

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

**RAZLOGI PREOBLIKOVANJA SAMOSTOJNEGA
PODJETNIKA V DRUŽBO Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO**

Ljubljana, november 2005

TINA VODUŠEK

IZJAVA

Študentka Tina Vodušek izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom doc. dr. Sergeje Slapničar in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 22.11. 2005

Podpis: _____

KAZALO

UVOD.....	1
1. OPREDELITEV MALEGA GOSPODARSTVA.....	2
1.1. KVALITATIVNA OPREDELITEV MALEGA GOSPODARSTVA V SLOVENIJI	3
1.2. PREDNOSTI IN SLABOSTI SAMOSTOJNIH PODJETNIKOV GLEDE NA DRUŽBE Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO	6
2. RAST PODJETIJ.....	7
2.1. VZROKI RASTI PODJETIJ	9
2.2. OPREDELITEV PODJETIJ GLEDE NA RAST.....	10
2.3. POMEN USPEŠNIH SAMOSTOJNIH PODJETIJ ZA GOSPODARSTVO	10
2.3.1. Dinamična podjetja v Sloveniji	12
2.4. TEŽAVE V ZVEZI Z RASTJO SAMOSTOJNIH PODJETIJ V SLOVENIJI.....	13
2.5. FINANCIRANJE HITRO RASTOČIH PODJETIJ	15
2.5.1. Finančni življenjski cikel podjetja	16
2.5.2. Financiranje poslov z stališča njihove pravno-statusne oblike	18
3. PRENOS POSLOVANJA IN PREMOŽENJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA V GOSPODARSKO DRUŽBO	18
3.1. STATUS SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA V PRIMERJAVI Z DRUŽBAMI Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO PO PREDLOGU ZAKONA O GOSPODARSKIH DRUŽBAH.....	18
3.2. PREOBLIKOVANJE SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA V DRUŽBO Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO	20
3.2.1. Redno in prenosno preoblikovanje	20
3.2.2. Formalna in materialna statusna preoblikovanja	21
3.2.3. Primeri preoblikovanja v praksi.....	24
3.2.3.3. Vidik olajšav.....	26
3.2.4. Računovodski izkazi ob spremembi pravnoorganizacijske oblike podjetja.....	26
4. ANALIZA RAZLIK V OBDAVČITVI SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA IN DRUŽBE Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO	28
4.1. PRENEHANJE PO URADNI DOLŽNOSTI.....	29
4.2. DAVČNE STOPNJE.....	29
4.3. VLOŽEK ZAKONCA V POSLOVANJE DRUGEGA ZAKONCA.....	29
4.4. OBVEZNI PRISPEVKI ZA SOCIALNO VARNOST	30
4.5. ODDAJANJE POSLOVNIH PROSTOROV V NAJEM, POSOJILA.....	31
4.6. OLAJŠAVE, KI ZMANJŠUJEJO DAVČNO OSNOVO	32
4.6.1. Olajšave za naložbe	32
4.6.2. Olajšave za zavezanca invalida	34
4.6.3. Olajšave za izvajanje praktičnega dela v strokovnem izobraževanju	34
5. ANALIZA RAZLIK V OBDAVČITVI SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA IN DRUŽBE Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO – DEJANSKI PRIMER.....	34
5.1. DAVČNI IZKAZ SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA IN DRUŽBE Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO ..	35
5.1.1. RAZLAGA REZULTATOV ZA PODJETJA RASTI	37
5.1.2. RAZLAGA REZULTATOV ZA PODJETJA ŽIVLJENJSKEGA STILA	37
6. EVIDENTIRANJE RAČUNOVODSKIH KATEGORIJ OB PREOBLIKOVANJU SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA V DRUŽBO Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO.....	39
6.1. UKINITEV SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA, DEJAVNOST NADALJUJE DRUŽBA Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO	39
6.2. POSTOPNO PREOBLIKOVANJE SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA V DRUŽBO Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO	40
SKLEP	43
7. LITERATURA.....	44
VIRI.....	46

UVOD

Izvajanje podjetniškega delovanja je povezano s pravno obliko organiziranega opravljanja gospodarske dejavnosti. Ena od značilnosti organiziranega opravljanja gospodarske dejavnosti je, da o obliki njenega izvajanja odločajo predvsem tisti, ki imajo ekonomski interes. V pravu družb in zasebnem pravu velja načelo svobodnega podjetniškega odločanja ali zasebne avtonomije (Prelič, 2005, str. 32). To načelo udeležencem gospodarskega postopka omogoča, da pri vstopanju vanj svobodno izbirajo pravnoorganizacijsko obliko, za katero ugotovijo, da bo najustreznejša za uresničevanje njihovega podjetniškega interesa. Lastniki podjetja lahko odločajo tudi o spremembi pravnoorganizacijske oblike svojega podjetja in zato tudi o svojem premoženju. Možnost takega spreminjanja omogoča podjetjem prilagajanje stalnim spremembam v okolju.

