

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

SENADA STRIKOVIĆ

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**IZDELAVA POSLOVNEGA NAČRTA S POMOČJO ANALIZE POSLOVANJA
SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA DENIS S.P.**

Ljubljana, oktober 2007

SENADA STRIKOVIĆ

IZJAVA

Študentka Senada Striković izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom dr. Marka Hočvarja, in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 09.10.2007

Podpis: _____

KAZALO

1. UVOD	1
2. PODJETNIK IN PODJETNIŠTVO	2
2.1. OPREDELITEV PODJETNIŠTVA	2
2.2. PODJETNIK.....	3
2.3. PODJETNIŠTVO V SLOVENIJI	6
3. ANALIZA POSLOVANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA	7
3.1. ANALIZA SREDSTEV SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA	7
3.2. ANALIZA FINANCIRANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA	8
3.3. ANALIZA USPEHA POSLOVANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA	9
3.3.1. PRIHODKI.....	10
3.3.2. ODHODKI	10
3.3.3. POSLOVNI IZID IN NJEGOVA DELITEV	11
3.4. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA	11
3.5. POSEBNOSTI PRI ANALIZI POSLOVANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA	12
4. POSLOVNI NAČRT	13
4.1. SESTAVINE POSLOVNEGA NAČRTA	13
4.2. VSEBINA IN POMEN INVESTICIJSKEGA PROGRAMA	13
5. ANALIZA POSLOVANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA DENIS S.P.....	19
5.1. ANALIZA SREDSTEV SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA DENIS S.P	19
5.2. ANALIZA FINANCIRANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA DENIS S.P....	22
5.3. ANALIZA USPEHA POSLOVANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA DENIS S.P..25	
5.4. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA	26
6. POSLOVNI NAČRT SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA DENIS S.P.....	27
7. SKLEP	34
LITERATURA	37
VIRI	34

1. UVOD

Podjetništvo je težko definirati. Beseda izvira iz besede »pod« in »jemati«, kar pomeni podvzeti, lotiti se nečesa novega. Kar je novo, je neznano in zato tvegano in negotovo. Narediti nekaj novega, zahteva ustvarjalnost, inovativnost pa tudi nekaj poguma. Podjetništvo je definirano kot proces, v katerem podjetniki – posamezniki ali skupine ljudi-podjetniške skupine, odkrivajo poslovne priložnosti in nato te priložnosti uresničujejo. Za uresničitev poslovne priložnosti zberejo potrebna sredstva ne glede na to, ali so v njihovi lasti, ali ne (Miklavc, 2006, str. 10-11).

Mala podjetja, ki so si uspela na trgu zagotoviti ustrezní položaj, se morajo v nekem trenutku odločiti, ali bodo ohranila obstoječi obseg poslovanja ali ga bodo ob ustrezní strategiji razširila (Thompson, Strickland, 1999, str. 14). Prave podjetniške enote so tiste, ki rastejo. Rast jih razlikuje od največjega števila malih enot, ki ostajajo na ravni samozaposlovanja in od velikih okostenelih podjetij (Glas, 2000, str. 7). Sposobnost gospodarstva, da raste in zaposluje, je torej odvisna od sposobnosti gospodarstva, da ustvarja podjetja, ki so v začetku majhna, vendar zelo hitro rastejo in ustvarjajo večino delovnih mest (Vahčič, 1995, str. 17).

Samostojni podjetniki se skoraj vedno soočajo s pomanjkanjem lastnih sredstev za izvajanje investicij in težje pridobivajo denarna sredstva pri bankah kot večja podjetja. Ta problem se pojavlja posebno takrat, ko je predvidena investicija, velika glede na obstoječi obseg poslovanja in akumulacijo samostojnega podjetnika (če gre na primer za bistveno povečanje obsega poslovanja). Zato je za podjetnika najprej treba analizirati dosedanje poslovanje.

Analiza poslovanja je proces spoznavanja konkretnega poslovanja podjetja, da bi učinkoviteje odločali o njem in s tem v večji meri dosegali njegov cilj (Bošnjak, 1999, str. 12). Metoda analize je sestavljena iz več faz, in sicer: določitve predmeta in namena analize, določitve cilja analize, podatkov in njihovega zbiranja, obdelave podatkov, ugotavljanja odstopanj, določanja možnih vzrokov odstopanj in izbire dejanskih vzrokov, ki so vplivali na uspešnost poslovanja (Rozman, 1995, str. 39-50). Na osnovi analize poslovanja izdelamo poslovni načrt.

Priprava poslovnega načrta je osnovni element pri procesu ustvarjanja ali širitve podjetja. Poslovni načrt je usmerjen v prihodnost, razporeja vire, usmerja se na ključne točke in nas pripravi na probleme in priložnosti.

Poslovni načrt ima več funkcij. Osnovne so:

- načrtovanje in usposabljanje podjetnika,
- stimuliranje investorjev,

- informativna funkcija za uspešen proces,
- kontroling kot način spremljave novih projektov.

Priprava dobrega poslovnega načrta je velikega pomena tako za podjetnika kot za investitorje. Dejstvo je, da investitor nima vedno na voljo dovolj lastnih sredstev za financiranje predvidenih investicij, zato si sposodi del manjkajočih sredstev pri drugih financerjih, predvsem bankah. Banke (pa tudi drugi financerji) zahtevajo pred vključitvijo v projekt (financiranjem) predložitev poslovnega načrta.

Poslovni načrt je najprej izdatek, ki je namenjen samemu podjetniku. Z njim podjetnik preveri svojo poslovno idejo, sebe in svoje sodelavce. Namenjen pa je tudi številnim partnerjem podjetja. Zagotovo poslovni načrt ne more biti skrivnost za kupce, dobavitelje, distributerje in zlasti investitorje v podjetje, smiselno pa je z njimi seznaniti tudi operativno zaposlene ter srednji in nižji management (Tajnikar, 2000, str. 273).

Namen diplomskega dela je ugotoviti uspešnost poslovanja samostojnega podjetnika Denis s.p. in proučiti možnosti za rast in razvoj samostojnega podjetnika.

Diplomsko delo se bo opiralo na teoretična spoznanja o finančnih izkazih samostojnih podjetnikov in analizo poslovanja ter na konkretno izdelavo poslovnega načrta (investicijskega plana) samostojnega podjetnika.

2. PODJETNIK IN PODJETNIŠTVO

2.1. OPREDELITEV PODJETNIŠTVA

Podjetništvo je težko definirati. Beseda izvira iz besede »pod« in »jemati«, kar pomeni podvzeti, lotiti se nečesa novega. Kar je novo je neznano in zato tvegano in negotovo. Narediti nekaj novega, zahteva ustvarjalnost, inovativnost, pa tudi nekaj poguma. Podjetništvo je definirano kot proces, v katerem podjetniki – posamezniki ali skupine ljudi-podjetniške skupine, odkrivajo poslovne priložnosti in nato te priložnosti uresničujejo. Za uresničitev poslovne priložnosti zberejo potrebna sredstva ne glede na to, ali so v njihovi lasti, ali ne (Miklavc, 2006, str. 10-11).

Največkrat podjetniki za uresničitev poslovne priložnosti ustanovijo podjetje, ki je pod njihovim nadzorom. Ker je podjetništvo tesno povezano z ustanavljanjem podjetij, zato stopnjo podjetništva merimo s številom na novo ustanovljenih podjetjih na tisoč prebivalcev. Prišlo je tudi do razlikovanja med tistim delom podjetništva kot discipline, ki se ukvarja z malimi in srednjimi podjetji (small business), katerih ekonomski pomen je predvsem v samozaposlovanju, in pa tistim delom, ki se ukvarja s hitro rastočimi podjetji, to je podjetji, ki v kratkem času iz majhnih zrastejo v velika, na svetovni trg usmerjena

podjetja. To je dinamično podjetništvo, lastniki hitro rastočih podjetij pa so dinamični podjetniki.

Podjetništvo je situacijski pojav, kar pomeni, da se lahko isti ljudje v določenih situacijah obnašajo podjetniško, v določenih pa ne. Za izjemen razmah podjetništva, ki smo mu priča v zadnjem času, obdobje, ki ga splošna javnost imenuje kar čas »nove ekonomije«, je veliko prispevala tehnološka revolucija. Tehnološki preboj je bil največji na področju elektronike, računalništva in telekomunikacij, ki je vodil v evolucijo danes najpomembnejša medija, interneta. Tehnološke spremembe so prispevale k razvoju porabniških dobrin in trgov, še večje so njihove razsežnosti v proizvodnih in poslovnih procesih. Razmah digitalnih komunikacij in interneta spreminja delovne procese, povečuje fleksibilnost delovne sile in produktivnost. Poslovni procesi postajajo visoko specializirani in s tem odpirajo poslovne priložnosti za ustanovitve samostojnih svetovalnih in storitvenih podjetij (Drnovšek, 2005, str. 6).

2.2. PODJETNIK

Podjetnik je posameznik, ki ustvarja vrednost in pri tem prevzema tveganje v denarju, času ali pa v obliki vrednosti nekega proizvoda ali storitve. Je inovator, dela kaj novega, je človek, ki zna izkoristiti pravi trenutek in odkriti priložnosti za posel ter ima do tveganja trezen odnos. Podjetnik je torej domiselna oseba s sposobnostjo določanja in doseganja cilja, je človek, ki tvori, razvija in uresničuje vizije. Imeti mora ideje, izmišljati si mora nove, a izvedljive stvari, ki jih hoče in zmore storiti sam. Ima sposobnost odkriti poslovne priložnosti ter ima motivacijo in znanje, da take priložnosti uresničuje s svojimi sredstvi. Pri tem pa ga motivirata želja po dosežkih, potreba po moči in pripadnosti. Je človek, ki se česa loti, kaj premakne, razvije, doseže, pretehtano tvega, odkrije in spremeni. Moti ga običajni tok stvari, ne mara obstoječega reda, načelno je proti temu, da bi vse ostalo po starem. Podjetnik kalkulira (Miklavc, 2006, str. 36-37), poskuša preračunati svoje možnosti in svoja tveganja. Možnost, da bo propadel, imel izgubo, ali cilja ne bo dosegel, je nepogrešljivi del njegovega odnosa in njegove prakse.

Ključne sestavine podjetniškega procesa so: posameznik, podjetniška priložnost, potrebna sredstva, novo ustanovljeno podjetje, okolje.

Tipi podjetnikov – Dinamični in tipični podjetnik

Dinamični podjetnik je poseben tip podjetnika, ki nastopa v dinamičnem podjetništvu in ga ločimo od podjetnika, ki je povezan z malimi in srednje velikimi podjetji in ga imenujemo tipični podjetnik.

Tipični podjetniki so predvsem tisti, ki stopajo prvič v svet podjetništva. Največ časa namenjajo proizvodnim vprašanjem, še posebej prvi proizvodnji. Kasneje pa tudi večino

pozornosti namenjajo poteku proizvodnje. Usmerijo se tudi na kakovost proizvodnje, saj sta ključni cilj in uspeh tipičnega podjetnika proizvesti kakovosten proizvod. Pozna tudi vse tehnične in tehnološke značilnosti svojega proizvoda. Skoraj nič ne ve o trgu, marketingu in finančah ter kadrovskih vprašanjih, reševati pa mora vsa poslovna vprašanja, zato se hitro počuti kompetentnega za reševanje vseh problemov znotraj podjetja. V resnici pa njegovo poznavanje neproizvodnih funkcij spada v začetno izkustveno znanje. In to sta pogosto pomembni oviri, zaradi katerih tipični podjetnik nikoli ne preraste v dinamičnega in uspešnega podjetnika. Naj omenim, da se niti ne zaveda katera znanja in nasvete potrebuje, zato se obnaša reaktivno in išče profesionalno pomoč, ko problemi že nastanejo, kar je zelo nevarno za obstoj podjetja.

Dinamični podjetniki pa imajo običajno že nekaj več izkušenj s podjetništvom. Med najuspešnejšimi podjetniki, pogosto najdemo takšne, ki so že nekajkrat propadli s svojimi posli, a so se na napakah marsikaj naučili, in tega ne jemljemo kot negativno izhodišče za vstop v nov posel.

Če pa se usmerimo na druge poslovne funkcije, vidimo da ima dinamični podjetnik vsa ključna znanja, tako na področju marketinga, prodaje, nabave, organizacije, financ in kadrovanja. Ta znanja mu omogočajo, da učinkoviteje od tipičnega podjetnika organizira in vodi te funkcije. Omogoča mu tudi, da na probleme odgovori, in jih v resnici zazna še preden nastanejo. Tu uporabi svoje lastno znanje, in poskuša podjetje že vnaprej voditi tako, da se jim izogne. Kadar pa njegovo znanje ne zadošča, seveda išče profesionalno pomoč, in pri tem natančno ve, kakšen nasvet potrebuje.

Dinamični podjetnik, torej ve za svoje pomanjkljivosti in jih zna z oblikovanjem managerske ekipe tudi odpravljati. Povezan je z mnogo bolj razpršeno lastnino in za njega ni temeljno vprašanje, ali določeni proizvod zna narediti, pač pa, kako ga prodati, kaj naj bo ta proizvod in kako se čim bolj organizirati za rastoči posel. Povezan je z motivom dobička. Razlike med dinamičnim in tipičnim podjetnikom ni v njegovi izobrazbi, temveč je v večji meri opredeljena z osebnimi lastnostmi ljudi v svetu podjetništva.

