stanja in izkazu poslovnega izida priložiti priloge s pojasnili k izkazu, v katerih navaja glavne usmeritve podjetja, obvezno mora poročati o nakupih ali prodaji deležev, o spremembi osnovnega kapitala, o povečanju ali zmanjšanju rezerv v poslovnem letu. Razkriti morajo tudi vse večje poslovne dogodke.

3.4 ANALIZA RAČUNOVODSKIH KAZALNIKOV

Računovodski kazalniki so relativna števila, ki se nanašajo na gospodarske kategorije, o katerih obstajajo računovodski podatki. Lahko so koeficienti, stopnje udeležbe ali indeksi. Dobijo se s primerjavo dveh kategorij. Če se količnik pomnoži s 100, se govori o odstotnem koeficientu, odstotku udeležbe ali odstotnem indeksu. Računovodski kazalniki se pojavljajo v finančnem računovodstvu, stroškovnem računovodstvu in poslovnem računovodstvu (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 211).

Računovodske kazalnike za notranje potrebe izbere podjetje samo glede na posebnosti svojega poslovanja in objektivne možnosti merjenja, računovodske kazalnike za potrebe v zvezi s pripravo letnega računovodskega poročila pa obravnava ta standard. Kot obvezni se štejejo le tisti, ki so posebej navedeni v SRS 30.28.

Glede na izhodišče v bilanci stanja in izkazu poslovnega izida ter glede na potrebe po finančnem in gospodarskem načinu presojanja se računovodski kazalniki skupinijo kot kazalniki stanja financiranja (vlaganja), kazalniki stanja investiranja (naložbenja), kazalniki vodoravnega finančnega ustroja, kazalniki obračanja, kazalniki gospodarnosti, kazalniki dobičkonosnosti, kazalniki dohodkovnosti in kazalniki denarne tokovnosti (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 211-212).

Poznamo pa tudi sistem uravnoveženih kazalnikov, to je metoda analiziranja stroškov. Bistvo metode je, da lahko z njo podjetje prikaže svoje poslanstvo in strategijo s cilji in kazalniki. Metoda še vedno ohranja tradicionalne finančne kazalnike uspešnosti in jih dopolnjuje s kazalniki gonil prihodnje uspešnosti (Kaplan, Norton, 2000, str. 35).

Analiza na podlagi kazalnikov omogoča (Tyran, 1992, str. xii):

- razumevanje informacij o poslovanju podjetja
- primerljivost informacij s preteklimi rezultati in konkurenčnimi podjetji
- ugotavljanje odstopanj
- oblikovanje mnenja o preteklem poslovanju ter napoved prihodnje uspešnosti podjetja.

Pri zunanjem poročanju morajo priloge k letnim računovodskim izkazom vsebovati vsaj kazalnike iz skupin, ki so opredeljeni v naslednjih podpoglavjih.

3.4.1 Kazalniki stanja financiranja

Ti kazalniki sodijo med tako imenovane kazalnike navpičnega finančnega ustroja. Dobljeni so s primerjavo ožjih delov obveznosti do virov sredstev z njihovimi širšimi deli ali celoto (Mayr, 2000, str. 40).

Kazalniki stanja financiranja so usmerjeni v analizo načina financiranja podjetja, kjer nas zanima višina dolgov oziroma kapitala v strukturi vseh virov financiranja. Te vrste kazalnikov so zelo pomembne za posojilodajalce podjetja, saj jim kažejo tveganost glede vračil glavnice in obresti (Hočevár, Igličar, Zaman, 2000, str. 408).

$$\text{Stopnja lastniškosti financiranja} = \frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$

Stopnja lastniškosti financiranja kaže delež oziroma odstotek kapitala v celotni pasivi podjetja. Čim večja je vrednost kazalnika, večji je delež kapitala oziroma trajnih virov med celotnimi viri sredstev. Vrednost kazalnika 1 oziroma 100 odstotkov bi pomenila, da podjetje nima dolgov in da so vsa sredstva financirana s kapitalom podjetja (Igličar, Hočevar, 1997, str. 231)

$$\text{Stopnja dolgoročnosti financiranja} = \frac{\text{vsota kapitala in dolgoročnih dolgov}}{\text{obveznosti do virov sredstev}}$$

Stopnja dolgoročnosti financiranja kaže delež oziroma odstotek trajnih in dolgoročnih virov sredstev v pasivi oziroma kaže odstotek financiranja sredstev s trajnimi in dolgoročnimi viri. Višina tega kazalnika je zelo odvisna od deleža stalnih sredstev med sredstvi podjetja. Osnovno pravilo financiranja je, da naj podjetje financira stalna in del gibljivih sredstev s trajnimi oziroma dolgoročnimi viri (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, str. 410).

3.4.2 Kazalniki stanja investiranja

S kazalniki stanja investiranja analiziramo strukturo sredstev v podjetju (aktivna stran bilance stanja). Pri analizi kazalnikov investiranja se moramo zavedati, da se lahko vrednosti kazalnikov po posameznih panogah zelo razlikujejo (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, str. 412).

Kazalniki investiranja so pomembni predvsem za management podjetja, ki odloča o investicijah v posamezne vrste sredstev, manj pa za zunanje uporabnike. Kazalniki so močno odvisni od dejavnosti, ki jo podjetje opravlja (Igličar, Hočevar, 1997, str. 234).

$$\text{Stopnja osnovnosti financiranja} = \frac{\text{osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti)}}{\text{sredstva}}$$

Stopnja osnovnosti financiranja kaže odstotek oziroma delež, ki ga imajo osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti) med vsemi sredstvi podjetja.

Kot osnovna sredstva je mogoče jemati vsa neopredmetena dolgoročna sredstva in opredmetena osnovna sredstva, nikakor pa ne nevplačanega vpisanega kapitala (Turk et al, 1999, str. 611).

$$\text{Stopnja dolgoročnosti investiranja} = \frac{\text{vsota osnovnih sredstev, dolgoročnih finančnih naložb in dolgoročnih poslovnih terjatev}}{\text{sredstva}}$$

Stopnja dolgoročnosti investiranja kaže odstotek oziroma delež, ki ga imajo vsota osnovnih sredstev, dolgoročnih finančnih naložb in dolgoročnih poslovnih terjatev v vseh sredstvih podjetja. V števcu imamo vsa stalna sredstva po bilanci stanja, imenovalec pa je opredeljen s sredstvi. Posebno vprašanje se pojavlja v zvezi z dolgoročnimi terjatvami iz poslovanja, ki se obravnavajo kot sestavina obratnih sredstev, čeprav niso kratkoročne narave (Turk et al, 1999, str. 613).

3.4.3 Kazalniki vodoravnega finančnega ustroja

Pri teh kazalnikih primerjamo postavke sredstev z njihovimi viri in obratno. Njihova izraznost je bogata. Ti kazalniki so pomembni pri presojanju kvalitete financiranja (pokritosti posameznih sredstev z ustreznimi viri financiranja (Mayr, 2000, str. 42).

$$\text{Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev} = \frac{\text{kapital}}{\text{osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti)}}$$

Koeficient kapitalske pokritosti osnovnih sredstev nam prikaže lastniško financiranje osnovnih sredstev. Če je kazalnik manjši od 1, to pomeni, da osnovna sredstva financirajo tudi drugi in da se v zvezi z njim pojavljajo tudi dolgovi. Če je kazalnik večji od 1, to pomeni, da lastniki financirajo več kot samo osnovna sredstva. Seveda pa je z izrazno močjo tega kazalnika treba opozoriti na to, da kapital lahko vključuje tudi nevplačani odpisani kapital in odkupljene lastne delnice ali pa jih izključuje (Turk et al, 1999, str. 615).

$$\text{Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti} = \frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Koeficient neposredne pokritosti kratkoročnih obveznosti (hitri koeficient) nam prikaže razmerje med likvidnimi sredstvi v določenem trenutku in kratkoročnimi dolgovi, ki pa lahko zapadejo v obdobju, krajšem od leta dni.

Po bilanci stanja je ta kazalnik lahko manjši od 1, pa glede plačilne sposobnosti ni nikakršnih problemov, saj kratkoročni dolgovi zapadejo dosti kasneje, ko se bodo zbrala še dodatna denarna sredstva. Če pa je kazalnik po bilanci stanja večji od 1, pa je obstajala velika zaskrbljenost glede plačilne sposobnosti, ki je kazalnik še v ničemer ne nakazuje. Dezinformacijo na podlagi tega kazalnika lahko povzroči tudi dejstvo, da med kratkoročnimi dolgovi ni zajet tisti del obroka dolgoročnega posojila, ki bo zapadel v naslednjih dneh, medtem ko je bil po bilančnem datumu izkazan še v okviru dolgoročnega dolga (Turk et al, 1999, str. 616),

$$\text{Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti} = \frac{\text{vsota likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Koeficient pospešene pokritosti kratkoročnih obveznosti (pospešeni koeficient) nam pove, da so v primerjavi s prejšnjim kazalnikom sedaj v njegovem števcu upoštevane še kratkoročne terjatve, še vedno pa ni rečeno, da kratkoročne terjatve zapadejo v enakih rokih kot kratkoročni dolgovi. Torej na podlagi tega kazalnika je težko presojati, ali ima in bo imela organizacija težave glede plačilne sposobnosti (Turk et al, 1999, str. 617).

$$\text{Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Koeficient kratkoročne pokritosti kratkoročnih obveznosti (kratkoročni koeficient) v primerjavi s prejšnjim kazalnikom, ki so sedaj v njegovem števcu še zaloge, torej imamo v njem vsa gibliva sredstva razen dolgoročnih terjatev iz poslovanja. Tudi s tem kazalnikom ni mogoče presojati plačilne sposobnosti

organizacije, temveč le okvirne okoliščine, ki bi lahko vplivale nanjo (Turk et al, 1999, str. 617).

3.4.4 Kazalniki gospodarnosti

Kazalniki gospodarnosti kažejo na učinkovitost poslovanja podjetja oziroma na razmerje med prihodki in odhodki. Poslovni sistem posluje gospodarno, če so prihodki večji od odhodkov. Čim večji so prihodki v primerjavi z odhodki, tem večja je gospodarnost (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, str. 421).

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

Koeficient gospodarnosti poslovanja kaže na učinkovitost poslovanja podjetja iz dejavnosti podjetja, saj so iz koeficienta izločeni prihodki in odhodki iz financiranja in izredni prihodki in odhodki. Če je podjetje v nekem obdobju uspelo povečati vrednost tega kazalca, to pomeni, da je podjetje z manjšimi odhodki ustvarilo enak prihodek oziroma večji prihodek z enakimi odhodki (Hočevar, Igličar, Zaman, 2000, str. 421).

Težko je govoriti o pravi velikosti tega kazalnika, saj posojilodajalci največkrat pričakujejo, da bo izračunana vrednost kazalnika večja od 2. Prava velikost kazalnika je odvisna od panoge, v katero podjetje spada. V določenih panogah je treba imeti več zalog in terjatev kot v drugih (v gostinstvu je lahko vrednost kazalnika 0,7, pa je podjetje plačilno sposobno, v tekstilni industriji pa nad 2) (Igličar, Hočevar, 1997, str. 238).

3.4.5 Kazalniki donosnosti

Pri kazalnikih donosnosti nas zanima donosnost oziroma rentabilnost prihodkov, sredstev in kapitala (Igličar, Hočevar, 1997, str. 243). Donosnost je gotovo najbolj sintetičen kazalnik uspešnosti delovanja, v načelu gre za pojasnjevanje, kaj je bilo doseženo z vložkom, ki se pojavlja v imenovalcu kazalnika, medtem ko je šlo pri gospodarnosti za vprašanje, kaj je bilo doseženo z določenim potroškom, ki se pojavlja v imenovalcu kazalnika (Turk et al, 1999, str. 625).

$$\text{Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala} = \frac{\text{čisti dobiček v poslovnem letu}}{\text{povprečni kapital (brez čistega poslovnega izida proučevanega leta)}}$$

Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala nam kaže delež čistega dobička v poslovnem letu v povprečnem kapitalu. Pri izračunu povprečnega kapitala v imenovalcu se pojavlja vprašanje, kako upoštevati nerazdeljeni dobiček poslovnega leta. Obstaja pravilo, da se ne upošteva, mogoče pa ga je upoštevati tudi s povprečnim zneskom, ki ostane v organizaciji (Turk et al, 1999, str. 626).

$$\text{Koeficient dividendnosti osnovnega kapitala} = \frac{\text{vsota dividend za poslovno leto}}{\text{povprečni osnovni kapital}}$$

Koeficient dividendnosti osnovnega kapitala je odvisen od delitve čistega dobička, ki jo kaže kazalnik Turk et al, 1999, str. 627).

Računovodski kazalniki se izračunavajo kot predračunski in kot obračunski kazalniki, zato jih je mogoče primerjati. Podjetje izbere za svoje notranje potrebe smeri primerjanja, za zunanje potrebe pa je takšno primerjanje obvezno le, če ga zahteva standard za zunanje poročanje (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 217).

Različne računovodske kazalnike za isto leto je mogoče povezovati s seštevki ali z zmnožki, pri čemer je računovodski kazalnik višjega reda seštevek ali zmnožek računovodskih kazalnikov nižjega reda (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 217).

Podjetje glede na svoje notranje potrebe izbere ureditev povezanih kazalnikov, za zunanje potrebe pa je ureditev povezanih kazalnikov obvezna le, če jo zahteva standard za zunanje poročanje. Vzorec takšne ureditve lahko pripravi Slovenski inštitut za revizijo (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 217).

4 PREDSTAVITEV PODJETIJ, PRIMERJAVA IN RAČUNOVODSKO ANALIZIRANJE POSLOVANJA DVEH DRUŽINSKIH PODJETIJ

Podjetji, ki sta omenjeni v nadaljevanju, sta družinski podjetji, obe zaposlujeta že drugo generacijo, podjetji imata že dvajsetletno tradicijo, ukvarjata se s proizvodno storitveno dejavnostjo, spadata med majhni podjetji, razlikujeta se le v pravno organizacijski obliki. Podjetje Termoglas d.o.o. je organizirana kot družba z omejeno odgovornostjo, medtem ko nam že samo ime podjetja Mana Ivan Omerzu s.p. pove, da je podjetje organizirano kot samostojni podjetnik.