Diplomsko delo poskuša predstaviti težave in vprašanja, s katerimi se soočajo rastoča mala podjetja zaradi stalnih sprememb v okolju. Podrobneje se ukvarja z vplivom nove davčne zakonodaje (Zakon o dohodku pravnih oseb (v nadaljevanju ZDDPO-1, 2004), Zakon o dohodnini (v nadaljevanju ZDoh-1, 2004) in predlog Zakona o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD-1, 2005)). Vsakemu življenjskemu ciklu gospodarskega subjekta sledi različna poslovna in zato tudi davčna politika podjetja, katere cilj je optimiranje davčnih obveznosti. Posebno zanimiva je davčna politika v fazi rasti, ker prihaja pri izvajanju hitrih poslovnih in davčnih odločitev večkrat do velikih napak.

Diplomsko delo je sestavljeno iz treh delov. V prvem delu so predstavljene lastnosti malega gospodarstva, pomen in financiranje rastočih podjetij ter njihovi problemi. V drugem delu je predstavljen pravni vidik prenosa poslovanja in premoženja samostojnega podjetnika v gospodarsko družbo. Podrobneje so predstavljene razlike med omenjenima poslovnima subjektoma, metode preoblikovanje enega gospodarskega subjekta v drugega ter računovodski izkazi ob teh spremembah. V tretjem delu je predstavljena analiza razlik obdavčitve samostojnega podjetnika in družbe z omejeno odgovornostjo. Analiza je narejena na podlagi dveh zakonov, ZDDPO-1 in ZDoh-1. Vpliv omenjenih zakonov je prikazan na primeru dejanskega podjetja, ki želi optimalizirati svoje davčne obveznosti. Na primeru ukinitve samostojnega podjetnika in postopnega prenosa premoženja samostojnega podjetnika v gospodarsko družbo so predstavljeni predračunski davčni izkazi ter spremembe računovodskih kategorij.

1. OPREDELITEV MALEGA GOSPODARSTVA

Malo gospodarstvo ima pomembno vlogo v gospodarskem in družbenem razvoju posamezne države ter predstavlja vzvod za doseganje konkurenčnih prednosti v svetovni trgovini in menjavi.

Današnji pomen izraza malo gospodarstvo je sooblikovalo razpadanje velikih korporacij na manjše dele, razvoj kooperantskih odnosov in razvoj storitvenega sektorja, v katerem prevladujejo majhna podjetja (Brščič, 1997, str. 7).

Prva uradna opredelitev malega gospodarstva je bila zapisana leta 1948, ko so Američani kot malo podjetje opredelili podjetje, ki:

- nima prevladujočega položaja v panogi, v kateri posluje;
- ima največ 500 zaposlenih;
- je v neodvisni lasti in individualno vodeno.

Izraz »malo gospodarstvo« zavaja, ker gospodarski subjekti iz te kategorije predstavljajo tudi preko 90 % vseh podjetij in ustvarijo večino nacionalnega proizvoda ter zagotavljajo veliko število delovnih mest. V Avstriji ima 97 % vseh podjetij manj kot 50 zaposlenih, v njih pa je zaposlenih okoli 46 % celotnega delovnega prebivalstva (Rebernik, 1997, str. 20). Septembra 2003 je bilo v Sloveniji 102.000 gospodarskih subjektov, od tega 98,7 % malih in srednje velikih podjetij, ki zaposlujejo največ 250 ljudi. Več kot 90 % takih podjetij lahko uvrstimo med mala podjetja, ki so ustvarila 40 % BDP (Manfreda, 2003, str. 8). Ekonomska moč teh podjetij ni majhna.

V Sloveniji prevajamo anglosaksonski izraz »small business« kot »malo« ali »drobno gospodarstvo«. Izraz »Small and Medium Sized Enterprises (SME)« prevajamo kot »mala in srednje velika podjetja (MSP)«. Zakonska merila za razmejitev slovenskih podjetij na mala, srednje velika in velika podjetja podrobneje določa Zakon o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št.30/93, 45/2001)¹ ter Predlog ZGD-1. Podjetje se uvrsti v neko kategorijo velikosti, če izpolnjuje vsaj dve merili.

Tabela 1: Razmejitev podjetij na mala, srednje velika in velika po slovenskem Predlogu Zakona o gospodarskih družbah-1

MERILO	MALO	SREDNJE VELIKO	VELIKO
Število zaposlenih	< 50	> 50 < 250	> 250
Letni promet (v 10 ⁶ EUR)	> 2 < 7,3	> 7,3 < 29,2	> 29,2
Bilančna vsota (v10 ⁶ EUR)	> 2 < 3,65	> 3,65 < 14,6	> 14,6

Vir: Predlog ZGD-1.

¹ Zakon o gospodarskih družbah je postavil enotno zakonsko ureditev za vse gospodarske subjekte ter tako odpravil ločevanje obrtniškega in podjetniškega sektorja. Leta 1993 je vpeljal status samostojnega podjetnika, ki se trajno ukvarja s pridobitnimi posli, povišal znesek ustanovnega kapitala za kapitalske družbe, vpeljal nove oblike zasebnih družb in strožje zahteve pri uveljavljanju družb.

Pri več mednarodnih primerjavah so težave zaradi različnih opredelitev malega gospodarstva², zato je Komisija skupnosti izdala priporočilo (Creating the entrepreneurial Europe, 2003, str.4) o enotni opredelitvi za mikro, mala in srednje velika podjetja v EU.

