

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

RAČUNOVODSTVO TRGOVSKEGA BLAGA

Ljubljana, maj 2007

KOLANDER ANJA

## IZJAVA

Študentka Kolander Anja izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga opravila pod mentorstvom prof. dr. Marka Hočevarja in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

Ljubljana, 10. maj 2007

Podpis: \_\_\_\_\_

## KAZALO

<b>Uvod</b> .....	<b>1</b>
<b>1. Računovodsko spremljanje poslovanja</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1. Pravne podlage</b> .....	<b>2</b>
1.1.1. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD).....	2
1.1.2. Slovenski računovodski standardi (SRS).....	2
1.1.3. Zakon o davku na dodano vrednost (DDV).....	2
1.1.4. Zakon o davku od dohodka pravnih oseb.....	3
1.1.5. Zakon o trgovini.....	4
<b>1.2. Opredelitev trgovine in organiziranost računovodske službe v trgovini</b> .....	<b>5</b>
1.2.1. Trgovsko blago.....	6
1.2.2. Organizacija računovodske službe v trgovskih podjetjih.....	6
<b>1.3. Računovodske evidence v trgovini</b> .....	<b>7</b>
1.3.1. Knjigovodske listine.....	7
1.3.2. Poslovne knjige.....	10
1.3.2.1. Glavna knjiga.....	11
1.3.2.2. Dnevnik glavne knjige.....	12
1.3.3. Računovodski izkazi.....	12
<b>2. Računovodstvo zalog trgovskega blaga</b> .....	<b>14</b>
<b>2.1. Obračun nabave blaga</b> .....	<b>14</b>
<b>2.2. Zaloge trgovskega blaga</b> .....	<b>17</b>
2.2.1. Vrednotenje zalog trgovskega blaga.....	17
2.2.1.1. Vrednotenje zalog blaga po nabavnih cenah.....	18
2.2.1.2. Vrednotenje zalog blaga po prodajnih cenah.....	19
2.2.1.3. Vrednotenje zalog blaga po maloprodajnih cenah.....	20
2.2.2. Kvantitativne metode vrednotenja zalog.....	22
2.2.2.1. Metoda drsečih povprečnih cen.....	22
2.2.2.2. Metoda tehtanih povprečnih cen.....	23
2.2.2.3. Metoda zaporednih cen (FIFO).....	24
<b>2.3. Popis sredstev in obveznosti do njihovih virov</b> .....	<b>24</b>
2.3.1. Popis zalog blaga.....	26
2.3.1.1. Knjiženje popisnih razlik in DDV.....	26
<b>3. Računovodski proces prodaje trgovskega blaga</b> .....	<b>30</b>
<b>3.1. Oblikovanje prodajne cene blaga</b> .....	<b>31</b>
<b>3.2. Spremembe cen v maloprodaji</b> .....	<b>34</b>
3.2.1. Sprememba maloprodajne cene zaradi spremembe nabavne cene.....	34
3.2.1.1. Nova nabavna cena je nižja od dosedanje.....	34
3.2.1.2. Nova nabavna cena je višja od dosedanje.....	34
3.2.2. Sprememba maloprodajne cene zaradi spremembe vračunane razlike v ceni.....	35
3.2.3. Sprememba maloprodajne cene zaradi spremembe stopnje DDV.....	35
<b>3.3. Posebne oblike prodaje trgovskega blaga</b> .....	<b>35</b>
3.3.1. Prodaja preko javnih naročil.....	35
3.3.2. Prodaja preko naročilnic zdravstvenega zavarovanja.....	36
3.3.3. Donatorstvo in sponzorstvo.....	36
<b>Sklep</b> .....	<b>37</b>
<b>Literatura</b> .....	<b>39</b>
<b>Viri</b> .....	<b>40</b>
<b>PRILOGA 1: Obrazec TDE</b> .....	<b>I</b>

<b>PRILOGA 2: Obrazec TDR .....</b>	<b>II</b>
<b>PRILOGA 3: Obrazec TS.....</b>	<b>III</b>
<b>PRILOGA 4: Bilanca stanja.....</b>	<b>IV</b>
<b>PRILOGA 5: Izkaz poslovnega izida.....</b>	<b>VI</b>
<b>PRILOGA 6: Izkaz denarnih tokov.....</b>	<b>VIII</b>
<b>PRILOGA 7: Obrazec za obračun davka od dohodka pravnih oseb.....</b>	<b>IX</b>
<b>PRILOGA 8: Obrazec za obračun DDV.....</b>	<b>XIII</b>
<b>PRILOGA 9: Donatorska pogodba.....</b>	<b>XIV</b>
<b>PRILOGA 10: Sponzorska pogodba.....</b>	<b>XVI</b>

Tabela 1: Vrednotenje zalog po nabavnih cenah	18
Tabela 2: Vrednotenje zalog po nabavnih cenah brez uporabe kontov nabave	19
Tabela 3: Kalkulacija prodajne cene	19
Tabela 4: Prikaz vrednotenja zalog po prodajnih cenah	20
Tabela 5: Vrednotenje zalog po maloprodajnih cenah	21
Tabela 6: Kalkulacija maloprodajne cene	22
Tabela 7: Obračun stroškov televizorjev in vrednost zaloge po metodi drsečih povprečnih cen	23
Tabela 8: Obračun stroškov televizorjev in vrednost zaloge po metodi tehtanih povprečnih cen	23
Tabela 9: Obračun stroškov televizorjev in vrednost zaloge po metodi zaporednih cen	24
Tabela 10: Struktura presežka trgovskega blaga	28
Tabela 11: Postopek knjiženja presežka	29
Tabela 12: Izračun davčne obveznosti zaradi ugotovljenega primanjkljaja	29
Tabela 13: Postopek knjiženja primanjkljaja	30
Tabela 14: Shema za izračun prodajne cene na osnovi pribitka	32

# Uvod

Trgovina v današnjem svetu postaja vse pomembnejša, saj vpliva na vse vidike gospodarskega in družbenega dogajanja. Trgovska podjetja delujejo kot vmesni člen pri prenosu izdelkov od proizvajalca h kupcu.

V diplomski nalogi bom podrobneje predstavila proces računovodskega spremljanja poslovanja trgovskih podjetij ter podala nekaj konkretnih primerov, s katerimi bom predstavljena teoretična dejstva prikazala tudi s praktičnega vidika.

Vsebina diplomskega dela je razdeljena na tri poglavja. V prvem poglavju bom podrobneje predstavila pravne podlage oziroma zakone v skladu s katerimi morajo poslovati trgovska podjetja ter navedla splošne značilnosti trgovine in trgovskega blaga. Istočasno bom pojasnila kako je v trgovskem podjetju organizirana računovodska služba. Sledi še predstavitev notranjih in zunanjih knjigovodskih listin, ki nastajajo v trgovini.

Drugo poglavje je namenjeno predstavitvi računovodskega spremljanja zalog trgovskega blaga in sicer od nabave pa vse do skladiščenja. Podrobneje bom opisala metode, ki jih podjetja uporabljajo za vrednotenje zalog blaga. Za vsako metodo bom podala tudi primer ter postopek knjiženja, saj izbrana metoda vpliva na vrednost zalog blaga ter odhodke, ki so povezani s stroški blaga. Vse to pa posledično vpliva tudi na končni poslovni izid podjetja. Zadnji del poglavja se nanaša na popis zalog blaga in knjiženje pri popisu ugotovljenih razlik.

V zadnjem poglavju bom predstavila proces prodaje trgovskega blaga. Prodaja je najpomembnejša faza pri poslovanju trgovine, saj je od nje odvisen nadaljnji razvoj in uspeh trgovskega podjetja. Predstavila bom postopek oblikovanja prodajne cene ter evidentiranje sprememb povezanih s spremembami cen, katere se v današnjem svetu zaradi močne konkurence hitro spreminjajo. Predstavila bom tudi nekaj posebnih oblik prodaje trgovskega blaga.

V sklepu bom povzela ključne ugotovitve diplomskega dela.

## 1. Računovodsko spremljanje poslovanja

Podjetja, ki opravljajo registrirano dejavnost morajo v skladu z zakonom o gospodarskih družbah voditi poslovne knjige, katere temeljijo na verodostojnih knjigovodskih listinah.

V nadaljevanju poglavja bom podrobneje opredelila pomen knjigovodskih listin in poslovnih knjig ter ključnih zakonov v skladu s katerimi morajo poslovati gospodarske družbe. Sledi

predstavitev splošnih značilnosti trgovine in trgovskega blaga ter organizacije računovodske službe v trgovskih podjetjih.

## **1.1. Pravne podlage**

Poslovanje trgovskih podjetij v Sloveniji opredeljujejo: zakon o gospodarskih družbah, Slovenski računovodski standardi, zakon o davku na dodano vrednost, zakon o davku o dohodka pravnih oseb ter zakon o trgovini.

### **1.1.1. Zakon o gospodarskih družbah (ZGD)**

Zakon o gospodarskih družbah je bil sprejet na seji Državnega zbora 12. aprila leta 2006. Določa temeljna pravila ustanovitve in poslovanja gospodarskih družb, samostojnih podjetnikov, povezanih oseb in združenj ter njihovo preoblikovanje. V 8. poglavju (50.-70. člen) prvega dela zakon predpisuje vodenje poslovnih knjig za vse pravne in fizične osebe, ki opravljajo registrirano dejavnost. Poslovne knjige morajo zaključiti enkrat letno in v treh mesecih po končanem poslovnem letu izdelati letno poročilo<sup>1</sup>.

### **1.1.2. Slovenski računovodski standardi (SRS)**

Slovenski računovodski standardi so **pravila o strokovnem ravnanju** na področju računovodenja, ki dopolnjujejo in podrobneje opredeljujejo zakonske določbe. Temeljijo na zakonu o gospodarskih družbah, oblikuje pa jih Slovenski inštitut za revizijo. Slovenski računovodski standardi združujejo domačo računovodsko teorijo z mednarodnimi standardi računovodskega poročanja ter direktivami Evropske unije. Njihova posebnost je v tem, da obravnavajo računovodenje kot celoto za notranje in zunanje potrebe podjetij. Splošni SRS temeljijo na kodeksu računovodskih načel, zato tudi njihovo zaporedje izhaja iz zaporedja obravnavanih računovodskih načel. Med splošne standarde spadajo SRS 1-30. Posebni SRS, ki obsegajo SRS 31-40 pa obravnavajo posebnosti računovodenja v organizacijah posameznih vrst in posebnosti računovodenja v primerih, ko niso upošteevane temeljne računovodske predpostavke, na katerih so zasnovani splošni SRS (Slovenski računovodski standardi, 2006).

### **1.1.3. Zakon o davku na dodano vrednost (DDV)**

Z zakonom o davku na dodano vrednost se ureja in uvaja sistem plačevanja davka na dodano vrednost na ozemlju Republike Slovenije. Davek na dodano vrednost je vrsta davka od prometa proizvodov in storitev. Po zakonu o davku na dodano vrednost, 2006 je zavezanec za DDV vsaka domača ali tuja fizična in pravna oseba, ki kjerkoli na ozemlju Republike

---

<sup>1</sup> Značilnosti in način priprave letnega poročila v svoji knjigi: Priprava letnega poročila, Ljubljana, 2000 opisuje Tatjana Horvat.

Slovenije neodvisno opravlja ekonomsko dejavnost, ne glede na namen ali rezultat opravljanja dejavnosti.

Temelji na kreditni metodi po kateri davčna obveznost za zavezance pomeni razliko med pobranimi davki na strani prodaje (izstopni DDV) in plačanimi davki na strani nabave (vstopni DDV). Davek se plačuje po **načelu obračunane realizacije**, kar pomeni, da obveznost obračuna DDV nastane, ko prodajalec proda blago kupcu ne glede na to ali je kupec svojo obveznost že poravnal ali ne.

DDV se obračunava in plačuje od:

- dobav blaga in opravljenih storitev, ki jih davčni zavezanec opravi v okviru opravljanja svoje dejavnosti na območju Republike Slovenije
- uvoza blaga v Skupnost
- blaga, ki ga na ozemlju Slovenije pridobi davčni zavezanec v okviru opravljanja svoje dejavnosti ali pravna oseba, ki ni davčni zavezanec, za plačilo, če je prodajalec davčni zavezanec v drugi državi članici, ki v skladu z zakonodajo te države članice ni oproščen obračunavanja DDV kot mali davčni zavezanec
- novih prevoznih sredstev, ki jih na ozemlju Slovenije pridobi davčni zavezanec ali pravna oseba, ki ni davčni zavezanec, za plačilo, od prodajalca iz druge države članice
- trošarinskih izdelkov, ki jih na ozemlju Slovenije od prodajalca iz druge države članice za plačilo pridobi davčni zavezanec ali pravna oseba, ki ni davčni zavezanec (Zakon o davku na dodano vrednost, 2006).

DDV se obračunava in plačuje po stopnji 20% od vsakega prometa blaga in storitev doma ter od uvoza blaga, razen od prometa za katerega je v zakonu o davku na dodano vrednost določena nižja stopnja 8,5% ter od prometa, ki je oproščen DDV. Po znižani davčni stopnji se obdavčuje prodaja prehrabnih izdelkov, brezalkoholnih pijač, zdravil in medicinskih pripomočkov, živih živali, dobave vode, vstopnine za razstave, gledališča, prevoza potnikov ter storitev javne higijene. Med dejavnosti, ki so oproščene davka na dodano vrednost uvrščamo tiste dejavnosti, ki so v javnem interesu kamor spadajo socialno-varstvene storitve, izobraževanje, varstvo in vzgoja otrok, kulturne storitve, storitve neprofitnih organizacij, itd. Izvoz blaga in storitev je obdavčen po stopnji 0%, izvozniki pa imajo pravico do odbitka vstopnega DDV, ki so ga plačali pri nakupu blaga.

#### **1.1.4. Zakon o davku od dohodka pravnih oseb**

Z zakonom o davku od dohodka pravnih oseb se ureja sistem in uvaja obveznost plačevanja davka od dohodkov pravnih oseb. Davek predstavlja prihodek državnega proračuna, zavezanci za plačevanje davka pa so pravne osebe domačega in tujega prava. Zavezanci, ki so ustanovljeni za opravljanje nepridobitne dejavnosti, kamor sodijo: zavodi, društva, verske skupnosti, politične stranke, sindikati in zbornice, so oproščeni plačevanja davka od dohodka.

Davčno osnovo predstavlja dobiček, ki predstavlja presežek prihodkov nad odhodki. Predmet obdavčitve je torej dobiček, ki ga ustvari rezident<sup>2</sup> pri opravljanju svoje ekonomske dejavnosti. Obdavčljiv je tudi dobiček nerezidenta<sup>3</sup>, za če je le ta dosežen z opravljanjem ekonomske dejavnosti na območju Republike Slovenije. Davčna stopnja za davek od dohodka pravnih oseb je v letu 2006 znašala 25% od davčne osnove, v letu 2007 stopnja znaša 23% in se v prihodnjih letih postopno znižuje do 20%. Sistem plačevanja davka je urejen tako, da **zavezanci mesečno plačujejo akontacijo davka**, za katero se zavezancu zmanjša davčna obveznost ob koncu davčnega obdobja. Kljub temu, da davčna stopnja po ZDDPO-2<sup>4</sup> (2006) za leto 2007 znaša 23%, podjetja plačujejo mesečno akontacijo po 25% stopnji.

Zakon zavezancu omogoča naslednje olajšave, ki zmanjšujejo davčno osnovo:

- olajšava za vlaganja v raziskave in razvoj (20% zneska, ki predstavlja vlaganja v raziskave in razvoj- to je lahko nakup raziskovalno razvojne-opreme, storitev ali notranje raziskovalno-razvojne dejavnosti zavezanca)
- olajšava za zaposlovanje invalidov (olajšava v višini 50% plač zaposlenega invalida, oziroma 70% plač invalida s 100% telesno okvaro)
- olajšava za izvajanje praktičnega dela v strokovnem izobraževanju (zavezanec, ki sprejme vaje, dijaka ali študenta za izvajanje praktičnega dela v strokovnem izobraževanju, lahko uveljavlja znižanje davčne osnove za 20% povprečne mesečne plače v Sloveniji, za vsak mesec izvajanja praktičnega dela študenta)
- olajšava za prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje (delodajalec, ki financira pokojninski načrt kolektivnega zavarovanja, lahko uveljavlja zmanjšanje davčne osnove za premije prostovoljnega dodatnega pokojninskega zavarovanja, ki jih plača v korist delojemalcev)
- olajšava za donacije (zmanjšanje davčne osnove se lahko uveljavlja za izplačila v humanitarne, invalidske, socialno varstvene, znanstvene, dobrodelne, vzgojno-izobraževalne ter druge namene in sicer do zneska, ki ustreza 0,3% obdavčenega prihodka zavezanca v davčnem obdobju).

(Zakon o davku od dohodka pravnih oseb, 2006).

### 1.1.5. Zakon o trgovini

Zakon o trgovini opredeljuje pojmovanje trgovine in trgovinsko dejavnost, ki obsega trgovino na debelo, trgovino na drobno in trgovinske storitve. Opredeljuje tudi pogoje, ki ji morajo podjetja izpolnjevati, če hočejo opravljati trgovinsko dejavnost.

---

<sup>2</sup> Rezident je pravna oseba, ki ima sedež v Sloveniji oziroma ima kraj dejanskega delovanja posloводства v Sloveniji.

<sup>3</sup> Nerezident pa je tista pravna oseba, ki ima sedež in posloводство v tujini (izven območja Republike Slovenije)

<sup>4</sup> Zakon o davku od dohodka pravnih oseb, 2006



## **1.2. Opredelitev trgovine in organiziranost računovodske službe v trgovini**

Trgovina pomeni opravljanje trgovinske dejavnosti na domačem trgu in s tujino. Obsega nakupovanje blaga zaradi nadaljnje prodaje in opravljanje trgovinskih storitev (Zakon o trgovini, 2007).

Trgovanje je temeljna dejavnost trgovskih podjetij, s katero uresničujejo posredniško funkcijo med proizvajalci in porabniki, ki je podlaga za oblikovanje njenih temeljnih poslovnih funkcij, to je nabave, skladiščenja in prodaje. Poleg temeljne dejavnosti trgovska podjetja opravljajo tudi druge dopolnilne dejavnosti, kamor uvrščamo embalaranje, sortiranje in dostava končnim potrošnikom (Potočnik, 2001, str. 46). Z opravljanjem posredniške funkcije trgovska podjetja proizvajalcem olajšajo prodajo, potrošnikom pa nakup. Razlika med nabavno in prodajno ceno trgovcem služi za pokrivanje stroškov trgovanja ter ustvarjanje dobička.

Sodobna trgovina ne opravlja samo funkcije distributerja, ampak v svojo ponudbo vključuje tudi ponudbo raznovrstnih storitev in tako ustvarja povezavo komplementarnih izdelkov in storitev ter zadovoljuje naraščajoče potrebe in želje sodobnih potrošnikov. Zaradi velike konkurence postaja vključevanje raznovrstnih storitev v prodajni asortiment ključen dejavnik razvojne strategije trgovskih podjetij (Potočnik, Hrastelj, 1995, str. 21).

Trgovinska dejavnost se po zakonu o trgovini (2007) lahko opravlja kot:

- trgovina na debelo
- trgovina na drobno
- trgovinske storitve

**Trgovina na debelo** je vsako nakupovanje blaga zaradi nadaljnje prodaje trgovcem, predelovalcem in velikim potrošnikom doma in v tujino, ne glede na to ali je blago prodano v nespremenjenem ali spremenjenem (obdelava, dodelava) stanju. Posebna oblika trgovine na debelo je tudi prodaja preko javnih naročil, ki je namenjena predvsem proračunskim uporabnikom, kot so šole, ministrstva, bolnišnice in podjetja v državni lasti.