Tako sem skušala dosti podobni podjetji analizirati in ugotoviti, kje obstajajo razlike. Prava analiza podjetja je seveda skozi računovodsko analiziranje, zato sem se odločila analizirati računovodske izkaze, ki so mi dali vpogled v samo poslovanje podjetja, zaradi različnih pravno organizacijskih oblik enega in drugega podjetja, pa se pojavljajo tudi razlike v le teh. Tako sem v nadaljevanju povzela bistvene razlike med njima.

4.1 PREDSTAVITEV DRUŽINSKEGA PODJETJA TERMOGLAS D.O.O.

Podjetje Termoglas d.o.o., katerega osnovna dejavnost je bila v začetku steklarstvo, se je v dobrih dvajsetih letih razvilo v moderno podjetje z lastno proizvodnjo in prodajo stavbnega pohištva iz plastike. Danes zaposluje že petdeset ljudi in se ponaša z najmodernejšo proizvodno tehnologijo, svojim kupcem pa ponuja kompletno storitev - vse na enem mestu - brezplačna ponudba, svetovanje, ogled in izmere na objektu, izdelava v najkrajšem možnem času, dostava in strokovna vgradnja na objektu.

V podjetju s sedežem v Dolenjem Boštanju pri Sevnici obiskovalcem z veseljem razkažejo postopek izdelave oken, vrat in izolacijskega stekla. Poleg proizvodnih prostorov je tudi prodajno razstavni salon, v katerem si je mogoče končne izdelke ogledati, dobiti pa tudi primeren nasvet in izbrano naročiti. V letu 2003 so odprli svojo prodajno enoto tudi v Ljubljani.

4.1.1 Kratka zgodovina podjetja

Mlakar Franc je leta 1980 ustanovil podjetje kot samostojni podjetnik, katerega osnovna dejavnost je bila steklarstvo, proizvodnja in obdelava stekla. Sprva je bila to manjša obrtna delavnica, obseg poslovanja se je povečeval. Tako je bila leta 1993 ustanovljena družba z omejeno odgovornostjo – Termoglas. Podjetje Termoglas d.o.o. je v letu 1998 pričelo s proizvodnjo PVC stavbnega pohištva. Podjetje se je

tako iz leta v leto razvijalo, proizvodnja je rasla in potrebe po delavcih so bile tudi vse večje. Danes podjetje zaposluje nekje okoli 50 delavcev in je že ves ta čas v družinski lasti in bo to ostala tudi v prihodnosti.

4.1.2 Dejavnost podjetja

Dejavnost podjetja je proizvodnja stekla in steklenih izdelkov, oblikovanje in obdelava ravnega stekla, tako je osnovna dejavnost podjetja še vedno steklarstvo, nudijo pa še:

- proizvodnjo, dobavo in montažo PVC oken in vrat, elementov za zimske vrtove,
- dobavo in montažo vhodnih ter garažnih vrat,
- dobavo in montažo lesenih oken in vrat,
- izdelujejo vse vrste izolacijskega stekla z boljšo toplotno prehodnostjo in s plinskim polnjenjem ter protivlomno zaščito,
- zasteklujejo proizvodne, poslovne in stanovanjske objekte z različnimi stekli,
- opravljajo prevoze z lastno specializirano opremo za nakladanje in razkladanje stekla ter drugega blaga.

4.1.3 Pogovor z direktorjem podjetja

Za pogovor z gospodom Mlakarjem, sem morala svoj urnik prilagoditi njemu, ker je zelo zaposlen podjetnik, ki mu je vsaka minuta dragocena in ki ne zgublja časa po nepotrebnem. Že sam prihod pred poslovno stavbo ti da vedeti, da je podjetje resnično urejeno že navzven, organizacija znotraj podjetja pa je »na nivoju«. Vsakogar sprejme s toplim pozdravom in prijetnim nasmehom, takoj ti ponudi kavo ali čaj in se prijetno namesti v svoj »šefovski stol«. Tako lahko prične teči pogovor.

Po enournem pogovoru sem ugotovila, da se je podjetje kar nekaj časa srečevalo s težavami. Sprva je bila to majhna obrtna delavnica, obseg poslovanja pa se je kmalu začel povečevati. Takratni časi niso bili naklonjeni obrtnikom, saj so državni organi predpisali kvote za uvoz materialov, pri koriščenju katerih so imela prednost večja podjetja. Ker proizvajalca stekla v tistih časih v Sloveniji ni bilo, je bilo poslovanje oteženo. Tudi na področju prodaje so bila podjetja v prednosti v primerjavi z obrtniki. Tako so obrtniki iskali poti, kako priti do večje količine določenih surovin, nekako kompenzirali s podjetji, ki so za njih nabavljali surovine kot so steklo, da so lahko zadovoljevali potrebe svojih kupcev.

Ker pa je prodaja iz leta v leto naraščala, tudi to več ni zadostovalo, zato so se odločili, da ustanovijo novo podjetje in sicer družbo z omejeno odgovornostjo. Tako je bilo leta 1993 ustanovljeno podjetje Termoglas d.o.o., ki še danes vrši celotno nabavo materialov in prodajo izdelkov na trgu. Vendar pa se je tudi podjetje Termoglas d.o.o. po ustanovitvi začelo srečevati z likvidnostnimi težavami, ki so jih povzročala neplačila kupcev in tako so leta 1998 pričeli s proizvodnjo PVC stavbnega pohištva. S tem je podjetje ponudilo končni izdelek končnemu potrošniku in s tem izboljšalo likvidnostno situacijo.

Podjetje Steklarstvo Mlakar, Mlakar Franc s.p. je na trgu še prisotno, prav tako tudi podjetje Termoglas d.o.o., na trgu pa obe podjetji nastopata pod skupno blagovno znamko Termoglas d.o.o. Steklarstvo Mlakar, Mlakar Franc s.p., je lastnik nepremičnin, določenih strojev in opreme in daje poslovne in proizvodne prostore, opremo ter stroje podjetju Termoglas d.o.o. v najem. Storitve opravlja izključno za podjetje Termoglas d.o.o., mesečno obračunava in zaračunava dejansko opravljene storitve podjetju Termoglas d.o.o., dvakrat letno pa tudi poračun za polletno obdobje.

Gospod Mlakar je na področju steklarstva dejaven že 37 let, tako da resnično pozna trg, saj je tudi skozi vsa ta leta vložil veliko truda, da si je ustvaril ugled obeh podjetij, ki veljata za zelo dobri. Prav tako je naredil tudi velik vtis name, ko me je toplo in z veseljem sprejel.

4.1.4 Vizija in poslanstvo podjetja

Vizija podjetja Termoglas d.o.o. je razširiti svoje poslovanje izven države, biti še naprej konkurenčni na domačem trgu in tudi na tujih trgih, povečati svoj asortiman izdelkov še na neke vrste lesenih oken, ki so nov trend na tržišču. Svoje vizije ves čas uresničujejo tudi z izgradnjo nove proizvodne hale, kamor se je že preselila steklarska proizvodnja. Nenehno skrbijo za dober položaj na trgu, za ugled podjetja in kakovostne proizvode, za katere imajo tudi že pridobljeni ISO standard. Še naprej si bodo prizadevali ohranjati dober glas in se skušali prebiti čim višje po konkurenčni lestvici, ki jo določa trg. Vizija podjetja je tudi razvijati obstoječi kader in povečati število zaposlenih z visoko strokovno izobrazbo in izkušnjami, razširiti razstavní salon in uvesti sodobni tržni informacijski sistem.

Poslanstvo podjetja je zadovoljen kupec, to pa skušajo doseči s kvalitetnimi proizvodi in storitvami, v kratkih rokih in po konkurenčnih cenah. Prav tako je poslanstvo zadovoljstvo zaposlenih, zagotavljanje primerne delovnega mesta in pozitivne organizacijske klime. Še naprej se bodo trudili ohranjati dober ugled podjetja in skrbeti za njegov razvoj, tako materialnega kot duhovnega. Družinski člani pa bodo skrbeli, da bodo prehodi iz generacije v generacijo čim manj težavni.

4.2 PREDSTAVITEV DRUŽINSKEGA PODJETJA MANA IVAN OMERZU S.P.

Podjetje MANA Ivan Omerzu s.p., se je v dobrih dvajsetih letih razvilo v moderno podjetje, ki ima lastno proizvodnjo, opravlja zahtevne servise in ima trgovino z rezervnimi deli. Podjetje ima sedež v Dečnem selu, kjer so tudi zelo moderno opremljeni proizvodni prostori in skladišče ter trgovina. So pooblaščen distributer za podjetje SKF. Sodelujejo z nekaterih večjih podjetjih, kot so CGP Novo mesto, Cestno podjetje Varaždin, Opekarne Wienerberger Pragersko, Ormož, Karlovac (HR), Nuklearna elektrarna Krško, VIPAP Krško, RTH Trbovlje, KRKA, Novo mesto, REVOZ, Novo mesto, Izoterm-Plama, Podgrad, Kamnolom AGRAD, Bizeljsko, TAJFUN, Planina pri Sevnici, TRIMO Trebnje, KOP Brežice, TE Šoštanj.

4.2.1 Kratka zgodovina podjetja

Omerzu Ivan je leta 1987 odprl popoldansko obrt kot samostojni podjetnik. Takrat je bilo dela malo, vendar dovolj, da si je zapolnil popoldneve in skrbel za dodaten zaslužek. Vendar pa se mu je v dobrih dveh letih obseg poslovanja povečal in tako je leta 1989 popoldansko obrt zamenjal za podjetje, ki je opravljalo svojo dejavnost tudi v dopoldanskem času. Na začetku je delal sam, predvsem je varil ograje, izdeloval železne bobne, potem pa si je iz leta v leto pridobival tudi delavce, ki so mu pomagali pri delu. Obseg poslovanja se je večal, proizvodnja se je razširila, prav tako trgovina in tako danes podjetje zaposluje 16 delavcev in še vedno spada med mala podjetja. Skozi leta si je izoblikoval tim, s katerim zelo dobro sodeluje in ki mu pomaga pri zahtevnih projektih.

4.2.2 Dejavnost podjetja

Osnovna dejavnost podjetja je površinska obdelava in prekrivanje kovin, splošna mehanična dela, ukvarja pa se še s proizvodnjo in servisiranjem ter ima svojo trgovino z rezervnimi deli znanih proizvajalcev.

Na področju proizvodnje nudijo sledeče:

- CNC avtogeni in plazemski razrez pločevine,
- ročno in strojno navarjanje obrabi izpostavljenih strojnih delov,
- izdelavo in montažo jeklenih konstrukcij,
- izdelavo rešetk, diskov drobilnikov, obrabnih pločevin,
- izdelavo transportnih polžev in segmentov polžnice,
- izdelavo delov izpostavljenih obrabi, udarcem in ostalim mehanskim obremenitvam, izdelavo nožev za žlice nakladalnih strojev in snežnih plugov.

Na področju servisa nudijo sledeče:

- vzdrževanje asfaltnih baz in separacij,
- vzdrževanje in remont pogonskih sistemov,
- dobavo in vgradnjo udarnih kladiv, prečk, rešetak, oblog,
- izdelavo in vgradnjo strojnih elementov in nadomestnih delov,
- preglede in čiščenje strojev ter zamenjavo potrebnih delov,
- montažo in demontažo ležajev.

V trgovini nudijo širok asortiman izdelkov svetovno priznanih proizvajalcev, kot so:

- ležaji, ležajna ohišja, orodja, maziva SKF,
- oljna tesnila CR (Chicago Rawhide),
- pogonski jermeni GOODYEAR,
- maziva in lepila NICRO,
- verige in verižniki REXNORD, KOBO,
- hidravlični filtri HY-PRO,
- varilni material VAUTID.

4.2.3 Pogovor z direktorjem podjetja

Tudi gospod Omerzu Ivan mi je namenil svoj dragoceni čas, ki si ga je prav tako težko vzel, saj imajo v tem času več kot preveč dela. Navzven podjetje ni veliko, prav tako mi ni dajalo vtis poslovne stavbe, vendar pa me je sama notranjost poslovnih prostorov prav prijetno presenetila. Pisarne so opremljene s stilom, vzdušje je zelo prijetno in tudi gospod Omerzu me je pričakal z nasmehom. V njegovih prostorih, ki je neke vrste sejna soba, sem se prijetno namestila in prav tako dobila ponudbo za hladni ali topli napitek. Prav presenečena sem bila, kako so lahko direktorji prijetno prijazni.

Po nekaj telefonskih klicih sem dobila njegovo besedo zase. Gospod Omerzu mi je tudi posvetil skoraj uro svojega časa, ki si jo je kljub zelo natrpanemu urniku vzel zame, za kar sem mu bila zelo hvaležna. Tudi on je začel daljnega leta 1987, vendar je imel najprej odprto le popoldansko obrt. Takrat posla še ni bilo toliko in je uspel v popoldanskih uricah prevzeti vsa naročila in jih tudi opraviti. Najprej je delal sam in izdeloval kovinske izdelke in se tako učil.

Dve leti kasneje, pa mu to ni več uspevalo, ker je bilo delo preobsežno, zato se je odločil, da odpre pravo podjetje kot samostojni podjetnik. Za to obliko podjetja se je odločil zato, ker v tistih časih še ni bilo svetovalcev, ki bi ti razložili kaj dobrega in

slabega ti lahko prinese pravno organizacijska oblika samostojnega podjetnika in kaj družba z omejeno odgovornostjo, h kateri se je najbolj nagibal. Prav tako je za družbo z omejeno odgovornostjo takrat potreboval družabnika, kot samostojni podjetnik pa ni potreboval nobenega kapitala in tudi družbenika ne. Tako je z leti podjetje dobro poslovalo, se širilo in danes obsega kar veliko več, kot takrat, ko je začel.