Psihološke - osebne lastnosti podjetnika

Podjetniki v splošnem družbenem zaznavanju izstopajo iz običajne populacije. Razlogi za odstopanje so povezani z družbenim okoljem in osebnostjo. Prepoznavne socialne demografske lastnosti, ki so jih podjetnikom pripisovali so: prvi otrok v družini, starši podjetniki, predhodne delovne izkušnje, izobrazbeni profil – pogosto nedokončana izobrazba.

Osebnostne lastnosti so globoko vsajene in se oblikujejo skozi vse življenje, jih je pa možno spreminjati, čeprav to ni preprosto. Nekatero so jasno povezane s podjetniškim uspehom in jih morajo tisti, ki želijo biti uspešni podjetniki, nujno razviti. Že samo dejstvo

da se nekdo začne podjetniško obnašati, lahko privede do zelene motivacije, načina razmišljanja in spreminjanja osebnostnih lastnosti v smer, ki zagotavlja uspeh.

Potreba po dosežkih: Ljudje, ki dosegajo visoke rezultate, želijo biti polno odgovorni za doseganje ciljev, izvajajo zmerno težke naloge in želijo takoj dobiti povratno informacijo o tem, kako uspešno so jih izpolnili (Vahčič, 2002, str. 65). Ko podjetniki posežejo postavljene cilje, si postavijo nove, višje cilje, a vendar dosegljive zase in za svoje podjetje. Prenizki cilji rojevajo samozadovoljstvo, ki uspava, previsoki cilji pa frustracijo.

Želja po neodvisnosti: Lastniki malih podjetij- podjetniki (v Sloveniji so to predvsem obrtniki), so mnogokrat ljudje, ki želijo biti neodvisni od drugih. Imajo notranjo motivacijo, zanesejo se na svoje sposobnosti in znajo vse izpeljati sami.

Samozavest: Poveča podjetnikovo pozitivno sliko o samem sebi in podjetniku omogoča optimizem pri pritegovanju zaposlenih in poslovnih partnerjev. Večina podjetij si želi imeti optimističnega in navdušenega vodjo, nekoga, ki jim bo lahko za zgled.

Usmerjenost v prihodnost: Uspešni podjetniki so optimistični, usmerjeni v prihodnost, vendar objektivno gledajo na svet in okolico, v kateri delajo. Njihova sposobnost je tudi prenašati dnevne negotovosti, s katerimi se dnevno srečujejo.

Samožrtvovanje: Je lastnost uspešnih podjetnikov, ki se znajo za ceno uspeha odpovedati počitnicam, zabavi in osebnemu udobju. To je cena, ki so jo pripravljani plačati. Dejstvo je, da svojih podjetij ne razvijajo samo za pridobivanje dohodka, pač pa jih uporabljajo kot odskočno desko za pridobivanje novih podjetij, kar je znano kot princip koridorja. To pomeni, da podjetnik naleti na nove poslovne priložnosti, ki jih brez svojega podjetja nikoli ne bi srečal in bi mu ostale prikrite.

Splošno znane podjetniške lastnosti in sposobnosti: so inovativnost, kreativnost (ki ne prinaša vedno dobrih rezultatov, saj gre tu za ustvarjalni proces), samozavest, ambicioznost, odločnost, vztrajnost, usmerjenost h kupcem, odnos do tveganja (uspešni podjetniki realno preučijo vsa tveganja in pritegnejo vanje tudi druge, znajo se jim izogniti ali pa vsaj zmanjšati), dobre organizacijske sposobnosti in izkušnje. Za podjetnika ni dovolj, da zna opravljati svojo dejavnost in se odzvati na priložnost, sposoben mora biti tudi predvidevati spremembe in ustvarjati podjetniške priložnosti. Pomembna značilnost podjetnikov je sposobnost pogleda iz različnih zornih kotov, kar jim omogoča oblikovanje in presojo različnih rešitev problema. Prav tako se izogibajo togemu načinu dela in udejstvovanja, predvsem morajo biti izjemno poslovni in etični.

Samostojno podjetništvo tako ni za vsakogar: gre za preživetje, vsak posameznik pa ne zdrži takšnega delovnega in življenjskega ritma. Povzamem lahko, da je glavna osebnostna

lastnost podjetnikov, da imajo pozitivno podobo o samem sebi. Zaupajo vase in v sposobnost podjetja, da uspe.

Obnašanje podjetnikov: Posameznik, ki se loti podjetništva, mora spremeniti svoj način obnašanja in se obnašati tako, kakor se obnašajo uspešni podjetniki. Preden začne s podjetništvom se mora vprašati, sli se lahko obnaša kot podjetnik, ali ima potrebna tehnična znanja in ali zna učinkovito komunicirati in odločati.

2.3. PODJETNIŠTVO V SLOVENIJI

Podatke iz letnih poročil za leto 2005 je Agenciji Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (AJ PES) predložilo 57.751 majhnih podjetnikov in 15 srednjih podjetnikov.

Majhni podjetniki so:

- zaposlovali 57.757 delavcev (nosilci dejavnosti – lastniki niso vključeni v število zaposlenih), 2% več kakor v letu 2004. Zaposleni pri majhnih podjetnikih so pomenili 12% zaposlenih v družbah;
- ustvarili 1.057.828 milijonov tolarjev prihodkov, 9% več kakor v letu 2004. Prihodki majhnih podjetnikov so pomenili 7% prihodkov družb;
- ustvarili 308.142 milijonov tolarjev neto dodane vrednosti, 7% več kakor v letu 2004. Neto dodana vrednost majhnih podjetnikov je pomenila 9% neto dodane vrednosti družb. Neto dodana vrednost na zaposlenega je bila 5.335 tisoč tolarjev, 5% več kakor v letu 2004;
- ugotovili 91.637 milijonov tolarjev podjetnikovega dohodka, 2% več kakor v letu 2004. Podjetnikov dohodek je ugotovilo 83,9% vseh majhnih podjetnikov;
- izkazali negativni poslovni izid v znesku 8.997 milijonov tolarjev, 24% več kakor v letu 2004. Negativni poslovni izid je ugotovilo 14,8% vseh majhnih podjetnikov;
- kot celota ugotovili neto podjetnikov dohodek v znesku 82.640 milijonov tolarjev, le 0,3% več kakor v letu 2004;
- imeli 818.445 milijonov tolarjev sredstev oziroma obveznosti do virov sredstev, 13% več kakor ob koncu leta 2004;
- imeli 450.896 milijonov tolarjev podjetnikovega kapitala, 7% več kakor ob koncu leta 2004;
- izkazali 362.684 milijonov tolarjev finančnih in poslovnih obveznosti, 22% več kakor ob koncu leta 2004.

Srednji podjetniki so:

- zaposlovali 1.407 delavcev, 7% več kakor v letu 2004;
- ustvarili 26.360 milijonov tolarjev prihodkov, 5% več kakor v letu 2004;

- ugotovili 9.193 milijonov tolarjev dodane vrednosti, 2% več kakor v letu 2004; ugotovili so jo vsi srednji podjetniki; dodana vrednost na zaposlenega je znašala 6.534 tisoč tolarjev, 5% manj kakor v letu 2004;
- izkazali 1.230 milijonov tolarjev neto čistega dobička, 29 % manj kakor v letu 2004;
- imeli 29.382 milijonov tolarjev sredstev oziroma obveznosti do virov sredstev, 15% več kakor ob koncu leta 2004;
- povečali kapital za 7%, finančne in poslovne obveznosti pa za 21%.

Podjetniki se razvrščajo po dejavnostih v skladu z Uredbo o uvedbi in uporabi standardne klasifikacije dejavnosti (Uradni list RS št 2/02). Najpomembnejše področje v letu 2005 je bilo tako po številu podjetnikov kot po številu zaposlenih in ustvarjenih prihodkih področje predelovalnih dejavnosti. 10.620 majhnih podjetnikov tega področja je zaposlovalo 26,6% vseh delavcev, ki so ustvarili 24,5% vseh prihodkov. Sledili so dokaj enakovredni področji, področje gradbeništva nato pa področje trgovine, popravil motornih vozil in izdelkov široke porabe. V področju gradbeništva je bilo 10.357 majhnih podjetnikov, ki so z 22,6% vseh delavcev ustvarili 18,2% vseh prihodkov. 10.170 majhnih podjetnikov s področja trgovine, popravil motornih vozil in izdelkov široke porabe je zaposlovalo 14,8% vseh delavcev in ustvarilo 22,3% vseh prihodkov (AJPES, 2007, str. 2, 3, 11).

3. ANALIZA POSLOVANJA PODJETNIKA

Preverjanje poslovanja v preteklih letih je osnova za dokazovanje bodočih poslovnih možnosti. Preverjanje preteklega poslovanja temelji na podatkih iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida, ki omogoča vpogled v tekoče poslovanje investitorja, medtem ko bilanca stanja predstavlja vpogled v njegovo premoženje in vire njegovega financiranja.

V tem poglavju bo podana podlaga za analizo finančnega položaja samostojnega podjetnika z analizo bilance stanja in izkaza poslovnega izida. V nadaljevanju bodo opredeljeni tudi nekateri kazalniki, ki so za to analizo ključni. Izkaz finančnih tokov je na osnovi 56. člena Zakona o gospodarskih družbah obvezen za velike in srednje delniške družbe, velike družbe z omejeno odgovornostjo, povezane družbe in družbe, katerih vrednostni papirji kotirajo na borzi, medtem ko za majhne družbe in samostojne podjetnike ni obvezen. Razlaga postavk temeljnih računovodskih izkazov bo temeljila na Slovenskih računovodskih standardih.

3.1. ANALIZA SREDSTEV SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA

Samostojni podjetnik v določenem trenutku razpolaga s posameznimi sredstvi v taki višini, da lahko zagotovi normalen potek produkcijskega procesa. Sredstva samostojnega

podjetnika so lahko v pojavnih oblikah stvari, pravic in denarja, svoje pojavnosti oblike pa lahko neprestano spreminjajo in jih preoblikujejo (Zadravec, 1997, str. 19).

Stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev prikazuje bilanca stanja, ki je temeljni računovodski izkaz. Po obliki je lahko stopenjski ali pa dvostranski. Bilanca stanja ima dve medsebojno uravnoteženi strani, in sicer stran sredstev, ki ji pravimo tudi aktiva in stran obveznosti do virov sredstev, ki ji pravimo pasiva. Oblike in zasnovo bilance stanja samostojnega podjetnika opredeljuje Slovenski računovodski standard 39 (2006) (Turk et al., 1996, str. 327).

Pri analizi izkaza stanja je smiselno analizirati predvsem izkazana osnovna sredstva, stanje zalog in terjatev iz poslovanja, med viri pa kapital, dolgoročne in kratkoročne obveznosti iz poslovanja. Druge postavke v izkazu stanja je smiselno analizirati le, če po svoji vrednosti predstavljajo znaten delež med sredstvi ali obveznostmi do virov sredstev.

3.2. ANALIZA FINANCIRANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA

Funkcija financiranja pomeni preskrbo finančnih sredstev, njihovo preoblikovanje in vračanje ter preoblikovanje obveznosti do virov sredstev (Turk, 1993, str. 21). Financiranje delimo na pasivno, ki se nanaša na preskrbo finančnih sredstev, in na aktivno, ki se nanaša na vlaganje finančnih sredstev v druge oblike sredstev združbe. Aktivno ustvarja določen sestav sredstev združbe, pasivno pa sestav obveznosti do virov sredstev (Pučko, 1996, str. 81).

Skupni viri financiranja so vedno uravnoteženi s skupnimi sredstvi, vendar samo formalno, znotraj pa se lahko skriva neravnovesje v strukturi virov in tudi v strukturi sredstev in v razmerjih med obema. To pa omogoča normalen tok reprodukcije (Lipovec, 1983, str. 243).

Za odkritje neravnovesij, ki vplivajo na uspešnost poslovanja, sem analizirala obseg in strukturo sredstev, obseg in strukturo virov financiranja ter razmerja med strukturo virov in strukturo sredstev podjetja.

Pri ocenjevanju virov financiranja ugotavljamo, iz kakšnih virov združba nabavlja finančna sredstva in kakšna so razmerja med viri ter ustreznost teh razmerij.

Viri financiranja so:

- tuji ali vračljivi,
- lastni ali nevračljivi.

Strukturo virov ocenjujemo s stopnjo kapitalizacije, ki je razmerje med lastnimi viri in vsemi viri, ter s stopnjo zadolženosti kot razmerje med tujimi in vsemi viri. Stopnja kapitalizacije naj bi bila vsaj 0,5 (Lipovec, 1983, str. 244).

Analiza razmerij med strukturnimi deli virov sredstev in sredstev združbe je bistvo ocenjevanja bilance premoženja, če jo pojmuje kot finančni okvir, ki omogoča potek poslovnega procesa. Ustreznost le-tega ugotavljamo s finančno stabilnostjo in ravniyo likvidnosti (Pučko, 1996, str. 88).

Pogosto želimo odgovor na vprašanje, ali je podjetje sposobno plačati svoje obveznosti. Eno izmed sodil je razmerje med dolgoročnimi sredstvi in dolgoročnimi viri. To pomeni, da nas zanima, kako so financirana sredstva v podjetju. Pri tem je zelo koristno poznati nekaj osnovnih pravil presojanja ustreznosti financiranja. Eno je tako imenovano pravilo ročnosti, ki pravi, da je treba dolgoročna sredstva financirati z dolgoročnimi viri in kratkoročna sredstva s kratkoročnimi viri. Če ročnost ni usklajena in financiramo dolgoročna sredstva delno tudi s kratkoročnimi viri, se zgodi, da moramo vir financiranja vrniti prej, kot smo z uporabo sredstva ustvarili učinke prilivov, ki omogočajo vrnitev vira financiranja. To pomeni, da bomo verjetno imeli težave pri plačevanju svojih obveznosti (Mayr, 2005, str. 8).