Tabela 2: Razmejitev podjetij na mikro, mala in srednje velika v EU

MERILO	MIKRO		MALO		SREDNJE VELIKA	
	DO 31. 12. 2004	OD 1. 1. 2005	DO 31. 12. 2004	OD 1. 1. 2005	DO 31. 12. 2004	OD 1. 1. 2005
Št.zaposlenih	< 10	< 10	< 50	< 50	< 250	< 250
Letni promet (v mio. EUR)	—	≤ 2	≤ 7	≤ 10	≤ 40	≤ 50
Bilanč. Vsota (v mio. EUR)	—	≤ 2	≤ 5	≤ 10	≤ 27	≤ 43

Vir: Creating the entrepreneurial Europe, 2003, str. 16.

S finančnega vidika je malo podjetje tisto, ki ne trguje javno z lastniškim kapitalom. V takem podjetju mora lastnik dejansko osebno jamčiti za obveznosti podjetja ali pa obstaja možnost, da bo moral osebno jamčiti (Davies, Newman, Osteryoung, 1997, str. 4).

Posamezne razmejitve podjetij po velikosti so oblikovane namensko³ in se večinoma prilagajajo trenutnim ciljem uporabnika. Splošno jih delimo na kvantitativna merila⁴, ki temeljijo na podatkih, izrazljivih v številkah, in kvalitativna merila⁵, ki temeljijo na podatkih, izrazljivih le opisno.

1.1. KVALITATIVNA OPREDELITEV MALEGA GOSPODARSTVA V SLOVENIJI

V zvezi s kvalitativno opredelitvijo »malega gospodarstva« so običajno povezana naslednja vprašanja (Rebernik, 1997, str. 21):

- Ali je podjetje v neodvisni zasebnikovi lasti in ali ga zasebnik tudi upravlja sam?
- Ali podjetje upravlja na poosebljen način?
- Ali ima podjetje majhen tržni delež oziroma ali nima prevladujočega položaja v svoji panogi?

Do leta 1988 se je podjetništvo obravnavalo kot pojav, povezan s pridobitništvom in kapitalističnimi proizvodnimi odnosi, kar ni bilo združljivo s socialističnim družbenoekonomskim sistemom. Zgodovinska dogajanja, ki so dopuščala razvoj individualističnega ali kolektivističnega mišljenja, so za značilne razlike v odzivu ljudi na

² Filion je naredil študijo opredelitve malih in srednje velikih podjetij ter ugotovil, da ustrezna opredelitev malega gospodarstva ne obstaja ali da jo je težko določiti. Kot vzrok je navedel nestanovitnost okolja, ki zahteva nenehno dejavno prilagajanje in spreminjanje, kar dosežejo mala podjetja lažje kot velika podjetja s hierarhično birokracijo (Rebernik, 1997, str.21).

³ Takšne razmejitve so: nameni razmejitve zakonskih predpisov zaposlovanja, davkov in gospodarskega prava, statistične namene idr.

⁴ Najpogostejša kvantitativna merila so: število zaposlenih, vrednost prihodkov, bilančna vsota (Žabkar, 1995, str.4).

⁵ Kvalitativna merila se uporabljajo za lastništvo kapitala, vodenje in metode financiranja (Moussis, 1999, str. 317).

podjetništvo zelo pomembna (Morrison, 1998, str. 7). V socialističnem ekonomskem sistemu se je izgubljala povezanost lastnine, nadzora poslovanja in prevzemanja tveganja med državo, podjetjem in posameznikom (Plut, 1995, str. 43). Pomanjkanje malih in srednje velikih podjetij in preprečevanje običajnega podjetniškega razvoja v socialističnih državah je bil eden od glavnih vzrokov za razpad teh gospodarstev. To pomanjkanje malih in srednje velikih podjetij je dobilo ime socialistična črna luknja ter predstavlja osnovno strukturno neravnovesje socialističnih gospodarstev (Glas et al., 2000, str. 14-16). Prehod iz samoupravne v tržno ekonomijo je povzročil pomemben družbeni in socialni razvoj. Veliko podjetij je propadlo, velika podjetja so se prestrukturirala ali privatizirala, nastala so nova, predvsem mala podjetja. Polnjenje socialistične črne luknje je potekalo na dva načina: od spodaj navzgor (nastajanje novih podjetij v novih tržnih nišah, običajno so bile to storitvene dejavnosti) in od zgoraj navzdol (prestrukturiranje velikih podjetij) (Drnovšek, 2000, str. 1).

Zakonski okvir za razvoj malega gospodarstva je bil vzpostavljen leta 1988 s sprejetjem Zakona o podjetjih⁶ (Uradni list SFRJ, št. 77/1988) in Obrtnega zakona (Uradni list SRS, št. 35/1988). Prvi je omogočil ustanavljanje zasebnih podjetij, drugi pa je omilil omejitve pri zaposlovanju v obrtnem sektorju in ovire za njegov razvoj. Leta 1991 je bil sprejet Zakon o razvoju malega gospodarstva (Uradni list RS/1, št. 18/1991), ki je pospešil ustanavljanje malih podjetij, predvsem družb z omejeno odgovornostjo. Največ podjetij je bilo ustanovljenih med letoma 1990 in 1994. Omenjeni zakon sta dopolnila še Zakon o gospodarskih družbah (Uradni list RS, št. 30/1993) iz leta 1993 ter Obrtni zakon (Uradni list RS, št. 50/1994) iz leta 1994. Glavne spremembe zadevajo višino ustanovnega kapitala za kapitalske družbe, strožja merila upravljanja podjetja in število registriranih podjetij. Ta zakona sta uveljavila spremenjeno pravno-organizacijsko strukturo malega gospodarstva, sprožila obsežen postopek preoblikovanja in organizacijskega prilagajanja. Malim gospodarskim enotam sta povzročila veliko administrativnih težav.