**Trgovina na drobno** izvaja zadnjo fazo menjalnega procesa, saj kupuje blago z namenom nadaljnje prodaje končnim potrošnikom za osebno porabo ter prodaje blaga za potrebe gospodinjstev. Pomeni tudi prodajo blaga, ki ni namenjena klasični prodaji v prodajalnah. Med slednje uvrščamo prodajo po pošti, elektronsko prodajo, prodajo od vrat do vrat ter prodajo na sejnih. Posebna oblika prodaje končnim potrošnikom je prodaja preko naročilnic Zavoda za zdravstveno zavarovanje.

**Trgovinske storitve** so storitve v zvezi s posredovanjem blaga in storitev v trgovini na debelo in drobno. To so lahko komisijske, zastopniške in druge storitve.

Za opravljanje trgovinske dejavnosti morajo biti izpolnjeni naslednji pogoji (Zakon o trgovini, 2007):

- minimalni tehnični in drugi pogoji, ki se nanašajo na prodajne objekte
- minimalni sanitarno-zdravstveni pogoji, ki se nanašajo na poslovne prostore, opremo in naprave ter osebe, ki neposredno poslujejo z blagom, pomembnim za zdravje ljudi
- pogoji o minimalni stopnji izobrazbe oseb, ki opravljajo trgovinsko dejavnost.

### 1.2.1. Trgovsko blago

Podjetje za opravljanje svoje dejavnosti uporablja dolgoročna in kratkoročna sredstva. Dolgoročna sredstva sestavljajo neopredmetena sredstva, aktivne časovne razmejitev, opredmetena osnovna sredstva ter dolgoročne finančne naložbe. Kratkoročna sredstva pa se delijo na obratna sredstva in kratkoročne finančne naložbe.

Obratna sredstva sestavljajo *stvari*, kot so zaloge surovin, materiala, nedokončane proizvodnje, proizvodov in blaga ter *pravice in denar*, ki se prikazujejo v obliki terjatev, denarnih sredstev v blagajni in na računih v bankah.

Obratna sredstva v obliki stvari so lahko (Turk, Melavc, 2001, str. 100):

- v zalogi (blago v skladišču)
- v pripravi (material in drobni inventar v obdelavi ali dodelavi ter polproizvodi)
- v uporabi (drobni inventar v uporabi in nedokončana proizvodnja)
- na poti (kupljeno blago, ki je prevzeto pri dobavitelju a fizično še ni prispelo v skladišče. Blago na poti je tudi trgovsko blago, ki je že zapustilo skladišče, vendar ga kupec še ni prevzel).

Nedokončana proizvodnja obsega nedokončano proizvodnjo na proizvajalnih mestih, lastne polproizvode in dele namenjene za dokončanje proizvodov, ter odpadke, namenjene uporabi v proizvodnji.

Proizvodi so dokončani poslovni učinki v obliki stvari, ki so namenjeni neposredni prodaji.

»**Trgovsko blago so proizvodi, kupljeni drugod in namenjeni prodaji drugim**« (Turk et al., 2004, str, 154).

### 1.2.2. Organizacija računovodske službe v trgovskih podjetjih

Računovodska služba ima nalogo zagotoviti pravočasne in točne informacije o vsem dogajanju in spremembah v podjetju. Obsega sestavo predračunov, knjigovodenje, obračunavanje, nadziranje, proučevanje in informiranje. V ta namen sproti evidentira

poslovne dogodke ter tako zagotavlja informacije o dejanskem stanju podjetja. Računovodsko službo organizacijsko razdelimo na različne podslužbe, od katerih vsaka pokriva svoje področje. **Finančno knjigovodstvo** vodi glavno knjigo, sestavlja periodične in zaključne račune, pripravlja izkaz denarnih tokov ter finančno analizira dosežen poslovni rezultat. **Blagovno knjigovodstvo** vrednostno in količinsko evidentira spremembe trgovskega blaga in tako omogoča spremljanje gibanja nabave in prodaje. **Saldakonta kupcev in dobaviteljev** omogočata spremljanje stanja terjatev in obveznosti podjetja. Na podlagi saldakontov se ugotavlja kateri kupci sproti poravnajo svoje obveznosti. Na podlagi teh informacij se lahko pravočasno ukrepa v primeru neplačevanja s strani nekaterih kupcev. Na strani dobaviteljev podjetje ugotavlja zanesljivost svojih dobaviteljev, ki jih v primeru, da le ti niso zanesljivi lahko zamenja. **Knjigovodstvo sredstev in virov sredstev** evidentira vrednost sredstev podjetja ter prikazuje vire njihovega financiranja. **Stroškovno knjigovodstvo** pa vodi evidenco vseh stroškov, ki nastajajo v podjetju (Potočnik, 2001a, str. 139).

### **1.3. Računovodske evidence v trgovini**

»Dejavnost trgovine je potrebno spremljati tako na podlagi trgovinskih, davčnih, kakor tudi računovodskih predpisov. Pomembno je zajemati posebej elemente nabave in posebej elemente prodaje tako, da lahko v vsakem trenutku presojava o višini nabave, prodaje in zalog trgovskega blaga« (Pupis, 2002, str. 155). Na podlagi doslednega in ločenega spremljanja elementov nabave in prodaje lahko v vsakem trenutku ugotovimo kakšno je stanje zalog neprodanega blaga.

#### **1.3.1. Knjigovodske listine**

Knjigovodske listine predstavljajo zapise o poslovnih dogodkih, ki spreminjajo sredstva, obveznosti do njihovih virov, prihodke in odhodke. Ker knjigovodska listina služi tudi kot podlaga za vnašanje knjigovodskih podatkov v poslovne knjige, morajo listine verodostojno in pošteno izkazovati poslovne dogodke, saj **brez knjigovodske listine za knjigovodstvo poslovni dogodek ne obstaja**. Listine morajo biti sestavljene tako, da se podatkov kasneje ne more popravljati brez podpisa odgovorne osebe, ki je pooblaščen za morebitno popravljanje izvernih podatkov v knjigovodskih listinah.

Glede na kraj nastanka ločimo zunanje in notranje knjigovodske listine. Zunanje se sestavljajo v okolju podjetij, v katerem nastajajo pomembni poslovni dogodki (npr. račun dobavitelja, prejeta dobavnica), notranje pa v posameznih enotah ali računovodskih službah, kjer poslovni dogodki dejansko nastajajo (npr. prejemnica blaga, obračun amortizacije). Knjigovodske listine, ki se sestavljajo na kraju in v času nastanka poslovnih dogodkov, se imenujejo izvirne knjigovodske listine. Le te v računovodstvo prihajajo že sestavljene, izpeljane pa nastajajo v knjigovodstvu na podlagi izvernih knjigovodskih listin ali v zvezi s preknjižbami v poslovnih knjigah (SRS 21, 2006). Izpeljane knjigovodske listine se sestavljajo v sledečih primerih: kadar se izvirna knjigovodska listina ne hrani v knjigovodskem arhivu oziroma kadar se

oblikuje podlaga za obravnavanje podatkov v zvezi z obračunom poslovanja in poslovnega izida.

Imena knjigovodskih listin izražajo vsebino poslovnih dogodkov, ki jih izkazujejo.

V trgovskih podjetjih nastajajo naslednje *notranje knjigovodske listine* (Hočevar et. al., 2006):

#### 1. Listine povezane s prodajo:

- izdani račun (z izdanim računom prodajalec obremeni kupca za prodajno vrednost blaga ali storitve. Izdani račun je posledica že opravljenega prometa oziroma prodaje blaga ali storitve)
- izdani račun za prejeto predplačilo-avansni račun (listina je izdana predvsem za namene obračuna DDV, saj mora davčni zavezanec, ki prejme predplačilo preden je bil promet blaga dejansko opravljen, v davčnem obdobju prejetega predplačila izdati račun za prejeto predplačilo)
- izdani bremepis (bremepis prodajalec izstavi kupcu v primeru, da blago ali storitve za katere je že bil izdan račun, ne ustreza naročeni količini ali kvaliteti-npr. kupec je dejansko prejel večjo količino blaga, ali pa je bilo blago boljše kvalitete od naročenega)
- izdani dobropis (dobropis prodajalec izda kupcu v primeru, da blago ali storitve za katere je že bil izdan račun, ne ustreza naročeni količini ali kvaliteti-npr. blago ni bilo izstavljeno v skladu z dogovorjenimi pogoji (rabati, druge dogovorjene ugodnosti<sup>5</sup>). Dobropis prodajalec izda tudi v primeru, da je kupec dejansko prejel premajhno količino blaga, v primeru prejetega blaga slabše kvalitete ter v primeru popravkov za napačno zaračunane rabate ali DDV-ja).

#### 2. Listine povezane z obračuni:

- obračun nabave blaga
- obračun stroškov dela (plač)
- obračun storitev (potni nalogi za službena potovanja, obračun najemnin,...)

#### 3. Listine povezane z zalogami:

- prejemnica blaga (opisuje prejem blaga v skladišče in se naredi na podlagi dobavnice<sup>6</sup>, ki jo podpiše skladiščnik, ob prevzemu blaga od dobavitelja. Prejemnica vsebuje odvisne stroške nabave)
- izdajnica blaga (opisuje izdajo blaga iz skladišča z namenom prenosa blaga v drugo skladišče ali prodajalno, sicer pa je blago še vedno v lasti podjetja)
- odpravnica blaga (uporablja se pri prodaji in dokazuje, da je kupec prevzel blago. Blago je torej zapustilo podjetje in prešlo v last kupca)

---

<sup>5</sup> Med druge dogovorjene ugodnosti sodijo: popust v primeru, da kupec sam prevzame blago pri prodajalcu ter popust v primeru naročila nad dogovorjeno vrednostjo

<sup>6</sup> Dobavnica ni knjigovodska listina, saj dokazuje le prejem blaga v skladišče podjetja

- vračilnica ali povratnica blaga (izda se, kadar se blago zaradi različnih vzrokov vrne nazaj v skladišče. Vračilnica ni enak dokument kot prevzemnica blaga, saj je namenjena evidenci novo nabavljenega blaga. Pri prevzemnici lahko v različnih obdobjih nabave prihaja do različnih cen istovrstnega blaga. Vrednost blaga, ki se vrne v skladišče pa ostaja enaka kot je bila ob izdaji in ne upošteva sprememb tržnih cen)
- izločilnica blaga (opisuje izločitev blaga iz uporabe, ker je blago npr. zastarelo ali mu je potekel rok uporabe. Izločilnico na podlagi svojih ugotovitev izda posebna komisija. Listina dokazuje izločitev blaga. Na njeni podlagi se zmanjšajo zaloge blaga ter povečajo zaloge blaga, ki ga je potrebno uničiti ali prodati po nižji ceni. Zaloge poškodovanega blaga mora podjetje izkazovati ločeno od ostalih količin blaga v zalogi)
- odpisnica blaga (dokazuje odpis vrednosti blaga zaradi zastarelosti in jo prav tako kot izločilnico sestavi posebna komisija. Posledica izdaje odpisnice je znižanje vrednosti blaga, ne pa izločitev blaga iz skladišča, kot je to pri izločilnici)
- izničnica blaga (je listina, ki dokazuje izločitev ali uničenje blaga, ker je blago neuporabno in zato neprimerno za prodajo. Posebna komisija, ki izda izničnico tudi odredi uničenje ali odvoz blaga na primerna odlagališča).

#### 4. Blagajniške listine:

- blagajniški prejemek
- blagajniški izdatek
- blagajniški dnevnik

*Zunanje knjigovodske listine* s katerimi se srečujejo trgovska podjetja pa so naslednja (Hočevar et. al., 2006):

##### 1. Listine povezane z nakupi:

- prejeti račun (prejeti račun bremeni trgovca za prodajno vrednost blaga ali storitve. Prejeti račun za trgovca predstavlja obveznost do dobavitelja ter terjatev za vstopni DDV, če je davčni zavezanec)
- prejeti račun za predplačilo–avansni račun (omenjeni račun trgovec prejme od dobavitelja, kateremu je izdal predplačilo)
- prejeti bremepis (bremepis je listina, ki jo kupec prejme od dobavitelja blaga ali storitev v primeru, da blago ali storitve, ki jih je dobavitelj že zaračunal, ne ustrezajo dogovorjeni količini ali kvaliteti. Bremepis popravlja poslovni dogodek, ki ga opredeljuje račun, zato se namesto bremepisa ne sme izdati novega računa. Prejeti bremepis povečuje postavke prejetega računa, zato je potrebno navesti vzrok za izstavitvev bremepisa ter zaporedno številko računa na katerega se nanaša)
- prejeti dobropis (dobropis je listina, ki jo dobavitelj izstavi kupcu v primeru, da blago ali storitve, ki jih je že zaračunal, ne ustrezajo dogovorjeni količini, kakovosti ali dogovorjenim nakupnim pogojem. Dobropis popravlja poslovni dogodek, ki ga opredeljuje račun, zato se namesto dobropisa ne sme izdati novega računa. Prejeti

dobropis zmanjšuje postavke prejetega računa, zato je potrebno navesti vzrok za izstavitev dobropisa ter zaporedno številko računa na katerega se nanaša).

## 2. Bančni izpiski:

- bančni izpiski za prejemke in izdatke v domači valuti (prikazujejo vse prejemke in izdatke na transakcijskem računu podjetja po dnevih v domači valuti)
- bančni izpiski za prejemke in izdatke v tuji valuti (devizni bančni izpisek prikazuje vse prejemke in izdatke na deviznem računu podjetja po dnevih. Podjetje mora za vsako valuto voditi stanje v protivrednosti domače valute, za preračun pa uporablja srednji tečaj Evropske Centralne Banke. Zaradi nihanja tečajev prihaja do tečajnih razlik, ki so lahko pozitivne ali negativne. Pozitivne predstavljajo finančne prihodke, negativne pa finančne odhodke).

Knjigovodske listine se kontrolirajo tako, da je zadoščeno načelu resničnosti, kar pomeni, da podatki kažejo dejansko stanje in gibanje ekonomskih kategorij.

**Listine so verodostojne, če lahko strokovno usposobljene osebe, ki niso sodelovale v poslovnih dogodkih, na njihovi podlagi popolnoma jasno spoznajo naravo in obseg poslovnih dogodkov (SRS 21, 2006).**

Ko je knjigovodska listina ustrezno pregledana se v okviru knjigovodstva izda nalog za vnos podatkov v poslovne knjige oziroma nalog za knjiženje-temeljnica. Listine pa potrebno tudi ustrezno hraniti tako, kot to določajo Slovenski računovodski standardi.

### **1.3.2. Poslovne knjige**

Poslovne knjige so povezane knjige, kartoteke in podatkovne zbirke s knjiženimi poslovnimi dogodki, ki spremljajo sredstva, obveznosti do njihovih virov, prihodke ali odhodke in so razvidni iz knjigovodskih listin. Poslovne knjige nastajajo pri knjigovodenju v finančnem in stroškovnem računovodstvu. Finančno knjigovodstvo spremlja tista sredstva, obveznosti do njihovih virov, prihodke in odhodke, ki so povezani z razmerji proučevanega podjetja, z drugimi podjetji. Stroškovno računovodstvo pa podrobneje spremlja razpoložljive prvine poslovnega procesa, njihovo trošenje ter nastajanje poslovnih učinkov.

**Vodenje poslovnih knjig pomeni zapisovanje uresničenih gospodarskih kategorij in njihovih sprememb. Vsi vpisi v poslovne knjige morajo biti opravljeni na podlagi verodostojnih knjigovodskih listin brez pobotanj gospodarskih kategorij. Poslovne knjige morajo kazati resnični finančni položaj podjetja in njegov poslovni izid (SRS 22, 2006).**

Poslovne knjige se delijo na **temeljne** in **pomožne**. Med temeljne poslovne knjige, katerih vodenje je obvezno, uvrščamo dnevnik glavne knjige in glavno knjigo, med pomožne pa razne analitične evidence in druge pomožne knjige.

Med analitične evidence v trgovini sodijo **evidence o blagu** ter **evidence o trgovinskih storitvah**. Trgovci vodijo evidence o nakupu in prodaji blaga na debelo (obrazec TDE), evidence o nakupu in prodaji blaga na drobno (obrazec TDR) ter evidence o prodaji opravljenih storitev (obrazec TS). Omenjene evidence morajo v skladu s Pravilnikom o vodenju evidenc v trgovini, ki je bil objavljen v Uradnem listu 51/1999 z dnem 29.6.1999, vsebovati podatke o začetnem stanju blaga, podatke o nabavi in prodaji, spremembi cen blaga ter podatke o opravljenih trgovinskih storitvah. Primeri obrazcev TDE, TDR in TS so priloženi v prilogah 1, 2 in 3. Med analitične evidence uvrščamo tudi evidence opredmetenih osnovnih sredstev, kupcev in dobaviteljev.

Druge pomožne poslovne knjige, ki dopolnjujejo konte glavne knjige pa so: register osnovnih sredstev, blagajniška knjiga, knjiga prejetih računov, knjiga izdanih računov. Pomožne poslovne knjige podjetja vodijo le, če se verodostojnih podatkov, ki se pridobivajo na podlagi pomožnih knjig, ne da zagotoviti drugače. Temeljne poslovne knjige povzemajo le tiste poslovne dogodke, ki jih je mogoče izraziti v denarni merski enoti, ter tako omogočajo spoznavati vrednostno izražena sredstva, obveznosti do njihovih virov ter prihodke in odhodke, tako po posameznih vrstah kot tudi za podjetje kot celoto. Razne operative in statistične evidence ne sodijo med poslovne knjige (SRS 22, 2006).

### 1.3.2.1. Glavna knjiga

V glavni knjigi spremljamo spremembe ekonomskih kategorij po posameznih vrstah in jih prikazujemo na ustreznih kontih iz kontnega načrta. Na podlagi kontov lahko natančno razberemo vsa povečanja, ki se evidentirajo na debetni strani (v breme) ter zmanjšanja ekonomskih kategorij, ki so evidentirana na kreditni strani (v dobro). Postopek določanja kontov, na katere bomo knjižili, imenujemo kontiranje. Vsaka vknjižba pa mora zagotavljati bilančno ravnotežje, kar pomeni, da ima vsaka vknjižba svojo protivknjižbo (dvostavno knjigovodstvo<sup>7</sup>). Ker je za zunanje uporabnike računovodskih informacij pomembno enotno prikazovanje poslovnih dogodkov, so konti po skupinah in razredih zbrani v kontnem načrtu.

Konti so v kontnem načrtu razdeljeni v naslednje razrede (Hieng et al., 2006, str. 7-23):

- Razred 0: Dolgoročna sredstva
- Razred 1: Kratkoročna sredstva, razen zalog, in kratkoročne aktivne časovne razmejitve

---

<sup>7</sup> Značilnost dvostavnega knjigovodstva je, da je vsak poslovni dogodek prikazan vsaj na dveh kontih. Temelji na načelu povezovanja ekonomskih kategorij, kar pomeni, da vsak poslovni dogodek vpliva na spremembo vsaj dveh ekonomskih kategorij. Upoštevati je potrebno tudi bilančno ravnotežje, kar pomeni, da mora biti vrednost sredstev enaka vrednosti obveznosti do virov sredstev podjetja oziroma vsota debetnih vknjižb mora biti enaka vsoti kreditnih vknjižb.