Iz razmerij med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi viri sredstev ugotavljamo plačilno sposobnost oziroma likvidnost. To pa pomeni sposobnost plačati v danem trenutku zapadle obveznosti.

Kazalca likvidnosti sta (Pučko, 1996, str. 90):

- količnik ostrega preizkusa likvidnosti, ki je razmerje med denarnimi sredstvi, povečanimi za prodajljive vrednostne papirje, ter kratkoročnimi obveznostmi in
- količnik obratne likvidnosti, ki je razmerje med obratnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi; dosegel naj bi vrednost vsaj 2.

Finančna stabilnost je razmerje med dolgoročno vezanimi sredstvi in viri sredstev. Količnik finančne stabilnosti, kot razmerje med dolgoročnimi viri sredstev in dolgoročno vezanimi sredstvi, naj bi imel vrednost 1 (Pučko, 1996, str. 89).

V nadaljevanju sledi analiza uspeha poslovanja samostojnega podjetnika.

3.3. ANALIZA USPEHA POSLOVANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA

Ugotavljanje uspeha je izredno pomembno, saj kaže na delo samostojnega podjetnika, omogoča odpravljanje posledic in preprečevanje vzrokov za neuspešnost. Uspeh združbe spremljamo preko doseženih rezultatov ali izidov. Preko prodajnih cen izdelkov ali storitev na trgu lahko ugotovimo poslovni rezultat, ki je razlika med prihodki in odhodki. Pozitivna razlika ali dobiček omogoča samostojnemu podjetniku večanje poslovanja, negativna izguba pa vodi v zmanjšanje poslovanja. V prvem primeru je samostojni podjetnik uspešen, v drugem pa je neuspešen (Lipičnik, Pučko, Rozman, 1991, str. 8-1).

Vsak samostojni podjetnik posameznik mora na koncu poslovnega leta sestaviti izkaz poslovnega izida, ki je poleg bilance stanja temeljni računovodski izkaz, v katerem izkaže poslovni izid. V njem so navedeni vsi prihodki in odhodki obračunskega obdobja, razlika med njimi pa pomeni poslovni izid.

V nadaljevanju bom pojasnila prihodke, odhodke in poslovni izid.

3.3.1. Prihodki

Prihodki so prodajna vrednost izdelkov in storitev v obračunskem obdobju, ki jih samostojni podjetnik ustvari s poslovanjem. Predstavljajo zmnožek prodajnih količin in njihovih prodajnih cen. Ti prihodki so poslovni prihodki (Lipičnik, Pučko, Rozman, 1991, str. 8-3).

Prihodki od financiranja so prihodki od dolgoročnih in kratkoročnih finančnih naložb. Skupaj s prihodki iz poslovanja jih imenujemo redni prihodki.

Drugi poslovni prihodki, povezani s poslovnimi učinki, so subvencije, dotacije, regresi, kompenzacije, premije in podobni prihodki. Državne podpore, prejete za pridobitev osnovnih sredstev oziroma pokrivanje določenih stroškov, ostajajo začasno med dolgoročno odloženimi prihodki in se prenašajo med poslovne prihodke skladno z amortiziranjem pridobljenih osnovnih sredstev oziroma nastajanjem stroškov, za katerih pokrivanje so namenjene (Slovenski računovodski standardi 2006, 2007, str. 141).

3.3.2. Odhodki

Odhodki so samo tisti stroški, ki se nanašajo na v določenem obdobju prodano količino izdelkov ali storitev. Delimo jih na redne in izredne. Redne delimo naprej na poslovne in iz financiranja. Oboji so zajeti v polno lastno ceno izdelkov in storitev, zato za redne odhodke velja, da so enaki zmnožku količin in lastnih cen izdelkov oziroma storitev (Lipičnik, Pučko, Rozman, 1991, str. 8-10).

Poslovni odhodki so povezani s proizvodnjo in prodajo storitev oziroma so poslovni stroški, nastali v obračunskem obdobju, popravljeni za spremembo stroškov, ki se zadržujejo v zalogah nedokončane proizvodnje. Odhodki poslovanja so stroški blaga, materiala in storitev, stroški dela, stroški amortizacije, stroški oblikovanja rezervacij in drugi odhodki.

Odhodki iz financiranja so odhodki za pridobljena posojila (obresti), odpisi dolgoročnih in kratkoročnih finančnih naložb, negativne tečajne razlike.

Druge odhodke sestavljajo neobičajne postavke (izredni odhodki) in ostali odhodki, ki zmanjšujejo poslovni izid (Slovenski računovodski standardi 2006, 2007, str. 136).

Odhodki so tisti stroški, ki po odbitku od prihodkov soustvarjajo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju. Nasprotno so stroški cenovni izraz potroškov v istem obračunskem obdobju, ki so v smotni povezavi s tedanjo dejavnostjo. Vsi stroški tega obdobja nimajo značaja odhodkov. Prav tako ni nujno, da bi bil vsak odhodek povezan s stroški (Turk, Melavc, 1994, str. 61).

Pri oceni sposobnosti kreditorejmalca za poplačilo predvidenega kredita je treba pri odhodkih ločiti med tistimi, ki dejansko pomenijo denarni izdatek, in tistimi, ki so odhodki, vendar niso izdatki (amortizacija).

3.3.3. Poslovni izid in njegova delitev

Poslovni izid je razlika med prihodki in odhodki v obračunskem obdobju. Obstajajo temeljne in druge vrste poslovnega izida. Temeljne vrste poslovnega izida so poslovni izid iz prodaje, poslovni izid iz celotnega poslovanja, poslovni izid iz rednega delovanja, celotni poslovni izid in čisti poslovni izid. Pomembne so za zunanje in notranje uporabnike. Druge vrste poslovnega izida so prispevek za kritje, kosmati poslovni izid iz celotnega poslovanja, celotni poslovni izid skupaj s finančnimi odhodki, celotni poslovni izid skupaj z deleži zaposlencev v njem in dohodek. Pomembne so za notranje uporabnike, zato se podrobneje opredeljujejo v samem podjetju (Slovenski računovodski standardi 2006, 2007, str. 146).

Poslovni izid (dobiček ali izguba) se v knjigovodskih razvidih in računovodskih izkazih ugotavlja s primerjanjem ustreznih pripoznanih prihodkov in odhodkov. Presežek prihodkov nad odhodki je dobiček, presežek odhodkov nad prihodki pa izguba (Slovenski računovodski standardi 2006, 2007, str. 147).

V nadaljevanju sledi analiza uspešnosti poslovanja.

3.4. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA

Na enostaven način bi lahko rekli, da je uspešen samostojni podjetnik tisti, ki dosega zadosten pozitiven poslovni izid in se mu veča premoženje ter da neprestano raste. Uspeh poslovanja samostojnega podjetnika, ki je izmerjen s poslovnim izidom, še ni merilo uspešnosti. Da pa bi to postal, ga je treba v skladu z načelom racionalnosti izmeriti z vlaganji samostojnega podjetnika, ki so bila zanj potrebna (Pučko, 1996, str. 95).

Temeljne poslovne odločitve samostojnega podjetnika se v končni posledici nanašajo na načine, kako dosežati pozitiven poslovni izid, kako povečati premoženje samostojnega

podjetnika in kako zagotavljati zadostno količino denarja. Za sprejemanje ekonomsko racionalnih odločitev na teh področjih potrebujemo dodatne informacije, ki jih dobimo z uporabo računovodskih izkazov (Rebernik, 1998, str. 182).

Z vidika samostojnega podjetnika je temeljni kazalec poslovne uspešnosti donosnost lastnega kapitala. Drugi kazalci uspešnosti prikazujejo samo delno uspešnost poslovanja, predvsem tisti, ki imajo eksplicitno povezavo z donosnostjo. Sem štejemo kazalce ekonomičnosti poslovanja, produktivnosti, obračanja sredstev in opremljenosti s sredstvi (Pučko, 1996, str. 95).

Rentabilnost

Rentabilnost ali donosnost je razmerje med dobičkom in zanj vloženim kapitalom, upoštevamo pa čisti dobiček in povprečen vložen lastni kapital (Pučko, 1996, str. 96). Poslovanje samostojnega podjetnika bo v obračunskem obdobju donosnejše, če bo le-ta ustvaril večji čisti dobiček ob danem povprečnem kapitalu. (Turk, 1993, str. 280).

Produktivnost dela

Produktivnost dela je opredeljena kot razmerje med količino proizvodov ali storitev in zanjo porabljeno količino dela (Pučko, 1996, str. 102).

Sledi opis posebnosti pri analizi poslovanja samostojnega podjetnika.

3.5. POSEBNOSTI PRI ANALIZI POSLOVANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA

Na podlagi podatkov iz poslovnih knjig in opravljenega popisa samostojni podjetnik ob koncu leta sestavi letno poročilo, ki obsega bilanco stanja (stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev ob koncu poslovnega leta) ter izkaz poslovnega izida, v katerem je resnično in pošteno prikazan poslovni izid za poslovno leto ali za medletna obdobja, za katera se sestavlja.

Na osnovi Slovenskega računovodskega standarda 39 so postavke v računovodskih izkazih samostojnega podjetnika skoraj poenotene s tistimi, ki veljajo za podjetja.

V nadaljevanju opozarjam na vsebino nekaterih postavk, ki se razlikujejo od tistih, ki veljajo za podjetja:

- kratkoročne obveznosti so obveznosti do dobaviteljev, do zaposlenih (razen do podjetnika), do državnih in drugih inštitucij, do financerjev pa tudi morebitne druge obveznosti, ki do konca obračunskega obdobja še niso poravnane;
- stroški dela, kjer so vključeni samo stroški dela zaposlenih, kot so plače, nadomestila plač, stroški socialnih zavarovanj in drugi stroški dela; navedena

postavka ne vključuje teh stroškov za samostojnega podjetnika, samostojni podjetnik si svojo plačo obračuna iz svojega dohodka;

- v okviru drugih stroškov pa so poleg drugih stroškov (članarine, štipendije...) upoštevani prispevki za socialno varnost podjetnika in povračilo njegovih stroškov;
- terjatve do podjetnika so razlika med nekapitalskimi obveznostmi do virov sredstev in sredstvi; če omenjena postavka v bilanci stanja obstaja, to pomeni, da upniki samostojnega podjetnika financirajo tudi njegovo gospodinjstvo.

V okviru izkaza poslovnega izida samostojnega podjetnika pa opozarjam predvsem na pojem akumulacije oziroma cash flowa, ki je seštevek podjetnikovega dohodka in amortizacije. Pri poslovanju samostojnega podjetnika ne moremo upoštevati celotnega zneska akumulacije kot prosti denarni tok, saj naj bi si iz svojega dohodka samostojni podjetnik obračunal plačo in plačal iz tega naslova tudi dohodnino. Podjetnikov dohodek v bistvu pomeni edini vir dohodka oziroma njegovo plačo. Stroški dela zajemajo samo plače in druge stroške dela oseb, ki so pri samostojnemu podjetniku zaposleni. Prosti denarni tok dobimo tako, da od dejanske akumulacije (vsote podjetnikovega dohodka in amortizacije) odštejemo plačo samostojnega podjetnika. Kot približek lahko odštejemo povprečno neto plačo v Sloveniji za leto, za katerega proučujemo uspešnost poslovanja samostojnega podjetnika, in ki jo objavlja Statistični urad Republike Slovenije, ter tako dobimo akumulacijo samostojnega podjetnika, ki je vir za odplačilo kreditov oziroma zagotavljanje lastnih sredstev za investicije.

Sledi teoretični prikaz poslovnega načrta.

4. POSLOVNI NAČRT

S poslovnim načrtom (investicijskim planom) podjetniki načrtujejo svojo poslovno aktivnost od ideje do podjetja in končnega rezultata, ki je v večini primerov dobiček. Temeljni razlog za pripravljanje poslovnih načrtov je pri večini podjetnikovo zagotavljanje kapitala, saj investitorji, tako banke kot skladi tveganega kapitala, zahtevajo pisno opredelitev podjetniške priložnosti. Hkrati pa podjetnik oziroma podjetniška skupina dovolj natančno oceni svojo poslovno zamisel, njene prednosti in slabosti ter se lahko s tem natančnim pogledom izogne dragim napakam. Poslovni načrt je pisni dokument, ki prvič povzame poslovno priložnost ter drugič opredli in razločno prikaže kako bo skupina managerjev opredeljeno poslovno priložnost zgrabil in jo izvršil (Timmons, 1990, str. 329).

4.1. SESTAVINE POSLOVNEGA NAČRTA

Poslovni načrt je torej način preverjanja podjetniške ideje, v katerem podjetnik po sistematični planirani poti preveri, ali je ideja tržno, finančno in organizacijsko zrela, da jo

lahko obravnavamo kot poslovno priložnost. S poslovnim načrtom podjetnik tako ugotovi, ali je smiselno ustanoviti lastno podjetje, v katerem bo razvijal poslovno priložnost.

Poslovni načrt je pisni dokument, v katerem podjetnik jasno opredeli svoje cilje pri določenem poslu in strategije, s katerimi namerava doseči te cilje.

Pri pisanju poslovnega načrta je smiselno izbrati določeno strukturo poslovnega načrta in se je tudi držati, saj smo lahko le na ta način gotovi, da so v poslovnem načrtu zajeta vsa področja, ki so pomembna za vrednotenje poslovne priložnosti.