Na podlagi raziskave v *Strategiji razvoja malega gospodarstva* so bile v Sloveniji z vidika obsega delovanja in razvojnih potreb identificirane naslednje skupine malih podjetij (Glas, 1998, str. 16):

- *samozaposlitvena podjetja* so oblikovali ljudje, ki so zaradi nezaposlenosti s svojimi prihranki ustanovili samostojna podjetja (fizične osebe) ali družbe z omejeno odgovornostjo (pravne osebe). Veliko podjetij ustvarja skromne dohodke in ima majhen kapital. Vseeno so to profesionalna podjetja, ki ustvarjajo donosna in zahtevna dela. Vodijo jih ljudje s posebnimi poklici kot so odvetniki, umetniki, arhitekti, zdravniki;
- *mikro podjetja* so podjetja, ki zaposlujejo do deset ljudi, večinoma družinskih članov;
- *mala podjetja* so stabilna podjetja, ki imajo visok tržni delež in zaposlujejo 10 do 50 ljudi. Usmerjena so na lokalni trg, na katerem so pomembni ponudniki proizvodov in storitev. Mala podjetja težko obvladujejo rast podjetja. Največkrat se ovire pokažejo pri vodenju in prenašanju odgovornosti, v pomanjkanju potrebnega znanja in informacij. Te pomanjkljivosti se pokažejo pri naložbah tujih sovlagateljev;

⁶ Zakon je temeljil na ustavi SFRJ, ki je izpostavljala družbeno lastnino, in je dovoljeval le vlaganje majhnih zneskov zasebnega kapitala.

- *podjetja z visoko možnostjo rasti (gazele)* so vir konkurenčne moči države. Predstavljajo zaposlitveni vir, delujejo na domačem in tujem trgu;
- *podjetja, ki nastajajo v postopku čiščenja in decentralizacije velikih podjetij*. Podjetja so prenesla znanje, tehnologijo, poslovno mrežo v lastno upravljanje. Imajo veliko možnost rasti, saj z informacijami in tehnologijo velikih podjetij bolje izkoriščajo slabosti birokratskega upravljanja iz prejšnjega sistema;
- *samostojna podjetja na področju obrti* se še vedno diferencirajo, predvsem na področju turizma in umetne obrti;
- *franšizing sistemov*, ki so nastali na neposrednih tujih naložbah svetovnih franšizerjev ali domačih podjetij.

Slovenski samostojni podjetniki so nastali iz naslednjih skupin (Glas, 1998, str. 15):

- nekdanji zaposleni v srednje velikih in večjih družbenih podjetjih, ki so videli v samostojnem poslu samostojnost, korist ter možnost za uveljavljanje svojih zamisli in sposobnosti, ki jih v obstoječem poslu ne bi mogli uresničiti;
- srednji vodstveni delavci in člani vodilnih skupin so v samostojnih enotah videli donosnejše poslovanje brez obremenitev prejšnjih kolektivnih sistemov v obliki velikega zadolževanja in presežkov zaposlenih;
- uspešni obrtniki so si s preходом v status podjetja omogočili možno rast;
- brezposelni so v okviru programa samozaposlovanja našli možnost samozaposlitve;
- svobodni poklici so se profesionalizirali. Storitve so lahko prek statusa podjetja tržili na trgu, ki je postajal z nastajanjem velikega števila novih podjetij učinkovitejši.

Po podatkih iz letnih poročil Agencije Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve (2005a, str. 2 in 2005b, str. 2) je v Sloveniji v letu 2004 poslovalo 55.181 malih in 16 srednje velikih podjetnikov, skupaj torej 55.197 podjetnikov. Zaposlovali so 58.908 delavcev, tj. 12,6 % delavcev, zaposlenih v družbah. V letu 2004 so ustvarili 1.016.065 milijonov SIT čistih prihodkov od prodaje, kar pomeni, 8,1 % prihodkov družb. Ob koncu leta 2004 so imeli podjetniki sredstva v višini 772.261 milijonov SIT, tj. 4,8 % sredstev družb. V primerjavi z letom 2003 so ustvarili za 11 % več čistih prihodkov, zaposlenost se je povečala za 2 %, povečala pa se je tudi vrednost sredstev, in sicer za 11 %.

Čeprav kazalniki gospodarnosti, dobičkonosnosti, donosnosti in storilnosti kažejo na izboljšanje poslovanja samostojnih podjetnikov v letu 2004⁷, je v omenjenem letu več samostojnih podjetij propadlo, kot pa jih je bilo ustanovljeno. Priloga 1 kaže, da od leta 1997 število samostojnih podjetij, ki prenehajo delovati, narašča.

⁷ Kazalnik celotne gospodarnosti se je v letu 2004 povečal od z 1,088 na 1,091, kazalnik gospodarnosti poslovanja pa z 1,099 na 1,100. Donosnost sredstev se je povečala z 0,403 na 0,404, V letu 2004 so se prihodki na zaposlenega povečali za 9 %, neto dodana vrednost na zaposlenega za 10 % in neto podjetnikov dohodek na zaposlenega za 13 %.