Tudi v današnjih časih gospod Omerzu razmišlja, da bi preoblikoval podjetje v družbo z omejeno odgovornostjo, vendar je danes sama politika poslovanja zelo drugačna in bolj zahtevna in bi bilo potrebno vložiti veliko dela, da bi se to lahko realiziralo. Zato pa toliko bolj smiselno razporeja svoja sredstva in finance, da ne bi zabredel v težave. Po poslovanju sodeč, mu kar dobro uspeva in zaenkrat še ni potrebe po drugačni obliki poslovanja.

Gospod Omerzu je na svojem področju dejaven že 20 let, skozi katera si je nabral izkušnje, ki so mu vedno koristile in ki mu bodo tudi v prihodnosti. Iz podjetja sem odšla z zelo dobrim mnenjem, saj menim, da se dovolj zavzema za obstoj in prodor na trg in dobro skrbi za svoje stranke.

4.2.4 Vizija in poslanstvo podjetja

Vizija podjetja je postati še bolj uspešno podjetje na področju njihove dejavnosti. Konkurenčnost na domačem in tujih trgih bodo povečevali z razširitvijo programa, v katerega bodo vključili še več izdelkov priznanih proizvajalcev. S preteklim, sedanjim in bodočim kakovostnim ter strokovnim delom bodo povečevali obseg servisnih dejavnosti. Tržno učvrstitev svojega položaja bodo dosegali s prilagajanjem strukture in obsega svoje ponudbe tržnim potrebam in s trajnimboljšanjem kakovosti vseh izdelkov in storitev.

Poslanstvo podjetja je zagotavljanje zanesljive zaposlitve delu prebivalstva iz njihove okolice, zagotavljanje vsem zaposlenim primernega in stimulativnega zaslužka ter zdravega delovnega okolja ter uresničevanje interesov lastnikov in interesov tržnih, finančnih in drugih udeležencev podjetja. Trudili se bodo za kvalitetno opravljanje storitev, ki zagotavlja zadovoljstvo kupcev, zaposlenih, lastnikov in okolja, kar se kaže v gospodarski in socialni rasti, ugledu podjetja, donosu kapitala in se realizira skozi temeljne poslovne cilje podjetja.

Cilji podjetja pa so nudenje kvalitetnih izdelkov in storitev, razvoj in rast podjetja, doseči ugoden tržni položaj, zadovoljstvo tako notranjih kot zunanjih udeležencev podjetja.

4.3 RAČUNOVODSKA ANALIZA PODJETJA TERMOGLAS D.O.O.

4.3.1 Bilanca stanja za leto 2005

Tabela št. 5: Bilanca stanja podjetja Termoglas d.o.o.

BILANCA STANJA		
<i>(znesek v 1000 SIT)</i>	<i>31.12.2005</i>	<i>31.12.2004</i>
SREDSTVA	410.181	332.148
A. STALNA SREDSTVA	171.507	132.334
I. Neopredmetena dolgoročna sredstva	34	51
a) Dolgoročni odloženi stroški poslovanja	0	0
b) Druga neopredmetena dolgoročna sredstva	34	51
II. Opredmetena osnovna sredstva	71.345	32.155
III. Dolgoročne finančne naložbe	100.128	100.128
B. GIBLJIVA SREDSTVA	237.009	199.055
I. Zaloge	65.614	65.828
II. Poslovne terjatve	158.173	115.836
a) Dolgoročne poslovne terjatve	0	0
b) Kratkoročne poslovne terjatve	158.173	115.836
III. Kratkoročne finančne naložbe	0	0
IV. Dobroimetje pri bankah, ček in gotovina	13.222	17.391
C. AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	1.665	759
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	410.181	332.148
A. KAPITAL	315.306	248.531
I. Vpoklicani kapital	24.849	24.849
a) Osnovni kapital	24.849	24.849
b) Nvpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	0	0
II. Kapitalske rezerve	0	0
III. Rezerve iz dobička	102.613	102.613
IV. Preneseni čisti poslovni izid (preneseni čisti dobiček/izguba)	116.310	75.127
V. Čisti poslovni izid poslovnega leta (čisti dobiček/izguba poslovnega leta)	68.351	42.759
VI. Prevrednotovalni popravki kapitala	3.183	3.183
B. REZERVACIJE	0	0
C. FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI	93.692	83.472
a) Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	0	1.656
b) Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	93.692	81.816
D. PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	1.183	145

Vir: Bilanca stanja 2005, podjetja Termoglas d.o.o., 2006.

Bilanca stanja v tem podjetju nam kaže, da podjetje nima v lasti nepremičnin, nekaj malega ima strojev in naprav ter ostale opreme. Iz tega lahko sklepamo, da ima poslovne prostore skupaj s stroji v najemu, kar nam povedo prihodki od prodaje, ki so zelo veliki in jih s takimi kapacitetami, kot so v bilanci stanja, ne bi bilo mogoče doseči.

Podjetje ima dolgoročne finančne naložbe iz naslova lastnih deležev, kar nam pove, da je izkoristilo na osnovi Zakona o gospodarskih družbah možnost odprodaje deleža lastnemu podjetju, ki je bilo do leta 2005 neobdavčeno.

Dolgoročnih poslovnih terjatev podjetje nima, kar pomeni, da posluje s kratkoročnimi plačilnimi pogoji in ne daje plačil na odlog. Ima pa kratkoročne poslovne terjatve, katerih večinski delež predstavljajo terjatve do kupcev, tako domačih kot nekaj malega tujih, kar je razvidno iz obvezne priloge dodatnih podatkov o terjatvah in obveznostih do tujine.

Za sprotno poslovanje imajo nekaj denarnih sredstev na banki in v gotovini, kar pa ne zadostuje za celotno plačilo obveznosti. Iz tega je logično sklepati, da denar kroži, priteka na bančni račun s poplačilom računov kupcev in hkrati odteka za poravnavanje različnih obveznosti.

Aktivne časovne razmejitve pomenijo, da podjetje razmejuje stroške na daljše obdobje in s tem enakomerno obremenjuje poslovanje s stroški.

Osnovni kapital ima podjetje veliko večji, kot je potrebno. Z zakonom je trenutno obvezni osnovni kapital v višini 2.100.000,00 SIT. Iz same velikosti osnovnega kapitala se ne da razbrati, na kak način je bil povečan. Lahko bi bil povečan z denarnim vložkom, kar je manj verjetno, druga možnost pa je, da je podjetje revalorizacijski popravek kapitala porabilo za povišanje osnovnega kapitala. V preteklih letih je bila revalorizacija kapitala obvezna, da je ohranjalo svojo kupno moč. Ker je bila letna inflacija med 6% in 8%, je bil tudi revalorizacijski popravek tako visok, kar je z leti prineslo veliko dodano vrednost celotnemu kapitalu. Z zmanjšanjem inflacije pa se je ukinil, popravek osnovnega kapitala se vrši le, če je letna inflacija večja kot 4,1%. Možno pa je bilo ta revalorizacijski popravek porabiti za dokapitalizacijo osnovnega kapitala, kar je verjetno podjetje tudi storilo, da je odpravilo to postavko iz bilance stanja.

Iz dobička preteklih let so že oblikovali zakonske rezerve, ki morajo znašati 10% osnovnega kapitala. Preostale rezerve iz dobička pa so rezerve za lastne deleže, ki jih je podjetje moralo oblikovati pred izplačilom prodaje lastnikovega deleža lastnemu podjetju. Višina rezerv, oblikovana za lastne deleže je enaka lastnim deležem

dolgoročnih finančnih naložb, torej je lastnik podjetja prodal delež svojemu podjetju za celotni znesek oblikovnih rezervacij za lastne deleže.

Podjetje je vrsto let moralo poslovati z dobičkom, saj v letu 2004 ni porabilo vsega čistega dobička za nakup lastninskega deleža, kar je razvidno iz prenesenega čistega dobička iz leta 2004 v leto 2005. To nam tudi pove, da lastnik ni v celoti izkoristil dane priložnosti neobdavčene prodaje deležev.

Prevrednotovalni popravek kapitala je posebna vrsta odhodkov, ki skladno s finančnim pojmovanjem kapitala ohrani njegovo kupno moč, merjeno v evrih. V izkazu poslovnega izida se izkazuje kot izredni odhodek (Slovenski računovodski standardi, 2002, str. 130).

Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti pa so sestavljene v pretežnem deležu iz obveznosti do dobaviteljev ter manjšim deležem drugih finančnih in poslovnih obveznosti. Najpomembnejše pri tem je, da so skupne obveznosti veliko manjše od gibljivih sredstev (terjatve od kupcev skupaj z dobroimetjem pri banki, čeki in gotovino), kar za gotovo pomeni, da z lahkoto in pravočasno poravnajo svoje dolgove. Tudi če kupci zamujajo s plačili, so dolgovi toliko nižji, da na kratki rok prenesejo izpad likvidnih sredstev. Na dolgi rok seveda ne, če želi podjetje poravnati obveznosti pravočasno.

4.3.2 Izkaz poslovnega izida za leto 2005

Tabela št. 6: Izkaz poslovnega izida podjetja Termoglas d.o.o.

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA		
<i>(zneski v 1000 SIT)</i>	<i>2005</i>	<i>2004</i>
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	1.311.013	1.182.265
a) Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	1.307.482	1.166.691
b) Čisti prihodki od prodaje na tujem trgu	3.531	15.574
2. SPREMEMBA VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0	0
3. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0	0
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI (S PREVREDNOTOVALNIMI POSLOVNIMI PRIHODKI)	817	0
5. Stroški blaga, materiala in storitev	1.169.211	1.090.582
a) Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	669.219	676.490
b) Stroški storitev	499.992	414.092
6. Stroški dela	38.727	24.859

a) Stroški plač	29.826	19.093
b) Stroški pokojninskih zavarovanj	0	0
c) Stroški drugih zavarovanj	4.803	3.074
d) Drugi stroški dela	4.098	2.692
7. Odpisi vrednosti	16.049	15.257
a) Amortizacija neopredmetenih dolgoročnih sredstev in opredmetenih osnovnih sredstev	15.564	12.299
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih dolgoročnih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	0	0
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	485	2.958
8. Drugi poslovni odhodki	1.887	1.063
9. Finančni prihodki iz deležev	0	0
10. Finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev	0	0
11. Finančni prihodki iz kratkoročnih terjatev	3.173	6.202
12. Prevrednotovalni finančni odhodki	0	0
13. Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	1.784	1.213
14. DAVEK IZ DOBIČKA IZ REDNEGA DELOVANJA	0	0
15. ČISTI POSLOVNI IZID IZ REDNEGA DELOVANJA (ČISTI DOBIČEK/IZGUBA IZ REDNEGA DELOVANJA)	87.345	55.493
16. IZREDNI PRIHODKI	1.245	807
17. IZREDNI ODHODKI	3.801	0
18. POSLOVNI IZID ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA (DOBIČEK/IZGUBA ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA)	- 2.556	807
19. DAVEK IZ DOBIČKA ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA	16.438	11.356
20. DRUGI DAVKI, KI NISO IZKAZANI V DRUGIH POSTAVKAH	0	0
21. ČISTI POSLOVNI IZID POSLOVNEGA LETA (ČISTI DOBIČEK/IZGUBA POSLOVNEGA LETA)	68.351	44.944
22. PRENESENI ČISTI DOBIČEK/IZGUBA	116.310	75.127
23. ZMANJŠANJE KAPITALSKIH REZERV	0	0
24. ZMANJŠANJE REZERV IZ DOBIČKA	0	0
a) Zmanjšanje zakonskih rezerv	0	0
b) Zmanjšanje rezerv za lastne deleže	0	0
c) Zmanjšanje statutarnih rezerv	0	0
d) Zmanjšanje drugih rezerv iz dobička	0	0
25. POVEČANJE REZERV IZ DOBIČKA	0	0
a) Povečanje zakonskih rezerv	0	0
b) Povečanje rezerv za lastne deleže	0	0
c) Povečanje statutarnih rezerv	0	0
d) Povečanje drugih rezerv iz dobička	0	0
26. BILANČNI DOBIČEK/IZGUBA	184.661	117.886

Vir: Izkaz poslovnega izida 2005, podjetja Termoglas d.o.o., 2006.

Izkaz poslovnega izida kaže rast prihodkov od prodaje in zmanjšanje poslovnih odhodkov, kar se odraža v povečanju celotnega dobička.

Podjetje posluje skoraj 100% na domačem trgu. Nekaj malega prihodkov, ustvarjenih s poslovanjem s tujino, so morda le prvi zametki poizkusa prodreti tudi na tuje tržišče. Kot vidimo, je bilo preteklo leto podjetje v poslovanju s tujino malo uspešnejše. Morda pa bodo ti začetki z dobro poslovno strategijo ter na domačem trgu že ustvarjenim ugledom prinesli pozitivne rezultate in širitev poslovanja izven naših meja.

Od poslovnih odhodkov predstavlja največji strošek porabljen material, potreben za izdelavo njihovega tržnega programa, drugi največji strošek je strošek storitev. Ker ima podjetje zaposlenih le 7 ljudi, proizvodno-storitveno dejavnost opravlja v večinskem deležu drugo podjetje, ki ima istega lastnika in zaposluje večji del delovne sile. Višina teh stroškov je vedno predmet davčne kontrole, saj za dve povezani podjetji veljajo transferne cene, ki morajo biti z akti opredeljene in dokazljive. Vsekakor pa je to postavka v izkazu poslovnega izida, ki se med dvema lastniškima podjetjema lahko »prilagaja«[»] glede na predviden dobiček. Ker je povezano podjetje s.p., se pri obdavčitvi dobička upošteva dohodninska lestvica, ki ima za tako veliko podjetje zelo nizek prag, od katerega se plača davek na dohodek 16%, že naslednja stopnja znaša 33 %, torej je smiselno pri dobrem poslovanju obeh podjetij prenesti dobiček na d.o.o., kjer je ves osnovan za davek iz dobička obdavčena s 25% stopnjo, v kolikor ni možno zmanjšati osnove za dobiček z investicijami ali drugimi manjšimi olajšavami (zaposlovanje pripravnikov, starejših oseb od 50 let, invalidov).

Strošek najemnine v tako visokem znesku nam pove, da ima podjetje zagotovo najete poslovne ter proizvodne prostore, saj smo iz bilance stanja lahko razbrali, da svojih delovnih prostorov nima.