Različni avtorji ponujajo bolj ali manj podobne strukture poslovnih načrtov.

Struktura poslovnega načrta, ki jo predlaga Jeffrey A. Timmons, je tale:

- a) Povzetek za vodstvo
- b) Panoga dejavnosti, podjetje, proizvodi in storitve
- c) Tržna raziskava in analiza
- d) Ekonomika poslovanja podjetja
- e) Načrt trženja
- f) Načrt dizajna in razvoja
- g) Proizvodni in storitveni načrt
- h) Vodstvena skupina in kadri
- i) Terminski načrt
- j) Kritična tveganja in problemi
- k) Finančni načrt
- l) Pridobivanje in upravljanje z viri
- m) Preglednice in finančni prikazi
- n) Dodatki

a) Povzetek poslovnega načrta

Povzetek poslovnega načrta ni le uvod in predgovor k poslovnemu načrtu, ampak je minimiziran poslovni načrt. Povzetek vključuje podatke, ki se nanašajo na naslednje značilnosti podjetja:

- kratek opis podjetja;
- priložnost in strategija;
- ciljne trge in projekcije;
- konkurenčne prednosti;
- ekonomiko, dobičkonosnost in možnost žetve;
- vodstveno skupino in kadre.

Povzetek naj ne bi obsegal več kot dve strani poslovnega načrta.

b) Panoga dejavnosti, podjetje, proizvodi in storitve

V tem delu poslovnega načrta podjetnik predstavi poslovno področje, v katerem bo podjetje delovalo, proizvod, ki ga bo ponujalo na trgu, značilnosti industrijske panoge in priložnosti, ki se ponujajo s proizvodnjo in prodajo tega proizvoda. Ta del poslovnega načrta je lahko razdeljen na naslednje odseke:

- panogo dejavnosti;
- podjetje;
- proizvode oziroma storitve;
- strategijo vstopa in rasti.

c) Tržne raziskave in analiza

Namen tega dela poslovnega načrta je prepričati bralca – potencialnega investitorja, da ima proizvod oziroma storitev podjetja pomemben potencialni delež v rastoči industrijski panogi in da lahko dosežete uspešno prodajo kljub konkurenci. Za ta del poslovnega načrta si je pametno vzeti dovolj časa in temeljito obdelati naslednja področja:

- kupce;
- obseg trga;
- konkurenco;
- sprotno ocenjevanje trga.

d) Ekonomika poslovanja podjetja

V tem delu poslovnega načrta je treba prikazati ekonomske in finančne značilnosti podjetja, osnovno finančno privlačnost poslovne priložnosti, vključno s predvideno velikostjo in trajnostjo dobičkov. Potrebno je razložiti naslednje značilnosti podjetja:

- kosmati dobiček in dobiček iz poslovanja;
- donosnost in dobiček;
- fiksne, variabilne in polvariabilne stroške;
- upravljanje z denarnim tokom podjetja.

e) Načrt trženja

Načrt trženja opisuje, kako bo podjetje doseglo predvideno prodajo. Prikazati mora:

- celotno tržno strategijo;
- prodajno strategijo in cenovno politiko;
- tržno komuniciranje;
- prodajne poti.

f) Načrt, dizajn in razvoj

V tem delu poslovnega načrta je treba opisati stroške načrtov, dizajna in razvoja ter čas, ki je potreben za izdelavo proizvoda, ki ga je mogoče plasirati na trg. Načrtovanje in razvoj vključujeta izdelavo načrtov, ki so potrebni za spremembo laboratorijskega prototipa v končni proizvod, načrtovanje posebnih orodij, ki bodo zagotovila, da bo proizvod bolj privlačen, in druga potrebna načrtovanja v podjetju. V ta del se lahko vključijo naslednje točke:

- status razvoja in bodoče naloge;
- kritična razvojna vprašanja;
- izboljšave proizvoda in novi proizvodi;
- sredstva namenjena razvoju;
- industrijska lastnina.

g) Proizvodni in storitveni načrt

V proizvodnem in izdelavnem načrtu je treba opisati geografsko lokacijo, poslovni prostor, operativni cikel, pravne zahteve dovoljenja in vprašanja okolja.

h) Vodstvena skupina in kadri

Kvaliteta vodstvene skupine je ključna za izvedbo dobre zamisli v uspešno podjetje. Investitorje bo v tem delu zanimal predvsem opis ključnih vodilnih delavcev in njihovih glavnih dolžnosti, sestava organizacijske strukture in upravnega odbora. V tem delu se opišejo naslednje točke:

- organizacijska struktura;
- ključno vodstveno osebje;
- politika zaposlovanja in nagrajevanja v podjetju;
- upravni odbor;
- drugi lastniki in investitorji, njihove pravice in omejitve;
- profesionalni svetovalci in storitve.

i) Splošni terminski plan

Terminski plan kaže osnovni okvir in medsebojno odvisnost večjih aktivnosti, ki so potrebne za realizacijo ciljev podjetja. Terminski plan prikazuje roke, kritične za uspeh podjetja. Dobro pripravljen in realen terminski plan kaže na zmožnost vodstva podjetja, da načrtuje rast podjetja na tak način, da priznava ovire in minimizira tveganja investitorja. Terminski načrt vključuje:

- ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu;
- terminski načrt.

j) Kritična tveganja in problemi

Pri pripravi poslovnega načrta moramo poskušati identificirati čim več tveganj, ki bi lahko ogrozila obstoj podjetja. Če ob pregledovanju poslovnega načrta investitorji sami dodatno odkrijejo tveganja, ki jih poslovni načrt ni zajel, lahko to zelo zmanjša verodostojnost podjetja in ogrozi njegovo financiranje. Vključena so naslednja tveganja:

- makro raven;
- raven podjetja;
- simulirana poslovna tveganja.

k) Finančni načrt

Finančni načrt je osnova za ocenitev investicijske priložnosti in predstavlja podjetnikovo predvidevanje prihodnjega delovanja podjetja. Cilj finančnega načrta je ugotoviti finančni potencial tvegane naložbe. Finančni načrt vključuje:

- predračun izkaza poslovnega izida;
- predračun bilance stanja;
- predračun izkaza finančnih tokov;
- davčni status;
- kontrola stroškov;
- kazalci uspešnosti poslovanja.

4.2. VSEBINA IN POMEN INVESTICIJSKEGA PROGRAMA

V ekonomski dobi projekta (investicije) moramo priskrbeti sredstva za naslednji investicijski cikel in razširjeni obseg proizvodnje. To ob koncu življenjske dobe pomeni nov investicijski, tehnološki in tržni cikel. Zato objektivna in temeljita izdelava investicijskega programa zmanjšuje tveganje in povečuje dolgoročno uspešnost družbe.

Investitor, ki se odloča za realizacijo posamezne naložbe, se vsekakor sooči s potrebo po izdelavi investicijskega programa. Ta je potreben zato, da investitor zbere vse informacije, ki so potrebne za realizacijo investicije oziroma izvedbo projekta in v tem okviru tudi zmanjšuje tveganja, ki se v okviru takih projektov tudi pojavlja (Lužnik Pregl, Križaj Bonač, 1991, str. 5). Glede na to, da investicije niso vselej oziroma so bolj redko financirane le z lastnimi viri investitorja, je priprava investicijskega programa potrebna tudi za morebitne druge vlagatelje oziroma financerje projekta (tukaj mislimo predvsem na banke, ki so pri nas še vedno najbolj pogost posojilodajalec na dolgoročnem področju).

Temeljni namen investicijskega programa kot orodja je boljše in popolnejše razmišljanje o načrtovanih naložbah, je smerokaz in ogrodje naložbe. Z njim dokazujemo, da je nameravana investicija možna in da je izbrana najboljša možnost.

Investicijski program je tehnološko - tehnična in ekonomska osnova za investicijsko odločitev. Obsega povzetke posameznih analitičnih študij ali idejnih projektov, ki so sestavni deli celotne dokumentacijske osnove, in nekatere izvirne podrobne informacije o poslovnih učinkih projekta. Podatki o investicijskem programu morajo biti kar se da natančni in popolni. Za tehtno reševanje nekaterih vprašanj in za prepričljivo utemeljevanje posameznih osnovnih značilnosti nameravane naložbe so potrebne tudi posebne analitične študije, iz katerih črpamo osnovne in argumentiramo razvojne razloge za investicijsko odločitev. Glede na specifičnost vsake posamezne naložbe je seveda potrebno število in obseg teh študij in njihov pomen za končno odločitev različno (Lužnik Pregl, Križaj Bonač, 1991, str. 9).

Ponavadi imajo mala podjetja računovodsko službo organizirano zunaj podjetja, poleg tega jim investicijske programe pripravljajo zunanje institucije. Marsikdaj se zgodi, da so managerji v teh podjetjih in obratovalnicah predvsem podjetniki in ne finančniki. Na osnovi vsega navedenega je ponavadi težko priti do vseh potrebnih informacij za oceno predvidene investicije.

Če se osredotočimo na glavne sestavine, ki naj bi jih imel vsak investicijski program, tudi če gre za investicije manjših vrednosti, so te predvsem naslednje:

- finančni izkazi o preteklem poslovanju investitorja (in podatki o poslovanju v tekočem letu),
- opredelitev predračunske vrednosti investicije,
- opredelitev virov financiranja investicije,
- projekcije poslovanja (bilanca stanja, izkaz poslovnega izida in izkaz finančnih tokov).

Vsebina zahtevanih elementov od banke pa tudi od investitorja je odvisna povsem od vrste investicije in njenega obsega (absolutno in relativno glede na obseg poslovanja investitorja). Če gre za investicije večjega obsega je treba v program vključiti tudi (Lužnik Pregl, Križaj Bonač, 1991, str. 9):

- raziskavo trga,
- tehnološke študije,
- ekološke študije,
- arhitektonsko gradbene študije,
- lokacijske projekte.

Glede na posebnosti posamezne naložbe, je veliko potrebnih študij in tudi njihov pomen je različen. Na primer: tržni in tehnološko - tehnični analizi se v primeru širitve obstoječe proizvodnje ni moč izogniti, vendar pa je v tem primeru analiza lokacije manj pomembna kot za novogradnjo, ekološko sporna proizvodnja mora posvetiti posebno pozornost ekološki študiji. Po drugi strani pa na primer nakup že zgrajene stavbe, ki jo bo podjetje

uporabljalo za lastne poslovne prostore, ne zahteva posebnih študij, ampak se pri analizi daje poudarek predvsem finančni analizi podjetja in s tem možnosti za zagotovitev predvidenih lastnih virov in sposobnost odplačila predvidenega bančnega kredita.

Čeprav je vsak investicijski program vsebinsko drugačen, pa so njegovi elementi dokaj standardizirani. Vsak program naj bi obravnaval naslednja temeljna vprašanja o naložbi (Lužnik Pregl, Križaj Bonač, 1991, str. 9):

- investitorjeve možnosti in sposobnosti,
- tržne možnosti,
- tehnološko - tehnične značilnosti,
- probleme lokacije,
- vprašanja zaščite okolja in varstva pri delu,
- organizacijske rešitve,
- finančne elemente,
- oceno upravičenosti,
- oceno zanesljivosti oziroma tveganja in
- zbirno oceno s sklepi.

Obseg in vloga posameznih naštetih poglavij sta za različne projekte različna.

Sledi analiza poslovanja samostojnega podjetnika Denis s.p.

5. ANALIZA POSLOVANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA DENIS s.p.

5.1. ANALIZA SREDSTEV SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA

V nadaljevanju bom prikazala obseg in strukturo sredstev samostojnega podjetnika v letih 2005 in 2006.

Tabela 1: Obseg in struktura (v %) sredstev samostojnega podjetnika v letih 2005 in 2006 v SIT

Postavka	2006		2005		Indeks I 06/05
	Vrednost	%	Vrednost	%	
Dolgoročna sredstva	40.879.460	60	39.969.098	54	1,02
Kratkoročna sredstva	27.423.605	40	34.612.422	46	0,79
Skupaj sredstva	68.303.065	100	74.581.520	100	0,92

Vir: Bilanci stanja samostojnega podjetnika na dan 31.12.2005 in 31.12.2006.

Obseg sredstev samostojnega podjetnika je konec leta 2006 znašal 68,3 mio SIT oz. 8,6% manj kot konec leta 2005. Dolgoročna sredstva samostojnega podjetnika so konec leta 2006 znašala 40,9 mio SIT (40,0 mio SIT konec leta 2005) in predstavljajo skoraj 60% vseh sredstev podjetnika (53,5% konec leta 2005), kratkoročna sredstva pa so znašala 27,4 mio SIT (34,6 mio SIT konec leta 2005) in imela slabih 40% delež med vsemi sredstvi podjetnika (52,5% konec leta 2005).

Med dolgoročnimi sredstvi predstavljajo večino (93,8%) opredmetena osnovna sredstva, ki predstavljajo zemljišče v vrednosti 24 mio SIT, zgradbo v vrednosti 11 mio SIT ter opremo po neodpisani knjigovodski vrednosti 2 mio SIT. Struktura opredmetenih osnovnih sredstev se glede na konec leta 2005 ni spremenila; njihova vrednost se je za malenkost zmanjšala, kar je predvsem posledica obračunane amortizacije. Podjetnik med dolgoročnimi sredstvi izkazuje tudi dolgoročno poslovno terjatev v višini 2,5 mio SIT, ki izhaja iz naslova plačane are za nakup zemljišča v Depali vasi. Pri prodaji pa je prišlo do neljubega zapleta, ker se je občina po prodaji zemljišča samostojnemu podjetniku, in sicer na licitaciji odločila, da bo uveljavljala predkupno pravico. To se sedaj razrešuje na sodišču, kar pa zna trajati kar nekaj časa, zato je bilo to knjiženo pod dolgoročne poslovne terjatve.