1.2. PREDNOSTI IN SLABOSTI SAMOSTOJNIH PODJETNIKOV GLEDE NA DRUŽBE Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO

Izvajanje podjetniškega delovanja je povezano s pravno obliko organiziranega opravljanja gospodarske dejavnosti. Ena od značilnosti organiziranega opravljanja gospodarske dejavnosti je, da je odločanje o obliki njenega izvajanja večinoma v pristojnosti tistih, ki za to kažejo ekonomski interes. V pravu družb in zasebnem pravu velja načelo svobodnega podjetniškega odločanja ali zasebne avtonomije (Prelič, 2005, str. 32). Ta udeležencem gospodarskega procesa omogoča, da pri vstopanju vanj svobodno izbirajo pravnoorganizacijsko obliko, za katero ugotovijo, da bo najustreznejša za uresničevanje njihovega podjetniškega interesa. Lastniki podjetja lahko odločajo tudi o spremembi pravnoorganizacijske oblike svojega podjetja in tako o svojem premoženju. Možnost takega spreminjanja omogoča podjetjem prilagajanje stalnim spremembam v okolju.

Razlogi za spremembo pravnoorganizacijske oblike podjetja so lahko (Koletnik, 2005, str. 283; Šinkovec, 1998, str. 237):

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

Tabela 3: Prednosti in slabosti kapitalskih in osebnih družb⁸ v primerjavi s samostojnim podjetnikom

Kapitalska družba	Osebna družba	Samostojni podjetnik
(+) Družba jamči s svojim premoženjem, družbeniki osebno ne jamčijo (le izjemoma v primerih, določenih z zakonom)	(-) Za obveznost družbe jamčijo družbeniki neomejeno z vsem svojim premoženjem; upnikom je torej odgovoren vsak družbenik, ki ga izbere upnik, za celoten znesek obveznosti	(-) Samostojni podjetnik jamči z vsem svojim premoženjem, tudi osebnim.
(-) Zahteva se osnovni kapital	(+) Po zakonu ni obvezen minimalni osnovni kapital	(+) Po zakonu ni obvezen minimalni osnovni kapital
(-) Dražja ustanovitev in večji stroški pri delovanju družbe	(+) Cenejša ustanovitev in manj stroškov pri poslovanju	(+) Cenejša ustanovitev in manj stroškov pri poslovanju (priglasitev pri DURS na območju, kjer ima tak podjetnik sedež, vpis v poslovni register)

Vir: Pinterič, 2004, str. 55-56.

⁸ Kapitalske družbe: družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.), delniška družba (d. d.), komanditna delniška družba (k. d. d.). Osebnne družbe: družba z neomejeno odgovornostjo (d. n. o.), komanditna družba (k. d.), tiha družba (t. d.).

Narava dela kljub enostavnim postopkom in nizkim stroškom nekaterim podjetjem ne dopušča več statusa samostojnega podjetnika. Vsakemu življenjskemu ciklu gospodarskega subjekta sledi tudi poslovna politika gospodarskega subjekta. Za dinamična in učinkovita podjetja je značilno, da je sestavni del poslovne politike tudi davčna politika. Cilj davčne politike je optimiziranje davčnih obveznosti. Zametki davčne politike gospodarskega subjekta se pokažejo že pred ustanovitvijo, ko se bodoči podjetnik odloča, v kakšni organizacijski gospodarski obliki bo uresničena njegova podjetniška dejavnost.

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

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

Zgoraj naštetih dejavnikov so jasen primer, da se glede izbire pravno organizacijske oblike podjetja ni mogoče odločati le na podlagi nizkih stroškov ustanovitve in upravljanja podjetja, ampak je problem bolj zapleten. Podrobno se je treba seznaniti z zakonodajo glede določitve obdavčitve posameznih prejemkov pri posameznih vrstah gospodarskih družb. Upoštevati je treba davčno prakso, predvsem inšpekcije s strani davčnega organa pri različnih oblikah gospodarskih družb. Opredeliti je treba davčno različico izplačil oplemenitenja kapitala, pričakovane donose, udeležbo v dobičku, prodajo lastniških deležev idr.

2. RAST PODJETIJ

Rast podjetij je dinamičen proces, povezan z višjimi prihodki podjetja, večjo zaposlitvijo delovne sile, spremembami cen, predvsem pa s spremembami v velikosti podjetja. Obstaja veliko različnih razlag in opredelitev rasti podjetja.

Wickham trdi, da je rast podjetij sestavljena iz finančne, strateške, strukturne in organizacijske razsežnosti (1998, str. 223-227). Finančna rast se uporablja za razvoj podjetja z stališča povečanja prihodkov, dobička in sredstev podjetja. Strateška rast se kaže v načinu, kako podjetje izkorišča svoje prednosti pri nastopanju na trgu. Strukturna rast je povezana s spremembami v organizaciji notranjega sistema podjetja. Organizacijska rast pa se uporablja za socio-kulturno usmerjenost podjetja. Avtor postavlja v ospredje sposobnost podjetja za

razporeditev zunanjih virov in njihovo povečanje. Za podjetnika je rast nagrada, ker je pravilno razporedil sredstva in izkoristil prave priložnosti.