- Razred 2: Kratkoročne obveznosti (dolgovi) in kratkoročne pasivne časovne razmejitve
- Razred 3: Zaloge surovin in materiala
- Razred 4: Stroški
- Razred 5: Prost
- Razred 6: Zaloge proizvodov, storitev, blaga in nekratkoročnih sredstev (skupine za odtujitev) za prodajo
- Razred 7: Odhodki in prihodki
- Razred 8: Poslovni izid
- Razred 9: Kapital, dolgoročne obveznosti (dolgovi) in dolgoročne rezervacije

Kontni načrt je predpisan le za konte z dvomestnimi oznakami. Podjetja lahko nato konte členijo na sintetične in analitične. Sintetični konti se uporabljajo za prikazovanje širše opredeljenih ekonomskih kategorij, analitični pa za opredeljevanje delov posamezne ekonomske kategorije.

### **1.3.2.2. Dnevnik glavne knjige**

Dnevnik glavne knjige po časovnem zaporedju prikazuje spremembe sredstev, obveznosti do njihovih virov ter prihodkov in odhodkov. Poslovni dogodki se knjižijo tako kot nastajajo, ne glede na njihovo vsebino.

»Dnevnik glavne knjige dopolnjuje glavno knjigo in hkrati služi kot kontrola za pravilno knjiženje poslovnih dogodkov. Vsota vseh vknjižb v glavni knjigi mora biti v istem obdobju namreč enaka vsoti vknjižb v dnevniku glavne knjige« (Hočevar, Igličar, Zaman, 2004, str. 161).

### **1.3.3. Računovodski izkazi**

Knjigovodstvo sestavlja računovodske izkaze, katerih namen je širšemu krogu uporabnikov zagotavljati informacije o finančnem položaju in uspešnosti organizacije, ki so koristne pri njihovem odločanju. Zunanji uporabniki računovodskih izkazov so lahko: lastniki podjetja brez pravice do upravljanja, možni vlagatelji, posojilodajalci, dobavitelji in država. Med notranje uporabnike uvrščamo poslovodstvo, zaposlene in lastnike podjetja z možnostjo upravljanja.

Računovodski izkazi so zapis poslovnih dogodkov, ki so se zgodili v preteklosti. Med temeljne računovodske izkaze uvrščamo (Turk et al., 2004, str. 447-448):

- bilanca stanja
- izkaz poslovnega izida
- izkaz gibanja kapitala
- izkaz denarnih tokov



- razlagalna računovodska pojasnila

**Bilanca stanja** je temeljni računovodski izkaz, v katerem je resnično in pošteno prikazano stanje sredstev in obveznosti do njihovih virov v določenem trenutku. Je *statični računovodski izkaz*, saj prikazuje sredstva in obveznosti do virov sredstev na določen dan. Bilanca stanja nam daje informacije o višini in strukturi sredstev ter višini in strukturi obveznosti do virov sredstev podjetja na določen časovni trenutek.

V bilanci stanja trgovskega podjetja med dolgoročnimi sredstvi prevladujejo predvsem zgradbe, ki obsegajo poslovne prostore in prodajalne. Med kratkoročnimi sredstvi pa zaloge blaga, kratkoročne terjatve do kupcev, denarna sredstva na računih pri bankah ter gotovina v blagajnah. Med obveznostmi do virov sredstev prevladujejo obveznosti do dobaviteljev blaga ter obveznosti do bank iz naslova posojil.

**Izkaz poslovnega izida** prikazuje prihodke in odhodke podjetja v določenem obdobju in ustvarjen poslovni izid, ki se ugotavlja na podlagi razlike med prihodki in odhodki. Kaže torej uspešnost poslovanja podjetja v določenem obdobju, zato je to *dinamičen računovodski izkaz*. Izkaz poslovnega izida je lahko sestavljen po nemški (različica I.) ali angleški različici (različica II.). Za nemško različico je značilno, da so stroški izkazani po naravnih vrstah (npr. stroški blaga, storitev, amortizacije, dela). Kot posebna postavka se v tej različici pojavlja tudi sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje. Za angleško različico pa je značilno, da so stroški prodanih proizvodov izkazani po funkcionalnih vrstah glede na kraj nastanka (proizvajalni stroški prodanih proizvodov, nabavna vrednost prodanega blaga, stroški prodaje, stroški splošnih dejavnosti - uprave). SRS 25 (2006) daje prednost angleški različici.

Med prihodki, ki so izkazani v izkazu poslovnega izida, v trgovskih podjetjih prevladujejo prihodki od prodaje blaga, saj je to njihova osnova dejavnost. Največje odhodke v trgovini povzročajo stroški blaga in sicer preko nabavne vrednosti prodanega blaga. Sorazmerno veliki so tudi stroški storitev (predvsem transportne storitve) ter stroški dela.

V **izkazu denarnih tokov** so resnično in pošteno prikazane spremembe stanja denarnih sredstev za poslovno leto ali krajša medletna obdobja. SRS 26 (2006) opredeljuje dve različici sestavljanja izkaza denarnih tokov: I. neposredna in II. posredna metoda. Če imamo podatke o prejemkih in izdatkih sestavimo izkaz denarnih tokov po neposredni metodi. Kadar pa moramo iz podatkov v dveh zaporednih bilancah stanja, izkazu poslovnega izida in dodatnih podatkov za vmesno obdobje izračunati podatke o pritokih in odtokih, sestavljamo izkaz denarnih tokov po posredni metodi. V izkazu denarnih tokov so izkazani denarni tokovi v obdobju, nastali pri poslovanju, naložbenju in financiranju. SRS 26 (2006) daje prednost neposredni metodi.

V izkazu denarnih tokov so v trgovskih podjetjih najbolj izrazite spremembe poslovnih terjatev ter spremembe zalog. Če se omenjene postavke v določenem poslovnem letu

povečajo glede na preteklo leto so spremembe izkazane z negativnim predznakom, v primeru zmanjšanja pa je predznak pozitiven.

V **izkazu gibanja kapitala** so resnično in pošteno prikazane spremembe sestavin kapitala za poslovno leto ali krajša medletna obdobja.

Lahko je sestavljen tako, da prikazuje:

- le razdelitev čistega dobička kot sestavine kapitala oziroma poravnavo čiste izgube kot odbitne postavke od kapitala (različica I.)
- spremembe vseh sestavin kapitala, ki so zajeta v bilanco stanja, po skupinah ali posamično (različica II.).

Posamezne postavke v različnih računovodskih izkazih se med seboj vsebinsko povezujejo. Tako so npr. povečane poslovne terjatve do kupcev, ki so izkazane v bilanci stanja, posledica naraščajoče prodaje, ki je prikazana v obliki povečanih čistih prihodkov od prodaje (glede na predhodno leto) v izkazu poslovnega izida. Povečane terjatve so lahko tudi posledica slabih plačilnih navad kupcev, ki zmanjšujejo denarna sredstva podjetja in povečujejo terjatve. Podjetja se izogibajo slabim plačnikom, saj je posel dejansko zaključen šele, ko je blago plačano<sup>8</sup>. Posledica povečanega obsega prodaje je vidna tudi v spremembi zalog, ki so izkazane v izkazu denarnih tokov, saj se obseg potrebnih zalog zaradi večje prodaje poveča. Zmanjšanje poslovnih obveznosti do bank glede na predhodno leto se v izkazu denarnih tokov odraža v spremembah poslovnih dolgov, ki so pozitivne, kar pomeni, da je podjetje obseg dolgov do bank zmanjšalo (glede na predhodno leto). Vse navedene povezave med računovodskimi izkazi sem povzela iz dejanskih izkazov trgovskega podjetja, ki so priloženi v prilogah 4, 5 in 6.

## **2. Računovodstvo zalog trgovskega blaga**

### **2.1. Obračun nabave blaga**

Poglavitni cilj trgovskega podjetja je doseči čim večjo razliko med nabavno in prodajno ceno, zato je za trgovska podjetja zelo pomembna pravilna izbira nabavnih poti, s katerimi želi podjetje doseči čim nižje nabavne stroške na enoto. Naloga nabavne službe je torej kupiti blago čim ceneje, hkrati pa tudi znižati ostale odvisne stroške nabave, kot so prevozní stroški, zavarovanje, stroški prekladanja. Trgovci pa ne morejo nabavnih cen pri dobaviteljih zniževati v nedogled, saj so prodajne cene dobaviteljev odvisne od kakovosti izdelkov, zato je v veliko primerih možno znižati ceno le na račun poslabšanja kakovosti, kar pa seveda ni v interesu niti dobavitelja niti trgovca. Trgovska podjetja morajo torej pri pogajanjih z dobavitelji poleg cen blaga upoštevati tudi kakovostne omejitve.

---

<sup>8</sup> Omenjeno dejstvo opisuje tudi Matjaž Bambič v svojem članku: Šele plačilo zaključi posel, 2000

Postopek nabave trgovskega blaga je naslednji (Potočnik, 2002, str. 293) :

- raziskava tržišča
- iskanje ponudb
- analiziranje ponudb
- pogajanje z dobavitelji
- prodajna pogodba
- naročanje in dostava
- prevzem blaga
- plačilo nabavljenega blaga

Najpomembnejša faza pri procesu in organizaciji nabave je raziskava tržišča, saj na podlagi podrobne raziskave trga podjetje lahko odkrije tržne niše. Z odkritjem tržne niše tako trgovec zadovolji potrebe, ki do sedaj niso bile zadovoljene ter prvi pobere »smetano<sup>9</sup>«. Faza iskanja ponudb je potrebna pri uvajanju novih izdelkov, saj trgovsko podjetje še nima vzpostavljenih odnosov z dobavitelji, zato mora najprej najti ustreznega in najugodnejšega dobavitelja, kar stori na podlagi analiziranja zbranih ponudb. Ko je dobavitelj izbran sledijo pogajanja glede pogojev dobave, plačil ter podpis prodajne pogodbe. S prodajno pogodbo partnerja natančneje določita pravice in obveznosti, količino, kakovost ter ostale pogoje poslovanja, določiti pa morata tudi način prenehanja veljavnosti pogodbe. Ko je pogodba sklenjena, sledi naročilo v pogodbi dogovorjenega blaga ter dostava. Ko je blago v skladišču podjetja, ga je potrebno pravilno prevzeti. S prevzemom se ugotavljajo vse razlike med prodajno pogodbo, naročilom in dejansko dobavo. Razlike, ki se nanašajo na kakovost, količino ali čas dobave, so tudi osnova za uveljavljanje reklamacij. Končna faza nabavnega procesa je plačilo nabavljenega blaga, ki mora biti skladno z dogovorjenimi plačilnimi pogoji.

**Nabavna cena** trgovskega blaga se sestoji iz:

- vrednosti blaga po obračunih dobaviteljev (nakupna cena), zmanjšane za morebitne popuste
- uvoznih in drugih nevračljivih dajatev v okviru nabavne cene
- neposrednih stroškov nabave (odvisni stroški)

**Nakupna cena** je tista, ki jo trgovsko podjetje plača dobavitelju in je določena na enoto proizvoda. Vsi odobreni popusti znižujejo nakupno ceno. Nakupna cena z računovodskega vidika povečuje obveznosti do dobaviteljev in se knjiži v kredit konta dobaviteljev (220). Obveznost ostaja toliko časa dokler račun dobavitelja ni plačan v celoti.

---

<sup>9</sup> Trgovec, ki prvi uvede izdelek, ki ga trg potrebuje, vendar ga do sedaj še ni nihče drug ponudil, si z odkritjem tržne niše ustvari dobiček, ki ga lahko uživa toliko časa dokler ga drugi trgovci ne začnejo posnemati. Doba pobiranja smetane je različna in je odvisna od narave izdelkov.

Med **nevračljive dajatve** po SRS 4 (2006) sodijo carina pri uvozu, za podjetnike, ki niso davčni zavezanci pa tudi vstopni DDV, ki se ne povrne ter morebitne druge dajatve pri nabavi.

Med **neposredne (odvisne) stroške nabave** uvrščamo (SRS 4, 2006):

- prevozne stroške
- stroške nakladanja
- stroške prekladanja in razkladanja
- stroške prevoznega zavarovanja
- stroške posebej zaračunane embalaže
- stroške spremljanja blaga
- stroške storitev posredniških agencij
- podobne stroški nabave, ki bremenijo kupca.

Neposredni stroški nabave so torej tisti stroški, ki nastanejo od mesta prevzema do mesta uskladiščenja, če jih trpi kupec in jih povzročajo drugi. Če v trenutku oblikovanja cene dejanski neposredni stroški nabave niso znani, se lahko obračunajo v načrtovanih povprečnih velikostih. Le ti, se lahko določijo v odstotku od nabavne vrednosti, ali v znesku na mersko enoto. Načrtovani neposredni stroški nabave se knjižijo v kredit konta vnaprej vračunanih stroškov-290 in v debet konta 660-bлаго v lastnem skladišču ali konta 663-bлаго v lastni prodajalni. Ko ti stroški dejansko nastanejo, jih na podlagi računov prevoznikov ali špediterjev, knjižimo v debet konta vnaprej vračunanih stroškov in v kredit konta dobaviteljev (Koželj, 2002, str. 186).

Pri uvozu vse navedene vrednosti, ki oblikujejo nabavno ceno kupljenega blaga, knjižimo v debet kontov skupine obračuna nabave (skupina 65). V debet konta 659 knjižimo nabavno ceno blaga (neto nabavna cena + odvisni stroški nabave). V kredit konta 650 knjižimo nakupno ceno, ki predstavlja vrednost blaga po fakturi dobavitelja. V kredit konta 651 pa knjižimo odvisne stroške nabave. Nabavno vrednost nato prenesemo v kredit konta zalog blaga 660 ter zapremo<sup>10</sup> konto 659. Za prikazovanje nabave na domačem trgu lahko uporabljamo konte skupine 65, lahko pa nabavo knjižimo brez uporabe kontov nabave. Pri nabavah, kjer je končna nabavna cena blaga jasno vidna<sup>11</sup>, podjetja nabavo ne knjižijo na konte skupine nabave (skupina 65), ampak kar direktno v debet konta zalog (konto 660), v debet konta terjatev do države (terjatve za DDV-konto 160) v kredit konta dobaviteljev (220). Kadar prevoz blaga opravi prevoznik podjetje stroške prevoza knjiži v kredit konta vnaprej vračunanih odvisnih stroškov nabave (290).

---

<sup>10</sup> Konto zapremo tako, da znesek odvisnih stroškov knjižimo v kredit konta 659.

<sup>11</sup> Pri nabavi na domačem trgu kot odvisni stroški nabave ponavadi nastajajo le stroški transporta. Prevoza blaga pa v večini primerov ne opravljajo specializirana prevozna podjetja, ampak kar dobavitelj sam, zato so stroški prevoza ponavadi že prišteti k nakupni ceni blaga.

## 2.2. Zaloge trgovskega blaga

Trgovska podjetja kupujejo blago in ga v nespremenjenem stanju prodajajo naprej. Nakupljeno blago v obliki zalog lahko shranjujejo v lastnih skladiščih<sup>12</sup>, tujih skladiščih<sup>13</sup> ali prodajalnah<sup>14</sup>. Zaloge<sup>15</sup> trgovskega blaga predstavljajo opredmetena sredstva, ki so namenjena nadaljnji prodaji. **Blago se v zalogo lahko knjiži le, če je bilo dejansko prevzeto od dobavitelja.** Zaloge zakonsko opredeljujejo Slovenski računovodski standardi, natančneje SRS 4 (2006).

»Za pripoznavanje zaloge blaga sta potrebna dva pogoja:

- verjetnost, da bodo od zaloge blaga pritekale gospodarske koristi in
- da je možno nabavno vrednost zaloge blaga zanesljivo izmeriti«  
(Hočevnar et al., 2006).

Da se zagotovi zgoraj navedenima pogojema, je potrebno vse ugotovljene kakovostne spremembe blaga, ki se nahaja v zalogi, prikazovati v poslovnih knjigah. Ko pa je blago iz zaloge prodano, ga je potrebno iz nje izločiti.

»Knjigovodska vrednost zalog blaga je lahko samo **poslovni odhodek** v primeru prodaje, **ne more pa biti strošek**, ker zaloge blaga niso namenjene porabi, ampak prodaji. V primeru, če je knjigovodska vrednost zalog blaga višja od njihove tržne vrednosti, jih zaradi oslabitve prevrednotimo. Zaloge blaga se zaradi okrepitve praviloma ne prevrednotujejo« (Hočevnar et al., 2006).

### 2.2.1. Vrednotenje zalog trgovskega blaga

Zaloge trgovskega blaga se lahko vodijo po nabavnih cenah, prodajnih cenah ali po prodajnih cenah z vključenim DDV (maloprodajna cena). Blago v lastnem skladišču se vodi po nabavnih ali prodajnih cenah, zaloge blaga v prodajalnah pa po maloprodajnih cenah.

Vodenje evidenc po nabavni vrednosti z uvedbo kodnega (šifrirnega) načina evidenc postaja vse bolj aktualno, vendar pa je takšen način vodenja evidenc primeren za trgovce, ki imajo relativno ozek izbor vrst blaga z manjšim številom obratov zalog in trgovcem z zelo dinamičnim obračanjem zalog, ki se hitro pokvarljivo (sadje, zelenjava, meso). Zaloge po prodajni vrednosti vodijo predvsem veletrgovci, ki imajo veliko število artiklov, zaloge blaga pa se ne obračajo tako hitro. Po maloprodajni vrednosti zaloge vodijo predvsem trgovci na drobno, ki blago prodajajo končnim potrošnikom.

---

<sup>12</sup> V lastnih skladiščih podjetij se nahaja večina zalog trgovskega blaga.

<sup>13</sup> V tujem skladišču se nahaja zaloga blaga, ki je bila dana v konsignacijo (prodaja za določenega, navadno tujega proizvajalca); blago v carinskem skladišču.

<sup>14</sup> Zaloge blaga v prodajalnah so namenjene končnim kupcem, ki jih lastnoročno odnesejo iz prodajalne.

<sup>15</sup> Zaloge predstavljajo blago v skladiščih, blago na poti do kupca, dokler jih le ta ne prevzame ter blago na poti od dobavitelja, če jih je kupec že prevzel.

### 2.2.1.1. Vrednotenje zalog blaga po nabavnih cenah

Postopek vrednotenja bom predstavila kar na konkretnem primeru:

Primer 1: Vrednotenje zalog blaga po nabavnih cenah

Trgovsko podjetje od svojega dobavitelja za nabavljeno blago prejme račun v znesku 4.500,00 EUR. Nabavni ceni trgovec prišteje DDV po stopnji 20% in 3% neposrednih stroškov nabave. Obe podjetji sta zavezanca za DDV, zato ima trgovec pravico do 100% odbitka DDV. Prevoznikov račun, ki ga trgovec prejme čez nekaj dni, znaša 90,00 EUR, kateremu nato prišteje še 20% DDV. Dejanski neposredni stroški nabave so torej znašali le 2%.

Nabavo na domačem trgu lahko evidentiramo z uporabo kontov skupine 65 ali pa brez nje. Prikaz evidentiranja nabave preko kontov nabave je predstavljen v tabeli 1, tabela 2 pa prikazuje postopek knjiženja nabave brez uporabe kontov skupine 65.

Tabela 1: Vrednotenje zalog po nabavnih cenah

	vsebina vknjižbe	konto	dobro/debet	breme/kredit
<b>1.</b>	<b>Račun dobavitelja za nabavljeno blago</b>			
	- vrednost nabavljenega blaga	650	4.500,00	
	- vstopni DDV (20%)	160	900,00	
	- obveznost do dobavitelja	220		5.400,00
<b>2.</b>	<b>Vračunani predvideni stroški nabave</b>			
	- odvisni stroški nabave blaga	651	135,00	
	- vnaprej vračunani odvisni stroški	290		135,00
<b>3.</b>	<b>Prevzem blaga v skladišče</b>			
	- nabavna vrednost blaga	650		4.500,00
	- odvisni stroški nabave	651		135,00
	- obračun nabave blaga	659	4.635,00	
<b>4.</b>	<b>Uskladiščenje blaga</b>			
	- zaloga blaga po nabavni ceni	660	4.635,00	
	- obračun nabave blaga	659		4.635,00
<b>5.</b>	<b>Dejanski neposredni stroški nabave</b>			
	- vnaprej vračunani odvisni stroški	290	90,00	
	- vstopni DDV (20%)	160	18,00	
	- obveznost do prevoznika	220		108,00

Vir: Lastni vir.