Samostojni podjetnik nima neopredmetenih osnovnih sredstev, dolgoročnih finančnih naložb. Čeprav samostojni podjetnik izkazuje visok delež osnovnih sredstev pa le-to ne vpliva negativno na poslovanje, ker poslovno zgradbo oddaja podjetnik v najem. Stroški najemnine pa pokrijejo tako variabilne kot tudi stalne stroške opredmetenih osnovnih sredstev, razen seveda vozila, ki pa je nujno potrebno za nemoteno poslovanje podjetnika.

Tabela 2: Obseg in struktura (v %) osnovnih sredstev po sedanji vrednosti samostojnega podjetnika v letih 2005 in 2006 v SIT

POSTAVKA	2006		2005		Indeks
	Vrednost	v %	Vrednost	v %	I 06/05
Zemljišče	24.000.000	63	24.000.000	60	100
Poslovni prostori/zgradba	10.248.667	27	10.640.667	27	96
Oprema, vozila, mehanizacija	3.810.921	10	5.260.977	13	72
Drugo	275.895	1	67.454	0	409
Skupaj osnovna sredstva	38.335.483	100	39.969.098	100	96

Vir: Bilanci stanja samostojnega podjetnika na dan 31.12.2005 in 31.12.2006.

Vrednost osnovnih sredstev po neodpisani vrednosti se je v letu 2006 glede na predhodno leto zmanjšala za 4%. Struktura osnovnih sredstev po sedanji vrednosti je enaka strukturi po nabavni vrednosti. Zemljišče predstavlja v letu 2006 63% vseh osnovnih sredstev.

Tabela 3: Obseg in struktura (v %) kratkoročnih sredstev samostojnega podjetnika na dan 31.12.2005 in 31.12.2006 v SIT

POSTAVKA	2006		2005		Indeks
	Vrednost	%	Vrednost	%	I _{06/05}
Kratkoročne poslovne terjatve	27.322.514	100	34.517.061	99	79
Dobroimetja pri bankah, čeki in gotovina	101.091	0	95.361	0	106
Aktivne časovne razmejitve	0	0	178.668	1	-
Skupaj kratkoročna sredstva	27.423.605	100	34.791.090	100	79

Vir: Bilanci stanja samostojnega podjetnika na dan 31.12.2005 in 31.12.2006.

Kratkoročna sredstva podjetnika konec leta 2006 tako kot že konec leta 2005 skoraj v celoti predstavljajo kratkoročne poslovne terjatve (preostanek predstavljajo denarna sredstva). Glede na konec leta 2005 so se kratkoročne poslovne terjatve sicer zmanjšale za 7,2 mio SIT oz. 20,8% vendar po obsegu predstavljajo kar 7 povprečnih mesečnih realizacij podjetnika (9,1 konec leta 2005). To dejstvo kaže na izredno dolge plačilne roke, s katerimi se srečuje podjetnik in ki so značilni za celotno gradbeno dejavnost. To dejstvo pa žal negativno seva na likvidnosti poslovanja podjetnika. Dogovorjeni plačilni roki s kupci so sicer 90 dni od potrjene situacije, vendar pa ne glede na to podjetnik zatrjuje, da ne gre za slabe terjatve, ampak za izredno slabo plačilno disciplino njegovih kupcev, ki jo zaradi svoje majhnosti žal mora sprejeti.

Plačilna nedisciplina je velik problem, ki tare mnoga podjetja. Velike terjatve, ki jih imajo podjetja do drugih podjetij, velikokrat pa tudi do države, povzročajo nevšečnosti tudi najtrpežnejšim. Slabo plačevanje kupcev potisne podjetja v slab likvidnosti položaj.

Po novem naj bi s prvim septembrom začel delovati poseben centralni oddelek na Okrajnem sodišču v Ljubljani, ki bo za celotno Slovenijo reševal izvršilne zadeve na podlagi verodostojne listine. Temeljni cilj tega oddelka je, da bo moral izdati sklep o dovolitvi izvršbe, seveda če bo predlog popoln, v dveh delovnih dneh (Vilčnik, 2007, str. 14).

Sledi analiza financiranja samostojnega podjetnika Denis s.p.

5.2. ANALIZA FINANCIRANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA DENIS s.p.

V nadaljevanju bom prikazala razmerje med lastnimi in tujimi viri.

Tabela 4: Stopnja kapitalizacije (v %) in stopnja zadolženosti (v %) samostojnega podjetnika na dan 31.12.2005 in 31.12.2006

POSTAVKA	2006	2005	I 06/05
Lastni viri	30.526.667	37.181.819	76
Tuji viri	35.838.886	37.578.368	96
Skupaj viri	66.365.553	74.760.188	89
Stopnja kapitalizacije	46%	50	92
Stopnja zadolženosti	54%	50	108

Vir: Bilance stanja samostojnega podjetnika na dan 31.12.2005 in 31.12.2006 in bruto bilanca-analitika za obe leti.

Stopnja kapitalizacije se je v letu 2006 zmanjšala glede na predhodno leto za 8%. Med lastnimi viri sem upoštevala tudi dolgoročno dano posojilo samostojnega podjetnika, ki pa je knjiženo kot dolgoročna obveznost iz financiranja, ker gre vsebinsko tu v bistvu za podjetnikov kapital. V letu 2006 je stopnja kapitalizacije manjša od 50%, kar pomeni, da je več tujih virov kot lastnih, kar pa ni dobro za proučevanega samostojnega podjetnika. V letu 2005 je znašala stopnja kapitalizacije 50%, kar pa pomeni, da je samostojni podjetnik 50% poslovanja pokrival s svojimi lastnimi sredstvi in 50% s tujimi viri, bodisi z bančnimi posojili ali obveznostmi do dobaviteljev itd.

Analiza razmerij med finančnimi viri in sredstvi

Za ocenjevanje razmerij med viri sredstev in sredstvi sem razčlenila bilanco stanja po ročnosti in jo prikazala v Tabeli 5.

Tabela 5: Bilanca stanja po ročnosti za samostojnega podjetnika na dan 31.12.2005 in 31.12.2006

POSTAVKA	2006				2005			
	Aktiva		Pasiva		Aktiva		Pasiva	
	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%	Vrednost	%
Kratkoročno vezano	27.423.603	40	13.600.924	20	34.612.422	46	15.679.435	21
Dolgoročno vezano	40.879.460	60	52.764.629	80	39.969.098	53	59.080.753	79
Skupaj	68.303.065	100	68.303.065	100	74.760.188	100	74.760.188	100

Vir: Bilance stanja samostojnega podjetnika Denis s.p. na dan 31.12.2005 in 31.12.2006.

Podjetnikove dolgoročne vire financiranja konec leta 2006 predstavlja podjetnikov kapital v višini 20,8 mio SIT, dolgoročne rezervacije v višini 1,9 mio SIT (oblikovane z namenom pokrivanja morebitnih obveznosti iz danih garancij za odpravo napak v garancijski dobi) ter dolgoročne obveznosti v višini 31,9 mio SIT, skupaj torej 52,8 mio SIT, kar predstavlja 80% vseh virov financiranja podjetnika. Konec leta 2005 je podjetnikov kapital znašal 27,5 mio SIT, dolgoročne obveznosti pa 31,6 mio SIT, skupaj torej 59,1 mio SIT oz. 79% vseh virov financiranja, kar je na enaki ravni kot konec leta 2006.

Dolgoročne obveznosti podjetnika na dan 31.12.2006 predstavljalo pridobljeno dolgoročno posojilo v višini 18,7 mio SIT za nakup poslovnega prostora pri Sparkasse, 3,5 mio SIT predstavlja finančni leasing za nakup vozila pri Debis leasingu, preostanek v višini 9,7 mio SIT pa predstavlja dano dolgoročno posojilo samostojnega podjetnika kot fizične osebe svoji obratovalnici.

Celoten obseg dolgoročnih obveznosti konec leta 2006 se je za malenkost povečal glede na stanje konec leta 2005 (za 0,3 mio SIT) kljub odplačevanju dolgoročnega kredita, kar je predvsem posledica najema finančnega leasinga za vozilo v letu 2006.

Kratkoročne obveznosti podjetnika so konec leta 2006 znašale 13,6 mio SIT oz. 20% vseh obveznosti podjetnika. Glede na konec leta 2005 so se zmanjšale za 2,1 mio SIT oz. za 13,3%. Po obsegu predstavljajo 3,5 povprečne mesečne realizacije podjetnika v letu 2006, konec leta 2005 pa so predstavljale 4,1 povprečne mesečne realizacije. V letu 2005 so bile vse kratkoročne obveznosti podjetnika v celoti sestavljene iz kratkoročnih obveznosti iz poslovanja (do dobaviteljev, do delavcev, države ipd.), medtem ko je podjetnik v letu 2006 pri svoji matični banki najel kratkoročni kredit v višini 4,6 mio SIT, tako da so se kratkoročne poslovne obveznosti na ta način glede na konec leta 2005 zmanjšale. Samostojni podjetnik je bil to primoran storiti, saj zaradi izredno dolgih plačilnih rokov svojih kupcev ni imel druge možnosti. Svoje dobavitelje in delavce mora plačevati v dogovorjenih rokih sicer svojih obveznosti do kupcev ne more izpolnjevati v predvidenih rokih.

Plačilna sposobnost

Izračunala bom dva kazalca likvidnosti (Pučko, 1996, str. 90) in jih prikazala v tabeli 6:

- količnik ostrega preizkusa likvidnosti, ki je razmerje med denarnimi sredstvi, povečanimi za prodajljive vrednostne papirje, ter kratkoročnimi obveznostmi in
- količnik obratne likvidnosti, ki je razmerje med obratnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi in naj bi dosegel vrednost vsaj 2.

Tabela 6: Kazalci plačilne sposobnosti samostojnega podjetnika na dan 31.12.2005 in 31.12.2006

POSTAVKA	2006	2005	I 06/05
1. Denarna sredstva	101.091	95.361	106
2. Obratna sredstva	29.967.582	34.791.090	86
3. Kratkoročne obveznosti	13.600.924	15.679.435	87
Koeficient ostrega testa likvidnosti (1/3)	0,007	0,006	122
Koef. obratne likvidnosti (2/3)	2,20	2,22	99

Vir: Bilanci stanja samostojnega podjetnika na dan 31.12.2005 in 31.12.2006.

Iz Tabele 6 je razvidno, da je poslovanje samostojnega podjetnika, kar se tiče prvega likvidnega preizkusa koeficienta ostrega testa likvidnosti, nelikvidno v obeh letih. Ta koeficient je zelo nizek, ki pove, kolikšen del kratkoročnih obveznosti bi lahko poravnal na 31.12. s svojimi najlikvidnejšimi sredstvi – z denarjem, saj ne razpolaga z vrednostnimi papirji. Zahtevana raven koeficienta ostrega testa likvidnosti je 0,5 (Čibej, 1992, str. 36). V proučevanih letih se samostojni podjetnik ni približal omenjeni stopnji. Samostojni podjetnik ima težave z likvidnostjo, kar mu povzroča težave pri poravnavanju dospelih obveznosti. Koeficient obratne likvidnosti v letu 2006 znaša 2,20 kar je v redu, saj mora biti vsaj 2. Drugi izračuni so zadovoljivi. V letu 2005 je bila približno enaka likvidnost.

Na splošno ima gradbeništvo in vse, kar je povezano z njim, težave z likvidnostjo. Slabi poslovni rezultati so torej značilni za gradbena podjetja in za vse, ki se ukvarjajo s to panogo. Tu se ponovno vidi plačilna nedisciplina.

Finančna stabilnost

Izračunala bom tudi kapitalsko pokritost dolgoročnih sredstev kot razmerje med kapitalom in dolgoročnimi sredstvi (Turk et al., 1996, str. 36). Vsi izračunani kazalci finančne stabilnosti po letih za proučevanega samostojnega podjetnika so prikazani v Tabeli 7.

Tabela 7: Kazalniki finančne stabilnosti samostojnega podjetnika na dan 31.12.2005 in 31.12.2006

POSTAVKA	2006	2005	I 06/05
1. Dolgoročna sredstva	40.879.460	39.969.098	102
2. Trajni kapital	30.526.667	37.181.819	82
3. Dolgoročni viri sredstev	22.237.962	21.898.933	102
Koeficient finančne stabilnosti (3/1)	0,54	0,55	99
Kapitalska pokritev dolgoročnih sredstev (2/1)	0,75	0,93	80

Vir: Bilanci stanja samostojnega podjetnika na dan 31.12.2005 in 31.12.2006.

Koeficient finančne stabilnosti je v obeh proučevanih obdobjih bil pod zahtevano vrednostjo 1.

Samostojni podjetnik ima zelo uravnoteženo strukturo financiranja poslovanja, saj dolgoročna sredstva predstavljajo 60% vseh njegovih sredstev, medtem ko vsi dolgoročni viri financiranja predstavljajo 80% vseh virov financiranja. Glede na izredno dolge plačilne roke podjetnikovih kupcev, ki se kažejo v visokih odprtih terjatvah do kupcev, je taka struktura financiranja poslovanja zelo primerna in v skladu s finančno teorijo. Samo na tak način lahko samostojni podjetnik ohrani vsaj minimalno likvidnost.

Sledi analiza uspeha poslovanja samostojnega podjetnika Denis s.p.