Strošek dela predstavlja podjetju manjši strošek, ker ima malo zaposlenih. Če stroške plač podelimo s številom zaposlenih ($29.826 : 7,1$) ter ta znesek z 12 meseci, ugotovimo, da je povprečna bruto plača v podjetju 350.000,00 SIT, poleg tega se podjetje poslužuje najvišjih davčno priznanih ostalih dodatkov na plačo (prehrana, prevoz) ter najvišjega zneska regresa za letni dopust, kar lahko razberemo iz vrednosti drugih stroškov dela. Lastnik in hkrati direktor podjetja se očitno zaveda, da le z dobrim nagrajevanjem dosegaš izredne poslovne učinke, da s tem povečuješ pripadnost zaposlenih podjetju. Hkrati ta strošek zmanjšuje davčno osnovo, tako da je pozitiven učinek vsestranski.

Manjši del dohodka si podjetje ustvarja tudi z obračunanimi obrestmi na zapadle kratkoročne dolgove kupcev, hkrati pa izkazuje tudi odhodke od obresti, iz česar lahko sklepamo, da zamujanje plačil kupcev od časa do časa le povzroča

nelikvidnost, torej niso sposobni v vsakem trenutku poravnati vseh kratkoročnih dolgov. Glede na izkazani davek od dobička lahko ugotovimo, da je podjetje uspelo zmanjšati osnovo za davek za približno 19 milijonov SIT, kljub temu pa je moralo podjetje poleg akontacije davka še doplačati razliko. Akontacija davka na dohodek namreč temelji na čistem dobičku obračunskega obdobja preteklega leta, to je leta 2004, kar lahko razberemo iz bilance, ki pa je bil precej nižji od celotnega dobička tekočega leta, zmanjšanega za olajšave.

Kot oceno podjetja bi lahko rekli, da je to stabilno podjetje s tendenco širjenja, z zdravimi pogledi na poslovanje in na zaposlene, ne posluje z velikimi zalogami, ki na koncu obračunskega obdobja vedno negativno vplivajo na poslovni rezultat. Posledica malih zalog glede na poslovanje so prav gotovo tudi zanesljivi dobavitelji, ki pravočasno dostavljajo material tako glede kvalitete kot glede količine. Tako podjetju, ki očitno posluje na osnovi povpraševanje-ponudba-naročilo, ni potrebno imeti posebnih skladiščnih prostorov ali jih vzeti v najem, kar znatno zmanjša stroške poslovanja.

4.3.3 Izkaz uporabe bilančnega dobička-izgube za leto 2005

Tabela št. 7: Izkaz uporabe bilančnega dobička-izgube podjetja Termoglas d.o.o.

IZKAZ UPORABE BILNAČNEGA DOBIČKA/IZGUBE		
<i>(zneski v 1000 SIT)</i>	<i>2005</i>	<i>2004</i>
A. ČISTI DOBIČEK POSLOVNEGA LETA	68.351	44.944
B. ČISTA IZGUBA POSLOVNEGA LETA	0	0
C. PRENESENI ČISTI DOBIČEK	116.310	75.127
D. PRENESENA ČISTA IZGUBA	0	0
E. ZMANJŠANJE KAPITALSKIH REZERV	0	0
F. ZMANJŠANJE REZERV IZ DOBIČKA	0	0
a) Zmanjšanje zakonskih rezerv	0	0
b) Zmanjšanje rezerv za lastne deleže	0	0
c) Zmanjšanje statutarne rezerv	0	0
d) Zmanjšanje drugih rezerv iz dobička	0	0
G. POVEČANJE REZERV IZ DOBIČKA	0	2.185
a) Povečanje zakonskih rezerv	0	2.185
b) Povečanje rezerv za lastne deleže	0	0
c) Povečanje statutarne rezerv	0	0
d) Povečanje drugih rezerv iz dobička	0	0
H. BILANČNI DOBIČEK	184.661	117.886
I. BILANČNA IZGUBA	0	0

Vir: Izkaz uporabe bilančnega dobička/izgube 2005, podjetje Termoglas d.o.o., 2006.

V nasprotju z bilanco stanja in izkazom poslovnega izida, iz katerih lahko razberemo poslovanje podjetja v obdobju dveh let, podatki iz bilančnega dobička zajemajo obdobje treh let. Preneseni čisti dobiček v prejšnjem letu, to je v letu 2004, je podatek iz leta 2003, ki nam pove, da je podjetje tudi v preteklosti poslovalo z dobičkom. Kajti poleg prenesenega čistega dobička v znesku 75.127 SIT je morale biti čistega dobička preteklih poslovnih let vsaj še 100.128 SIT, kolikor znesejo oblikovane rezerve za lastne deleže, ki se lahko oblikujejo izključno iz čistega dobička. Tudi v primeru, da so odkup poslovnega deleža oblikovali na podlagi delnih bilanc med letom, je pogoj, da čisti dobiček končne bilance ne sme biti manjši od čistega dobička delne bilance med letom.

Iz izkaza bilančnega dobička lahko tudi razberemo, da so v preteklem letu dokončno oblikovali zakonske rezerve do višine 10% osnovnega kapitala. Ves preostali čisti dobiček pa se izkazuje v prenesenem čistem dobičku poslovnih let, kjer lahko ostane za dobo petih let, potem pa ga je potrebno razporediti v rezerve, običajno v povečanje drugih rezerv iz dobička, ki edine dopuščajo porabo le teh za razne namene (za izplačevanje deležev, izplačilo dobička lastniku, soudeležbo zaposlenih pri dobičku) .

4.3.4 Interpretacija računovodskih izkazov z računovodskimi kazalniki

Za podjetje sem skušala na podlagi kazalnikov, ki so obvezni za zunanje poročnje približati poslovanje podjetja in ugotoviti ali ima podjetje kaj dolgov, če investira, če je likvidno...Iz kazalnikov je razvidna struktura poslovanja.

$$\text{Stopnja lastniškosti financiranja} = \frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} = \frac{315.306}{410.181} = 0,77$$

Delež kapitala v celotni pasivi znaša 77%, kar pomeni da podjetje pokriva 77% svojih dolgov s kapitalom.

$$\begin{aligned} \text{Stopnja dolgoročnosti financiranja} &= \frac{\text{vsota kapitala in dolgoročnih dolgov}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} = \frac{315.306 + 0}{410.181} = \\ &= 77\% \end{aligned}$$

Odstotek je enak stopnji lastniškosti kapitala, ker podjetje nima dolgoročnih dolgov. S kapitalom lahko pokrije vsa stalna sredstva in vse zaloge, torej vse dobavitelje. S tem se podjetje uvršča v razred, kjer je gotovost do poplačila poslovnih partnerjev

zajamčena. Ker podjetje s tem kaže visoko stopnjo finančne neodvisnosti, je primerno za najemanje dolgoročnih posojil, poleg tega dolgoročnih obveznosti do sedaj nima.

$$\begin{aligned} \text{Stopnja osnovnosti financiranja} &= \frac{\text{osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti)}}{\text{sredstva}} = \\ &= \frac{71.345}{410.181} = 0,17 \end{aligned}$$

Za koeficient nam pove delež osnovnih sredstev v vseh sredstvih, ki znaša za to podjetje 17%. Glede na poslovanje je delež zelo skromen, očitno najemajo tako poslovno – proizvodne prostore kot tudi stroje za delo. Na osnovi predhodnih dveh koeficientov bi lahko rekli, da je podjetje povsem primerno, da bi lahko šlo v večjo investicijo.

$$\begin{aligned} \text{Stopnja dolgoročnosti investiranja} &= \frac{\text{vsota osnovnih sredstev, dolgoročnih finančnih naložb in dolgoročnih poslovnih terjatev}}{\text{sredstva}} = \\ &= \frac{71.345 + 100.128}{410.181} = 0,42 \end{aligned}$$

Podjetje dolgoročnih poslovnih terjatev nima, zato nam kazalnik pove, da ima podjetje v svojih sredstvih vključeno 42% osnovnih sredstev ter dolgoročnih finančnih naložb. Ker ima v aktivih še dobroimetje pri bankah in zaloge, lahko tudi rečemo, da uspešno izterja dolgove poslovnih partnerjev.

$$\begin{aligned} \text{Koeficient kapitalske pokritosti} &= \frac{\text{kapital}}{\text{osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti)}} = \\ &= \frac{315.306}{71.345} = 4,42 \end{aligned}$$

Koeficient nam pove, da so osnovna sredstva v celoti pokrita z lastnimi viri, presežek pokritja je zelo velik, znaša kar 342%, kar pomeni, da kapital v večinskem deleži pokriva vsa sredstva. To tudi pomeni, da je podjetje zelo stabilno.

$$\text{Koeficient neposredne pokritosti} = \frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} = \frac{13.222}{93.692} = \mathbf{0.14}$$

Ta koeficient nam pove, da je bilo podjetje na dan 31.12.2005 sposobno z likvidnimi sredstvi pokriti 14% vseh kratkoročnih obveznosti. Za trajno likvidnost podjetja bi bilo potrebno ta koeficient izračunavati dnevno. Ker ima podjetje veliko večje terjatve do kupcev kot so njihove obveznosti, bi količnik na daljši rok prav gotovo pokazal, da z lahkoto pokrivajo vse obveznosti, seveda ob plačilni disciplini kupcev.

$$\begin{aligned} \text{Koeficient pospešene pokritosti} &= \frac{\text{vsota likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev}}{\text{kratkoročne obveznosti}} = \\ &= \frac{13.222 + 158.173}{93.692} = \mathbf{1,83} \end{aligned}$$

Pospešeni koeficient nam potrjuje predpostavko iz predhodnega, saj nam kaže, da bi bilo podjetje z likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami sposobno na dan 31.12.2005 pokriti vse svoje obveznosti, tako do dobaviteljev, kot do zaposlenih in ostalih institucij. Koeficient krepko presega 100%, kar pomeni, da bi podjetje imelo ob predpostavki poplačljivosti terjatev in obveznosti na razpolago veliko vsoto likvidnih sredstev.

$$\begin{aligned} \text{Koeficient kratkoročne pokritosti} &= \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} = \frac{158.173 + 13.222 + 65.614}{93.692} = \\ &= \mathbf{2,53} \end{aligned}$$

Ta količnik nam pove, da bi podjetje lahko poplačalo vse obveznosti s kratkoročnimi sredstvi, brez da bi bilo potrebno prodati del.zalog. Čeprav ti kazalniki kažejo pokritost na določen dan, vendarle lahko iz balance stanja razberemo, da ima podjetje res nizko stopnjo zadolženosti.

$$\text{Koeficient gospodarnosti poslovanja} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}} = \frac{1.311.830}{1.225.874} = 107\%$$

za leto 2005

$$\text{Koeficient gospodarnosti poslovanja za leto 2004} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}} = \frac{1.182.265}{1.131.761} = 104\%$$

Koeficient gospodarnosti poslovanja nam pove, daje podjetje povečalo uspešnost poslovanja. Če analiziramo, iz katerega naslova je povečalo poslovni rezultat, lahko ugotovimo, da je podjetje uspelo zmanjšati stroške:

$$\text{Stroški na prihodke 2004: } \frac{1.131.761}{1.182.265} = 0,957$$

$$\text{Stroški na prihodke 2005: } \frac{1.225.874}{1.311.830} = 0,934$$

Izbralo je pravo pot, saj vemo, da je razširitev trga težja pot od varčevanja lastne porabe v podjetju ali sklepanja pogodb z bolj konkurenčnimi dobavitelji.

$$\begin{aligned} \text{Koeficient čiste dobičkonosnosti} &= \frac{\text{čisti dobiček v poslovnem letu}}{\text{povprečni kapital (brez čistega poslovnega izida proučevanega leta)}} = \\ &= \frac{68.351}{315.306 - 68.351} = 27,7\% \end{aligned}$$

Z analizo tega kazalnika dobičkovnosti pa ugotavljamo, da je podjetje poslovalo rentabilno in da se je kapital dokapitaliziral s 27,7% stopnjo.

Na podlagi proučevanih kazalnikov lahko ugotovimo, da je podjetje stabilno, primerno za vlaganja in za zadolževanja. Sposobno je z lasnimi sredstvi pokrivati dolgove, ni dolgoročno zadolženo, tako nima stroškov obresti za dolgoročne kredite. Kazalniki nam tudi kažejo, da se podjetje zaveda, da mora obremeniti prihodke s čim manjšimi stroški, da mora iskati načine, kako to doseči. Lahko bi rekli, da je podjetje vredno zaupanja in sodelovanja.

4.4 RAČUNOVODSKA ANALIZA PODJETJA MANA IVAN OMERZU S.P.

4.4.1 Bilanca stanja za leto 2005

Tabela št. 8: Bilanca stanja podjetja MANA Ivan Omerzu s.p.

BILANCA STANJA		
<i>(zneski v 1000 SIT)</i>	<i>2005</i>	<i>2004</i>
SREDSTVA	452.859	451.716
1. Neopredmetena dolgoročna sredstva	0	0
2. Opredmetena osnovna sredstva	189.456	200.137
3. Dolgoročne finančne naložbe	0	0
4. Zaloge	149.511	147.162
5. Poslovne terjatve	99.722	98.154
a) Dolgoročne poslovne terjatve	0	0
b) Kratkoročne poslovne terjatve	99.722	98.154
6. Kratkoročne finančne naložbe	0	0
7. Dobroimetje pri bankah, čeki in gotovina	13.957	6.263
8. Aktivne časovne razmejitve	214	0
9. Terjatve do podjetnika	0	0
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	452.859	451.716
10. Podjetnikov kapital	290.479	260.560
11. Dolgoročne rezervacije	0	0
12. Finančne in poslovne obveznosti	162.181	191.156
a) Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	47.141	56.110
b) Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	115.040	135.046
13. Pasivne časovne razmejitve	198	0

Vir: Bilanca stanja 2005, podjetja MANA Ivan Omerzu s.p., 2006.