Penrosova je rast podjetja v delu *The Theory of the Growth of the Firm* povezala z motivom dobička lastnikov in vodstva podjetja (1995, str.30). Rast podjetja pomeni povečanje prihodkov podjetja ob optimalnih stroških oziroma velikosti podjetja. Dolgoročno to pomeni, da je rast enaka dobičku. Omejitve rasti predstavljajo potrebno znanje in podjetniške sposobnosti.

Tajnikar opredeljuje rast podjetja kot pojav, ki nastane v trikotniku med količino proizvedenega blaga, cenami ter delovno silo in proizvodnimi sredstvi. Loči med dolgoročnim in kratkoročnim gospodarjenjem (2000, str. 14-15). Dolgoročno gospodarjenje pomeni, da je podjetje sposobno spreminjati količino osnovnih sredstev, uvajati novo tehnologijo, poleg tega pa zaposlovati različno število delovne sile ter uporabljati različne količine energije in surovin. Kratkoročno gospodarjenje pomeni, da ima podjetje dane proizvodne zmogljivosti, obseg proizvodnje pa je odvisen od števila zaposlenih ter porabljene energije in surovin.

Pučko loči notranjo (interno) in zunanjo (eksterno) rast podjetja (1999, str. 41). Notranja rast podjetja pomeni, da se večja obseg poslovanja v že obstoječih obratih ali se dograjujejo novi obrati in poslovalnice. Zunanja rast pomeni, da pride do združitve ali pripojitve obstoječe gospodarske organizacije k drugi organizaciji. Pri tem prenehajo obstajati prej samostojne gospodarske organizacije in nastane novo večje podjetje.

Rast podjetja pomeni kvalitativno spreminjanje podjetja in je eden od dejavnikov razvoja podjetja. Razvoj podjetja je neprekinjen, ciljno usmerjen proces izboljševanja. Razvoj je odvisen od vplivov iz okolja, ki ga je treba obravnavati kot integralno celoto notranjega in zunanjega razvoja (Belak, 2002, str. 27-28). Čeprav sta pojma rast in razvoj medsebojno odvisna, ju je treba obravnavati ločeno.

Tabela 4: Značilnosti rasti in razvoja podjetja

RAST	RAZVOJ
Kvantitativne spremembe	Kakovostne spremembe
Povečanje učinkovitosti – delati stvari prav	Povečanje uspešnosti – delati prave stvari
Introvertiranost – proizvodna usmerjenost	Ekstravertiranost – tržna usmerjenost
Ekonomija obsega (angl. Economies of scale)	Ekonomija kakovosti in različnosti (ang. Economies of scope«)
Veliki sistemi	Organizacije »človeških razsežnosti«
Poslušnost in običajno delo	Ustvarjalni nemir in inovacije

Vir: Kajzer, 2002, str. 33.

V zvezi z rastjo in razvojem podjetja je treba opredeliti tudi pojem »optimalna velikost podjetja«. Optimalna velikost podjetja je velikost, pri kateri je podjetje najuspešnejše, pri čemer je uspešnost podjetja pogoj za njegov obstoj. Mala podjetja ne morejo obstajati brez velikih in obratno. Dileme o velikostni strukturi podjetij so resni strokovni izzivi sodobnega časa (Belak, 2002, str. 36).

2.1. VZROKI RASTI PODJETIJ

Po ekonomski teoriji je primarni cilj vsakega podjetja največje možno povečanje dobička in zato tudi povečevanje kapitala podjetja. Brez motiva dobička ne bi bilo trga, pa tudi konkurence in podjetništva ne. Zgornjo mejo rasti predstavlja trg. Optimalna velikost podjetja je dosežena, ko podjetje z izkoriščanjem danih proizvodnih zmogljivosti doseže največji možen dobiček na enoto vloženega kapitala. Za samostojne podjetnike je značilna t. i. »nizka kapitalska intenzivnost«, kar pomeni, da večina podjetnikov ocenjuje uspešnost poslovanja glede na svoje osebne dohodke in stabilnost zaposlitve, ne pa v smislu donosnosti na vloženi kapital (Tajnikar, 2000, str. 16-20). Rast podjetja je lahko cilj, sredstvo ali rezultat določene situacije. Velikokrat je rast podjetja le sredstvo za doseg cilja, saj podjetnik verjame, da mu bo rast prinesla večji tržni delež, povečala dobiček in omogočila konkurenčne prednosti. Rast podjetja je lahko posledica vsakdanjega poslovanja podjetja, rezultat rešitve nekega problema ali posledica prilagajanja tržnim spremembam.

Glavni motivi rasti podjetij po Orsinu so (1994, str. 2):

- *motiv dobička* – rast podjetja povečuje donosnost vloženega kapitala;
- *motiv zmanjšanja tveganja* – rast podjetja zmanjšuje tveganje na podoben način kot razpršitev delniškega portfelja. Širitev podjetja na več trgov znotraj in zunaj države zmanjšuje omejenost podjetja le na eno področje. Podobno velja tudi za širitev proizvodnih in prodajnih poti;
- *motiv ohranjanja konkurenčnih prednosti* – z rastjo je podjetje prisiljeno raziskovati nove trge, pridobivati znanje o panogi, trgu in obnašanju tržnih subjektov ter tako razvijati lastno konkurenčnost;
- *motiv stabilnosti vira ponudbe* – boljše izkoriščanje distribucijskih poti;
- *motiv nižjih stroškov proizvodnih dejavnikov* – višja rast pomeni večje količine in zato nižje cene surovin pri dobaviteljih. Rastoča in uspešna podjetja lažje pridejo v stik z ugodnejšimi dobavitelji;
- *motiv spodbujanja inovativnosti* – rast preprečuje, da bi podjetje zaostajalo za konkurenco. Z osvajanjem novih trgov pridobivajo podjetja nova znanja in inovativne ideje, zaradi katerih imajo prednost pred konkurenco.