5.3. ANALIZA USPEHA POSLOVANJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA DENIS s.p.

V nadaljevanju bom analizirala uspeh poslovanja samostojnega podjetnika Denis s.p.

Tabela 8: Poslovni izid po stopnjah pri samostojnem podjetniku v letih 2005 in 2006 v tolarjih

POSTAVKA	2006	2005	Indeks
	Vrednost	Vrednost	I 06/05
Poslovni prihodki	46.472.443	47.552.730	98
Poslovni odhodki	39.659.193	43.892.882	90
Dobiček ali izguba iz poslovanja	6.813.250	3.659.848	186
Prihodki od financiranja	462.062	91.473	505
Odhodki od financiranja	2.157.604	1.271.820	170
Dobiček ali izguba iz financiranja	-1.695.542	-1.180.347	144
Izredni prihodki	8	28.120	0
Izredni odhodki	1.733.282	63.361	2736
Dobiček ali izguba iz rednega delovanja	-1.733.274	-35.241	4918
Skupni dobiček- podjetnikov dohodek	3.384.434	2.444.260	138

Vir: Izkaz poslovnega izida samostojnega podjetnika za leti 2005 in 2006.

Samostojni podjetnik ima dokaj stabilen obseg poslovanja. V letu 2006 je realiziral 46,5 mio SIT čistih prihodkov od prodaje (izključno na domačem trgu), medtem ko je realizacija v letu 2005 znašala 45,6 mio SIT (0,9 mio SIT oz. 1,9% manj kot v letu 2006). Stroški blaga, materiala in storitev so znašali 16,8 mio SIT oz. 36% čistih prihodkov od prodaje, medtem ko so bili v letu 2005 bistveno višji in so znašali 21,8 mio SIT oz. 48% čistih prihodkov od prodaje. K nižjim stroškom blaga, materiala in storitev v letu 2006 so bistveno prispevali kar 53% nižji stroški porabljenega materiala, medtem ko so se stroški

storitev celo povišali za 16%. Stroški dela so v letu 2006 znašali 18,3 mio SIT (17,7 mio SIT v letu 2005) in so predstavljali 39% čistih prihodkov od prodaje (enako kot v letu 2005), njihovo povišanje pa je predvsem posledica zaposlitve dodatnega delavca v letu 2006. Med stroški dela so vključeni vsi stroški, ki se nanašajo na delavce, ki so redno zaposleni pri samostojnem podjetniku. Odpisi vrednosti so v letu 2006 znašali 2,5 mio SIT (2,1 mio SIT v letu 2005) in se skoraj v celoti nanašajo na obračunano amortizacijo osnovnih sredstev podjetnika. Drugi poslovni odhodki so v letu 2006 znašali malo manj kot 2 mio SIT in se skoraj v celoti nanašajo na obračunane prispevke za socialno varnost samostojnega podjetnika. V letu 2006 so se precej (za 0,9 mio SIT oz. za skoraj 70%) povišali finančni odhodki samostojnega podjetnika, ki se nanašajo predvsem na plačane obresti za prejete kredite ter plačane obresti za finančni leasing. V letu je samostojni podjetnik realiziral še za 1,7 mio SIT drugih odhodkov.

Realizirani podjetnikov dohodek v letu 2006 je znašal 3,4 mio SIT in je predstavljal 7,3% čistih prihodkov od prodaje. Podjetnikov dohodek v letu 2006 je bil za 1,4-krat višji kot v letu 2005, ko je znašal 2,4 mio SIT in predstavljal 5,4% čistih prihodkov od prodaje.

Akumulacija (podjetnikov dohodek + obračunana amortizacija) samostojnega podjetnika je v letu 2006 znašala 5,6 mio SIT (4,5 mio SIT v letu 2005). Pri preverjanju odplačilne sposobnosti samostojnih podjetnikov pa je treba upoštevati to, da samostojni podjetniki med svoje stroške in odhodke vključijo le prispevke, ki jih plačujejo za svojo socialno varnost, svoje neto plače pa ne. Iz tega izhaja, da moramo izračunano akumulacijo prilagoditi in od te številke odšteti najmanj povprečno neto plačo v Sloveniji (2,4 mio SIT za leto 2006). Upoštevaje ta dejavnik znaša potrem prilagojena akumulacija podjetnika v letu 2006 3,2 mio SIT, v letu 2005 pa 2,1 mio SIT. Samostojni podjetnik je torej na osnovi svoje preteklega poslovanja, predvsem na podlagi rezultatov poslovanja v letu 2006, sposoben odplačati obstoječe dolgoročne obveznosti v malo manj kot desetih letih.

Upoštevaje vse prej navedeno, lahko ugotovimo, da je samostojni podjetnik precej zadolžen, tako na kratkoročnem kot tudi dolgoročnem področju. Če ne bo uspel doseči dogovora s svojimi kupci glede skrajšanja obstoječih plačilnih rokov, bo lahko zabredel v resne likvidnostne težave. V nadaljevanju sledi analiza uspešnosti poslovanja.

5.4. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA S SISTEMOM POVEZANIH KAZALNIKOV

V Tabeli 9 bom prikazala povezave med rentabilnostjo, ekonomičnostjo, obračanjem poslovnih sredstev, produktivnostjo dela in opremljenostjo dela s sredstvi.

Tabela 9: Sistem povezanih kazalnikov samostojnega podjetnika Denis s.p. v letih 2005, 2006

POSTAVKA	2006	2005	I 06/05
1. Čisti dobiček	3.384.434	2.444.260	138
2. Prihodki	46.934.513	47.672.323	98
3. Odhodki	43.550.079	45.228.063	96
4. Povprečna sredstva	5.691.922	6.230.016	91
5. Povprečno število zaposlenih	7,47	6,84	109
Rentabilnost sredstev (v %) (1/4)	0,59	0,39	152
Produktivnost dela (2/5)	6.283.067	6.969.638	90
Ekonomičnost (2/3)	8,25	1,05	782
Opremljenost s povprečnimi sredstvi (4/5)	761.971	910.821	84
Obračanje povprečnih sredstev (2/4)	8,25	7,65	108

Vir: Podatki iz tabel: 6, 7 in 8.

Podjetje je v obeh letih poslovalo rentabilno, in sicer se je rentabilnost v letu 2006 povečala za 52% glede na predhodno leto. Gre za povečanje dobička in zmanjšanje povprečnih sredstev, saj je samostojni podjetnik. Produktivnost dela se je zmanjšala za 10%, ekonomičnost se je povečala za 7,8-krat letu 2006, glede na predhodno leto. Samostojni podjetnik je posloval ekonomično, saj je vrednost kazalnika ekonomičnosti večja od 1, kar pomeni, da je bilo ustvarjenih več prihodkov kot odhodkov. Obračanje sredstev se povečuje, rentabilnost pa se je v letu 2006 povečala.

V nadaljevanju bom predstavila konkreten poslovni načrt samostojnega podjetnika Denis s.p., ki temelji na analizi poslovanja, in sicer s poudarkom na finančnem načrtu, ker je le-ta po mojem mnenju bistvenega pomena za proučitev upravičenosti oziroma izvedljivosti samega projekta.

6. POSLOVNI NAČRT SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA DENIS s.p.

a) Povzetek poslovnega načrta samostojnega podjetnika Denis s.p.

Samostojni podjetnik se že 11 let kot samostojni podjetnik posameznik ukvarja z gradbeništvom, natančneje z zaključnimi deli v gradbeništvu.

Pred dvema letoma je kupil zazidljivo parcelo v Podutiku v Ljubljani, za katero sedaj pridobiva gradbeno dovoljenje za izgradnjo samostojne hiše za prodajo.

b) Panoga dejavnosti, podjetje, proizvodi in storitve

Samostojni podjetnik posameznik je po določbah Zakona o gospodarskih družbah (ZGD) iz leta 2006 fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost, in sicer kot svojo izključno dejavnost in odgovarja za obveznosti z vsem svojim premoženjem.

Naš samostojni podjetnik je pričel s poslovanjem septembra 1996 s sedežem v Ljubljani. Dejavnosti samostojnega podjetnika so:

- splošna gradbena dela,
- druga gradbena dela, tudi dela specialnih strok,
- fasaderska in štukaterska dela,
- oblaganje tal in sten, kamor spadajo:
 - polaganje, nameščanje ali oblaganje tal, sten in stropov v drugih gradbenih objektih s keramičnimi ploščicami ali tapetami ter oblaganje peči s keramičnimi pečnicami.

Naš s.p. vodi ves čas svojega delovanja poslovne knjige po dvostavnem knjigovodstvu.

Glavni kupci samostojnega podjetnika so druga gradbena podjetja Dema plus d.o.o., Energoplan d.d., Scarbo d.o.o., GIC gradnje d.o.o., Mreža jit d.o.o., Top dom d.o.o. in drugi.

Podjetnik dobavlja pri podjetju Top dom d.o.o., Granit commerce d.o.o., in drugih.

Konkurenca na področju gradbeništva je visoka, vendar se je podjetnik z leti uveljavil na trgu s kakovostjo.

c) Tržne raziskave in analiza samostojnega podjetnika Denis s.p.

Podjetnik vidi svojo priložnost v izgradnji stanovanjske hiše za prodajo. V Sloveniji se veliko gradi in je še vedno kljub veliki konkurenci še dosti prostora za dodaten zaslužek v gradbeništvu. Kljub veliki konkurenci se je podjetnik že uveljavil na trgu s konkurenčnimi cenami glede na kvaliteto in s svojo odzivnostjo in pričakuje vedno več dela. Ima manjšo ekipo izkušenih gradbenikov, s katero lahko opravi majša do srednja obsežna dela kot tudi večje objekte oz. projekte v kooperaciji z drugimi gradbeniki.

Izraz investicije ali naložbe se v literaturi in tudi v poslovni praksi uporablja za različne pojme. Najpogosteje pomeni nakup tistih delovnih sredstev, za katera se obračuna amortizacijo, kar pomeni, da gre za naložbe v tehničnem smislu, to so naložbe, ki izboljšujejo tehnično opremljenost dela oziroma opremljenost dela z osnovnimi sredstvi. Vsako povečanje osnovnih sredstev pa ima za posledico tudi povečanje drugih prvin poslovnega procesa (Turk et al., 1998, str. 308).

Širše gledano so investicije vsak izdatek, ki je izdan z namenom povečanja dohodka v prihodnosti. Po statistični opredelitvi pa so investicije vse, kar se ne porabi (Senjur, 1995, str. 100). Investicije so za podjetje zelo pomembne, saj zahtevajo velik obseg denarnih sredstev in dolgoročno vplivajo na poslovanje podjetja. Običajno je investicija enkratna naložba, ki se je po izvedbi ne da več spreminjati in njena (ne)uspešnost posredno in neposredno vpliva na poslovanje podjetja v daljšem časovnem obdobju. Predvidena ekonomska doba investicije lahko traja tudi več kot deset let in nepravilna odločitev ali izbira investicije bi pomenila, da izpad dohodka obremenjuje obstoječe poslovanje družbe in preprečuje nadaljnjo rast in razvoj.

V Sloveniji in predvsem v Ljubljani povpraševanje po nepremičninah še zelo presega ponudbo le-teh in še predvsem novogradnje. Dokaz za to so tudi vse višje cene nepremičnin, ki so iz leta v leto dražje. Tržne raziskave kot take za ta projekt nisem opravila, je pa že na splošno znano, da se nepremičnine v Ljubljani na zanimivih lokacijah hitro prodajo. Nepremičninski posredniki so mnenja, da so danes za prodajo nepremičnin važne predvsem tri stvari, in sicer lokacija, lokacija in ponovno lokacija. Zatorej v nadaljevanju sledi podrobnejša predstavitev same lokacije in pa tudi konkretne številke investicij v Sloveniji v zadnjih petih letih.

Lokacija

Podutik (z naselji Glince, Dolnice, Kamna Gorica ter Toško čelo) je bil svoj čas mali zaselek ob robu Ljubljane, ki je svojih nekaj kmetij in prebivalcev skrival med hribom Strmica in Stražnjim vrhom ter Toškim čelom, ki je zakrival pogled na mogočne Dolomite. Podutik se je začel širiti leta 1967, ko so v južnem delu Podutika začeli graditi vrstne montažne hiše. V osemdesetih letih so svoje vrstne hiše gradile še zadrugi Avtomontaža in Litostroj. V devetdesetih prejšnjega stoletja je bilo zgradilo naselje Krivec, ki je Podutiku dodal še eno celoto vrstnih hiš in prvo blokovsko naselje. Drugače pa se naselje Podutik predvsem spreminja na račun individualnih gradenj.

Z razvojem obrti in trgovine je podutiška sooseska izgubila do tedaj izrazito vaško podobo. Zaradi vpliva Ljubljane kot gospodarskega, kulturnega in političnega središča so Podutik (Šiška) postale zanimive za trgovce (Mercator center, SPAR in nekaj malih trgovin), za industrijo (Unitas, Iskra sistemi, Elektrovod, Telecom, Telemach, Viba Studio, Porsche Slovenija...), obrtnike in podjetnike (mizarji, razni servisi, cvetličarne, frizerski studiji, kamnoseki...). Svoje ordinacije so odprli tudi zdravniki (specialistične ordinacije za pediatrijo, ginekologijo, genetiko, porodničarstvo, stomatologijo...), zobni rentgen ...

Slika 1: Sunny studio



Slika 2: Mercator center v Ljubljani



Spletne strani četrtna skupnosti Dravlje, 2007.