Iz bilance stanja podjetja MANA je razvidno, da je podjetje investiralo približno 15 milijonov v leto 2005, kar nam pove, da je lastnik dober gospodar, ki nenehno skrbi za razvoj in dobro počutje zaposlenih. Hkrati nam investicija pove, da si je podjetnik lahko pri davčni napovedi za leto 2005 uveljavljal 30 % olajšavo za investicije, torej zneska 4,5 milijona ne bo imel obdavčenega, v kolikor v investicijah ni zajeto morebitno osebno vozilo. Ker pa se je davčna zakonodaja tako spremenila, da je za osebna vozila najnižja amortizacijska doba 7 let, poleg tega ni možno uveljavljati 30% olajšave, podjetniki ne vključujejo več na novo pridobljenih osebnih vozil v osnovna sredstva. Osebna vozila koristijo za službene namene in si pri tem obračunavajo kilometrino, kar je za podjetnike ugodneje.

Glede na to, da porast opredmetenih osnovnih sredstev ni tako velik, se da na osnovi tega tudi sklepati, da podjetju obstoječa osnovna sredstva v vsem zadostujejo za normalno delovanje.

Zaloge so iz leta v leto stalne. Struktura zalog nam pove, da v poslovanju podjetja prevladuje prodaja čistega blaga, to je prodaja rezervnih delov, kar lahko sklepamo tudi iz dejstva, da je podjetje pooblaščen distributer podjetja SKF. V zalogah ima tudi nekaj surovin in materiala za namene čiste proizvodnje rezervnih delov ter za storitveno dejavnost. Glede na velikost zalog bi lahko rekli, da se podjetnik zaveda, kaj pomeni imeti iskano blago ob vsakem trenutku na zalogi.

Podjetje nima dolgoročnih terjatev, kar pomeni, da ne kreditira svojih poslovnih partnerjev, da z vsemi sodeluje v standardnih plačilnih rokih od 8 do 90 dni glede na zanesljivost in obseg nabave. Tvorijo pa aktivne časovne razmejitve, kar pomeni, da stroške razdelijo na daljše obdobje, da dogodek ni v celoti strošek v obdobju, ko nastane.

Dolgoročne finančne obveznosti nam povedo, da ima podjetje dolgoročno posojilo, ki ga odplačuje 9 milijonov letno, kot je razvidno iz primerjave leta 2005 in 2004. Pozitivna stran posojila je, da imaš v trenutku, ko potrebuješ večjo količino denarja tako za nabavo osnovnih sredstev kot za nabavo blaga v zalogah, ta denar takoj na razpolago, negativna stran pa so gotovo velike obresti, ki ta kredit zelo podražijo, poleg tega morajo biti plačane na dan zapadlosti.

V kratkoročnih finančnih in poslovnih obveznostih pa se nahajajo tako obveznosti do delavcev, kot obveznosti do dobaviteljev in do države iz naslova plač ter davka na dodano vrednost. Kar je pri tem pomembno, je dejstvo, da je podjetje sposobno kratkoročne obveznosti poravnati iz kratkoročnih terjatev in denarnih sredstev na transakcijskih računih, da ni preveč zadolženo, in da lahko glede na podjetnikov kapital z lahkoto poravnava tudi obveznosti iz naslova posojila.

Glede na celotno bilanco stanja bi lahko zaključili, da je podjetje stabilno, da nima težav pri poslovanju s poslovnimi partnerji in da v zakonitih rokih poravnava svoje obveznosti.

4.4.2 Izkaz poslovnega izida za leto 2005

Izkaz poslovnega izida nam kaže prihodke, obremenjene s stroški ter s tem povezan pozitiven ali negativen poslovni izid. Čisti prihodki brez stroškov nam ne povedo veliko, iz izkaza lahko razberemo le, da so bili prihodki iz poslovanja v letu 2005 manjši od prihodkov iz leta 2004, kar pa še ne pomeni, da je podjetje slabše poslovalo.

Tabela št. 9: Izkaz poslovnega izida podjetja MANA Ivan Omerzu s.p.

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA		
<i>(zneski v 1000 SIT)</i>	<i>2005</i>	<i>2004</i>
1. Čisti prihodki od prodaje	456.443	486.330
2. Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	0	0
3. Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0	0
4. Drugi poslovni prihodki	0	600
5. Stroški materiala in nabavna vrednost prodanega blaga ter stroški storitev	340.661	374.492
a) Stroški materiala in nabavna vrednost prodanega blaga	299.114	291.326
b) Stroški storitve	41.546	83.166
6. Stroški dela zaposlencev	48.269	45.397
a) Stroški plač	31.584	30.978
b) Stroški pokojninskih zavarovanj	2.801	2.742
c) Stroški drugih zavarovanj	2.583	2.556
d) Drugi stroški dela	11.300	9.122
7. Odpisi vrednosti	29.927	25.896
a) Amortizacija neopredmetenih dolgoročnih sredstev in opredmetenih osnovnih sredstev	25.892	25.896
b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih dolgoročnih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	0	0
c) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	4.035	0
8. Drugi stroški	4.874	5.756
a) Prispevki za socialno varnost podjetnika	2.998	2.870
b) Ostali stroški	1.875	2.886
9. Finančni prihodki	108	289
10. Finančni odhodki	4.811	5.299
a) Finančni odhodki za obresti	4.656	4.578
b) Drugi finančni odhodki	155	721
11. Izredni prihodki	468	2
12. Izredni odhodki	71	34
13. Poslovni izid (podjetnikov dohodek/negativni poslovni izid)	28.406	30.347

Vir: Izkaz poslovnega izida 2005, podjetja MANA Ivan Omerzu s.p., 2006.

Ko dalje spremljamo postavke iz izkaza poslovnega izida, vidimo, da je med stroški materiala in nabavne vrednosti prodanega blaga ter stroškov storitev največja postavka nabavna vrednost prodanega materiala, kar nam potrjuje trditev iz bilance

stanja, da si ustvarjajo prihodke v večinskem deležu s prodajo čistega blaga – rezervnih delov.

Pri stroških plač lahko ugotovimo, da je povprečni strošek na zaposlenega v podjetju 231.000,00 SIT, kar je pod slovenskim povprečjem. Vendar pa sodi dohodek na posameznika v okolju, kjer podjetje deluje, to je v Posavju, med sorazmerno dobro plačo, saj je znano, da bi v veliki večini zasebniki najraje izplačevali z zakonom določeno minimalno plačo, vse bolj jih moti izplačilo za prevoz na delo in prehrano, da o izplačilu regresa za letni dopust sploh ne govorimo. Vendar pa moramo reči, da v podjetju MANA temu ni tako, saj zasebnik s pridom izkorišča najvišje možne z davčno zakonodajo priznane neobdavčene dodatke na plače. To je razvidno iz drugih stroškov dela, kamor sodijo regres za letni dopust, prevoz na delo in prehrana zaposlenih. S tem manjša stroške prispevkov iz dohodka in na dohodek. Tako zaposleni v neto znesku prejema kar lepe dohodke, žal pa je osnova za pokojnino le bruto znesek plač.

Glede na dosežen podjetnikov dohodek iz preteklega leta pa je podjetnik dolžan plačevati prispevek za socialno varnost od najvišjega zneska lestvice, ki jo določa davčna zakonodaja. Tega zneska ne more spreminjati med poslovnim letom, oziroma do oddaje naslednjega poslovnega rezultata, to je do 31.03. naslednje leto. Ne glede na uspešnost poslovanja, tudi če bi zašel v težave in ne bi imel posla, se znesek za prispevke za socialno varnost podjetnika ne spremeni do datuma, kot sem ga navedla.

Finančni odhodki predstavljajo v največji meri stroški obresti, ki so vezani za dobljeno posojilo iz bilance stanja. Kot sem že omenila, je to neugodna posledica najemanja kreditov in iz izkazanega lahko vidimo, da znesek obresti res ni zanemarljiv. Iz leta v leto sicer pada, ker se tudi ostanek posojila manjša, vendar predstavljajo skupne obresti posojila za podjetje vedno velik strošek.

Za konec pa še podjetnikov dohodek, za katerega lahko rečemo, da je visok. Hkrati nam pove, da se podjetnik trudi poslovati s čim nižjimi stroški.

4.4.3 Interpretacija računovodskih izkazov z računovodskimi kazalniki

Tudi za podjetje MANA sem si skušala s pomočjo kazalnikov ustvariti sliko o podjetju, njegovem poslovanju in prikazati kaj pravzaprav ti kazalniki razkrivajo.

$$\text{Stopnja lastniškosti financiranja} = \frac{\text{kapital}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} = \frac{290.479}{452.859} = 0,64$$

Delež kapitala v celotni pasivi podjetja znaša 64%, kar pomeni, da podjetje pokriva več kot polovico svojih dolgov s kapitalom, ostali del pa mora pokriti iz drugih virov, predvsem iz terjatev iz poslovanja.

$$\begin{aligned} \text{Stopnja dolgoročnosti financiranja} &= \frac{\text{vsota kapitala in dolgoročnih dolgov}}{\text{obveznosti do virov sredstev}} = \\ &= \frac{290.479 + 47.141}{452.859} = 75\% \end{aligned}$$

Kapital in dolgoročni viri sredstev v višini 75% pokrivajo v celoti stalna sredstva, pokrivajo pa tudi še velik del zalog. Na podlagi tega lahko rečemo, da je pokritost stalnih in gibljivih sredstev zadovoljiva.

$$\begin{aligned} \text{Stopnja osnovnosti financiranja} &= \frac{\text{osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti)}}{\text{sredstva}} = \\ &= \frac{189.456}{452.859} = 0,42 \end{aligned}$$

Ta kazalnik nam pove delež osnovnih sredstev po neodpisani vrednosti v vseh sredstvih. Ker je odstotek padel pod 50% vseh sredstev, bi bilo smotno, da podjetje v prihodnjih letih obnovi ali dokupi stroje ali opremo. Osnovna sredstva v podjetju predstavljajo hkrati zagotovilo upnikom in zaposlenim do poplačila obveznosti podjetnika.

$$\text{Stopnja dolgoročnosti investiranja} = \frac{\text{vsota osnovnih sredstev, dolgoročnih finančnih naložb in dolgoročnih poslovnih terjatev}}{\text{sredstva}}$$

Ker podjetje nima dolgoročnih finančnih naložb in dolgoročnih poslovnih terjatev, je kazalnik brezpredmeten.

$$\begin{aligned}
 \text{Koeficient kapitalske pokritosti} &= \frac{\text{kapital}}{\text{osnovna sredstva (po neodpisani vrednosti)}} = \\
 &= \frac{290.479}{189.456} = \mathbf{1,53}
 \end{aligned}$$

Koeficient kapitalske pokritosti znaša 1,53, kar nam pove, da so osnovna sredstva v celoti pokrita z lastnimi viri, ugotovljen je celo presežek pokritja za 53%, vendar pa obseg kapitala ne zadošča za pokritje vseh sredstev, ki so vezana v zalogah. Lahko pa jih bomo pokrili s kratkoročnimi obveznostmi do dobaviteljev.

$$\begin{aligned}
 \text{Koeficient neposredne pokritosti} &= \frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} = \frac{13.957}{115.040} = \mathbf{0.12} \\
 \text{kratkoročnih obveznosti} &
 \end{aligned}$$

Koeficient 0,12 nam pove, da je podjetje na dan 31.12.2005 s hitrim koeficientom uspelo pokriti 12% obveznosti. Vendar le na podlagi tega podatka ne moremo reči, da je podjetje plačilno nesposobno, saj lahko že naslednji dan s prilivi pokrije večji odstotek.

Da pa bi lahko z likvidnimi sredstvi pokrilo 100% vse obveznosti na tisti dan, pa bi bila trditev neracionalna. Za presojo plačilne sposobnosti bi bila potrebna dnevna spremljava takšnega kazalnika, saj je težko uskladiti plačljivost kupcev z zapadlostjo dolgov (Zadravec, 2001, str. 95).

$$\begin{aligned}
 \text{Koeficient pospešene pokritosti} &= \frac{\text{vsota likvidnih sredstev in kratkoročnih terjatev}}{\text{kratkoročne obveznosti}} = \\
 &= \frac{13.957 + 99.722}{115.060} = \mathbf{0,99}
 \end{aligned}$$

Pri pospešenem koeficientu še vedno ne moremo soditi o plačilni sposobnosti podjetja. Lahko pa rečemo, da bi bilo sposobno pokriti 99% vseh dolgov na tisti dan, ki pa verjetno ne zajemajo obrokov plačila dolgoročnega posojila, saj ni verjetno, da bi posojilo dobili ravno zadnji dan v letu.

$$\text{Koeficient kratkoročne pokritosti} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}} = \frac{99.722 + 13.957 + 149.511}{115.040} = 2,29$$

Če bi presojali po količniku, bi lahko rekli, da je na dan 31.12.2005 podjetje z 229% z lahkoto pokrilo vse kratkoročne obveznosti, če bi vsi dobavitelji poplačali dolgove, vendar pa bi morali prodati še nekaj malega iz zalog. Tudi ta količnik nam ne pove prave slike pokritosti, saj realno ni pričakovati, da bo podjetje uspelo izterjati v trenutku vse terjatve, zato je to lahko le predpostavka.

$$\text{Koeficient gospodarnosti poslovanja za leto 2005} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}} = \frac{456.443}{423.730} = 107,7\%$$

$$\text{Koeficient gospodarnosti poslovanja za leto 2004} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}} = \frac{486.930}{451.540} = 107,8\%$$

Ta kazalnik nam pove, da je podjetje malo slabše poslovalo od preteklega leta. Slabše poslovanje je lahko posledica zmanjšanja prihodkov glede na enake stroške ali pa posledica povečanja stroškov glede na enake prihodke.

$$\text{Prihodki 2004/stroški 2005} = \frac{486.930}{423.730} = 1.149$$

$$\text{Prihodki 2005/stroški 2004} = \frac{456.443}{451.540} = 1.010$$

Po analizi bi presodili, da so se rahlo povečali stroški glede na enake prihodke.

$$\begin{aligned} \text{Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala} &= \frac{\text{čisti dobiček v poslovnem letu}}{\text{povprečni kapital (brez čistega poslovnega izida proučevanega leta)}} = \\ &= \frac{28.406}{290.479 - 28.406} = 0,11 \end{aligned}$$

Z analizo tega kazalnika dobičkonosnosti ugotavljamo, da je podjetje poslovalo rentabilno in da se je kapital dokapitaliziral z 11% stopnjo.