**Tabela 2: Vrednotenje zalog po nabavnih cenah brez uporabe kontov nabave**

	<b>vsebina vknjižbe</b>	<b>konto</b>	<b>breme/debet</b>	<b>dobro/kredit</b>
<b>1.</b>	<b>Uskladiščenje blaga</b>			
	- vrednost zalog	660	4.635,00	
	- vstopni DDV (20%)	160	900,00	
	- obveznost do dobavitelja	220		5.400,00
	- vnaprej vračunani odvisni stroški	290		135,00
<b>2.</b>	<b>Dejanski neposredni stroški nabave</b>			
	- vnaprej vračunani odvisni stroški	290	90,00	
	- vstopni DDV (20%)	160	18,00	
	- obveznost do prevoznika	220		108,00

Vir: Lastni vir.

### 2.2.1.2. Vrednotenje zalog blaga po prodajnih cenah

Primer 2: Vrednotenje zalog blaga po prodajnih cenah

Trgovsko podjetje od svojega dobavitelja za nabavljeno blago prejme račun v znesku 4.500,00 EUR. Nabavni ceni trgovec prišteje DDV po stopnji 20% in 3% neposrednih stroškov nabave. Obe podjetji sta zavezanca za DDV, zato ima trgovec pravico do 100% odbitka DDV. Prevoznikov račun, ki ga trgovec prejme čez nekaj dni, znaša 90,00 EUR, kateremu prišteje še 20% DDV. Pri kalkulaciji prodajne cene upošteva 15% razlike v ceni. V obračunskem obdobju proda kupcem 40% nakupljenega blaga v vrednosti 2.132,10 EUR + 20% DDV.

Izračun prodajne cene je prikazan v tabeli 3.

**Tabela 3: Kalkulacija prodajne cene**

<b>Kalkulacija prodajne cene</b>	
<b>neto nakupna cena</b>	<b>4.500,00</b>
<b>+ vračunani odvisni stroški nabave</b>	<b>135,00</b>
<b>= nabavna vrednost blaga</b>	<b>4.635,00</b>
<b>+ razlika v ceni (15%)</b>	<b>695,25</b>
<b>= prodajna cena blaga</b>	<b>5.330,25</b>

Vir: Lastni vir.

Naj podrobneje razložim nekaj podatkov, ki so prikazani v tabeli 4. Nabavno vrednost prodanega blaga dobimo tako, da od zneska nabavne vrednosti blaga 4.635,00 EUR izračunamo 40%, kar znaša 1.854,00 EUR. Vračunana razlika v ceni za prodano blago znaša 40% od celotne razlike v ceni 695,25 EUR, kar predstavlja 278,10 EUR. Vrednost za katero se zmanjšajo zaloge blaga pa znaša 40% prodajne cene blaga 5.330,25 EUR, kar predstavlja 2.132,10 EUR.

**Tabela 4: Prikaz vrednotenja zalog po prodajnih cenah**

	vsebina vknjižbe	Konto	breme/debet	dobro/kredit
<b>1.</b>	<b>Račun dobavitelja za nabavljeno blago</b>			
	- vrednost nabavljenega blaga	650	4.500,00	
	- vstopni DDV (20%)	160	900,00	
	- obveznost do dobavitelja	220		5.400,00
<b>2.</b>	<b>Vračunani predvideni stroški nabave</b>			
	- odvisni stroški nabave blaga	651	135,00	
	- vnaprej vračunani odvisni stroški	290		135,00
<b>3.</b>	<b>Prevzem blaga v skladišče</b>			
	- nabavna vrednost blaga	650		4.500,00
	- odvisni stroški nabave	651		135,00
	- obračun nabave blaga	659	4.635,00	
<b>4.</b>	<b>Uskladiščenje blaga</b>			
	- zaloga blaga	660	5.330,25	
	- obračun nabave blaga	659		4.635,00
	- razlika v ceni (15%)	669		695,25
<b>5.</b>	<b>Dejanski neposredni stroški nabave</b>			
	- vnaprej vračunani odvisni stroški	290	90,00	
	- vstopni DDV (20%)	160	18,00	
	- obveznost do prevoznika	220		108,00
<b>6.</b>	<b>Prodaja blaga</b>			
	- terjatev do kupcev	120	2.558,52	
	- prihodki od prodaje blaga	762		2.132,10
	- izhodni DDV (20%)	260		426,42
<b>7.</b>	<b>Zmanjšanje zalog blaga</b>			
	- nabavna vrednost prodanega blaga	702 <sup>16</sup> ,711 <sup>17</sup>	1.854,00	
	- vračunana razlika v ceni	669	278,10	
	- zaloga blaga	660		2.132,10

Vir: Lastni vir.

### 2.2.1.3. Vrednotenje zalog blaga po maloprodajnih cenah

Primer 3: Vrednotenje zalog blaga po maloprodajnih cenah

Trgovsko podjetje od dobavitelja prejme blago v vrednosti 2.550,00 EUR. Dobavitelj trgovcu odobri zvestobni popust v vrednosti 50,00 EUR. Na zmanjšano nabavno ceno trgovec prišteje 20% DDV ter 2% neposrednih stroškov nabave. Račun prevoznika z vračunanim DDV znaša 60,00 EUR. Pri sestavi kalkulacije prodajne cene upošteva 10% razliko v ceni in 20% DDV. Trgovec proda kupcem za gotovino 20% zaloge v vrednosti 673,20 EUR. Proces evidentiranja blaga po maloprodajnih cenah prikazuje spodnja shema.

<sup>16</sup> Nabavno vrednost prodanega blaga knjižimo na konto 702, če delamo poslovni izid po I. različici

<sup>17</sup> Nabavno vrednost prodanega blaga knjižimo na konto 711, če delamo poslovni izid po II. različici



Tabela 5: Vrednotenje zalog po maloprodajnih cenah

	vsebina vknjižbe	konto	breme/debet	dobro/kredit
<b>1.</b>	<b>Račun dobavitelja za nabavljeno blago</b>			
	- vrednost nabavljenega blaga zmanjšana za popust	650	2.500,00	
	- vstopni DDV (20%)	160	500,00	
	- obveznost do dobavitelja	220		3.000,00
<b>2.</b>	<b>Vračunani predvideni stroški nabave</b>			
	- odvisni stroški nabave blaga	651	50,00	
	- vnaprej vračunani odvisni stroški	290		50,00
<b>3.</b>	<b>Prevzem blaga v skladišče</b>			
	- nabavna vrednost blaga	650		2.500,00
	- odvisni stroški nabave	651		50,00
	- obračunana nabavna vrednost	659	2.550,00	
<b>4.</b>	<b>Uskladiščenje blaga</b>			
	- zaloga blaga v prodajalni	663	3.366,00	
	- obračunana nabavna vrednost	659		2.550,00
	- vračunana razlika v ceni (10%)	669		255,00
	- vračunan DDV (20%)	664		561,00
<b>5.</b>	<b>Dejanski neposredni stroški nabave</b>			
	- vnaprej vračunani odvisni stroški	290	50,00	
	- vstopni DDV (20%)	160	10,00	
	- obveznost do prevoznika	220		60,00
<b>6.</b>	<b>Prodaja blaga</b>			
	- gotovina v blagajni	100	673,20	
	- prihodki od prodaje blaga	762		561,00
	- izhodni DDV (20%)	260		112,20
<b>7.</b>	<b>Zmanjšanje zalog blaga</b>			
	- nabavna vrednost prodanega bl.	702, 711	510,00	
	- vračunani DDV	664	112,20	
	- vračunana razlika v ceni	669	51,00	
	- zaloga blaga	660		673,20

Vir: Lastni vir.

Nabavna vrednost prodanega blaga predstavlja 20% celotne nabavne vrednosti, kar predstavlja 510,00 EUR. Tudi vračunani DDV predstavlja 20% celotnega vračunanega DDV in znaša 112,50 EUR. Razlika v ceni za prodane proizvode je 51,00 EUR. Znesek za katerega se zmanjšajo zaloge blaga, predstavlja 20% celotne maloprodajne cene in znaša 673,20 EUR. Za lažje razumevanje nekaterih izračunov v tabeli 6 dodajam še kalkulacijo maloprodajne cene.

**Tabela 6: Kalkulacija maloprodajne cene**

<b>Kalkulacija maloprodajne cene</b>	
<b>neto nakupna cena</b>	<b>2.500,00</b>
<b>+ vračunani odvisni stroški nabave</b>	<b>50,00</b>
<b>= nabavna vrednost blaga</b>	<b>2.550,00</b>
<b>+ razlika v ceni (10%)</b>	<b>255,00</b>
<b>= prodajna cena blaga</b>	<b>2.805,00</b>
<b>+ DDV (20%)</b>	<b>561,00</b>
<b>= maloprodajna cena</b>	<b>3.366,00</b>

Vir: Lastni vir.

## 2.2.2. Kvantitativne metode vrednotenja zalog

Slovenski računovodski standardi predpisujejo začetno ovrednotenje zalog trgovskega blaga po nabavnih cenah. Zaradi nabav različnih količin, inflacijskih gibanj ter drugih tržnih pojavov, se cene istovrstnega blaga lahko spreminjajo, zato imajo podjetja pri knjiženju porabljenih zalog, ki so bile nabavljene po različnih cenah, na voljo kvantitativne metode vrednotenja zalog. S prenovljenimi SRS, 2006 je bila ukinjena metoda povratnih cen (LIFO), po kateri je bilo smiselno voditi zaloge v razmerah hitrega in drastičnega spreminjanja cen (visoka inflacija). Rast splošne ravni cen v slovenskem gospodarstvu je v zadnjem času minimalna, zato je bila omenjena metoda ukinjena. Podjetja torej lahko uporabljajo naslednje kvantitativne metode vrednotenja zalog:

- metodo drsečih povprečnih cen
- metodo tehtanih povprečnih cen
- metodo zaporednih cen (FIFO)

V nadaljevanju sledi podrobnejša opredelitev vsake izmed kvantitativnih metod in shematski prikaz s konkretnim primerom, ki je enoten za vse kvantitativne metode vrednotenja.

Primer 4: Kvantitativne metode vrednotenja zalog

Trgovsko podjetje je imelo na dan 1.1.2007 v zalogi 20 televizorjev po ceni 300,00 EUR. 5.1.2007 podjetje proda 10 televizorjev, 17.1.2007 pa nabavi 20 televizorjev po ceni 310,00 EUR. Nato 20.1. proda 15 televizorjev, 25.1 nabavi dodatnih 10 televizorjev po ceni 330,00 EUR ter 31.1. proda še 10 televizorjev.

### 2.2.2.1. Metoda drsečih povprečnih cen

Ob vsaki oddaji je potrebno izračunati novo povprečno ceno, ki upošteva trenutno vrednost in količino zaloge. Oddaja blaga in končna zaloga sta vrednoteni po zadnji drseči povprečni ceni. Celoten proces izračunavanja drsečih povprečnih cen, obračunavanja stroškov nabave in oddaje blaga je prikazan v tabeli 7.

Tabela 7: Obračun stroškov televizorjev in vrednost zaloge po metodi drsečih povprečnih cen

DATUM	PREJEM	ODDAJA	ZALOGA	CENA	VREDNOST PREJEMA/ODDAJE	VREDNOST ZALOGA
1.1.			20	300,00		6.000,00
5.1.		10	10	<b>300,00</b>	<b>3.000,00</b>	3.000,00
17.1.	20		30	310,00	6.200,00	9.200,00
20.1.		15	15	<b>306,67</b>	<b>4.600,05</b>	4.599,95
25.1.	10		25	330,00	3.300,00	7.899,95
31.1.		10	15	<b>316,00</b>	<b>3.160,00</b>	<b>4.739,95</b>

Vir: Lastni vir.

$$\text{Drseča povprečna cena}_1 = 6.000,00/20 = \underline{\underline{300,00}}$$

$$\text{Drseča povprečna cena}_2 = 9.200,00/30 = \underline{\underline{306,67}}$$

$$\text{Drseča povprečna cena}_3 = 7.899,95/25 = \underline{\underline{316,00}}$$

Iz primera je lepo razvidno, da podjetje pri vrednotenju oddaje blaga vsakič izračuna novo drsečo povprečno ceno, ki jo dobi tako, da vrednost zalog pred oddajo deli z številom enot v zalogi pred oddajo. Nato vsako oddajo izrazi po zadnji drseči povprečni ceni. Vrednost končne zaloge izražene po zadnji drseči povprečni ceni v zgornjem primeru znaša 4.739,95 EUR.

### 2.2.2.2. Metoda tehtanih povprečnih cen

Ob koncu posameznega obračunskega obdobja izračunamo tehtano povprečno ceno, ki jo dobimo tako, da vrednosti začetne zaloge prištejemo vrednost vseh nabav v obdobju ter delimo z vsemi razpoložljivimi količinami v obdobju. Oddaja blaga in končna zaloga se vrednostno izrazita po izračunani tehtani povprečni ceni. V tabeli 8 je prikazan postopek obračunavanja stroškov in vrednosti zalog po obravnavani metodi.

Tabela 8: Obračun stroškov televizorjev in vrednost zaloge po metodi tehtanih povprečnih cen

DATUM	PREJEM	ODDAJA	ZALOGA	CENA	VREDNOST PREJEMA/ODDAJE	VREDNOST ZALOGA
1.1.			20	300,00		6.000,00
5.1.		10	10	<b>310,00</b>	<b>3.100,00</b>	2.900,00
17.1.	20		30	310,00	6.200,00	9.100,00
20.1.		15	15	<b>310,00</b>	<b>4.650,00</b>	4.450,00
25.1.	10		25	330,00	3.300,00	7.750,00
31.1.		10	15	<b>310,00</b>	<b>3.100,00</b>	<b>4.650,00</b>

Vir: Lastni vir.

$$\text{Tehtana povprečna cena} = (6.000,00+6.200,00+3.300,00)/(20+20+10) = \underline{\underline{310,00}}$$

Pri metodi tehtane povprečne cene podjetje vse oddaje vrednoti po izračunani tehtani povprečni ceni, ki v mojem primeru znaša 310,00 EUR. Po isti ceni je vrednotena tudi končna zaloga, ki znaša 4.650,00 EUR.

### 2.2.2.3. Metoda zaporednih cen (FIFO)

Metoda FIFO pomeni, da podjetje iz zaloge odda najprej tiste količine blaga, ki so bile najprej prejete. Količine blaga v zalogi se torej gibljejo po zaporedju kot so bile prejete. Oddajo blaga se obračuna po prvih dejanskih cenah, končna zaloga pa po zadnjih cenah, kar je prikazano v spodnji tabeli.

Tabela 9: Obračun stroškov televizorjev in vrednost zaloge po metodi zaporednih cen

DATUM	PREJEM	ODDAJA	ZALOGA	CENA	VREDNOST PREJEMA/ODDAJE	VREDNOST ZALOGA
1.1.			20	300,00		6.000,00
5.1.		10	10	<b>300,00</b>	<b>3.000,00</b>	3.000,00
17.1.	20		30	310,00	6.200,00	9.200,00
20.1.		15	15	<b>300;310</b>	<b>4.550,00</b>	4.650,00
25.1.	10		25	330,00	3.300,00	7.950,00
31.1.		10	15	<b>310,00</b>	<b>3.100,00</b>	<b>4.850,00</b>

Vir: Lastni vir.

Iz tabele je razvidno, da podjetje za prvo oddajo porabi 10 televizorjev iz začetne zaloge. Pri drugi oddaji 20.1. pa porabi še 10 televizorjev iz začetne zaloge po ceni 300,00 EUR in 5 televizorjev od prve nabave (17.1.) po ceni 310,00 EUR. Pri tretji oddaji 31.1. porabi še 10 televizorjev iz prve nabave. V končni zalogi torej ostane 5 televizorjev iz prve nabave po ceni 310,00 EUR in 10 televizorjev iz druge nabave (25.1.) po ceni 330,00 EUR, kar vrednostno znaša 4.850,00 EUR.

Na podlagi prikazanega primera ugotavljam, da je vrednost zalog v veliki meri odvisna od izbrane metode. Podjetje mora zato metodo zmanjševanja vrednosti zalog, sprejeti s svojo računovodsko usmeritvijo ter izbrano metodo uporabljati dosledno<sup>18</sup>. Metoda, ki jo priporočajo SRS, 2006 je metoda zaporednih cen, saj tako na koncu obračunskega obdobja v zalogi ostanejo tiste količine, ki so bile nabavljene najkasneje in so zato končne zaloge ovrednotene po zadnjih nabavnih cenah.

## 2.3. Popis sredstev in obveznosti do njihovih virov

Gospodarske družbe so v skladu z zakonom o gospodarskih družbah dolžne voditi poslovne knjige in sestavljati letna poročila. Zakon jim tudi določa, da morajo najmanj enkrat letno preveriti dejansko stanje posameznih aktivnih in pasivnih postavk. Dejansko stanje, ki ga

<sup>18</sup> Da so vrednosti zalog blaga primerljive med leti je potrebno vsa leta uporabljati isto metodo. V primeru, da podjetje želi zamenjati izbrano metodo, mora vrednosti zalog preteklega leta preračunati po novi metodi.

ugotovijo s popisom nato primerjajo s stanjem v poslovnih knjigah (ZGD, Uradni list RS, št. 42/2006, popravek 60/2006).

Popis sredstev in obveznosti do njihovih virov je podrobneje obravnavan v 23. členu SRS 28-Računovodsko nadziranje (2006), ki pravi:

»Med ukrepi za preverjanje zanesljivosti obračunskih podatkov je tudi popis (inventura) sredstev in dolgov, s katerimi je treba uskladiti podatke, da bi ustrezali dejanskemu stanju. Promet v glavni knjigi in dnevniku ter stanje v glavni knjigi in pomožnih poslovnih knjigah se uskladi pred sestavitvijo letnih obračunov in popisom. Stanje sredstev in dolgov po poslovnih knjigah se najmanj enkrat na leto uskladi z dejanskim stanjem, ugotovljenem pri popisu.

Podjetje praviloma popiše sredstva in dolgove na koncu ali čim bliže koncu poslovnega leta. Lahko sklene, da se knjige, filmi, fotografije, arhivsko gradivo, kulturni spomeniki, predmeti muzejske vrednosti, likovne umetnine ter predmeti, ki so posebej zavarovani kot naravne in druge znamenitosti, ne popisujejo vsako leto, vendar obdobje med zaporednima popisoma ne sme biti daljše od petih let.

Podjetje lahko določi, katera sredstva se popisujejo tudi med letom.«

**Redni popis** se opravi enkrat letno ob koncu poslovnega leta. Popis, ki se opravi med letom se imenuje **izredni popis** in ga podjetje opravi v primeru menjave zaposlenih, ki so odgovorni za sredstva in obveznosti do njihovih virov, v primeru stečaja, likvidacije, prisilne poravnave, statusnih sprememb, prenehanja posamezne dejavnosti ter v primeru elementarnih nesreč, požarov in vlomov.