Investicije v Sloveniji

V Sloveniji se z zbiranjem podatkov o obsegu investicij na makro ravni ukvarjata Statistični urad republike Slovenije (v nadaljevanju SURS) in Agencija za javnopravne evidence Republike Slovenije (v nadaljevanju AJPES). V Tabeli 10 so prikazane bruto investicije v nova in rabljena osnovna sredstva v podjetjih, družbah in organizacijah v skupnem znesku v obdobju 2002-2006 od SURS-a in plačila za investicije od AJPES-a.

Tabela 10: Plačila za investicije in vrednosti bruto investicij v Sloveniji (2002-2006) podatki v milijonih SIT

Leto	Plačila za investicije (AJPES)	Bruto investicije (SURS)
2002	524.626	933.139
2003	610.924	1.106.642
2004	760.663	1.096.714
2005	772.675	1.131.103
2006	824.951	*

* podatek še ni na voljo

Vir: AJPES in Statistični letopis RS.

Razlika med obema podatkomoma je vrednostna in vsebinska. Vrednost bruto investicij v osnovna sredstva je dejanska vrednost investicij ob njihovi uresnitvi ne glede na denarna sredstva, ki bodo ali pa so bila izplačana v ta namen investiranja ne glede na čas graditve ali nabave.

Podatki o vrednosti bruto investicij zajemajo naslednje (Statistični letopis Republike Slovenije 2006, str 466):

- nakupe (fizično ustvarjenih) lastnih osnovnih sredstev (novih in rabljenih) v tekočem letu (dokončane in nedokončane gradnje, izdelava in nakup zgradb, opreme in drugega), ne glede na to, ali so bili v poročevalskem letu plačani ali ne;
- posodobitve, rekonstrukcije in renovacije na že obstoječih osnovnih sredstvih;
- lastno izgradnjo in pridobitev osnovnih sredstev;
- nabavno vrednost osnovnih sredstev v finančnem zakupu (leasing).

Statistični urad zbira tudi podatke o virih financiranja investicij v nova in rabljena osnovna sredstva v podjetjih, družbah in organizacijah, ki so za obdobje 2002-2004 prikazana v naslednji tabeli (podatki so v milijonih SIT).

Iz spodnje tabele je razvidno, da je bil pretežni del virov za financiranje investicij v letu 2004 (59%) zagotovljen iz lastnih sredstev investitorjev, 28% virov so predstavljali finančni krediti. Iz zgornje tabele je tudi razvidno, da se delež finančnih kreditov iz leta v leto povečuje glede na celotne vire financiranja investicij.

Tabela 11: Viri financiranja investicij v Sloveniji v obdobju 2002-2004

POSTAVKA	2002	2003	2004
Lastna sredstva	581.218	653.696	664.237
Delež v %	62%	59%	59%
Finančni krediti	208.551	261.600	302.348
Delež v %	22%	24%	28%
Sredstva iz namenskih skladov	119.017	163.267	150.129
Delež v %	13%	15%	14%
Združena sredstva in posodobitve OS brez nadomestila	17.519	15.238	-
Delež v %	2%	1%	0%
Skupaj	933.139	1.106.642	1.096.714
Delež v %	100%	100%	100%

Vir: Statistični letopis RS 2006.

d) Ekonomika poslovanja podjetja

V petem poglavju sem naredila izčrpno analizo poslovanja samostojnega podjetnika Denis s.p.

Na podlagi analize sem ugotovila, da je samostojni podjetnik precej zadolžen, tako na kratkoročnem kot tudi dolgoročnem področju. Kratkoročna zadolženost je odsev dolgih plačilnih rokov kupcev in plačilne nediscipline v Sloveniji, kar je značilno za industrijsko panogo, saj mora samostojni podjetnik tudi do šest mesecev financirati svoje kupce,

dobavitelji pa zahtevajo plačila do 45 dni. Dolgoročna zadolženost pa predstavlja posojilo za nakup hiše, vendar je te prostore samostojni podjetnik oddal v najem. Najemnina pokrije tako bančni kredit (mesečni obrok) kot tudi druge stroške bivanja.

Tako se mi zdi dobra priložnost ravno predlagana izgradnja stanovanjske hiše za trg, saj bo na ta način podjetnik prišel do dodatnih sredstev za »normalno« poslovanje v prihodnosti, in sicer brez kratkoročnih kreditov.

e) Načrt trženja

S prodajo nepremičnine bo podjetnik začel intenzivno pol leta pred predvideno izgradnjo objekta. Podjetnik se ima namen povezati z nepremičninsko družbo, ki se bo ukvarjala s trženjem hiše.

f) Načrt, dizajn in razvoj

Načrt za stanovanjsko hišo bo izdelal arhitekt.

g) Proizvodni in storitveni program

Podjetnik predvideva, da bo izgradnja objekta dokončana v enem letu od pridobitve gradbenega dovoljenja.

h) Vodstvena skupina in kadri

Samostojni podjetnik ima dolgoletne izkušnje na področju gradbeništva, to je zaključnih del v gradbeništvu. Leta 1996 se je odločil postati samostojni podjetnik. Po izobrazbi je diplomirani ekonomist in se je vsa leta izpopolnjeval na številnih strokovnih seminarjih. Podjetnik si je pred registracijo samostojnega podjetnika nabiral izkušnje v večjih gradbenih podjetjih (SCT d.d., Obnova d.d.), nekaj časa je delal v manjši gradbeni družbi, svojo pot po dokončanem šolanju pa je začel v Novi Ljubljanski banki d.d., in sicer v oddelku kontrolinga. Tako podjetnik združuje tako finančna znanja kot znanja s področja gradbeništva.

Podjetnik ima trenutno šest zaposlenih, je pa že predal vlogo za zaposlitev še dodatnih 3 delavcev in čaka na delovna dovoljenja.

i) Splošni terminski plan

Podjetje trenutno še pridobiva dokumentacijo za gradbeno dovoljenje za izgradnjo enostanovanjske hiše s skupno neto uporabno površino 150 m². Podjetnik ima pridobljeno lokacijsko informacijo in tudi že določena soglasja pristojnih organov za gradnjo.

Podjetnik predvideva, da bo pridobil gradbeno dovoljenje do novembra letos, torej se bo takrat začela tudi izgradnja hiše, ki bo dokončana najpozneje do septembra 2008. S prodajo pa bo začel že marca 2008.

j) Kritična tveganja in problemi

Največje tveganje podjetnika je vreme, ker če bo zima huda, se bodo dela zavlekla, drugače pa bo vse v redu. Ni večjih tveganj in problemov, ki bi jih lahko že sedaj odkrili in poskusili odpraviti.

k) Finančni načrt

Samostojni podjetnik namerava investirati v gradnjo stanovanjskega objekta za trg, in sicer na parceli, ki je že v lasti samostojnega podjetnika v naselju Podutik v Ljubljani.

Predračunska vrednost izgradnje do III. podaljšanje gradbene faze znaša približno 190.500,00 EUR (brez zemljišča). Samostojni podjetnik naj bi zagotovil 67.000,00 EUR lastnih virov (poleg parcele, ki je že last podjetja), preostanek virov pa naj bi predstavljalo bančno posojilo v obliki revolvinga in z dobo vračila 1 leto. Predvidena struktura virov financiranja je torej naslednja (v EUR):

Tabela 12: Predvidena struktura virov financiranja

VIRI SREDSTEV	V EUR	DELEŽ
Lastna sredstva	67.000 EUR	35%
Kratkoročno bančno posojilo	123.500 EUR	65%
Skupaj	190.500 EUR	100%

Za zavarovanje kredita pri banki je predviden vpis hipoteke, in sicer po načelu rastoče hipoteke na gradbeni parceli. Trenutna tržna vrednost parcele naj bi bila približno 120.000 EUR (Spletne strani nepremičninskih oglasov, 2007).

Objekt naj bi bil zgrajen najpozneje v enem letu in naj bi se prodal za približno 400.050 EUR (sedanja tržna vrednost) ali več.

Podjetje trenutno še pridobiva dokumentacijo za gradbeno dovoljenje za izgradnjo enostanovanjske hiše s skupno neto uporabno površino 150 m². Podjetnik ima pridobljeno lokacijsko informacijo in tudi že določena soglasja pristojnih organov za gradnjo.

Ocena investicije:

- kupljeno zemljišče (last podjetja):	(120.000 EUR)
- gradbeno dovoljenje s komunalnim prispevkom ter upravno takso:	10.000 EUR
- skupna neto prodajna površina (150 m ²):	150.000 EUR
- zunanja ureditev, ki zajema ureditev parkirišča, tlakovanje dostopov do hiše, poti okoli hiše, teraso, ograjo in ostala druga ureditvena dela skupaj z ozelenitvijo	10.000 EUR
- nepredvideni stroški 5% vrednosti izgradnje	14.500 EUR
- prodaja 1,5% od neto prodajne vrednosti	6.000 EUR
SKUPAJ ocena investicije	310.500 EUR

Prodajna cena stanovanjske hiše $150 \text{ m}^2 \times 2.667 = 400.050 \text{ EUR}$

od tega 8,5% za DDV	34.004,25 EUR
NETO PRODAJNA VREDNOST	366.045,75 EUR

Povzetek kalkulacij in izračun razlike v ceni:

razlika med prodajno ceno in stroški celotne gradnje znašajo 55.545,75 EUR.

Razlika v ceni znaša nekaj manj kot 18% stroškovne vrednosti projekta. Seveda je treba odšteti še bančne stroške v času financiranja kar predstavlja na želeno vrednost financiranja 123.500 EUR približno 6.175 EUR, upoštevala sem obrestno mero 5% za obdobje 12 mesecev.

7. SKLEP

Uspeh samostojnega podjetnika je v veliki meri odvisen od njegove sposobnosti, da dovolj hitro spozna in izkoristi priložnosti v okolju ter obenem prepreči nevarnosti iz okolja. Vsestransko poznavanje okolja in ustrezno predvidevanje sprememb v okolju, bosta šele omogočila samostojnemu podjetniku, da bo postavil sebi primerne načrte, optimalno izkoristil zunanje dejavnike in dosegel svoje cilje.

Pojem »podjetništvo« je sestavni del našega besednjaka, zlasti od prehoda na tržno gospodarstvo v začetku devetdesetih let.

V podjetništvu gre v prvi vrsti za ustvarjanje dodane vrednosti, pri čemer gre za ustvarjanje kolikor mogoče velike razlike med vrednostjo uporabljenih proizvodnih faktorjev in vrednostjo proizvedenih proizvodov ali storitev. Proces ustvarjanja dodane vrednosti ali podjetniški proces se začne s snovanjem idej. Snovanje idej je šele prvi korak v podjetniškem procesu: vsaka poslovna ideja namreč še ni nujno poslovna priložnost. Preveriti je treba tako tehnično izvedljivost kot tudi tržno upravičenost.

Kakovost podjetnika je ključni element za uspeh samostojnega podjetnika ali družbe. Tako kot pojem »podjetništvo« je tudi pojem »podjetnik« pogost in pomemben izraz, ki ga zlasti od prehoda v tržno gospodarstvo pa vse do danes uporabljamo v pisani in govorjeni besedi.

Na podlagi izsledkov dosedanjih raziskovanj lahko podjetnika opredelimo kot ambicioznega posameznika, inovatorja, ki je sposoben prepoznati dobro poslovno idejo in na njeni osnovi ustvariti dobro poslovno priložnost. V ta namen organizira in razporeja potrebna sredstva, pri čemer prevzema tveganja, povezana z negotovostjo. Takega posameznika žene želja po dosežkih. Je vodja, ki je sposoben sprejemati odločitve v še tako negotovih okoliščinah in je izjemno prilagodljiv na spremembe v ekonomskih pogojih. Če je uspešen, so nagrade v različnih oblikah (finančne ali v obliki osebnega zadovoljstva) plačilo za njegovi vloženi trud.

Torej poslovna priložnost je tista, ki je tehnično izvedljiva in poslovno donosna ter jo je mogoče realizirati.

Preverjanje poslovanja v preteklih letih je osnova za dokazovanje bodočih poslovnih možnosti. Preverjanje preteklega poslovanja temelji na podatkih iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida, ki omogoča vpogled v tekoče poslovanje investitorja, medtem ko bilanca stanja predstavlja vpogled v njegovo premoženje in vire njegovega financiranja.

S poslovnim načrtom (investicijskim planom) podjetniki načrtujejo svojo poslovno aktivnost od ideje do podjetja in končnega rezultata, ki je v večini primerov dobiček. Temeljni razlog za pripravljanje poslovnih načrtov je pri večini podjetnikovo zagotavljanje kapitala, saj investitorji, tako banke kot skladi tveganega kapitala, zahtevajo pisno opredelitev podjetniške priložnosti.

Tako sem v diplomskem delu najprej analizirala poslovanje podjetja v letu 2005 in 2006, opisala vlogo podjetnikov v Sloveniji in se nato odločila za predstavitev poslovne priložnosti (investicije) podjetnika.

Na podlagi analize sem ugotovila, da je samostojni podjetnik precej zadolžen, tako na kratkoročnem kot tudi dolgoročnem področju. Kratkoročna zadolženost je odsev dolgih plačilnih rokov kupcev in plačilne nediscipline v Sloveniji, kar je značilno za industrijsko panogo, saj mora samostojni podjetnik tudi do šest mesecev financirati svoje kupce,

dobavitelji pa zahtevajo plačila do 45 dni. Dolgoročna zadolženost pa predstavlja posojilo za nakup hiše, vendar je te prostore samostojni podjetnik oddal v najem. Najemnina pokrije tako bančni kredit (mesečni obrok) kot tudi druge stroške bivanja.