Na podlagi kazalnikov smo ugotovili, da je podjetje stabilno, zadolženo je v okviru svojih zmogljivostih. Nekako mu uspeva ob plačilni disciplini kupcev pokrivati svoje obveznosti. Po mojem mnenju ima prevelike zaloge, ki prepočasi prehajajo v prihodke, kar lahko ugotovimo na podlagi povečanja stroškov. Podjetje bo moralo razširiti trg, morda plasirati na trg več storitev, da bo zmanjšalo učinek zalog. Sicer pa posluje dobro. Kljub temu, da mu je gospodarnost za malenkost padla, posluje z dobičkom in tako povečuje svoj kapital, tako da lastni kapital ni ogrožen.

4.5 RAZLIKE V POSLOVANJU NA PODLAGI RAČUNOVODSKE ANALIZE

Vsako podjetje ima določene posebnosti, ki se razlikujejo od drugih. Nobeno podjetje ne posluje enako kot drugo. Že zaradi same pravno organizacijske oblike zakon prinaša razlike, ki se jih podjetja morajo držati. Zaradi tega sem skušala v naslednjih podpoglavjih najti prednosti in slabosti enega in drugega podjetja, ki sem jih ugotovila s pomočjo računovodske analize.

4.5.1 Prednosti in slabosti poslovanja Termoglas d.o.o.

Ena izmed največjih prednosti je prav gotovo ta, da lastnik podjetja ne jamči za podjetje s svojim imetjem, da je v podjetju lahko zaposlen ali pa je samo direktor podjetja z vsemi pooblastili.

Druga prednost je obdavčitev dobička. Ne glede na velikost dobička je stopnja za odmero davka 25%. Sicer je tudi ta vse prej kot nizka in nikakor ne deluje stimulatивно na delodajalca. Vendar pa, ko primerjamo obdavčitev podjetnika, ki mu dohodek nad 1,3 milijone zapade že v drugi dohodninski razred, ki je obdavčen že s 33%, ugotovimo, da je družba z omejeno odgovornostjo zavezana k manjšemu plačilu davka na dobiček.

Prednost, ki bi jo lahko imenovali ugodnost in o jo do leta 2005 izkoristila dobro stoječa podjetja, je bela v smislu prodaje svojega lastnega deleža svojemu podjetju. Za prodajo je bil potreben sklep lastnika s podjetjem, overjen s strani notarja, osnova za izplačilo pa je bil nerazporejen dobiček preteklih let, razporejen pred izplačilom v rezerve za lastne deleže. To je bilo neobdavčeno izplačilo, ki tudi ni bilo predmet dohodnine. Nova zakonodaja je temu, žal naredila konec. Tudi podjetje Termoglas je izkoristilo to možnost, vendar, kot je razvidno iz prenosa nerazporejenega dobička iz leta 2003 in 2004, ne v višini, kot je bilo finančno sposobno. Tako mnenje temelji

izključno na prilogi o razporeditvi dobička, saj nam podatek, kolikšen delež je lastnik odtujil, ni znan. Pogoj v zakonodaji je bil le, da lastnik svojemu podjetju ne more prodati 100% deleža. Razlog bi lahko bil tudi ta, da podjetje preprosto ni imelo dovolj likvidnih sredstev za nakup deleža ne glede na razpoložljiv nerazporejen dobiček.

Slabost take družbe je, da je katerokoli izplačilo v obliki denarja možno le na podlagi verodostojnih listin, ki sodijo izključno v poslovanje podjetja. Gotovinska izplačila brez evidentiranja niso možna. Lastniki podjetij tu izkoristijo drugo dano možnost. V večini primerov so v podjetju zaposleni kar vsi družinski člani, kar je tudi smisel družinskega podjetja. Družinski člani si pač izplačujejo plače v okviru zmogljivosti podjetja, saj vemo, da je plača omejena samo navzdol, zgornje meje nima. Če je podjetje dovolj močno, kar Termoglas gotovo je, za vse zaposlene tudi izplačuje dodatke na plačo v zgornjih neobdavčenih mejah.

Za kakršnokoli spremembo v poslovanju ali dodatnem izplačilu, kot je konec leta božičnica, mora podjetje sprejeti sklep, ki se vodi v knjigi sklepov in je overjen s strani notarja. V primeru, da sklepov ne bi bilo, to po davčni zakonodaji ne bi bil priznan strošek podjetja.

4.5.2 Prednosti in slabosti poslovanja MANA Ivan Omerzu s.p.

Prednost poslovanja vidim predvsem v tem, da imajo velike zaloge blaga, kar pomeni, da so v pravem trenutku na pravem mestu, največkrat prvi ponudniki na tržna povpraševanja. S kakovostnim blagom, ki ga nabavljajo v tujini, z lahkoto konkurirajo okoliški ponudbi. Slabost velikih zalog pa je v tem, da je zanje potreben prostor, ki vedno prinaša stroške, ki jih je težko vkalkulirati v ceno blaga.

Prednost poslovanja samostojnih podjetnikov posameznikov je tudi v tem, da lahko prosto razpolagajo z likvidnimi sredstvi na računu podjetja, da jih lahko prenesejo v gospodinjstvo in ravno tako iz gospodinjstva v podjetje. To jim omogoča boljšo likvidnost, saj vemo, da si podjetniki ustvarijo rezervo na lastniškem računu. Ob izpadu planiranih prilivov lahko za najnujnejše obveznosti nakaže denarna sredstva sam ali katerakoli druga fizična oseba. Ti prilivi in odlivi se vodijo na posebnem lastniškem kontu in nimajo drugega učinka v podjetju kot denarno likvidnost. Ravno tako se lahko preko lastniškega konta vodijo izplačila potnih stroškov, drobna plačila za poštino in plačilo malih računov. Pri poslovanju samostojnih podjetnikov ni potrebno voditi posebne blagajne za gotovinske transakcije, kar omogoča bistveno lažje in hitrejše delo.

V letu 2005 je bila prednost poslovanja v s.p.-ju tudi olajšava za investicije. Odstotek priznane olajšave 30% je bil sicer manjši, kot pri d.o.o.-ju, vendar pa je lahko podjetnik vso neizkoriščeno olajšavo prenesel v naslednje obračunsko obdobje.

Pod prednosti prav gotovo sodi zaposlovanje za določen čas. Zakonodaja namreč dopušča malim podjetnikom, da lahko neomejeno dolgo zaposlujejo za določen čas. Ker je veliko s.p.-jev sezonskega značaja, kar pomeni, da imajo v nekem obdobju zelo veliko dela, potem pa pride obdobje, ko je še za nekaj zaposlenih za nedoločen čas težko zagotoviti delo, s pridom koristijo to ugodnost. Tako jim zaposleni povzročajo stroške v obdobju prihodkov.

Morda pa bi kot slabosti navedla podjetnikovo razmišljanje o nagrajevanju zaposlenih. Glede na investiranje je lahko le delno zmanjšal svoj obdavčljivi dohodek. Mislim, oziroma prepričana sem, da bi imelo razmišljanje o povišanju denarnega nagrajevanja ugoden učinek tako na zaposlene kot na plačilo davka na zasebnikov dohodek. Povečal bi se strošek plač, s tem bi se znatno zmanjšala osnova za plačilo davka na dohodek. Na zaposlene, ki pa delajo izključno za denar, bi pa to bila stimulacija za še boljše delo in hkrati priznanje dosedanjega dela.

Slabost poslovanja s.p.-ja je tudi obdavčitev dobička. Dobiček se pri tem smatra kot zasebnikov dohodek in je obdavčen po dohodninski lestvici. To je prav gotovo velika destimulacija za vsakega zasebnika, saj so dajatve tako velike, da niso zainteresirani, da bi poslovali z velikimi dobički. Slabost poslovanja je prav gotovo tudi v tem, da so omejeni z zadolževanjem, saj se ob plačilni nesposobnosti in prezadolženosti kaj hitro lahko dogodi, da so ob svoje lastno imetje. Lahko bi rekli, da je dejstvo, da jamčijo s svojim celotnim imetjem tudi za poslovanje podjetja, najbolj obremenilno.

V današnjih časih lahko spremljamo hiter podjetnikov podvig, žal pa še hitrejši padec ob izgubi trga in skoraj v trenutku lahko ostane brez vsega, tudi strehe nad glavo. Zato opazamo, da se mali podjetniki držijo svojega ustaljenega posla, ki zadovoljuje njihove potrebe, zelo težko pa se odločijo za investicije ali širitev trga, ki v začetku vedno prinese velike stroške in malo zaslužka.

Za konec pa bi lahko omenili še slabost zapiranja s.p.-ja. Edina ugodna rešitev za podjetnike je prenos podjetja na prvega dediča, ker pri tem ni obdavčitve. Osnovna sredstva se po knjižni vrednosti zaključijo in po knjižni vrednosti prenesejo, naslednik pa prevzame vse terjatve in obveznosti v stanju na dan prenosa. V kolikor pa želi podjetnik s.p. zapreti, pa pride do obdavčitve tudi tistega dela olajšav, ki jih v predpisanem zakonskem roku ni upravičil. To so do leta 2005 40% olajšave za investicije, za leto 2005 30% olajšave. Osnovna sredstva, za katera si olajšavo koristil, moraš imeti v lasti vsaj tri leta, da pri odtujitvi ni obdavčena.

Tudi 10% investicijske rezerve iz dobička moraš porabiti v petih letih, torej moraš za oblikovan znesek rezerve nabaviti osnovna sredstva, sicer si dolžan po petih letih znesek tako oblikovanih rezerv prenesti nazaj v prihodke.

5 SKLEP

Trženje in trženjske strategije so danes zavzele pomembno vlogo v vsakem podjetju, saj podjetja ne delujejo več na trgih, na katerih imajo stalne, znane tekmece in kupce, ki ne menjajo izdelkov, na katere so navajeni. Tehnološki napredek in vse večja konkurenca enakih in podobnih proizvodov z izvrstnimi lastnostmi nam narekuje tržno obnašanje. Podjetje se ne usmerja več le na svojo proizvodnjo in izdelek kot končni produkt, temveč je osredotočeno na trge in odjemalce, na njihove potrebe in želje, katere skuša zadovoljiti z maksimiranjem prihodkov in minimiranjem stroškov.

Danes na trgu težko uspejo vsa podjetja, pa naj si bodo to družinska ali nedružinska podjetja. Zaradi samega poslovanja in načina dela se morda družinska podjetja lažje vključujejo na trg, ker so podjetniki zelo fleksibilni in dojemljivi za novosti. V navado jim je prišlo tekmovanje z drugimi podjetji, inovativnost in zahtevni trg, ki narekuje sodobne trende. Podjetniki se morajo zavzemati tudi za zadovoljstvo svojih kupcev, ki pa je danes težko merljivo. Eden izmed kazalnikov zadovoljstva je vračanje odjemalcev po proizvod ali storitev. Zadovoljstvo se kaže tudi v tem, da podjetje, ki proizvod proizvaja ali opravlja storitve, skrbi za povratne informacije o uspešnosti uporabe izdelka ali izvedbe storitve.

To je eden od dejavnikov, na katera dajo družinska podjetja velik poudarek, ker želijo, da so kupci zadovoljni in da si pridobijo ugled podjetja. Prav tako je topel sprejem kupcev in reševanje reklamacij ena od visoko uvrščenih vrlin, ki jih imajo podjetniki. Svojim kupcem želijo ustvariti prijeten vtis in jih sprejeti tako, da se bodo počutili domače, ker jim le takrat lahko kvalitetno ponudiš proizvod ali storitev.

Zaradi različno pravno organiziranih podjetij pa so določena podjetja v prednosti ali pa zaostajajo. Za večjo varnost skrbijo gospodarske družbe, zato je v Sloveniji kar precej družb z omejeno odgovornostjo. Mali podjetniki, ki pa imajo več poguma za tveganje, pa so samostojni podjetniki, ki si svoje premoženje zavarujejo tako ali drugače. V obeh primerih pa sta obe pravno organizacijski obliki zavezani h izkazovanju uspešnosti svojega poslovanja.

Za podjetje je zelo pomembno, da opravlja analize v podjetju, kljub temu, da jih zakonodaja sili k temu. Računovodsko analiziranje je eden od glavnih pokazateljev poslovanja podjetja, ki ga mora podjetje opraviti, da lahko oceni, če je dosegel cilje,

ki si jih je zastavil, ali ne. S tem si podjetja pridobivajo koristne računovodske informacije, ki jih znajo kasneje v poslovanju izkoristiti.

Računovodski izkazi podjetij so namenjeni predvsem zunanjemu poročanju, so edini pokazatelj stanja nekega podjetja, s katerim želimo sodelovati. Podatkov iz izkazov se podjetja vse več poslužujejo, saj želijo vedeti, s kakšnim podjetjem sodelujejo. Le tako se jim ponudi možnost, da se odločijo sodelovati z dobro stoječimi podjetji, ki so po načelu tudi dobri plačniki. Z izkazi lahko podjetja preverijo, kakšna je njihova zadolženost in njihov kapital in s čim lahko podjetja jamčijo poplačilo dolga.

Mnoga podjetja najemajo finančne svetovalce, katerim zaupajo svoje finančno premoženje in upajo, da ga bo ta pravilno naložil. Prav tako morajo imeti dobro usposobljene računovodje, ki jim skrbijo za pripravo računovodskih izkazov in pa za nepotrebno plačevanje davka državi, če lahko tega podjetje kako drugače unovči.

Na podlagi dveh podjetij sem si tudi lahko ustvarila sliko, kaj pomeni imeti družinski podjetji, ki sta organizirani kot družba z omejeno odgovornostjo in kot samostojni podjetnik, ki se ukvarjata s proizvodno-storitveno dejavnostjo. Imela sem si priložnost podjetji ogledati in oba podjetnika spoznati ter se z njima pogovoriti, da sem si lažje predstavljala, kaj prinese ena in druga pravno organizacijska oblika za podjetje.