Zavezanci za popis so gospodarske družbe, podjetniki, gospodarske javne službe, društva in invalidske organizacije. Popis obsega: neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve, opredmetena osnovna sredstva, naložbene nepremičnine, odložene terjatve za davek, sredstva za prodajo, zaloge surovin, materiala, drobnega inventarja in embalaže, zaloge nedokončane proizvodnje, polproizvodov, proizvodov ter storitev, zaloge blaga namenjenega prodaji, kratkoročne finančne naložbe in kratkoročne poslovne terjatve, denarna sredstva v blagajni, denarna sredstva na računih pri bankah ter drugih finančnih institucijah, kratkoročne časovne razmejitve, kapital, rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve ter dolgoročne in kratkoročne obveznosti.

Podjetja imajo običajno izdelan svoj Pravilnik o popisu v katerem je opredeljena organizacija in način dela popisnih komisij, čas in način popisa, oblike popisnih listin, obvezne sestavine poročila o popisu, vrste sredstev in dolgov, ki so predmet popisa ter način usklajevanja knjiženega stanja z dejanskim v primeru, da prihaja do razlik.

V nadaljevanju se bom posvetila obravnavi popisa zalog trgovskega blaga, namenjenega prodaji.

### **2.3.1. Popis zalog blaga**

Popisna komisija, ki je ponavadi sestavljena iz predsednika in dveh članov, prejme iz računovodstva popisne liste na katere vpiše količinske podatke, ki jih ugotovi s preštevanjem ali merjenem zalog blaga. Popisati je potrebno blago v lastnem skladišču, blago v tujem skladišču, blago oddano v predelavo ali dodelavo ter blago v prodajalni. Popis blaga v skladišču in blago v prodajalnah je potrebno opraviti ločeno. Ločeno je potrebno popisati tudi pokvarjeno, poškodovano in tržno nezanimivo oziroma nekurantno blago.

Popisna komisija nato primerja ugotovljeno dejansko stanje s knjigovodskim. V primeru ugotovljenih odstopanj ugotavlja vzroke in odgovorne osebe za njihov nastanek. Do odmikov lahko pride zaradi tatvin, poškodb, razsipa, tehničnih okvar, normalnega ali presežnega kala<sup>19</sup>, naravnih nesreč, itd. V primeru, da vzrokov ne more najti to obrazloži v svojem poročilu, ki ga napiše po opravljenem popisu in ga predloži računovodski službi.

Pri poškodovanem blagu mora komisija najprej ugotoviti kraj poškodovanja blaga. Ugotoviti mora torej, ali je blago poškodovano že prišlo v skladišče podjetja, ali pa je poškodba nastala po prevzemu blaga od dobavitelja. Na posebnih popisnih listih je potrebno ločeno izkazovati reklamirano blago, ki je poškodovano prišlo v podjetje in blago, ki se je poškodovalo v podjetju (Zalokar, 2006, str. 27).

#### **2.3.1.1. Knjiženje popisnih razlik in DDV**

Dejansko stanje popisanih zalog je lahko:

- enako knjigovodskemu stanju
- različno od knjigovodskega (primanjkljaji, presežki)
- vrednostno manjše, ker je del zalog poškodovan
- zaloge blaga so sicer tehnično brezhibne, vendar je blago zastarelo in zato tržno nezanimivo.

Tržno nezanimivega blaga podjetje ne more prodati, zato je pri popisu potrebno nekurantnemu blagu znižati ceno na tisto ceno, po kateri bi bilo blago še možno prodati. Če je dokazljivo, da blaga ni možno prodati se mu vrednost zniža na 0,00 EUR in odpiše. Podjetja ne morejo kar takoj znižati vrednost nekurantnega blaga na 0,00 EUR, saj davčna zakonodaja

---

<sup>19</sup> Kalo predstavlja zmanjšanje teže, prostornine ali kakovosti blaga zaradi sušenja, hlapenja, krčenja ali drugih razlogov, ki se kažejo pri teži, v obsegu ali na površini. Stopnja dovoljenega kala je po pravilniku o stopnjah dovoljenega običajnega odpisa blaga za trgovska podjetja med 0,5 in 25% in je odvisna od vrste in pokvarljivosti blaga. Najvišja stopnja dovoljenega odpisa 25% velja za akvarijske ribice, za pokvarljivo blago in živilske izdelke stopnja znaša med 4 in 8%, za nepokvarljivo blago pa 1% nabavne vrednosti blaga.

ne priznava slabitve blaga dokler le to ni prodano (gledano z vidika dveh davčnih zakonodaj in sicer ZDDV<sup>20</sup> ter ZDDPO<sup>21</sup>). Odpisano blago je potrebno izločiti iz uporabe in evidenc. Zmanjšanje vrednosti blaga predstavlja strošek oziroma odhodek tekočega obdobja in ni zavezano obračunu DDV, saj zaloge še vedno obstajajo in je njihovo stanje po količini, vrsti in vrednosti enako knjigovodskemu.

Če prodajalcu odpisano blago kasneje uspe prodati, se DDV obračuna od zaračunane prodajne vrednosti. V primeru, da se trgovec trudi prodati odpisano blago, vendar mu le to ne uspe, je potrebno zastarelo blago dokončno uničiti. Od uničenja se DDV ne obračuna, saj sta tako knjigovodska kot tudi tržna vrednost blaga 0,00 EUR. Trgovec mora ob uničenju zagotoviti vso potrebno dokumentacijo<sup>22</sup>, ki dokazuje, da so bile zaloge res uničene (Zalokar, 2006, str. 52-53).

Trgovci na debelo in tisti trgovci na drobno, ki vodijo blagovno knjigovodstvo, pri popisu ugotavljajo dejanske presežke in primanjkljaje po vrstah blaga. Trgovci na drobno, ki spremljajo zaloge blaga le vrednostno pa ugotavljajo primanjkljaje in presežke vrednostno po davčnih skupinah.

Presežki in primanjkljaji pri blagu enake vrste, kakovosti ter nabavne cene se lahko med seboj pobotajo. Kot primer takšnega pobotanja navajam: ugotovljeni primanjkljaj pri količini zaloge hlač modre barve in presežki pri količini zaloge hlač sive barve. Oba artikla proizvaja enak proizvajalec in imata enako nabavno ceno. Vrednostno je blago enako, zato se presežki in primanjkljaji lahko pobotajo.

Nasprotno od predhodnega primera pa se presežki in primanjkljaji pri blagu, ki je po vrsti, obliki in pakiranju le podobno drugemu blagu, med seboj **ne smejo pobotati**, saj blago ni enakovredno. Vsi ugotovljeni primanjkljaji in presežki so zato obdavčljivi.

Davčna osnova za ugotovljene presežke in primanjkljaje ter presežni kalo je po zakonu o davku na dodano vrednost (2006):

- nabavna cena zadevnega ali podobnega blaga (brez DDV)
- lastna cena blaga

Primanjkljaji blaga povečujejo, presežki pa zmanjšujejo poslovne odhodke ob koncu obračunskega obdobja. Primanjkljaje torej knjižimo v debet konta 70-poslovni odhodki oziroma 71 (odvisno od izbrane različice poslovnega izida), presežki pa so prikazani kot storno v debet konta 70 ali 71. Razvrednotenje zastarelega blaga povečuje prevrednotovalne poslovne odhodke in jih evidentiramo v debet konta 72-prevrednotovalni poslovni odhodki.

---

<sup>20</sup> Zakon o davku na dodano vrednost

<sup>21</sup> Zakon o davku od dohodka pravnih oseb

<sup>22</sup> Dokumenta, ki dokazujeta uničenje blaga sta npr. zapisnik o komisijem uničenju s fotografijo ter prevoznica o prevozu na odpad.

Od presežkov in primanjkljajev obračunani DDV, se na eni strani knjiži v kredit konta 480-dajatve, ki niso odvisne od stroškov dela ali drugih vrst stroškov, na drugi strani pa v debet konta 260-obveznost za DDV.

V nadaljevanju sledi predstavitev evidentiranja ugotovljenih presežkov in primanjkljajev na konkretnem primeru.

#### Primer 5: Presežki trgovskega blaga

Trgovec na drobno, ki vodi zaloge blaga le vrednostno, po cenah z vračunanim DDV, je pri letnem popisu ugotovil presežek v znesku 1.500,00 EUR. Ker nima podatkov pri katerih proizvodih je prišlo do presežka, mora najprej ugotoviti sestavo presežka in finančno razliko razporediti po davčnih skupinah. Izračun sestavin ugotovljenega presežka prikazuje tabela 10.

**Tabela 10: Struktura presežka trgovskega blaga**

	Vsebina	stopnja	vrednost blaga po 20% stopnji	stopnja	vrednost blaga po 8,5% stopnji	skupaj
1.	<b>Presežek</b>		1.000,0000		500,0000	1.500,0000
	<b>a) v presežek vračunani DDV</b>	0,16667	166,6667	0,07834	39,1705	205,8372
	<b>b) v presežek vračunana RVC</b>	0,18500	154,1667	0,09500	43,7788	197,9455
2.	<b>Nabavna vrednost presežka (1-1a-1b)</b>		679,1666		417,0507	<b>1.096,2173</b>

Vir: Lastni vir.

Na podlagi izračunov, ki so prikazani v zgornji tabeli ugotavljam, da skupna nabavna vrednost presežka znaša 1.096,2173 EUR. Nabavno vrednost se izračuna tako, da se od celotnega presežka po posameznih davčnih stopnjah, odšteje v presežek vračunani DDV ter razliko v ceni. V presežek vračunani DDV za izdelke z 20% davčno stopnjo znaša 16,667%, za izdelke z 8,5% davčno stopnjo pa 7,834%. V presežek vračunana razlika v ceni za izdelke z 20% davčno stopnjo znaša 18,5%, za izdelke z 8,5% davčno stopnjo pa 9,5%. Omenjeni izračuni so prikazani v nadaljevanju.

Izračun vračunanega DDV v presežku je naslednji:

120%.....1.000,00 EUR

100%..... X EUR

$$X = (1.000 \cdot 100) / 120 = \mathbf{833,3333 \text{ EUR}}$$

1.000 - 833,3333 = 166,6667, kar pomeni, da je stopnja vračunanega DDV **16,667%**.



Izračun vračunane razlike v ceni v presežku:

Osnova za RVC = presežek – DDV = 1.000,00 – 166,6667= 833,3333

833,3333 \* 0,185 = **154,1667 EUR**

Izračunane sestavine presežka predstavljajo osnovo za njihovo evidentiranje v poslovne knjige. Proces knjiženja prikazuje spodnja tabela.

**Tabela 11: Postopek knjiženja presežka**

	vsebina	konto	breme/debet	dobro/kredit
1.	<b>Povečanje zalog blaga za ugotovljen presežek</b>			
	- vrednost presežka	70 ali 71	-1.096,2173	
	- vračunana razlika v ceni	669		197,9455
	- vračunan DDV : 8,5%	664		39,1705
	- vračunan DDV : 20%	664		166,6667
	- zaloge v prodajalni	663	1.500,0000	

Vir: Lastni vir.

Primer 6: Primanjkljaji trgovskega blaga

Trgovsko podjetje na drobno, ki vodi zaloge blaga le vrednostno po cenah z vračunanim DDV, je pri letnem popisu ugotovilo primanjkljaj v vrednosti 1.200,00 EUR. Izračun davčne obveznosti za ugotovljeni primanjkljaj je sledeči:

**Tabela 12: Izračun davčne obveznosti zaradi ugotovljenega primanjkljaja**

	vsebina	stopnja	vrednost blaga po 20% stopnji	stopnja	vrednost blaga po 8,5% stopnji	skupaj
1.	Realizacija po popisnih podatkih		9.000,0000		1.000,0000	10.000,0000
2.	Realizacija po iztržkih blagajn		8.000,0000		800,0000	8.800,0000
	a) vračunani DDV	0,1667	1.333,3336	0,0783	62,6728	1.396,0064
	b) vračunana RVC	0,1850	1.233,3333	0,0950	70,0461	1.303,3794
3.	Primanjkljaj (1-2)		1.000,0000		200,0000	1.200,0000
	a) vračunani DDV	0,1667	166,6667	0,0783	15,6682	182,3349
	b) vračunana RVC	0,1850	154,1667	0,0950	17,5115	171,6782
4.	Nabavna vrednost manjkajočega blaga (3-3a-3b)		679,1666		166,8203	<b>845,9869</b>
5.	Nabavna vrednost prodanega blaga (2-2a-2b)		5.433,3331		667,2811	6.100,6142
6.	Normalni kalo	0,0100	54,3333	0,0200	13,3456	<b>67,6790</b>
7.	Presežni kalo (4-6)		624,8333		153,4747	<b>778,3080</b>
8.	Obračunani DDV	0,2000	124,9667	0,0850	13,0453	<b>138,0120</b>

Vir: Lastni vir.

Na podlagi izračunov, prikazanih v zgornji tabeli, znaša nabavna vrednost ugotovljenega primanjkljaja 845,9869 EUR. Od tega znaša 679,1666 EUR primanjkljaj pri blagu z 20% davčno stopnjo in 166,8203 EUR primanjkljaj pri blagu z 8,5% davčno stopnjo. V primeru primanjkljajev je potrebno upoštevati zakonsko določeno stopnjo dovoljenega kala za posamezno blago. V mojem primeru je za blago z 20% davčno stopnjo (pijače) dovoljen kalo 1%, za blago z 8,5% davčno stopnjo (mlečni izdelki) pa 2%. Razliko med ugotovljenim primanjkljajem in dovoljenim kalom, predstavlja nedovoljeni kalo, od katerega je potrebno obračunati DDV. Davčna obveznost za pijače torej znaša 124,9667, za mlečne izdelke pa 13,0453 EUR. Celotna davčna obveznost za trgovca na drobno v tem obdobju znaša 138,0120 EUR. Vse izračunane vrednosti so prikazane v tabeli 13.

**Tabela 13: Postopek knjiženja primanjkljaja**

	<b>vsebina</b>	<b>konto</b>	<b>breme/debet</b>	<b>dobro/kredit</b>
1.	<b>Razbremenitev prodajalne</b>			
	- nadomestitev primanjkljaja	70 ali 71	845,9869	
	- vračunana razlika v ceni	669	171,6782	
	- vračunan DDV : 8,5%	6642	15,6682	
	- vračunan DDV : 20%	6641	166,6667	
	- zaloge v prodajalni	663		1.200,0000
2.	<b>Obračun DDV</b>			
	- dajatve, ki niso odvisne od stroškov	480	138,0120	
	- obveznost za DDV: 8,5%	2602		13,0453
	- obveznost za DDV: 20%	2601		124,9667

Vir: Lastni vir.

### **3. Računovodski proces prodaje trgovskega blaga**

Prodaja za trgovska podjetja predstavlja najpomembnejšo fazo njihovega poslovanja, saj se preko nje vrednost nabavljenega blaga pretvori nazaj v denar. Glavni cilj trgovskih podjetij je prodati nabavljeno blago in s tem zadovoljiti potrebe potrošnikov ter ustvariti načrtovani dobiček, ki omogoča nadaljnji razvoj in poslovanje trgovskega podjetja. Naloga prodajnega osebja je torej, ugotoviti želje potrošnikov in ponuditi tiste izdelke, ki jim najbolj ustrezajo glede na količino, ceno in ostale značilnosti. Zagotoviti potrebe potrošnikov v današnjem času ni več enostavno, saj le ti postajajo vse zahtevnejši. Trgovska podjetja morajo zato redno spremljati nakupne navade svojih kupcev ter izvajati raziskave o njihovih potrebah v prihodnosti. Dodatno oviro predstavlja tudi močna konkurenca, ki trgovska podjetja sili v zniževanje cen. Z zniževanjem prodajnih cen se zmanjšuje tudi dobiček podjetja. Za zagotovitev obstoja mora trgovsko podjetje svojo ponudbo oblikovati tako, da ponudi izdelke, ki ustrezajo potrošnikom po takšni ceni, ki so jo za določeno blago pripravljene plačati.

Trgovska podjetja morajo spremljati tudi smernice razvoja tržišča. Colla (2003) predvideva, da na razvoj posameznih nacionalnih trgov vplivajo naslednji dejavniki: nakupno obnašanje potrošnikov, razvoj tehnologije, trgovinska zakonodaja ter internacionalizacija obstoječih in pojav novih konkurentov.

### **3.1. Oblikovanje prodajne cene blaga**

Trgovsko blago se na trgu prodaja po prodajnih cenah. Prodajna cena mora pokriti nabavno vrednost blaga in stroške poslovanja, hkrati pa mora ustvariti tudi določen dobiček. Med stroške poslovanja sodijo npr. stroški plač zaposlenih, najemnin, reklame, amortizacije ter ostali stroški, ki nastajajo pri poslovanju. Podjetje mora v okviru prodajne politike sestaviti kalkulacijo<sup>23</sup> prodajne cene, v kateri upošteva vse omenjene stroške in prišteje določen odstotek razlike v ceni.

Prodajne cene so kot instrument prodajne politike trgovskih podjetij tesno povezane s prodajnim asortimentom, prodajnimi storitvami in oglaševanjem. Na njihovo oblikovanje vplivajo predvsem stroški poslovanja, konkurenca, elastičnost povpraševanja.

Področje prodajnih cen je lahko regulirano tudi s strani države oziroma vlade. Državna intervencija je značilna predvsem za izdelke in storitve splošnega javnega pomena, kamor uvrščamo predvsem cene električne energije, naftnih derivatov, mleka, pšenice. Vlada za tovrstne izdelke določi najvišjo prodajno ceno ali najvišjo maržo, ki jo lahko zaračunavajo trgovska podjetja.

Prosto oblikovanje cen določajo stroškovni in tržni dejavniki. Ravnotežna cena se na trgu oblikuje na podlagi ponudbe in povpraševanja, kjer ponudniki ponujajo tolikšno količino blaga kot so ga potrošniki pripravljeni kupiti.

Na oblikovanje prodajnih cen pomembno vpliva cenovna<sup>24</sup> elastičnost povpraševanja, ki odraža reakcije potrošnikov na spremembe cen posameznih vrst izdelkov. Pri izdelkih iz skupine nujnih življenjskih potrebščin je reakcija potrošnikov na spremembe cen manj vidna, saj v primeru znižanja cene, nujnih dobrin ne bomo kupovali znatno več kot običajno, saj jih zaradi omejenega roka uporabnosti, ne moremo kupovati na zalogo. V primeru povišanja cene pa potrošniki ne bodo kupovali znatno manj, saj te dobrine potrebujejo za preživetje.

Reakcija je v primeru luksuznih dobrin ravno nasprotna, saj so to dobrine, brez katerih lahko normalno živimo. V primeru povišanja cene bo povpraševanje po teh dobrinah močno padlo oziroma naraslo v primeru znatnega znižanja cen. Ravno zaradi odzivanja potrošnikov na spremembe cen blaga je poznavanje cenovne elastičnosti za trgovska podjetja zelo

---

<sup>23</sup> Kalkulacija prodajne cene pomeni izračun vrednosti trgovskega blaga, po kateri se bo blago naprej prodajalo na tržišču.

<sup>24</sup> Več o elastičnosti povpraševanja glej Prašnikar, 2005, str. 60-65

pomembno, saj se posledice sprememb odražajo tudi v prihodkih. Povišanje cen lahko povzroči tako velik upad prodane količine, da pade tudi celotni prihodek. Zmanjšanje cen pa lahko povzroči tako velik porast prodanih količin, da celotni prihodek naraste.

Zaradi močne konkurence, ki vlada v tržnem gospodarstvu, so se pojavile potrebe po sporazumevanju glede cen, zato so se oblikovale različne horizontalne in vertikalne omejitve cenovne konkurence. Kadar gre za sporazume o ceni med podjetji istovrstne dejavnosti nastanejo horizontalne omejitve, ki pomenijo kartelno omejevanje konkurence. Vertikalne omejitve cenovne konkurence nastajajo na celotni prodajni poti izdelkov, saj morajo trgovska podjetja prodajati izdelke po prodajni ceni, ki jo določi proizvajalec (Potočnik, 2001, str. 98-99).