Tako se mi zdi dobra priložnost ravno predlagana izgradnja stanovanjske hiše za trg, saj bo na ta način podjetnik prišel do dodatnih sredstev za »normalno« poslovanje v prihodnosti, in sicer brez kratkoročnih kreditov.

Glede na dolgoletne izkušnje samostojnega podjetnika v gradbeništvu menim, da bo sposoben izpeljati celoten projekt, kot je načrtovano.

Zaenkrat gre le za enkraten projekt, vendar se v prihodnosti lahko pojavi še dodatna priložnost za ugoden nakup zemljišča in izgradnjo novega projekta.

LITERATURA

1. Bošnjak Marko: Gradivo za vaje in seminar za predmeta Upravljanje in ravnanje podjetja in Temelji managementa. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 99 str.
2. Čibej Jože Andrej: Slovensko podjetje jutri. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1992. 415 str.
3. Drnovšek Mateja: Osnove podjetništva: Priročnik za pripravo poslovnega načrta 2005-2006. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2005. 137 str.
4. Glas Miroslav: Razvoj mreže podjetniških centrov za pospeševanje malega gospodarstva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 55 str.
5. Lipičnik Bogdan, Pučko Daniel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1991. 225 str.
6. Lipovec Filip: Analiza in planiranje poslovanja. Ljubljana : ČGP Delo-TOZD Gospodarski vestnik, 1983. 401 str.
7. Lužnik - Pregl Rajka, Križaj – Bonač Geraldina: Priročnik za pripravo investicijskega načrta. Ljubljana : Ljubljanska banka, Inštitut za ekonomiko investicij: Bančni vestnik, 1991. 208 str.
8. Mayr Branko: Kako brati računovodske izkaze? Ljubljana : Novi forum, 2000. 103 str.
9. Miklavc Mojca: Vloga managerja, podjetnika in vodje v podjetju. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2006. 70 str.
10. Pučko Daniel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 196 str.
11. Pučko Daniel: Strateško upravljanje. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 399 str.
12. Pučko Daniel, Rozman Rudi: Ekonomika in organizacija podjetja. 1. knjiga : Ekonomika podjetja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1992. 344 str.
13. Rebernik Miroslav: International Conference on Linking Systems Thinking, Innovation, Quality, Entrepreneurship and Environment. Maribor : Institute for Entrepreneurship at Faculty of Business Economics, 1998. 251 str.
14. Rozman Rudi: Organizacija (ravnanje) proizvodnje. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1995. 19 str
15. Senjur Marjan: Makroekonomija majhnega odprtega gospodarstva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1995, 502 str.
16. Slovenski računovodski standardi 2006. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2007. 329 str.
17. Tajnikar Maks: Mikroekonomija. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 461 str.
18. Tajnikar Maks: Upravljalna ekonomika z vajami. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 347 str
19. Tajnikar Maks: Tvegano poslovanje. Knjiga o poslovanju rastočih poslov. Portorož : Visoka šola za podjetništvo, 2000a. 308 str.
20. Timmons Jeffrey A.: Planning and financing the new vantage. Acton (Massachusetts) : Brick House, 1990. 188 str.

21. Thompson Arthur A., Strickland A.J. III.: Strategic Management: Concepts and Cases. Enajsta izdaja. Boston : Irwin McGraw- Hill, 1999. 683 str.
22. Turk Ivan: Uvod v ekonomiko gospodarske družbe. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 1993. 314 str.
23. Turk Ivan et al.: Finančno računovodstvo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 406 str.
24. Turk Ivan, Melavc Dane: Uvod v računovodstvo. Kranj : Moderna organizacija, 1994. 492 str.
25. Vahčič Aleš: Kdor ne reskira, ne profitira. Gospodarski vestnik. Ljubljana : 1995. str. 17.
26. Vahčič Aleš: Osnove podjetništva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 167 str.
27. Vilčnik Vesna: Izvršilno sodišče bo delovalo v elektronski obliki. Ljubljana : Obrtnik, 36 (2007), 4, str. 14 – 15.
28. Zadavec Rajmund: Razumevanje temeljnih računovodskih izkazov in njihova analiza za poslovno odločanje. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1996. 62 str.

VIRI

1. Benedik Boža: Bruto investicije v osnovna sredstva, Slovenija, 2005. Statistični urad Republike Slovenije. [URL: http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=736], 28.02.2007.
2. Bilanca stanja samostojnega podjetnika Denis s.p. na dan 31.12.2005.
3. Bilanca stanja samostojnega podjetnika Denis s.p. na dan 31.12.2006.
4. Evidence računovodske službe samostojnega podjetnika Denis s.p. za leti 2005 in 2006.
5. Gospodarska zbornica Slovenije. [URL: <http://www.gzs.si/>], 10.11.2005.
6. Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov v Republiki Sloveniji v letu 2006. Ljubljana : AJPES, 2007. 33. str.
7. Interni podatki samostojnega podjetnika Denis s.p. za leti 2005 in 2006.
8. Izkaz poslovnega izida samostojnega podjetnika Denis s.p. za obdobje od 1.1.2005 do 31.12.2005.
9. Izkaz poslovnega izida samostojnega podjetnika Denis s.p. za obdobje od 1.1.2006 do 31.12.2006.
10. Kadrovske evidence samostojnega podjetnika Denis s.p. za leti 2005 in 2006.
11. Nepremičninski oglasi. [URL: http://www.nepremicnine.net/nepremicnine.html?tip=16&lok2=202&cena=&dem=EUR&odmik=20&m1=&m2=&sort=1&brez_cene=1&last=&SID=&lev1=&lev2=&no_tb=1&nonav=1&page=detail&nep=3&posr=1&id_drzave=&id_regije=14&lok2=&imageField.x=73&imageField.y=17], 20.05.2007.
12. Podatki o plačilih za investicije v letih 2002 do 2006. Ljubljana : AJPES, 2007. 3 str.

13. Slovenija v številkah 2005. [URL: http://www.stat.si/doc/pub/slo_figures_04.pdf], 16.11.2006.
14. Slovenija v številkah 2006. [URL: http://www.stat.si/doc/pub/slo_figures_05.pdf], 18.02.2007.
15. Statistični letopis RS 2006. Ljubljana : Statistični urad Republike Slovenije, 2006. 660 str.

PRILOGE

PRILOGA 1: Bilanca stanja

Sredstva

A. Dolgoročna sredstva

I. Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve

1. Neopredmetena sredstva

2. Dolgoročne aktivne časovne razmejitve

II. Opredmetena osnovna sredstva

III. Naložbene nepremičnine

IV. Dolgoročne finančne naložbe

1. Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil

2. Dolgoročna posojila

V. Dolgoročne poslovne terjatve

B. Kratkoročna sredstva

I. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo

II. Zaloge

III. Kratkoročne finančne naložbe

1. Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil

2. Kratkoročna posojila

IV. Kratkoročne poslovne terjatve

V. Denarna sredstva

C. Kratkoročne aktivne časovne razmejitve

Č. Terjatve do podjetnika

Obveznosti do virov sredstev

A. Podjetnikov kapital

B. Rezervacije in dolgoročne pasivne časovne razmejitve

1. Rezervacije

2. Dolgoročne pasivne časovne razmejitve

C. Dolgoročne obveznosti

I. Dolgoročne finančne obveznosti

II. Dolgoročne poslovne obveznosti

Č. Kratkoročne obveznosti

I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev

II. Kratkoročne finančne obveznosti

III. Kratkoročne poslovne obveznosti

Vir: Slovenski računovodski standard 39, 2007

PRILOGA 2: Izkaz poslovnega izida

1. Čisti prihodki od prodaje
2. Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje
3. Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve
4. Drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)
5. Stroški blaga, materiala in storitev
 - a) Nabavna vrednost prodanih blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala
 - b) Stroški storitev
6. Stroški dela
 - a) Stroški plač
 - b) Stroški socialnih zavarovanj (posebej izkazani stroški pokojninskih zavarovanj)
 - c) Drugi stroški dela
7. Odpisi vrednosti
 - a) Amortizacija
 - b) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih
 - c) Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih
8. Drugi poslovni odhodki
9. Finančni prihodki iz deležev
10. Finančni prihodki iz danih posojil
11. Finančni prihodki iz poslovnih terjatev
12. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb
13. Finančni odhodki iz finančnih obveznosti
14. Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti
15. Drugi prihodki
16. Drugi odhodki
17. Poslovni izid obračunskega obdobja ($1 \pm 2 + 3 + 4 - 5 - 6 - 7 - 8 + 9 + 10 + 11 - 12 - 13 - 14 + 15 - 16$)
 - a) Podjetnikov dohodek
 - b) Negativni poslovni izid

Vir: Slovenski računovodski standard 39, 2007

**PRILOGA 3: Bilanca stanja samostojnega podjetnika Denis s.p. na dan 31.12.2006 in
31.12.2005 v SIT**

		Datum:	31.12.2005	31.12.2006
		Oznaka za AOP		
	SREDSTVA (002+012+024+025)	001	74.760.188	68.303.065
	DOLGOROČNA SREDSTVA (003+006+007+008+011)	002	39.969.098	40.879.460
	Neopredmetena osnovna sredstva in DAČR	003		
	Neopredmetena sredstva	004		
	Dolgoročne aktivne časovne razmejitve	005		
	Opredmetena osnovna sredstva	006	39.969.098	38.335.483
	Naložbene nepremičnine	007		
	Dolgoročne finančne naložbe	008		
	Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	009		
	Dolgoročna posojila	010		
	Dolgoročne poslovne terjatve	011		2.543.977
	KRATKOROČNA SREDSTVA (013+014+019+022+023)	012	34.612.422	27.423.605
	Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	013		
	Zaloge	014		
	Surovine in material	015		
	Nedokončana proizvodnja in storitve	016		
	Proizvodi	017		
	Blago	018		
	Kratkoročne finančne naložbe	019		
	Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	020		
	Kratkoročna posojila	021		
	Kratkoročne poslovne terjatve	022	34.517.061	27.322.514
	Denarna sredstva	023	95.361	101.091
	KRATK. AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE (KAČR)	024	178.668	
	TERJATVE DO PODJETNIKA	025		
	OBVEZNOSTI DO VIROV SRED. (027+028+031+034+038)	026	74.760.188	68.303.065
	PODJETNIKOV KAPITAL	027	37.181.819	20.842.029

Nadaljevanje PRILOGE 3:

31.12.2005 31.12.2006

REZERVACIJE IN DPČR	028		1.937.512
Rezervacije	029		1.937.512
Dolgoročne pasivne časovne razmejitev	030		
DOLGOROČNE OBVEZNOSTI (032+033)	031	21.898.934	31.922.600
Dolgoročne finančne obveznosti	032	21.898.934	28.427.031
Dolgoročne poslovne obveznosti	033		3.495.569
KRATKOROČNE OBVEZNOSTI (035+036+037)	034	15.679.435	13.600.924
Obveznosti vključene v skupine za odtujitev	035		
Kratkoročne finančne obveznosti	036		4.560.874
Kratkoročne poslovne obveznosti	037	15.679.435	9.040.050
KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	038		

PRILOGA 4: Izkaz poslovnega izida v obdobju samostojnega podjetnika Denis s.p. od 01.01.2006 do 31.12.2006 in od 01.01.2005 do 31.12.2005 v SIT

	Datum:	31.12.2005	31.12.2006
	Oznaka za AOP		
Čisti prihodki od prodaje (050 do 053)	050	45.602.730	46.472.443
Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu	051	45.602.730	46.472.443
Čisti prihodki od prodaje na trgu EU	052		
Čisti prihodki od prodaje na trgu izven EU	053		
Povečanje vr. zalog proizv. in nedok. proizv.	054		
Zmanjšanje vr. zalog proizv. in nedok. proizv.	055		
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	056		
Drugi poslovni prihodki (058 do 059)	057	1.950.000	
Subv., dotacije, regr in drugi prih. vezani na posl.	058		
Prevrednotovalni poslovni prihodki	059	1.950.000	
Stroški blaga, materiala in storitev (061 do 063)	060	21.813.694	16.826.805
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala	061		
Stroški porabljenega materiala	062	12.221.279	5.700.113
Stroški storitev	063	9.592.415	11.126.692
Stroški dela (065 do 068)	064	17.702.074	18.315.911
Stroški plač	065	12.786.108	13.673.580
Stroški pokojninskih zavarovanj	066	1.131.572	1.210.114
Stroški drugih socialnih zavarovanj	067	1.053.673	1.128.075
Drugi stroški dela	068	2.730.721	2.304.142
Odpisi vrednosti (070 do 072)	069	2.116.978	2.536.836
Amortizacija	070	2.087.379	2.241.283
Prevrednotovalni posl. odhodki pri NDS in OOS	071		
Prevrednotovalni posl. odhodki pri ObS	072	29.599	295.553
Drugi poslovni odhodki (074 do 075)	073	2.260.136	1.979.641
Prispevki za socialno varnost podjetnika	074	1.903.348	1.804.566
Ostali stroški	075	356.788	175.075
Finančni prihodki iz deležev	076		
Finančni prihodki iz danih posojil	077		
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	078	91.473	462.062

Nadaljevanje PRILOGE 4:

		2005	2006
Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov FN	079		
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	080	1.271.820	1.958.734
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	081		198.870
finančni odhodki za obresti (upošt. že v 080 in 081)	082		
Drugi prihodki (084 do 085)	083	28.120	8
subv.,dotacije, regr in drugi prih. niso vezani na posl.	084		
drugi finančni prihodki in ostali prihodki	085	28.120	8
Drugi odhodki	086	63.361	1.733.282
Podjetnikov dohodek	087	2.444.260	3.384.434
Negativni poslovni izid	088		