S pomočjo analize računovodskih izkazov in kazalnikov sem si uspela približati poslovanje obeh podjetij. Ugotovila sem, da podjetji dobro poslujeta, da jim njuno poslovanje ne prinaša izgub, da pa je podjetje Termoglas d.o.o. po obsegu poslovanja veliko večje podjetje, kar se vidi tudi pri dobičku od prodaje. Podjetje Termoglas d.o.o. je bolj usmerjeno na slovenski trg in je na tuj trg šele začelo prodajati, medtem ko podjetje MANA Ivan Omerzu s.p. že sodeluje s tujimi državami na jugu in pa velik del tudi z Nemčijo.

Ker sta oba podjetnika že zelo dolgo v svojem poslu, se to pozna tudi pri poslovanju, saj sem pri primerjavi bilanc ugotovila, da se iz let v leto dobiček obeh podjetij povečuje, zalog imata obe podjetji dovolj, da v vsakem trenutku zadovoljita potrebe trga. Zato je potrebno redno izvajati analize v podjetju, ki prinašajo koristne informacije, katere so za uspešno poslovanje nujno potrebne.

Kajti vsako leto se prebije na tržišče novo podjetje z novimi ali le izboljšanimi proizvodi, po ugodnejši ceni in boljši kakovosti. Le kako naj podjetja sledijo novostim, ko pa jih je iz dneva v dan več. Ravno zaradi tega preživijo in se na trgu obdržijo le tista, ki imajo dovolj dobro strategijo in kakovost proizvodov ter storitev, ki jih ponujajo po najnižji ceni in so kvalitetni. Kajti s tem pridobimo širok krog odjemalcev, ki vedo, da se lahko zanesejo nanje v vsakem primeru. Obravnavani podjetji prav gotovo spadata med dobro stoječi podjetji na trgu.

6 LITERATURA IN VIRI

LITERATURA

1. Aronoff Craig: Understanding family business survival statistics. Supply House Times, B.k., 44(2001). 5, 34-35 str.
2. Daily Catherine M., Dollinger Marc J.: An Empirical Examination of Ownership Structure in Family and Professional Managed Firms. San Francisco: Family Business Review, letnik V (1992). št. 2, 117–136 str.
3. Duh Mojca: Družinsko podjetje. Gubno: Založba Mer v Mariboru, 2003. 199 str.
4. Friedman E. Scott: Successful Family Business. Chicago: UP Company, 1998. 229 str.
5. Gersick Kelin, Ivan Lansberg; Staging and transitions: Managing change in the family business. San Francisco: Family Business Review, 12(1999). 4, 287-297 str.
6. Glas M. et.al: Podjetništvo – Izziv za 21.stoletje. Ljubljana: Gea College PIC, 2000. 498 str.
7. Hočevar Marko, Jaklič Marko, Zagoršek Hugo: Ustvarjanje uspešnega podjetja. Ljubljana: GV založba, 2003. 287 str.
8. Hočevar Marko, Igličar Sandi, Zaman Maja: Osnove računovodstva. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 469 str.
9. Holmes G. et.al: Interpretacija poslovnih poročil in računovodskih izkazov. Ljubljana: GV založba, 2005. 451 str.
10. Igličar Aleksander, Hočevar Marko: Računovodstvo za managerje. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1997. 423 str.
11. Kaplan S. Robert, Norton P. David: Uravnoteženi sistem kazalnikov. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 2000. 341 str.
12. Kets de Vries M.: Family Business: Human Dilemmas in the Family Firm. London: International Thomson Business Press, 1996. 287 str.
13. Koletnik Franc: Analiziranje računovodskih izkazov (bilanc). Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta Maribor, 1995. 307 str.
14. Koletnik Franc, Koželj Stanko: Redni in posebni računovodski izkazi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2005. 373 str.
15. Lank Alden: Key Challenges Facing Enterprises. Lausanne: IMD International, 1994. 32 str.
16. Leach Peter: The Stoy Hayward Guide to the Family Business. London: Kogan Page, 1994. 238 str.
17. Longyka Breda, Turk Ivan: Kako brati finančno poročilo. Ljubljana: Slovenska investicijska banka d.d., 1990. 28 str.
18. Lovšin Francka: Vključevanje mlajše generacije v družinsko podjetje. Magistrsko delo, Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 81 str.

19. Mayr Branko: Računovodske informacije. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo, 2000. 177 str.
20. Melavc Dane, Milost Franko: Računovodstvo. Koper: Fakulteta za management Koper, 2003. 353 str.
21. Mramor Dušan: Uvod v poslovne finance. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 1993. 381 str.
22. Pinterič Jan: Kako podjetniško zrasti. Ljubljana: Glas gospodarstva, 2004. 55-56 str.
23. Robnik Lidija: Računovodstvo in finančno poslovanje. Maribor: Višja strokovna šola, 2000. 97 str.
24. Rosenblatt P. et.al: The Family in Business. Oxford: Jossey-Bass Publishers, 1985. 301 str.
25. Rosenblatt P.C. et.al: The Family in Business, San Francisco: Jossey-Bass Publishers, 1990. 321 str.
26. Syms Marcy: Mind your own business and keep it in the family. New York: Mastermedia Limited, 1992. 240 str.
27. Špes Damijan: Optimiranje davčnih obveznosti. Skoke: Bilans trade, 2002. 191 str.
28. Tajnikar Maks: Tvegano poslovanje. Portorož: Visoka strokovna šola za podjetništvo, 2000. 308 str.
29. Turk I. et al: Finančno računovodstvo. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1999. 841 str.
30. Vadnjal Jaka: Družinsko podjetništvo v Sloveniji. Magistrsko delo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1996. 119 str.
31. Zadavec Rajko: Zaključni račun z analizo. Ljubljana: Primath, 2001. 287 str.

VIRI

1. Bilanca stanja 2005. Boštanj: Termoglas d.o.o.: 2006.
2. Bilanca stanja 2005. Dečna sela: Mana s.p.: 2006.
3. Diagram postopka priglasitve dejavnosti s.p. [URL: <http://www.japti.si>], 16.04.2006.
4. Izkaz uspeha 2005. Boštanj: Termoglas d.o.o.: 2006.
5. Izkaz uspeha 2005. Dečna sela: Mana s.p.: 2006.
6. Kako postati samostojni podjetnik posameznik [URL: <http://www.japti.si>], 16.04.2006.
7. Od ideje do podjetja. Ljubljana: Pospeševalni center za malo gospodarstvo, 2004. 63 str. [URL: <http://pcmg.si>], 14.04.2006.
8. O podjetju [URL: <http://www.mana-omerzu.si>], 14.04.2006.
9. O podjetju [URL: <http://www.termoglas.si>], 14.04.2006.
10. Pogovor z direktorjem podjetja Mana s.p., april 2006.
11. Pogovor z direktorjem podjetja Termoglas d.o.o., april 2006.

12. Postopek ustanovitve d.o.o. [URL: <http://www.mojdenar.si>], 16.04.2006.
13. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002. 319 str.
14. Ustanovitev s.p. [URL: <http://www.ozs.si>], 16.04.2006.
15. Vrste gospodarskih družb [URL: <http://www.dodiz.si>], 01.06.2006.
16. Zakon o delovnih razmerjih. Ljubljana: Založnika hiša Primath, 2002. 823 str.
17. Zakon o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 15/2005).
18. Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju (Uradni list RS, št. 20/2004).

PRILOGE

Priloga 1: Bilanca stanja za gospodarsko družbo

Priloga 2: Izkaz poslovnega izida za gospodarsko družbo

Priloga 3: Izkaz bilančnega dobička/bilančne izgube za gospodarske družbe

Priloga 4: Bilanca stanja za samostojnega podjetnika

Priloga 5: Izkaz poslovnega izida za samostojnega podjetnika

Priloga 6: Izjava o uporabi podatkov iz letnega poročila

PRILOGA 1.

Datum prejema:

IME DRUŽBE OZ. PODJETNIKA:

Matična številka:

SEDEŽ:

Davčna številka:

Velikost (majhno-1; srednje-2; veliko-3):

Statusna sprememba:

TELEFONSKA ŠTEVILKA (osebe, odgovorne za sestavljanje bilance):

Matična številka pred statusno spremembo:

PODATKI IZ BILANCE STANJA na danleta

v tisočih tolarjev

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
	SREDSTVA (002+022+047)	001		
	A. STALNA SREDSTVA (003+009+017)	002		
	I. Neopredmetena dolgoročna sredstva (004 do 008)	003		
del 00, del 01	1. Dolgoročno odloženi stroški poslovanja	004		
del 00, del 01	2. Dolgoročno odloženi stroški razvijanja	005		
del 00, del 01	3. Dolgoročne premoženjske pravice	006		
del 00, del 01	4. Dobro ime	007		
del 13, del 08	5. Predujmi za neopredmetena dolgoročna sredstva	008		
	II. Opredmetena osnovna sredstva (010 do 016)	009		
del 02	1. Zemljišča	010		
del 02, del 03	2. Zgradbe	011		
del 04, del 05	3. Proizvajalne naprave in stroji	012		
del 04, del 05	4. Druge naprave in oprema	013		
del 04, del 05	5. Drobní inventar, večletni nasadi, osnovna čreda in druga opredmetena osnovna sredstva	014		
del 02, del 04	6. Opredmetena osnovna sredstva v gradnji in izdelavi	015		
del 13, del 08	7. Predujmi za pridobitev opredmetenih osnovnih sredstev	016		
	III. Dolgoročne finančne naložbe (018 do 021)	017		
del 06, del 07	1. Deleži in dolgoročne finančne terjatve do podjetij v skupini	018		
del 06, del 07	2. Deleži in dolgoročne finančne terjatve do pridruženih podjetij	019		

v tisočih tolarjev

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
del 06, del 07	3. Deleži in druge dolgoročne finančne terjatve	020		
del 06	4. Lastni deleži	021		
	B. GIBLJIVA SREDSTVA (023+029+041+046)	022		
	I. Zaloge (024 do 028)	023		
30, 31, 32	1. Material	024		
60	2. Nedokončana proizvodnja	025		
63	3. Proizvodi	026		
66, 68	4. Trgovsko blago	027		
del 13	5. Predujmi za zaloge	028		
	II. Poslovne terjatve (030+035)	029		
del 07, 08	a) Dolgoročne poslovne terjatve (031 do 034)	030		
del 08	1. Dolgoročne poslovne terjatve do podjetij v skupini	031		
del 08	2. Dolgoročne poslovne terjatve do pridruženih podjetij	032		
del 08	3. Dolgoročne poslovne terjatve do drugih	033		
del 07	4. Dolgoročno nevplačani vpoklicani kapital	034		
12, del 13, 14, 16, 18	b) Kratkoročne poslovne terjatve (036 do 040)	035		
del 12	1. Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	036		
del 12	2. Kratkoročne poslovne terjatve do podjetij v skupini	037		
del 12	3. Kratkoročne poslovne terjatve do pridruženih podjetij	038		
del 13, 14, 16	4. Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	039		
18	5. Kratkoročno nevplačani vpoklicani kapital	040		
	III. Kratkoročne finančne naložbe (042 do 045)	041		
del 17	1. Kratkoročni deleži v podjetjih v skupini	042		
del 17	2. Kratkoročni deleži v pridruženih podjetjih	043		
del 17	3. Lastni deleži	044		
15, del 17	4. Druge kratkoročne finančne naložbe	045		
10, 11	IV. Dobroimetja pri bankah, čeki in gotovina	046		
19	C. AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	047		
99	Zabilančna sredstva	048		
	OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV (050+067+068+082)	049		
	A. KAPITAL (051+054+055+060-061+062-063+064)	050		

v tisočih tolarjev

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek											
			Tekočega leta						Prejšnjega leta					
1	2	3	4						5					
	I. Vpoklicani kapital (052-053)	051												
del 90	1. Osnovni kapital	052												
del 90	2. Nevpoklicani kapital (kot odbitna postavka)	053												
91	II. Kapitalske rezerve	054												
	III. Rezerve iz dobička (056 do 059)	055												
del 92	1. Zakonske rezerve	056												
del 92	2. Rezeve za lastne deleže	057												
del 92	3. Statutarne rezerve	058												
del 92	4. Druge rezerve iz dobička	059												
del 93	IV. Preneseni čisti dobiček	060												
del 93	V. Prenesena čista izguba	061												
del 93	VI. Čisti dobiček poslovnega leta	062												
del 93	VII. Čista izguba poslovnega leta	063												
	VIII. Prevrednotovalni popravki kapitala (065+066)	064												
94	1. Splošni prevrednotovalni popravek kapitala	065												
95	2. Posebni prevrednotovalni popravki kapitala	066												
96	B. REZERVACIJE	067												
	C. FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI (069+075)	068												
97, 98	a) Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti (070 do 074)	069												
del 97	1. Dolgoročne obveznosti na podlagi obveznic	070												
del 97	2. Dolgoročne finančne obveznosti do bank	071												
del 97, del 98	3. Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti do podjetij v skupini	072												
del 97, del 98	4. Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti do pridruženih podjetij	073												
del 97, del 98	5. Druge dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	074												
22, 23, 24, 25, 26, 27, 28	b) Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti (076 do 081)	075												
del 27	1. Kratkoročne obveznosti na podlagi obveznic	076												
del 27	2. Kratkoročne finančne obveznosti do bank	077												
del 22	3. Kratkoročne poslovne obveznosti do dobaviteljev	078												
del 22, del 27	4. Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti do podjetij v skupini	079												
del 22, del 27	5. Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti do pridruženih podjetij	080												
23, 24, 25, 26, del 27, 28	6. Druge kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	081												

v tisočih tolarjev

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
29	D. PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	082		
99	Zabilančne obveznosti	083		

V, dne.....

Oseba, odgovorna za
sestavljanje bilance:

.....

Vodja družbe oz.
podjetnika:

.....

Obrazec je predpisala Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPES) v sodelovanju s Slovenskim inštitutom za revizijo.

PRILOGA 2.