Podjetja se pri določanju cene lahko opirajo na različne cenovne metode kot so: določanje cene na osnovi pribitka (marže), na osnovi ciljnega donosa, na osnovi zaznane vrednosti odjemalcev, na osnovi trenutnih cen konkurentov. Najpogostejši način oblikovanja prodajnih cen v trgovskih podjetjih je maržni sistem, zato bom v nadaljevanju predstavila shemo za izračun prodajne cene na podlagi te metode.

**Tabela 14: Shema za izračun prodajne cene na osnovi pribitka**

<b>KALKULACIJA PRODAJNE CENE</b>
<b>Fakturna cena (bruto nakupna cena)</b>
- vstopni DDV
- popusti dobavitelja
<b>= neto nakupna cena (cena brez DDV)</b>
+ uvozne in druge nevračljive dajatve
+ odvisni stroški nabave
<b>= nabavna cena blaga</b>
+ vračunana razlika v ceni (marža)
<b>= prodajna cena blaga</b>
- popusti prodajalca (rabat, skonto)
<b>= prodajna cena blaga s popustom</b>
+ davek na dodano vrednost (DDV)
<b>= prodajna cena z DDV (maloprodajna cena)</b>

Vir: Lastni vir.

Podjetja, ki so zavezanci za DDV, imajo pravico do odbitka vstopnega DDV, ki ga plačajo dobavitelju za nakup blaga. Znesek DDV predstavlja terjatev do države, zato se ga pri kalkulaciji prodajne cene ne upošteva oziroma se ga odšteje od nakupne cene blaga.

Sestavni deli nabavne cene so podrobneje predstavljeni že v poglavju 2.1., zato se bom v nadaljevanju osredotočila le na pojasnjevanje pojmov razlika v ceni, rabat in skonto.

**Vračunana razlika v ceni** oziroma **marža** predstavlja razliko med prodajno in nabavno ceno. Predstavlja pribitek na nabavno ceno in se oblikuje na podlagi načrtovanih stroškov poslovanja (materialni stroški, stroški plač) in pričakovanega dobička. Izračunava se jo lahko v odstotku ali v absolutnem znesku za posamezni izdelek (za specializirano trgovsko blago večjih vrednosti), za skupino izdelkov (npr. hipermarketi, blagovnice) ali za celotni prodajni asortiment (npr. kuhinjsko pohištvo). Razlika v ceni je v kalkulaciji, dokler ta ni potrjena s prodajo blaga, le vračunana.

Trgovska podjetja poznajo tri načine pribijanja razlike v ceni (Pupis, 2002, str. 158):

- kot pribitek k nabavni vrednosti blaga v obliki odstotkov na nabavno vrednost
- z izračunom razlike med znano prodajno ceno in dejansko nabavno vrednostjo
- z upoštevanjem priznanega rabata, ki ga trgovcu priznava proizvajalec ali trgovec na debelo, zato da bi poenotil cene nekega artikla na določenem prodajnem področju.

Vračunana razlika v ceni je lahko enaka, manjša ali večja od realizirane razlike v ceni, ki jo trgovec doseže ob prodaji trgovskega blaga.

**Skonto** je oblika popusta, ki ga prodajalec omogoči kupcu, če blago plača pred dobavo ali pred dogovorjenim plačilnim rokom (skonto se ponavadi obračunava za plačilo v roku 8 dni, če je dogovorjeni plačilni rok daljši). Vse bolj se uveljavlja tudi oblika **skonta za vsak dan predčasnega plačila**<sup>25</sup>. To pomeni, da dobavitelj trgovcu za vsak dan pred dogovorjenim plačilnim rokom odobri določen odstotek skonta (okoli 0,03% za vsak dan predčasnega plačila). Popust v obliki **rabata** pa trgovec odobri pri nakupih velikih količin blaga ter v primeru stalnih kupcev. Rabat svojim kupcem priznavajo trgovci na debelo. Trgovci na drobno pa kupcem nudijo **popust za gotovinsko plačilo**. Vse omenjene oblike popustov predstavljajo odbitek od prodajne cene, z namenom spodbujanja nadaljnjega sodelovanja s kupci.

Trgovska podjetja morajo voditi takšno politiko prodajnih cen, s katero bodo lahko uresničevala kratkoročne in dolgoročne prodajne cilje, hkrati pa bodo ostajala cenovno konkurenčna. Vse pomembnejša pa postaja tudi necenovna konkurenčnost podjetij, saj si lahko trgovska podjetja z različnimi aktivnostmi kot so: prodajne in svetovalne storitve, prevoz blaga do njihovega skladišča, montaža, servisiranje ipd., zagotovijo dodatno naklonjenost kupca. Pogosto so ravno necenovni dejavniki tisti, ki bolj pritegnejo potrošnike pri izbiri prodajalca kot razmeroma majhne razlike med prodajnimi cenami.

---

<sup>25</sup> V primeru, da je dogovorjeni plačilni rok 90 dni, trgovec pa dobavitelju plača 10 dni potem si, če imata tako dogovorjeno v pogodbi, lahko za vsak dan predhodnega plačila obračuna 0,03% skonta, kar dejansko predstavlja 2,4% skonta na znesek fakture (trgovec plača 80 dni pred dogovorjeni rokom. Izračun je naslednji:  $80 \cdot 0,0003 = 0,024$ , kar pomeni 2,4% skonta).

## **3.2. Spremembe cen v maloprodaji**

Zaradi nenehnih sprememb na trgu morajo trgovska podjetja svoje prodajne cene prilagajati cenam, ki vladajo na tržišču, saj le tako lahko ostanejo konkurenčna. Pri spremembah maloprodajnih cen na strani prodaje trgovci kupcem odobravajo razne gotovinske, zvestobne in akcijske popuste. Spremembe maloprodajnih cen na strani nabave so lahko posledica spremembe nabavne cene, spremembe vračunane razlike v ceni in spremembe stopnje DDV.

### **3.2.1. Sprememba maloprodajne cene zaradi spremembe nabavne cene**

Pri nabavi trgovskega blaga se trgovci v različnih obdobjih srečujejo s spremembami cen istovrstnega blaga. V primeru, da ima v skladišču še staro zalogo, se trgovec lahko odloči ali bo staro zalogo prodal po stari ceni ali po novi. V primeru, da se odloči, da bo vsem artiklom na zalogi popravil ceno, mora popisati vso zalogo trgovskega blaga in ugotoviti spremembo maloprodajne vrednosti, spremembo vračunanega DDV-ja in spremembo vračunane razlike v ceni. Ugotoviti mora tudi razliko do stare nabavne vrednosti. Ker je evidentiranje znižanja in zvišanja nove nabavne cene različno bom v nadaljevanju podrobneje predstavila obe spremembi.

#### **3.2.1.1. Nova nabavna cena je nižja od dosedanje**

V primeru znižanja nabavne cene se vrednost zalog trgovskega blaga zniža, zato ga je potrebno prevrednotiti navzdol. Razlika med staro in novo maloprodajno ceno se evidentira kot storno konta 663 (blago v prodajalni), vračunani DDV se evidentira kot storno konta 664, vračunana razlika v ceni pa kot storno konta 669. Razliko v nabavni vrednosti prikažemo kot prevrednotovalne poslovne odhodke na kontu 721, ki pa so davčno nepriznani, dokler zaloga ni prodana.

#### **3.2.1.2. Nova nabavna cena je višja od dosedanje**

Kadar se trgovec odloči, da se bo zaradi višnje nabavne cene nove nabave, povečala tudi maloprodajna cena blaga iz stare nabave mora ugotoviti:

- povečanje vračunanega DDV-ja
- sorazmerno spremembo vračunane razlike v ceni, ki predstavlja razliko med staro in novo maloprodajno ceno ter novo in staro nabavno vrednostjo blaga v zalogi
- povečanje iz stare nabavne vrednosti na novo, ki jo prikažemo kot dodatno vračunano razliko v ceni.<sup>26</sup>

---

<sup>26</sup> Povečanje iz stare nabavne vrednosti na novo bi lahko smatrali tudi kot krepitev sredstev, vendar Slovenski računovodski standardi ne dopuščajo prevrednostovanja sredstev navzgor, zato se omenjena razlika prikaže kot dodatno vračunana razlika v ceni.

### **3.2.2. Sprememba maloprodajne cene zaradi spremembe vračunane razlike v ceni**

Poslovna politika, ki jo vodi trgovsko podjetje, pogostokrat narekuje tudi spremembe vračunane razlike v ceni. Ali se razlika v ceni zmanjša ali poveča, je odvisno od cilja prodajne politike podjetja v določenem obdobju.

Kadar pride do spremembe razlike v ceni je potrebno blago v zalogi popisati in določiti novo prodajno in maloprodajno ceno. Razliko v vrednosti med staro in novo maloprodajno vrednostjo se evidentira v knjigovodskih evidencah. Sprememba višine razlike v ceni povzroči, da se za celotno razliko med maloprodajnim vrednostima obremeni zaloge trgovskega blaga (konto 663), odobri pripadajoči znesek vračunanega DDV ter za razliko vračunano RVC (konto 669).

### **3.2.3. Sprememba maloprodajne cene zaradi spremembe stopnje DDV**

Zaradi sprememb v davčnih predpisih prihaja do sprememb stopenj vračunanega DDV. Če imamo knjigovodske evidence o zalogah blaga vodene po maloprodajnih cenah z vračunanim DDV-jem, je potrebno ob spremembi stopnje DDV, zaloge popisati po količinah in vrednostih, odbiti davek po starih stopnjah ter pribiti davek po novih stopnjah. Razlika, ki nastane med stornom starega DDV-ja in prištetjem novega bremeni s pozitivnim ali negativnim predznakom debetno stran zalog trgovskega blaga (konto 663) in kreditno stran DDV-ja (konto 664).

## **3.3. Posebne oblike prodaje trgovskega blaga**

V današnjem času se vse bolj uveljavljata prodaja blaga preko javnih naročil in prodaja na naročilnice zdravstvenega zavarovanja. Omenjeni obliki prodaje sta še posebej značilni za trgovska podjetja z medicinskimi pripomočki. Med posebne oblike prodaje uvrščamo tudi donacije in sponzorstvo. V nadaljevanju sledi podrobnejša predstavitev omenjenih oblik prodaje.

### **3.3.1. Prodaja preko javnih naročil**

Preko javnih naročil se trgovsko blago prodaja proračunskim uporabnikom kot so bolnišnice, ministrstva, šolstvo ter ostalim javnim ustanovam in podjetjem v državni lasti. Gre torej za posebno obliko prodaje, ki je opredeljena z zakonom o javnem naročanju, 2006. Naročniki morajo po tem zakonu zagotoviti enakopravno obravnavanje vseh ponudnikov in jim zagotoviti, da bodo podatki, ki predstavljajo poslovno skrivnost ostali tajni tudi po oddaji naročila.

Naročnik lahko od ponudnikov zahteva predložitve naslednjih dokumentov:

- izjavo, ki dokazuje, da ponudnik ni storil nobenih kaznivih dejanj, ki so opredeljena v kazenskem zakoniku (npr. poslovna ali finančna goljufija, sprejemanje ali dajanje podkupnin)
- dokazila o sposobnosti ponudnika za opravljanje registrirane dejavnosti
- dokazila o ekonomski in finančni sposobnosti ponudnika (naročnik mora v javnem naročilu opredeliti zahtevane minimalne stopnje sposobnosti ponudnika)
- spričeval neodvisnih organov, ki potrjujejo usklajenost gospodarskega subjekta z veljavnimi evropskimi standardi kakovosti  
(Zakon o javnem naročanju, 2006)

Na podlagi prejetih ponudb naročnik izbere ekonomsko najprimernejšega ponudnika, ki je glede na zahtevano stopnjo kakovosti najugodnejši oziroma najprimernejši glede na zahtevana merila v javnem naročilu.

### 3.3.2. Prodaja preko naročilnic zdravstvenega zavarovanja

Prodaja preko naročilnic je oblika prodaje, predvsem zdravstvenih in medicinskih pripomočkov, kjer je kupec končni potrošnik, plačnik pa Zavod za zdravstveno zavarovanje ali zavarovalnica. Gre za zelo specifično obliko prodaje, saj Zavod za zdravstveno zavarovanje določi seznam artiklov, ki jih trgovec sme izdajati na naročilnice ter predpiše zahtevano kakovost in ceno posameznega artikla.

Primer trgovskega podjetja, ki veliko prodaja preko naročilnic je podjetje Simps'S d.o.o. iz Trzina, ki se ukvarja s prodajo medicinskih pripomočkov za inkontinenco, kozmetičnih izdelkov za nego inkontinenčnih oseb, pripomočkov za oskrbo rane, zaščitnih rokavic, servirnih vozičkov, negovalnih in bolniških postelj ter pripomočkov za učenje prve pomoči.

### 3.3.3. Donatorstvo in sponzorstvo

Slovenski pravni red pojma donacije in sponzorstva izrecno ne definira, saj je omenjena pojma vsebinsko izoblikovala kar praksa sama. Vsebino donatorske oziroma sponzorske pogodbe ne določa noben zakon, zato sta stranki pri sklepanju takšnih pogodb popolnoma svobodni in se o pogojih dogovorita na osnovi njunih interesov in želja. Po porabi prejetih sredstev prejemnik donatorju oziroma sponzorju izstavi poročilo, ki potrjuje porabo sredstev ter si tako pridobi njegovo zaupanje in možnost za ponovno pridobitev sredstev.

*Donacija* predstavlja **brezpogojno** dajanje sredstev, saj gre za dobrodelno oziroma humanitarno dejanje. Namen donacije je zagotoviti splošno koristen cilj. Donacija se izvede na osnovi donatorske pogodbe<sup>27</sup>, v kateri mora biti natančno opredeljen namen donacije,

---

<sup>27</sup> Primer donatorske pogodbe je priložen v prilogi št. 9



prejemnik pa mora definirati način porabe dobljenih sredstev. Po podpisu pogodbe in prejetih sredstev se donatorju izda potrdilo o prejemu donacije, ki donatorju služi kot dokazilo, pri uveljavljanju olajšav pri plačilu davka od dohodka pravnih oseb. Zniževanje davčne osnove je mogoče uveljavljati le za donacije rezidentom RS, ki so registrirani za opravljanje dobrotelčnih, kulturnih in znanstvenih dejavnosti in sicer v višini 0,3 % obdavčenega prihodka donatorja. Z vidika prejemnika donacije, če je le ta pravna oseba, dohodek ni obdavčen.

*Sponsorstvo* predstavlja **poslovni partnerski odnos**, v katerem se partnerja dogovorita za obojestransko koristno sodelovanje. Sponzor prejemniku nameni sredstva, prejemnik pa se zaveže, da bo sponzorja promoviral. V pogodbi o sponzoriranju<sup>28</sup> je potrebno **natančno** določiti način izvajanja promocije, da kasneje ne prihaja do nesporazumov. Za sponzorja vrednost sponzoriranih sredstev predstavlja odhodek za namene promocije svoje dejavnosti. Sponzoriranec, ki je zavezanec za DDV, mora za prejeta sredstva obračunati in plačati DDV. Dobljena sredstva zanj predstavljajo prihodke, zato so vključena v davčno osnovo za davek od dohodka pravnih oseb. Tako sponzor kot tudi sponzoriranec nista upravičena do nobenih davčnih olajšav iz naslova sponsorstva.

## Sklep

Zaradi vedno močnejše konkurence so trgovska podjetja prisiljena konstantno zniževati cene in stroške poslovanja. Vendar pa je zniževanje cen omejeno, zato skušajo trgovska podjetja svojo ponudbo diferencirati z vključevanjem raznovrstnih sorodnih storitev. Med tovrstne storitve uvrščamo svetovanje, dostavo kupnine na dom, razne ugodnosti pri drugih trgovskih podjetjih, rekreacijskih centrih. Zelo pomembna je tudi komunikacija s strankami in spremljanje njenih nakupov, saj le tako lahko bolje spoznamo nakupne navade posameznih strank. Poznavanje profila strank omogoča trgovcem oblikovanje specifičnih in posamezni stranki prilagojenih ponudb. Takšno sodelovanje je pri potrošnikih zelo pozitivno sprejeto, kar trgovcu omogoča številne prednosti.

Računovodska služba evidentira vse dogodke in spremembe, ki se v podjetju dogajajo ter zagotavlja vrednostne podatke o ekonomskih kategorijah. Evidentiranje mora biti sprotno tako, da ima poslovodstvo in ostali zaposleni vedno na voljo ažurne informacije o stanju podjetja. Tako lažje predvidijo morebitne krizne situacije in jih poskušajo preprečiti. Če je kriza neizogibna pa lahko lažje in predvsem hitreje poiščejo vzroke za nastanek krize ter poskušajo najti najbolj optimalne rešitve.

Trgovska podjetja imajo v skladiščih zaloge blaga, ki povzročajo velike stroške. Pomembno je torej najti optimalno količino zalog, ki omogoča nemoteno poslovanje trgovin, hkrati pa so tudi stroški skladiščenja še sprejemljivi. Pri zalogah je pomembna tudi metoda po kateri so le

---

<sup>28</sup> Primer pogodbe o sponzoriranju je priložen v prilogi št. 10

te vrednotene, saj preko stroškov blaga vplivajo na poslovni izid podjetja. Najbolj priporočljiva metoda vrednotenja zalog je metoda zaporednih cen (FIFO), saj se najprej porabljajo tiste količine blaga, ki so bile najprej nabavljene in je zato končna vrednost zalog vrednotena po zadnjih nabavnih cenah.

Da so stanja zalog v skladiščih usklajena s stanji v knjigah je potrebno letno izvajati popise blaga. Podjetja od ugotovljenih primanjkljajev, ki presegajo dovoljeno stopnjo kala, plačujejo DDV.

Najpomembnejša faza v poslovanju trgovskih podjetij je prodaja preko katere se denar zajet v zalogah povrne. Prodajne cene podjetja oblikujejo tako, da jim poleg pokritja stroškov prinašajo še dobiček. Da lahko podjetje potrošnikom ponudi konkurenčne cene, mora tudi dobro poznati razmere na strani ponudbe in povpraševanja, saj nekateri pri izbiri proizvodov še vedno upoštevajo le ceno.

## Literatura

1. Bambič Matjaž: Šele plačilo zaključi posel. Ljubljana : Propro, 2000, str 11-12.
2. Colla Enrico Dean: The Outlook for European Retailing: Competition and Format Development. Paris : Routledge, Taylor & Francis Group, 2003.
3. Hieng Romana et.al.: Kontni načrt in ponazoritve knjiženj za gospodarske družbe in zadrage. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2006, str. 7-23.
4. Hočevar Marko, Iglčar Aleksander, Zaman Maja: Osnove računovodstva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004. 161 str.
5. Hočevar Marko et. al.: Praktični vodič po računovodstvu. Ljubljana : Verlag Dashofer založba, d.o.o, 2006, 4.
6. Horvat Tatjana: Priprava letnega poročila. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 2000. 249 str.
7. Koželj Slavko: Zaloge proizvodov in blaga. Ljubljana: IKS, Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002 (9-10), str. 169-200.
8. Potočnik Vekoslav, Hrastelj Tone: Strategija razvoja Slovenske trgovine. Ljubljana : Gospodarska zbornica Slovenije, 1995. 21 str.
9. Potočnik Vekoslav: Trženje v trgovini. Ljubljana : GV založba, 2001. 46 str.
10. Potočnik Vekoslav: Poslovanje trgovskih podjetij. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001a, str. 98-139.
11. Potočnik Vekoslav: Nabavno poslovanje. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 293 str.
12. Prašnikar Janez: Mikroekonomija. Ljubljana : GV založba, 2005, str. 60-65.
13. Pupis Stanislav: Vodenje zalog trgovskega blaga po prenovljenih SRS-pogled iz prakse. Ljubljana : LM Veritas, 2002, str. 155-174.
14. Turk Ivan, Melavc Dane: Računovodstvo. Kranj : Moderna organizacija, 2001. 100 str.
15. Turk Ivan et. al.: Finančno računovodstvo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2004, str. 154- 448.