Zgoraj opisani motivi za rast podjetja se dejansko kažejo na različne načine. Tudi za subjektivnimi motivi podjetnikov za rast njihovih podjetij se skriva motiv dobička. Med takšne se lahko uvrsti družbeni pritisk, saj je uspeh podjetnika v družbi povezan z njegovo sposobnostjo vodenja podjetja k čim hitrejši rasti. Rast podjetja je za podjetnika pogosto izziv ali pomeni zanj napredovanje na delovnem mestu, ki se mu ne more upreti. Motiva za rast podjetja sta večkrat rast trga in pritiski konkurence. Konkurenca je spodbuda za naložbe in pogosto vpliva na spreminjanje velikosti posameznega podjetja. Nekatere oblike rasti nastanejo, zato da podjetje razprši tveganje ali odpravi katero od konkurenčnih slabosti (Tajnikar, 2000, str. 20-21).

2.2. OPREDELITEV PODJETIJ GLEDE NA RAST

Poslovanje podjetja je zelo odvisno od načina, kako podjetnik dojema svojo vlogo v poslovnem svetu in kakšne cilje poslovanja ima. Že sama opredelitev podjetnika glede ciljev podjetja, ki so lahko finančni ali nefinančni, razkriva način poslovanja podjetja. Ta se kaže pri upravljanju s finančnimi sredstvi in ljudmi v podjetju, v poslovni politiki ter kratkoročnih in dolgoročnih strategijah poslovanja. Osteryoung, Newman in Davies so mala podjetja razdelili na t. i. podjetja življenjskega stila in podjetja rasti (Osteryoun, Newman, Davies, 1997, str. 332)⁹.

Podjetja življenjskega sloga (angl. lifestyle business) so podjetja, ki poskušajo zadovoljiti potrebe ustanovitelja ali lastnika tega podjetja. Večinoma so to samostojni podjetniki, ki na prvo mesto postavljajo nefinančne cilje, kar pa ne pomeni, da zavračajo možnost za rast. Glavni vir financiranja podjetij življenjskega sloga predstavljajo sredstva lastnikov.

Podjetja rasti (angl. entrepreneurial business) so podjetja, ki si prednostno prizadevajo za čim višjo rast in dobiček podjetja. Podjetja rasti so podjetja, ki so usmerjena v doseganje finančnih ciljev, z lastnimi in tujimi viri financiranja.

Mala hitro rastoča podjetja nastanejo na različnih podlagah (Vahčič, 1995, str. 7-20):

- na podlagi izkoriščanja neizkoriščenih razvojnih dejavnikov, nezaposlene delovne sile, neizkoriščenega kapitala;
- na podlagi izkoriščanja lastnih inovacij s podporo tujih izdatkov za raziskave in razvoj;
- na podlagi iskanja tržnih niš možnega in neizkoriščenega povpraševanja;
- na podlagi zaposnitve vrzeli v nepopolni velikostni strukturi podjetij.

2.3. POMEN USPEŠNIH SAMOSTOJNIH PODJETIJ ZA GOSPODARSTVO

Podjetništvo je dinamičen proces ustvarjanja dodane vrednosti, ki je povezan z načinom ravnanja posameznikov. Podjetniki prevzemajo pobudo za nove proizvode in načine poslovanja, organizirajo in reorganizirajo družbene in ekonomske mehanizme za bolj učinkovito uporabo virov ter prevzemajo tveganje. Sredi 20. stoletja so prevladovala birokratske korporacije¹⁰, novi val podjetništva pa je spremenil poslovno podobo sodobnih tržnih gospodarstev na dva načina. Nastajati so začela številna nova mala podjetja, ki so bolje

⁹ Podobno opredeljujejo podjetja tudi drugi avtorji. Hisrich razvršča podjetja glede na odnos do rasti v naslednje skupine (Tajnikar, 2000, str. 9): obrtniške podjetnike, miške, slone in gazele. Obrtniški podjetniki so podjetniki, ki s tekočim dohodkom svoje dejavnosti sebi in družini zagotavljajo običajno življenje. Obrtna podjetja večinoma temeljijo na znanju podjetnika v proizvodnji. Miške so mala in mikro podjetja, ki nastajajo in propadajo vsak dan. Pomembna so zaradi prilagodljivosti v gospodarstvu. Sloni so velika, neprilagodljiva podjetja, ki s svojim obstojem zagotavljajo neko stabilnost v gospodarstvu. Gazele so hitro rastoča podjetja, ki zagotavljajo delovna mesta, imajo visoko dodano vrednost in na splošno omogočajo gospodarsko rast.