IME DRUŽBE OZ. PODJETNIKA:

Matična številka:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Davčna številka:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

SEDEZ:

Statusna sprememba: ☐

Matična številka pred statusno spremembo:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

PODATKI IZ IZKAZA POSLOVNEGA IZIDA

v obdobju od 1.1. do 31.12.....

v tisočih tolarjev

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
	A. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE (091+094 do 096)	090		
	I. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu (092+093)	091		
del 78	1. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu razen najemnin	092		
del 78	2. Čisti prihodki od najemnin	093		
del 78	II. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala na domačem trgu	094		
del 78	III. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na tujem trgu	095		
del 78	IV. Čisti prihodki od prodaje blaga in materiala na tujem trgu	096		
	B. POVEČANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	097		
	C. ZMANJSANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	098		
79	Č. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	099		
del 78	D. SUBVENCIJE, DOTACIJE, REGRESI, KOMPENZACIJE IN DRUGI PRIHODKI, KI SO POVEZANI S POSLOVNIMI UČINKI	100		
del 78	E. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI	101		
	F. KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA (090+097-098+099 do 101)	102		
	G. POSLOVNI ODHODKI (104+115+120+124)	103		
	I. Stroški blaga, materiala in storitev (105+106+110)	104		
del 70	1. Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	105		
40	2. Stroški porabljenega materiala (107 do 109)	106		
del 40	a) stroški materiala	107		
del 40	b) stroški energije	108		
del 40	c) drugi stroški materiala	109		

v tisočih tolarjev

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
41	3. Stroški storitev (111 do 114)	110		
del 41	a) transportne storitve	111		
del 41	b) najemnine	112		
del 41	c) povračila stroškov zaposlencem v zvezi z delom	113		
del 41	d) drugi stroški storitev	114		
	II. Stroški dela (116 do 119)	115		
del 47	1. Stroški plač	116		
del 47	2. Stroški pokojninskih zavarovanj	117		
del 47	3. Stroški drugih zavarovanj	118		
del 47	4. Drugi stroški dela	119		
	III. Odpisi vrednosti (121 do 123)	120		
43	1. Amortizacija neopredmetenih dolgoročnih sredstev in opredmetenih osnovnih sredstev	121		
del 72	2. neopredmetenih dolgoročnih sredstev in opredmetenih osnovnih sredstev	122		
del 72	3. Prevednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	123		
44, 48	IV. Drugi poslovni odhodki	124		
	H. DOBIČEK IZ POSLOVANJA (102-103)	125		
	I. IZGUBA IZ POSLOVANJA (103-102)	126		
	J. FINANČNI PRIHODKI (128+132+136)	127		
	I. Finančni prihodki iz deležev (129 do 131)	128		
del 77	1. Finančni prihodki iz deležev v podjetjih v skupini	129		
del 77	2. Finančni prihodki iz deležev v pridruženih podjetjih	130		
del 77	3. Drugi finančni prihodki iz deležev	131		
	II. Finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev (133 do 135)	132		
del 77	1. Finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev do podjetij v skupini	133		
del 77	2. Finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev do pridruženih podjetij	134		
del 77	3. Drugi finančni prihodki iz dolgoročnih terjatev	135		
	III. Finančni prihodki iz kratkoročnih terjatev (137 do 139)	136		
del 77	1. Finančni prihodki iz obresti in kratkoročnih terjatev do podjetij v skupini	137		
del 77	2. Finančni prihodki iz obresti in kratkoročnih terjatev do pridruženih podjetij	138		
del 77	3. Drugi finančni prihodki iz obresti in kratkoročnih terjatev	139		

v tisočih tolarjev

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
del 77	<i>Finančni prihodki od obresti (upoštevano že v II. in III.)</i>	140		
	K. FINANČNI ODHODKI (142+146)	141		
	I. Prevrednotovalni finančni odhodki (143 do 145)	142		
del 74	1. Prevrednotovalni finančni odhodki pri finančnih naložbah v podjetja v skupini	143		
del 74	2. Prevrednotovalni finančni odhodki pri finančnih naložbah v pridružena podjetja	144		
del 74	3. Drugi prevrednotovalni finančni odhodki	145		
	II. Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti (147 do 149)	146		
del 74	1. Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti do podjetij v skupini	147		
del 74	2. Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti do pridruženih podjetij	148		
del 74	3. Drugi finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	149		
del 74	<i>Finančni odhodki od obresti (upoštevano že v II.)</i>	150		
del 81	L. DAVEK IZ DOBIČKA IZ REDNEGA DELOVANJA	151		
del 81	M. ČISTI DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA (125+127-126-141-151)	152		
del 89	N. ČISTA IZGUBA IZ REDNEGA DELOVANJA (126+141-125-127+151)	153		
78	O. IZREDNI PRIHODKI (155+156)	154		
del 78	I. Subvencije, dotacije in podobni prihodki, ki niso povezani s poslovnimi učinki	155		
del 78	II. Drugi izredni prihodki	156		
75	P. IZREDNI ODHODKI (158+159)	157		
del 75	I. Kritje izgube iz prejšnjih obdobj	158		
del 75	II. Drugi izredni odhodki	159		
del 80	R. DOBIČEK ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA (154-157)	160		
del 80	S. IZGUBA ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA (157-154)	161		
del 81	Š. DAVEK IZ DOBIČKA ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA	162		
del 81	T. DRUGI DAVKI	163		
80	U. CELOTNI DOBIČEK (125+127-126-141+160-161)	164		
80	V. CELOTNA IZGUBA (126+141-125-127-160+161)	165		
del 81	Z. DAVKI SKUPAJ (151+162+163)	166		
del 81	Ž. ČISTI DOBIČEK OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (164-166)	167		
89	X. ČISTA IZGUBA OBRAČUNSKEGA OBDOBJA (165+166) oz. (166-164)	168		

v tisočih tolarjev

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
	POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENCEV NA PODLAGI DELOVNIH UR V OBRAČUNSKEM OBDOBJU (na dve decimalki)*	169		
	ŠTEVILO MESECEV POSLOVANJA	170		

Opomba:

* Izračun podatka na AOP 169: Število delovnih ur v koledarskem (obračunskem) letu, za katere so zaposleni dobili plačo in nadomestilo plače /(deljeno) z možnimi delovnimi urami za koledarsko (poslovno) leto.

V, dne

Oseba, odgovorna za
sestavljanje bilance:

.....

Vodja družbe oz.
podjetnika:

.....

Obrazec je predpisala Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPEŠ) v sodelovanju s Slovenskim inštitutom za revizijo.

PRILOGA 3.

IME DRUŽBE OZ. PODJETNIKA:

Matična številka:

Davčna številka:

SEDEŽ:

Statusna sprememba: ☐

Matična številka pred

statusno spremembo:

PODATKI IZ IZKAZA BILANČNEGA DOBIČKA / BILANČNE IZGUBE ZA LETO

v tisočih tolarjev

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
del 81	A. ČISTI DOBIČEK POSLOVNEGA LETA	180		
82	B. ČISTA IZGUBA POSLOVNEGA LETA	181		
del 93	C. PRENESENI ČISTI DOBIČEK	182		
del 93	Č. PRENESENA ČISTA IZGUBA	183		
del 91	D. ZMANJŠANJE KAPITALSKIH REZERV	184		
	E. ZMANJŠANJE REZERV IZ DOBIČKA (186 do 189)	185		
del 92	1. - zmanjšanje zakonskih rezerv	186		
del 92	2. - zmanjšanje rezerv za lastne deleže	187		
del 92	3. - zmanjšanje statutarne rezerv	188		
del 92	4. - zmanjšanje drugih rezerv iz dobička	189		
	F. POVEČANJE REZERV IZ DOBIČKA (191 do 194)	190		
del 92	1. - povečanje zakonskih rezerv	191		
del 92	2. - povečanje rezerv za lastne deleže	192		
del 92	3. - povečanje statutarne rezerv	193		
del 92	4. - povečanje drugih rezerv iz dobička	194		
	G. BILANČNI DOBIČEK (180-181+182-183+184+185-190)	195		
	H. BILANČNA IZGUBA (181-180-182+183-184-185+190)	196		

V, dne

Oseba, odgovorna za
sestavljane bilance:

Vodja družbe oz.
podjetnika:

Obrazec je predpisala Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPEŠ) v sodelovanju s Slovenskim inštitutom za revizijo.

PRILOGA 4.

Datum prejema:

IME PODJETNIKA:

Matična številka:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

.....

Davčna številka:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

SEDEŽ:

.....

TELEFONSKA ŠTEVILKA (osebe, odgovorne za sestavljanje bilance):

PODATKI IZ BILANCE STANJA

na danleta

v tolarjih brez stotinov

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
	SREDSTVA (002 do 005 + 009 + 012 do 015)	001		
00, 01, del 08, del 13	1. Neopredmetena dolgoročna sredstva	002		
02, 03, 04, 05, del 08, del 13	2. Opredmetena osnovna sredstva	003		
del 06, del 07	3. Dolgoročne finančne naložbe	004		
	4. Zaloge (006 do 008)	005		
30, 31, 32	a) Surovine in material	006		
60, 63	b) Nedokončana proizvodnja in storitve ter proizvodi	007		
65, 66	c) Blago	008		
	5. Poslovne terjatve (010+011)	009		
del 08	a) Dolgoročne poslovne terjatve	010		
del 08, 12, del 13, 14, 16	b) Kratkoročne poslovne terjatve	011		

v tolarjih brez stotinov

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
del 06, del 07, 15, 17	6. Kratkoročne finančne naložbe	012		
10, 11	7. Dobroimetje pri bankah, čeki in gotovina	013		
19	8. Aktivne časovne razmejitve	014		
09	9. Terjatve do podjetnika	015		
	OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV (017 do 019 + 022)	016		
90, 91, 92, 93, 94, 95	10. Podjetnikov kapital	017		
96	11. Dolgoročne rezervacije	018		
	12. Finančne in poslovne obveznosti (020+021)	019		
del 97, del 98	a) Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	020		
22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, del 97, del 98	b) Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	021		
29	13. Pasivne časovne razmejitve	022		

V, dne

Oseba, odgovorna za
sestavljanje bilance:Samostojni
podjetnik:

Obrazec je predpisala Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPEŠ) v sodelovanju s Slovenskim inštitutom za revizijo.

PRILOGA 5.

IME PODJETNIKA:

Matična številka:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Davčna številka:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

SEDEŽ:

PODATKI IZ IZKAZA POSLOVNEGA IZIDA v obdobju od 1.1. do 31.12.....

v tolarjih brez stotinov

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
del 76	1. Čisti prihodki od prodaje	023		
	2. Povečanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	024		
	3. Zmanjšanje vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	025		
79	4. Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	026		
del 76	5. Drugi poslovni prihodki, od tega:	027		
	- subvencije, dotacije, regresi, kompenzacije in drugi prihodki, ki so povezani s poslovnimi učinki	028		
	- prevrednotovalni poslovni prihodki	029		
	6. Stroški materiala in nabavna vrednost prodanega blaga ter stroški storitev (031 do 033)	030		
71	a) Nabavna vrednost prodanega materiala in blaga	031		
40	b) Stroški materiala	032		
41	c) Stroški storitev	033		
	7. Stroški dela zaposlenecv (035 do 038)	034		
del 47	a) Stroški plač	035		
del 47	b) Stroški pokojninskih zavarovanj	036		
del 47	c) Stroški drugih zavarovanj	037		
del 47	d) Drugi stroški dela	038		
	8. Odpisi vrednosti (040 do 042)	039		

v tolarjih brez stotinov

Konto	Postavka	Oznaka za AOP	Znesek	
			Tekočega leta	Prejšnjega leta
1	2	3	4	5
43	a) Amortizacija neopredmetenih dolgoročnih sredstev in opredmetenih osnovnih sredstev	040		
del 72	Prevrednotovalni poslovni odhodki pri b) neopredmetenih dolgoročnih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	041		
del 72	c) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	042		
	9. Drugi stroški (044 + 045)	043		
del 48	a) Prispevki za socialno varnost podjetnika	044		
44, del 48	b) Ostali stroški	045		
77	10. Finančni prihodki	046		
74	11. Finančni odhodki (048+049)	047		
del 74	a) Finančni odhodki za obresti	048		
del 74	b) Drugi finančni odhodki	049		
78	12. Izredni prihodki	050		
75	13. Izredni odhodki	051		
80 +	Podjetnikov dohodek 14. (023+024-025+026+027-030-034-039-043+046-047+050-051)	052		
80 -	Negativni poslovni izid 15. (025-023-024-026-027+030+034+039+043-046+047-050+051)	053		
	Poprečno število zaposlenih na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju (na dve decimaliki)*	054		
	Število mesecev poslovanja	055		

Opomba:

* Izračun podatka na AOP 054: Število delovnih ur v koledarskem (obračunskem) letu, za katere so zaposleni dobili plačo in nadomestilo plače / (deljeno) z možnimi delovnimi urami za koledarsko (poslovno) leto.

V, dne

Oseba, odgovorna za
sestavljanje bilance:Samostojni
podjetnik:

Obrazec je predpisala Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJPEŠ) v sodelovanju s Slovenskim inštitutom za revizijo.

PRILOGA 6.

IME DRUŽBE OZ. PODJETNIKA:

Matična številka:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Davčna številka:

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

SEDEŽ:

IZJAVA

O UPORABI PODATKOV IZ LETNEGA POROČILA ZA LETO

Kot *družba oziroma majhen podjetnik*, nezavezan k reviziji letnega poročila in s poslovnim letom enakim koledarskemu, v skladu z drugim odstavkom 55.a člena Zakona o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 15/05 – prečiščeno besedilo; v nadaljevanju ZGD), izjavljamo naslednje:

Podatki iz letnega poročila na poenotениh obrazcih, predloženi za državno statistiko, naj se v skladu z drugim odstavkom 55. člena ZGD uporabijo tudi za javno objavo.

S predložitvijo letnega poročila na poenotениh obrazcih in s predložitvijo drugih predpisanih podatkov je izpolnjena naša obveznost predlaganja letnega poročila hkrati za javno objavo in državno statistiko.

V....., dne.....

Vodja družbe oz.
podjetnika:

.....