16. Zalokar Nuša: Popis sredstev in obveznosti do njihovih virov. Ljubljana : IKS, Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2006 (11), str. 7-34.
17. Zalokar Nuša: Popisne razlike-knjiženje in DDV. Ljubljana : IKS, Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2006 (11), str. 35-62.

## Viri

1. Obrazec za obračun davka na dodano vrednost ([http://www.uradni-list.si/priloge/RS\\_-2006-141-06170-OB~P010-0000.PDF](http://www.uradni-list.si/priloge/RS_-2006-141-06170-OB~P010-0000.PDF)), 20.3.2007
2. Obrazec za obračun davka od dohodka pravnih oseb ([http://www.uradni-list.si/priloge/RS\\_-2007-010-00452-OB~P001-0000.PDF](http://www.uradni-list.si/priloge/RS_-2007-010-00452-OB~P001-0000.PDF)), 20.3.2007
3. Pravilnik o vodenju evidenc v trgovini. (Uradni List RS 51/1999).
4. Pravilnik o spremembah in dopolnitvah pravilnika o stopnjah običajnega odpisa blaga. (Uradni List RS 16/2005).
5. Slovenski računovodski standardi. Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2006 ([http://www.si-revizija.si/racunovodje/SRS\\_2006.php](http://www.si-revizija.si/racunovodje/SRS_2006.php))15.1.2007:
  - SRS 4: Zaloge ([http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS\\_2006/SRS04.pdf](http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS_2006/SRS04.pdf)), 15.1.2007
  - SRS 21: Knjigovodske listine ([http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS\\_2006/SRS21.pdf](http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS_2006/SRS21.pdf)), 15.1.2007
  - SRS 22: Poslovne knjige ([http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS\\_2006/SRS22.pdf](http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS_2006/SRS22.pdf)), 15.1.2007
  - SRS 25: Oblike izkaza poslovnega izida za zunanje poslovno poročanje ([http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS\\_2006/SRS25.pdf](http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS_2006/SRS25.pdf)), 15.1.2007
  - SRS 26: Oblike izkaza denarnih tokov za zunanje poslovno poročanje ([http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS\\_2006/SRS26.pdf](http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS_2006/SRS26.pdf)), 15.1.2007
  - SRS 28: Računovodsko nadziranje in nadziranje računovodenja ([http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS\\_2006/SRS28.pdf](http://www.si-revizija.si/racunovodje/dokumenti/SRS_2006/SRS28.pdf)), 15.1.2007
6. Zakon o davku od dohodka pravnih oseb. (Uradni List RS 117/2006).
7. Zakon o davku na dodano vrednost. (Uradni List RS 117/2006).

8. Zakon o gospodarskih družbah. (Uradni List RS 42/2006, popravek Uradni List RS 60/2006).
9. Zakon o javnem naročanju. (Uradni List RS 128/2006).
10. Zakon o trgovini. (Uradni List RS 2/2007).



# PRILOGE











## PRILOGA 4: Bilanca stanja

<b>BILANCA STANJA</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>
	v 000 SIT	v 000 SIT	v 000 EUR	v 000 EUR
<b>Postavka</b>	<b>38.717</b>	<b>38.352</b>	<b>161,56</b>	<b>160,04</b>
<b>SREDSTVA</b>	<b>1.400.915</b>	<b>1.265.936</b>	<b>5.845,91</b>	<b>5.282,66</b>
<b>A. STALNA SREDSTVA</b>	<b>820.938</b>	<b>845.072</b>	<b>3.425,71</b>	<b>3.526,42</b>
I.Neopredmetena dolgoročna sredstva	1.411	2.112	5,89	8,81
3.Dolgoročne premoženjske pravice	1.411	716	5,89	2,99
4.Druga neopr. dolgoročna sredstva	0	1.396	0,00	5,83
II.Opredmetena osnovna sredstva	810.899	827.325	3.383,82	3.452,37
1.Zemljišča in zgradbe	748.096	773.553	3.121,75	3.227,98
a) Zemljišča	110.156	110.156	459,67	459,67
b) Zgradbe	637.940	663.397	2.662,08	2.768,31
2. Proizvajalne naprave in stroji	3.474	4.191	14,50	17,49
3.Druge naprave in oprema	59.329	49.177	247,58	205,21
4. Osnovna sredstva, ki se pridobivajo	0	403	0,00	1,68
a) Predujmi za prid. opredmetenih OS	0	0	0,00	0,00
b)Opredmetena OS v gradnji in izdelavi	0	403	0,00	1,68
III.Dolgoročne finančne naložbe.	8.628	15.635	36,00	65,24
6.Druge dolgoročne finančne terjatve	8.628	15.635	36,00	65,24
<b>B. GIBLJIVA SREDSTVA</b>	<b>575.846</b>	<b>371.303</b>	<b>2.402,96</b>	<b>1.549,42</b>
I.Zaloge	183.999	140.457	767,81	586,12
1.Material	37.026	22.236	154,51	92,79
2.Nedokončana proizvodnja	1.489	729	6,21	3,04
3.Proizvodi	6.166	3.581	25,73	14,94
4. Blago	138.901	113.911	579,62	475,34
5.Predujmi za zaloge	417	0	1,74	0,00
II.Poslovne terjatve	374.931	224.156	1.564,56	935,39
a)Dolgoročne poslovne terjatve	13.871	0	57,88	0,00
4.Dolgoročne poslovne terjatve do drugih	13.871	0	57,88	0,00
b)Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	361.060	224.156	1.506,68	935,39
1. Kratkoročne poslovne terjatve do kupcev	359.381	221.730	1.499,67	925,26
4. Kratkoročne poslovne terjatve do drugih	1.679	2.426	7,01	10,12
III.Kratkoročne finančne naložbe	15.874	2.790	66,24	11,64
4.Kratkoročne finančne naložbe do drugih	15.874	2.790	66,24	11,64
IV.Dobroimetje pri bankah, čeki in gotovina	1.042	3.900	4,35	16,27
<b>C. AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	<b>4.131</b>	<b>49.561</b>	<b>17,24</b>	<b>206,81</b>
<b>ZABILANČNA SREDSTVA</b>	<b>88.899</b>	<b>51.998</b>	<b>370,97</b>	<b>216,98</b>
<b>OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV</b>	<b>1.400.915</b>	<b>1.265.936</b>	<b>5.845,91</b>	<b>5.282,66</b>
<b>A. KAPITAL</b>	<b>771.870</b>	<b>670.976</b>	<b>3.220,96</b>	<b>2.799,93</b>
I.Vpoklicani kapital	66.000	66.000	275,41	275,41
1.Osnovni kapital	66.000	66.000	275,41	275,41
II.Kapitalske rezerve	34.000	34.000	141,88	141,88
1.Zmanjšanje OK z umikom deležev	34.000	34.000	141,88	141,88
III.Rezerve iz dobička	10.000	10.000	41,73	41,73

1. Zakonske rezerve	10.000	10.000	41,73	41,73
4.Druge rezerve iz dobička	0	0	0,00	0,00
IV.Preneseni čisti poslovni izid	486.553	346.144	2.030,35	1.444,43
V. Čisti poslovni izid poslovnega leta	122.935	160.409	513,00	669,37
VI.Prevrednotovalni popravki kapitala	52.382	54.423	218,59	227,10
2. Posebni prevrednotovalni popravek kapitala	52.382	54.423	218,59	227,10
<b>C. FINANČNE IN POSLOVNE OBVEZNOSTI</b>	<b>627.901</b>	<b>585.651</b>	<b>2.620,18</b>	<b>2.443,88</b>
a)Dolgoročne finančne in poslovne obveznosti	151.153	268.473	630,75	1.120,32
2.Dolgoročne fin. obv. do bank	89.841	220.255	374,90	919,11
Dolgoročne finančne obveznosti do drugih	59.871	0	249,84	0,00
8.Dolgoročne posl. obv. do drugih	1.441	48.218	6,01	201,21
b)Kratkoročne finančne in poslovne obveznosti	476.748	317.178	1.989,43	1.323,56
2.Kratkoročne posl. obv. do bank	324.948	213.216	1.355,98	889,73
3.Kratk. posl. obv. na podlagi predujmov	43	1.377	0,18	5,75
4.Kratk. posl. obv. do dobaviteljev	90.562	46.607	377,91	194,49
8.Kratk.posl. in fin. obv. do drugih	61.195	55.978	255,36	233,59
<b>Č. PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE</b>	<b>1.144</b>	<b>9.310</b>	<b>4,77</b>	<b>38,85</b>
<b>ZABILANČNE OBVEZNOSTI</b>	<b>88.899</b>	<b>51.998</b>	<b>370,97</b>	<b>216,98</b>

## PRILOGA 5: Izkaz poslovnega izida

<b>IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA</b>				
	V 000 SIT	V 000 SIT	V 000 EUR	V 000 EUR
	<b>2005</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>
<b>A. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE</b>	<b>1.782.920</b>	<b>1.579.202</b>	<b>7.439,99</b>	<b>6.589,89</b>
I. Čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu	216.214	140.423	902,25	585,97
1. Čisti prih. od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu	163.202	79.263	681,03	330,76
2. Čisti prihodki od najemnin	53.012	61.160	221,22	255,22
II. Čisti prih. od prodaje blaga in materiala na domačem trgu	1.534.535	1.403.300	6.403,50	5.855,87
III. Čisti prih. od prodaje proizvodov in storitev na tujem trgu	32.171	35.235	134,25	147,03
IV. Čisti prih. od prodaje blaga in materiala na tujem trgu	0	244	0,00	1,02
<b>B. POVEČANJE VR. ZALOG PROIZV. IN NEDOK. PROIZV</b>	<b>3.345</b>	<b>0</b>	<b>13,96</b>	<b>0,00</b>
<b>C. ZMANJŠANJE VR. ZALOG PROIZV. IN NEDOK. PROIZV.</b>	<b>0</b>	<b>3.165</b>	<b>0,00</b>	<b>13,21</b>
<b>Č. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE</b>	<b>427</b>	<b>1.838</b>	<b>1,78</b>	<b>7,67</b>
<b>E. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI</b>	<b>1.100</b>	<b>63.846</b>	<b>4,59</b>	<b>266,42</b>
<b>F. KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA</b>	<b>1.787.792</b>	<b>1.641.721</b>	<b>7.460,32</b>	<b>6.850,78</b>
<b>G. POSLOVNI ODHODKI</b>	<b>1.606.760</b>	<b>1.427.943</b>	<b>6.704,89</b>	<b>5.958,70</b>
I. Stroški blaga, materiala in storitev	1.295.253	1.100.514	5.404,99	4.592,36
1. Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	1.005.167	916.413	4.194,49	3.824,12
2. Stroški porabljenega materiala	142.944	82.597	596,49	344,67
a) stroški materiala	125.650	68.989	524,33	287,89
b) stroški energije	6.356	5.863	26,52	24,47
c) drugi stroški materiala	10.938	7.745	45,64	32,32
3. Stroški storitev	147.142	101.504	614,01	423,57
a) transportne storitve	19.044	13.471	79,47	56,21
b) najemnine	62.592	14.915	261,19	62,24
c) povračila stroškov zaposlencem v zvezi z delom	14.890	12.262	62,13	51,17
d) drugi stroški storitev	50.616	60.856	211,22	253,95
II. Stroški dela	263.824	228.967	1.100,92	955,46
1. Stroški plač	219.421	191.247	915,63	798,06
2. Stroški pokojninskih zavarovanj	19.419	14.785	81,03	61,70
3. Stroški drugih zavarovanj	11.878	12.232	49,57	51,04
4. Drugi stroški dela.	13.106	10.703	54,69	44,66
III. Odpisi vrednosti	39.995	83.729	166,90	349,39
1. Amortizacija neopr. dolg. sredstev in opredmetenih OS	39.995	44.237	166,90	184,60
2. Prevredn. poslovni odhodki pri neopr. dolg. sredstvih in opr. OS	0	5.625	0,00	23,47
3. Prevredn. poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	0	33.867	0,00	141,32
IV. Drugi poslovni odhodki	7.688	14.733	32,08	61,48
<b>H. DOBIČEK IZ POSLOVANJA</b>	<b>181.032</b>	<b>213.778</b>	<b>755,43</b>	<b>892,08</b>
<b>J. FINANČNI PRIHODKI</b>	<b>3.420</b>	<b>5.305</b>	<b>14,27</b>	<b>22,14</b>
III. Finančni prihodki iz obresti in kratkoročnih	3.420	5.305	14,27	22,14

terjatev				
3. Drugi finančni prihodki iz obresti in kratkoročnih terjatev	3.420	5.305	14,27	22,14
<b>K. FINANČNI ODHODKI</b>	<b>20.056</b>	<b>18.234</b>	<b>83,69</b>	<b>76,09</b>
II. Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	20.056	18.234	83,69	76,09
3. Drugi finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	20.056	18.234	83,69	76,09
<b>M. ČISTI DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA</b>	<b>164.396</b>	<b>200.849</b>	<b>686,01</b>	<b>838,13</b>
<b>O. IZREDNI PRIHODKI</b>	<b>174</b>	<b>565</b>	<b>0,73</b>	<b>2,36</b>
I. Subvencije, dotacije in podobni prih., ki niso povezani s posl.učinki..	0	0	0,00	0,00
II. Drugi izredni prihodki	174	565	0,73	2,36
<b>P. IZREDNI ODHODKI</b>	<b>632</b>	<b>0</b>	<b>2,64</b>	<b>0,00</b>
II. Drugi izredni odhodki	632	0	2,64	0,00
<b>R. DOBIČEK ZUNAJ REDNEGA DELOVANJA</b>	<b>-458</b>	<b>565</b>	<b>-1,91</b>	<b>2,36</b>
<b>U. CELOTNI DOBIČEK</b>	<b>163.938</b>	<b>201.414</b>	<b>684,10</b>	<b>840,49</b>
<b>Z. DAVEK IZ DOBIČKA</b>	<b>41.003</b>	<b>41.005</b>	<b>171,10</b>	<b>171,11</b>
<b>Ž. ČISTI DOBIČEK OBRAČUNSKEGA OBDOBJA</b>	<b>122.935</b>	<b>160.409</b>	<b>513,00</b>	<b>669,37</b>

## PRILOGA 6: Izkaz denarnih tokov

IZKAZ DENARNIH TOKOV		2005	2004	2005	2004
		v 000 SIT	v 000 SIT	v 000 EUR	v 000 EUR
<b>A.</b>	<b>FINANČNI TOKOVI PRI POSLOVANJU</b>				
	Dobiček (izguba) pred obdavčitvijo	163.939	201.414	684	840
	Amortizacija in oblikovane dolgoročne rezervacije	39.995	44.237	167	185
	Davki iz dobička in drugi davki, ki niso zajeti v posl. odhodkih	-37.588	-16.163	-157	-67
	Vplivi na poslovni izid brez posredovanja denarnih sredstev	-777	-24.010	-3	-100
	Sprememba poslovnih terjatev	-136.904	-18.785	-571	-78
	Sprememba aktivnih kratkoročnih časovnih razmejitev	45.431	-47.611	190	-199
	Sprememba zalog	-43.542	-18.396	-182	-77
	sprememba poslovnih dolgov	29.279	1.161	122	5
	Sprememba pasivnih časovnih razmejitev	-8.166	7.443	-34	31
<b>c)</b>	<b>Prebitek pritokov pri poslovanju</b>	<b>51.667</b>	<b>129.290</b>	<b>216</b>	<b>540</b>
<b>B.</b>	<b>FINANČNI TOKOVI PRI NALOŽBENJU</b>				
<b>a)</b>	<b>Pritoki pri naložbenju</b>	7.396	215.425	31	899
	Pobotano zmanjšanje neopredmetenih dolg. sred.	388	0	2	0
	Pobotano zmanjšanje opredmetenih osnovnih sredstev		215.425		899
	Pobotano zmanjšanje dolgoročnih finančnih naložb	7.007	0	29	0
	Pobotano zmanjšanje kratkoročnih finančnih naložb	1	0	0	0
<b>b)</b>	<b>Odtoki pri naložbenju</b>	19.024	13.343	79	56
	Pobotano povečanje neopredmetenih dolg. sred.		652		3
	Pobotano povečanje opredmetenih osn. sredstev	19.024	0	79	0
	Pobotano povečanje dolgoročnih finančnih naložb		11.283		47
	Pobotano povečanje kratkoročnih finančnih naložb		1.408		6
<b>c)</b>	<b>Prebitek odtokov pri naložbenju (b manj a)</b>	<b>11.628</b>	<b>202.082</b>	<b>49</b>	<b>843</b>
<b>C.</b>	<b>FINANČNI TOKOVI PRI FINANCIRANJU</b>				
<b>a)</b>	<b>Pritoki pri financiranju</b>	111.731	131.973	466	551
	Povečanje kapitala (brez čistega dobička)		0		0
	Pobotano povečanje dolgoročnih rezervacij		49.288		206
	Pobotano povečanje dolgoročnih finančnih dolgov		82.685		345
	Pobotano povečanje kratkoročnih finančnih dolgov	111.731	0	466	0
<b>a)</b>	<b>Odtoki pri financiranju</b>	141.543	473.121	591	1.974
	Zmanjšanje kapitala (brez čiste izgube poslovnega leta)	5.000	473.121	21	1.974
	Pobotano zmanjšanje dolgoročnih rezervacij				
	Pobotano zmanjšanje dolgoročnih finančnih dolgov	116.543	0	486	0
	Pobotano zmanjšanje kratkoročnih finančnih dolgov		0		0
	Zmanjšanje obv. do lastnikov iz delitve dobička	20.000	0	83	0
<b>c)</b>	<b>Prebitek odtokov pri financiranju (b manj a)</b>	<b>29.812</b>	<b>341.148</b>	<b>124</b>	<b>1.424</b>
<b>Č.</b>	<b>Končno stanje denarnih sredstev in njihovih ustreznikov</b>	<b>14.127</b>	<b>755</b>	<b>59</b>	<b>3</b>
<b>x)</b>	<b>Finančni izid v obdobju (seštevek Ac, Bc in Cc)</b>	10.227	-9.776	43	-41
<b>+ y)</b>	<b>Začetno stanje denarnih sredstev in njihovih ustreznikov</b>	3.900	10.531	16	44



# PRILOGA 7: Obrazec za obračun davka od dohodka pravnih oseb

## OBRAČUN DAVKA OD DOHODKA PRAVNIH OSEB

za obdobje od \_\_\_\_\_ do \_\_\_\_\_

Pravna oseba:

Sedež:

Davčna številka:

Matična številka:

zap. št.	elementi	Znesek
<b>1.</b>	<b>PRIHODKI, ugotovljeni po računovodskih predpisih, od tega:</b>	
1.1.	Dohodki, od katerih je bil odtegnjen davek na viru, vključno z davčnim odtegljajem	
<b>2</b>	<b>Popravek prihodkov na raven davčno priznanih prihodkov - zmanjšanje ( vsota 2.1 do 2.8)</b>	
2.1	Izvem prihodkov od nepridobitne dejavnosti	
2.2	Zmanjšanje prihodkov za odpravo in porabo že obdavčenih rezervacij	
2.3	Zmanjšanje prihodkov za že obdavčene prihodke zaradi odprave nepotrebnih rezervacij	
2.4	Izvem prihodkov iz naslova odprave oslabitev, če se predhodna oslabitev ni upoštevala	
2.5	Izvem prihodkov od udeležbe na dobičku	
2.6	Izvem prihodkov na podlagi mednarodnih pogodb o izogibanju dvojnega obdavčevanja	
2.7	Zmanjšanje prihodkov za oblikovanje dodatne rezerve po 18. čl. ZFPPod	
2.8	Izvem prihodkov zaradi predhodno nepriznanih odhodkov v skladu z 19.a členom	
<b>3.</b>	<b>Popravek prihodkov na raven davčno priznanih prihodkov - povečanje ( vsota 3.1 do 3.4)</b>	
3.1	Povečanje prihodkov zaradi transfernih cen med povezanimi osebami	
3.2	Povečanje prihodkov zaradi transfernih cen med povezanimi osebami rezidenti	
3.3	Povečanje prihodkov od obresti na dana posojila povezanim osebam	
3.4	Povečanje prihodkov zaradi odprave nepotrebnih rezervacij	
<b>4</b>	<b>DAVČNO PRIZNANI PRIHODKI (1-2+3)</b>	
<b>5</b>	<b>ODHODKI, ugotovljeni po računovodskih predpisih</b>	
<b>6</b>	<b>Popravek odhodkov na raven davčno priznanih odhodkov - zmanjšanje ( vsota 6.1 do 6.35)</b>	
6.1	Izvem odhodkov od nepridobitne dejavnosti	
6.2	Zmanjšanje odhodkov zaradi transfernih cen med povezanimi osebami	
6.3	Zmanjšanje odhodkov zaradi transfernih cen med povezanimi osebami rezidenti	
6.4	Zmanjšanje odhodkov za obresti na prejeta posojila od povezanih oseb	

6.5	Zmanjšanje odhodkov za oblikovane rezervacije na račun dolgoročno vnaprej vračunanih stroškov oziroma odhodkov	
6.6	Zmanjšanje odhodkov iz naslova splošnega prevrednotenja kapitala	
6.7	Zmanjšanje odhodkov za odhodke prevrednotenja sredstev in dolgov ( razen odhodkov prevrednotenja dolgov, terjatev, finančnih naložb, denarnih terjatev, ki se po SRS prevrednotujejo zaradi spremembe valutnega tečaja) in za odhodke zaradi uporabe kapitalne metode vrednotenja	
6.8	Izvem odhodkov , ki zadevajo izvzete prihodke od udeležbe na dobičku	
6.9	Izvem odhodkov, ki zadevajo izvzete prihodke na podlagi mednarodnih pogodb o izogibanju dvojnega obdavčevanja	
6.10	Nepriznani odhodki za zneske, ki se obravnavajo kot naložbe	
6.11	Nepriznani odhodki, ki imajo naravo udeležbe v dobičku	
6.12	Nepriznani odhodki za pokrivanje izgub iz preteklih let	
6.13	Nepriznani odhodki za rezervacije za kritje možnih izgub	
6.14	Nepriznani odhodki za stroške, ki se nanašajo na privatno življenje ( 6.14.1 do 6.14.3)	
6.141	Stroški, ki se nanašajo na privatno življenje lastnikov in povezanih oseb	
6.142	Stroški, ki se nanašajo na privatno življenje drugih oseb	
6.143	Stroški ugodnosti, ki jih delavcem zagotavlja delodajalec	
6.15	Nepriznani odhodki za stroške prisilne izterjave davkov in drugih dajatev	
6.16	Nepriznani odhodki za kazni, ki jih izreče pristojni organ	
6.17	Nepriznani odhodki za davke	
6.18	Nepriznani odhodki za obresti od nepravočasno plačanih davkov ali drugih dajatev	
6.19	Nepriznani odhodki za obresti od posojil, prejetih od oseb, določenih v 9.b točki prvega odstavka 21. člena	
6.20	Nepriznani odhodki za podkupnine in druge oblike premoženjskih koristi	
6.21	Nepriznani odhodki za donacije	
6.22	Drugi odhodki, ki se ne priznajo v skladu z 20.členom	
6.23	Nepriznani odhodki v višini 50 odstotkov stroškov reprezentance	
6.24	Nepriznani odhodki v višini 50 odstotkov stroškov nadzornega sveta	
6.25	Zmanjšanje odhodkov za učinke pri spremembi izbrane metode vrednotenja zalog pred potekom petih let	
6.26	Nepriznani odhodki za obresti od presežka posojil	
6.27	Nepriznani odhodki za obračunano amortizacijo, ki presega amortizacijo, obračunano po metodi enakomernega časovnega amortiziranja in na podlagi predpisanih stopenj, oziroma celotni znesek davčno priznane amortizacije	
6.28	Nepriznani odhodki za amortizacijo dokončno amortiziranih sredstev	
6.29	Nepriznani odhodki za amortizacijo opredmetenih osnovnih sredstev, katerih nabavna vrednost je bila predhodno odpisana in davčno priznana	
6.30	Nepriznani odhodki iz posebne rezervacije pri bankah, ki presegajo višino, določeno z zakonom, ki ureja bančništvo	
6.31	Nepriznani odhodki od zavarovalno-tehnične rezervacije, ki presegajo višino ali zgornjo mejo, določeno z zakonom, ki ureja zavarovalništvo	

6.32	Nepriznani odhodki za plače in nadomestila plač in za nagrade vajencem	
6.33	Nepriznani odhodki za druga izplačila v zvezi z zaposlitvijo	
6.34	Nepriznani odhodki za plače in druga izplačila v zvezi z zaposlitvijo, ki se izplačajo na podlagi udeležbe v dobičku	
6.35	Zmanjšanje odhodkov v primeru prodaje ali drugačne odtujitve sredstva pred končno obračunano amortizacijo za znesek razlike	
<b>7.</b>	<b>Popravek odhodkov na raven davčno priznanih odhodkov - povečanje ( vsota 7.1 do 7.6)</b>	
7.1	Povečanje odhodkov za porabo rezervacij	
7.2	Povečanje odhodkov za odhodke prevrednotenja, ki se priznajo ob prodaji oziroma odtujitvi sredstev in ob poravnavi oziroma odtujitvi dolgov	
7.3	Povečanje odhodkov za predhodne odpise terjatev, ki niso bili davčno priznani	
7.4	Povečanje odhodkov za odpis celotne nabavne vrednosti za opredmetena osnovna sredstva	
7.5	Povečanje odhodkov za razliko pri amortizaciji, do zneska, obračunanega po metodi enakom. čas. am. in na podlagi predpisanih stopenj	
7.6	Povečanje odhodkov v primeru prodaje ali drugačne odtujitve sredstva pred dokončno obračunano amortizacijo za znesek razlike med amortizacijo obračunano za poslovne namene in amortizacijo, obračunano za davčne namene	
<b>8.</b>	<b>DAVČNO PRIZNANI ODHODKI (5-6+7)</b>	
<b>9.</b>	<b>RAZLIKA med davčno priznanimi prihodki in odhodki ( 4 - 8 )</b>	
<b>10.</b>	<b>RAZLIKA med davčno priznanimi odhodki in prihodki ( 8 - 4 )</b>	
<b>11.</b>	<b>Sprememba davčne osnove pri prehodu na nov način računovodenja, pri spremembah rač. usmeritev, popravkih napak in prevrednotenjih (11.1-11.2+11.3-11.4+11.5)</b>	
11.1	Povečanje davčne osnove za znesek razlik zaradi prehoda na spremenjen način sestavljanja rač. poročil, ki se vključi v davčno osnovo v tem obračunu	
11.2	Zmanjšanje davčne osnove za znesek razlik zaradi prehoda na spremenjen način sestavljanja rač. poročil, ki se vključi v davčno osnovo v tem obračunu	
11.3	Povečanje davčne osnove za znesek razlik zaradi sprememb rač. usmeritev in popravkov napak	
11.4	Zmanjšanje davčne osnove za znesek razlik zaradi sprememb rač. usmeritev in popravkov napak	
11.5	Povečanje davčne osnove za znesek prevrednotovalnega popravka kapitala ( presežka iz prevrednotenja ) zaradi prevrednotenja gospodarskih kategorij, ki ga zavezanec prenese v preneseni poslovni izid	
<b>12.</b>	<b>Povečanje davčne osnove za predhodno uveljavljene davčne olajšave ( vsota 12.1 do 12.3 )</b>	
12.1	Znesek izkoriščene davčne olajšave za znesek investicij, zaradi razporeditve dobička zaradi prodaje oz odtujitve ali prenosa sredstev izven RS ali zaradi izgube pravic do uporabe opr. OS pri finančnem najemu	
12.2	Znesek izkoriščene davčne olajšave za novo zaposlene delavce zaradi predčasne prekinitve delovnega razmerja	
12.3	Neporabljen del investicijskih rezerv	

13.	<b>DAVČNA OSNOVA ( 9+11+12 ) ali ( 11+12-10 ) če je &gt; 0</b>	
14.	<b>DAVČNA IZGUBA ( 11+12-10) če je &lt; 0</b>	
15.	<b>Zmanjšanje davčne osnove in davčne olajšave ( vsota 15.1 do 15.13, vendar največ do višine davčne osnove iz zap. št. 13 )</b>	
15.1	Zmanjšanje davčne osnove za prejete obresti od kratkoročnih in dolgoročnih vrednostnih papirjev, ki so jih do 8. aprila 1995 izdale RS, občine ali javna podjetja, ki so jih ustanovile RS ali občine	
15.2	Pokrivanje izgube	
15.3	Olajšava za investirani znesek v opremo in neopredmetena dolgoročna sredstva	
15.4	Olajšava za vlaganja v raziskave in razvoj po prvem stavku drugega odstavka 49. člena	
15.5	Regijska olajšava za vlaganja v raziskave in razvoj po prvem stavku drugega odstavka 49. člena	
15.6	Olajšava za zaposlovanje pripravnikov in brezposelnih oseb	
15.7	Olajšava za zaposlovanje doktorjev znanosti	
15.8	Olajšava za zaposlovanje invalidov	
15.9	Olajšava za prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje	
15.10	Olajšava za donacije-izplačila za humanitarne,invalidske, dobrodelne, znanstvene, vzgojno-izobraževalne, športne, kulturne, ekološke in religiozne namene	
15.11	Izplačila političnim strankam in reprezentativnim sindikatom	
15.12	Davčna ugodnost za začetno investicijo v ekonomski coni-Vlaganja v OS	
15.13	Davčna ugodnost za odpiranje novih delovnih mest v ekonomski coni	
16.	<b>OSNOVA ZA DAVEK ( 13 - 15 )</b>	
17.	<b>DAVEK ( zap. št. 16 krat .....% )</b>	
18.	Odbitek tujega davka	
19.	Povečanje davka zaradi sprememb odbitka tujega davka	
20.	<b>DAVČNA OBVEZNOST ( 17-18+19 )</b>	
21.	Zmanjšanje davčne obveznosti za plačani znesek odtegnjenega davka	
22.	Vplačane akontacije	
23.	<b>OBVEZNOST ZA DOPLAČILO DAVKA (20-21-22) če je &gt; 0</b>	
24.	<b>PREVEČ VPLAČANE AKONTACIJE (20-21-22) če je &lt; 0</b>	
25.	OSNOVA ZA DOLOČITEV AKONTACIJE DAVKA	
26.	Akontacija 25%	
27.	<b>Mesečni obrok akontacije</b>	
28.	Trimesečni obrok akontacije	
		Znesek v eurih s centi
25.	OSNOVA ZA DOLOČITEV AKONTACIJE DAVKA	
26.	Akontacija 25%	
27.	<b>Mesečni obrok akontacije ( nad 400EUR)</b>	
28.	Trimesečni obrok akontacije ( pod 400EUR )	

# PRILOGA 8: Obrazec za obračun DDV

Obrazec DDV-O  
za obračun davka na dodano vrednost za obdobje: \_\_\_\_\_

Firma / Ime in priimek \_\_\_\_\_

1 Identifikacijska številka za DDV

2 Identifikacijska številka za DDV  
zastopnika

Sedež / Stalno prebivališče \_\_\_\_\_

## I. Vrednosti so brez DDV

V eurih in centih

Obdavnjene dobave	11		Obdavnjene nabave	21	
Izvoz blaga	12		Uvoz	22	
Oproščene in druge dobave s pravico do odbitka DDV	13		Oproščene nabave in pridobitve	23	
Oproščene dobave brez pravice do odbitka DDV	14		Nabavna vrednost nepremičnin	24	
Dobave po 7., 8. in 15. členu ZDDV	15		Nabavna vrednost drugih osnovnih sredstev	25	
Dobave blaga znotraj Skupnosti	16		Pridobitve blaga znotraj Skupnosti	26	
Druge dobave v druge države članice	17		Tristranske pridobitve blaga znotraj Skupnosti	27	

## II. Obračunani DDV

Odbitek DDV

<b>Od dobav blaga in storitev in od pridobitev blaga znotraj Skupnosti</b>		<b>Od nabav blaga in storitev in od pridobitev blaga znotraj Skupnosti</b>	
zavezancem za DDV 8,5%	31	v Sloveniji 8,5%	41
zavezancem za DDV 20%	32	v Sloveniji 20%	42
končnim potrošnikom 8,5%	33	pri uvozu 8,5%	43
končnim potrošnikom 20%	34	pri uvozu 20%	44
Prejemniki blaga in storitev kot plačniki DDV	35	Pavšalno nadomestilo 4%	45
Od pridobitev blaga znotraj Skupnosti 8,5%	36	Prejemniki blaga in storitev kot plačniki DDV	46
Od pridobitev blaga znotraj Skupnosti 20%	37	Od pridobitev blaga znotraj Skupnosti 8,5%	47
		Od pridobitev blaga znotraj Skupnosti 20%	48
<b>obveznost DDV za davčno obdobje</b>	51	<b>presežek DDV v davčnem obdobju</b>	52
		<b>prenos iz preteklega obdobja</b>	61
<b>plačilo DDV</b>	71	<b>vračilo DDV</b>	72

Izračunavam odbitni delež (ustrezno prečrtaj)

04  NE  DA

Zahtevam vračilo (ustrezno prečrtaj)

03  NE  DA

Potrdjem resničnost navedenih podatkov.

V/Na \_\_\_\_\_

Podpis \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_

Ime in Priimek \_\_\_\_\_

obrazec DDV-O

# **PRILOGA 9: Donatorska pogodba**

## **DONATORSKA POGODBA**

ki jo skleneta

/naziv podjetja, naslov/, ki ga zastopa direktor /ime in priimek/; identifikacijska davčna številka: /SI...../ kot donator

in

/ime prejemnika donacije/, ki ga zastopa direktor /ime in priimek/; identifikacijska davčna številka: /SI...../ kot koristnik

### 1. člen

Predmet te pogodbe je donatorsko sodelovanje pri projektu /naziv projekta, kraj,čas/.donacija v višini /višina zneska/ EUR za izvedbo projekta /naziv projekta/ ki ga je koristnik naslovil na donatorja / čas, kraj/.

### 2. člen

Podjetje Donator /naziv/ se zaveže, da bo na transakcijski poslovni račun koristnika prejemnika donacije št. /številka računa, banka/ /naziv/ nakazal znesek iz 1. člena te pogodbe v roku /xxx/ dni od podpisa te pogodbe o /višina zneska/ EUR. Identifikacijska davčna številka prejemnika donacije je: /SI...../.

### 3. člen

Koristnik se zavezuje, da bo dobljeno donacijo uporabil izključno za izvedbo projekta iz 1. člena te pogodbe.

V primeru kršitev tega člena, je koristnik dolžan donacijo vrniti z zakonitimi zamudnimi obrestmi od dneva prejema donacije do dneva vračila. Donator si pridržuje pravico zahtevati odškodnino za škodo, ki mu lahko nastane zaradi uporabe donacije v nedovoljen namen.

### 4. člen

V roku 30. dni po končanem projektu je koristnik dolžan donatorju posredovati poročilo o izvedbi projekta (vsebinsko poročilo) in predložiti dokazila o uporabi sredstev donacije (finančno poročilo).

Donator si pridržuje pravico, da v 30. dneh od prejema poročil iz prejšnjega odstavka, ob morebitni ugotovitvi njihove nezadostnosti ali neustreznosti, zahteva dodatna dokazila, s katerimi bo koristnik izkazal porabo celotnih sredstev skladno s to pogodbo. Za predložitev dodatnih dokazil postavi donator koristniku ustrezen rok, ki ne sme biti krajši od 8 dni in ne daljši od 30 dni.

V primeru, da koristnik ne predloži poročil v roku iz 1. odstavka tega člena ali ne predloži ustreznih dodatnih dokazil v danem roku iz 2. odstavka tega člena se zaveže, da bo donatorju vrnil /celotno donacijo/neporabljeno vsoto/ z zakonitimi zamudnimi obrestmi od dneva prejema donacije do dneva vračila.

#### 5. Člen

Morebitne spore bosta pogodbeni stranki reševali sporazumno, če pa to ne bo mogoče, je za reševanje sporov pristojno sodišče v Ljubljani.

#### 6. Člen

Pogodba je sklenjena v dveh enakih izvodih. Vsaka pogodbeni stranka prejme en izvod. Pogodba prične veljati, ko jo podpišeta obe stranki.

Kraj, datum

Donator /naziv podjetja/  
Zastopnik: /ime in priimek/

Zastopnik: /ime in priimek/

Prejemnik donacije /naziv/  
Zastopnik: /ime in priimek/

Zastopnik: /ime in priimek/

# **PRILOGA 10: Sponzorska pogodba**

## **SPONZORSKA POGODBA**

ki jo skleneta

/naziv podjetja, naslov/, ki ga zastopa direktor /ime in priimek/; identifikacijska številka: /SI...../ kot sponzor

in

/naziv prejemnika sponzorstva/, ki ga zastopa direktor /ime in priimek/, identifikacijska številka: /SI...../ kot koristnik

### **1. člen**

Predmet te pogodbe je sponzoriranje projekta /naziv projekta, kraj,čas/ v višini /višina zneska/ EUR.

### **2. člen**

Koristnik se zaveže v roku 8 .dni sponzorju izstaviti račun za znesek naveden v 1. členu te pogodbe.

Sponzor se zaveže, da bo na transakcijski račun koristnika št. . /številka računa, naziv in naslov banke/ nakazal enkratni bruto znesek v višini 1. člena te pogodbe v 30 dneh po prejemu računa s strani koristnika.

### **3. člen**

Koristnik se s pogodbo zaveže, da bo izvedel sledeče:

/predlog; možnosti naj bodo določene kar se da natančno/

- objavo logotipa na vabilu na javni dogodek (naklada /število/ izvodov);
- objavo oglasa v spremni publikaciji javnega dogodka;
- objavo logotipa na sponzorski tabli, ki bo postavljena v prostoru javnega dogodka;
- objavo logotipa na sporočilu za medije;
- posebno zahvalo na novinarski konferenci.

### **4. člen.**

Sponzor se s pogodbo zaveže, da bo izvedel sledeče:

- izdelava in dostava logotipov, plakatov..itd



## 5. člen

Morebitne spore bosta pogodbeni stranki reševali sporazumno, če pa to ne bo mogoče, je za reševanje sporov pristojno sodišče v Ljubljani.

## 6. člen

Pogodba je sklenjena v dveh enakih izvodih. Vsaka pogodbeni stranka prejme en izvod. Pogodba prične veljati, ko jo podpišeta obe stranki.

Kraj, datum

Sponzor /naziv podjetja/  
Zastopnik: /ime in priimek/

Prejemnik sponzorstva /naziv/  
Zastopnik: /ime in priimek/