P. R. Liles deli mala podjetja na: obrobna podjetja (angl. marginal firms) – s. p., mikro podjetja, privlačna mala podjetja (angl. attractive small company) – mala podjetja z dobrimi zasluži, ki ne poskušajo zrasti v večje podjetje, in podjetja visokega potenciala (angl. high-potential venture) – podjetja, ki želijo čimprej zrasti v korporacije (1974, str. 129).

¹⁰ V 60. in 70. so v svetovnem gospodarstvu prevladovala velika podjetja, ki so se zaradi postopne liberalizacije svetovne trgovine, večje konkurence in uveljavljanja novih tehnologij prestrukturirala. V državah članicah OECD se je na primer v obdobju od leta 1972 do leta 1998 število lastnikov podjetij povečalo z 29 milijonov na 45 milijonov (Creating the entrepreneurial Europe 2003, str. 4).

zadovoljila zahteve manjših skupin potrošnikov, pogosto na ožjem lokalnem območju, in tako zapolnila tržne niše. Velike korporacije pa so se preoblikovale v veliko bolj dinamična, na osnovno dejavnost osredotočena podjetja, ki so hitro uvajala inovativne proizvode, ki so jih povezovala s storitvami. Takšna podjetja so razvijala nove proizvodne procese in oblike distribucije, s tem pa omogočila razvoj notranjega podjetništva¹¹. Uveljavil se je nov vzorec podjetništva, ki obravnava podjetnika kot inovatorja. Že Joseph Schumpeter (1952) je dejal, da je glavna funkcija podjetnikov reformiranje ali revolucioniranje načina proizvodnje z uporabo izuma ali na splošno še nepreskušene tehnološke možnosti za proizvodnjo nove vrste blaga ali proizvodnjo znanega proizvoda na nov način, z uvajanjem novega vira ponudbe surovin ali nove oblike prodaje. Koncept inovacije in uvajanja novosti je sestavni del podjetništva, ki se je ob koncu 20. stoletja razširil v razvitih industrijskih državah ter nekdanjih socialističnih državah in državah v razvoju. Z vidika razvojne politike je spodbujanje nastajanja novih podjetij zelo pomembno, saj zagotavljajo pozitivne narodnogospodarske učinke. Pomembni dejavniki take politike so tudi prispevek k ustvarjanju delovnih mest, prispevek na področju inovacij, povečevanje dohodka v regiji. Razen tega so mala podjetja pomembno dopolnilo ponudbe na regionalnem območju, hkrati pa predstavljajo podlago za razvoj novih velikih podjetij.

V malem gospodarstvu nastaja veliko novih delovnih mest, od katerih jih nekaj kmalu po nastanku propade. Po ocenah Komisije EU je ocena, da imajo mala podjetja velik pomen pri zaposlovanju, še vedno najbolj razširjena (Glas, 2000, str. 47). Birch je opravil raziskavo o zaposlovanju v vseh ameriških podjetjih od leta 1969 do leta 1979 in ugotovil, da so v omenjenem obdobju kar 81 % delovnih mest ustvarila podjetja s 100 ali manj zaposlenimi. Tudi poznejše raziskave so njegovo teorijo potrdile (Pšeničny, 2000, str. 32). V državah članicah OECD je več kot 95 % vseh podjetij uvrščenih med malo gospodarstvo. V večini držav zagotavljajo okoli 70 % zaposlenosti v predelovalnih dejavnostih in okoli 50 % zaposlenosti v celotnem zasebnem sektorju (OECD Observer, 2003, str. 8). V Evropski uniji je pomen malih podjetij v gospodarstvu še večji, saj so v letu 2000 predstavljala 99,7 % vseh podjetij v EU in zaposlovala 66,2 % vseh zaposlenih v poslovnem sektorju (Creating the entrepreneurial Europe, 2003, str. 16). Delovna mesta prispeva predvsem manjše število podjetij z visoko stopnjo rasti, ki so zato cilj ukrepov politike pospeševanja. Takšna podjetja imajo zelo visoko izobrazbeno strukturo zaposlenih, prisotna je sodelovanje zaposlenih, plače pa ne zaostajajo za podobnim delom v drugih vrstah podjetij. Večkrat je rast zaposlovanja v malih podjetjih posledica preoblikovanja korporacij, ki izločajo stranske dejavnosti (prevoz, vzdrževanje, intelektualne storitve). To v resnici niso nove dejavnosti, ampak le za organizacijske spremembe.

¹¹ Kadar razvije podjetnik delno neodvisno zamisel v obstoječem podjetju, lahko govorimo o notranjem podjetništvu. Notranje podjetništvo je sistematična poslovna oblika podjetja, s katero poskušajo podjetja spodbujati nastajanje podjetniških idej med zaposlenimi v podjetju, odkrivati in izbrati te podjetniške ideje, organizirati podjetniške skupine ter ustanavljati in ukinjati podjetja v različnih organizacijskih in lastniških oblikah znotraj matičnega podjetja (Pšeničny, 2000, str.162). Gifford Pinchot ga označuje kot »intrapreneur« nasproti »entrepreneur«, ki je samostojni podjetnik (1999, str. 21). Notranje podjetništvo se pojavlja na primer v znanih korporacijah, kot sta 3M (Minnesota Mining & Manufacturing) in Johnson & Johnson, v katerih v obliki novih proizvodov dosega 22-25 % celotne prodaje (Glas et al., 2000, str. 192).

Pomen malih podjetij ni omejen le na ustvarjanje novih delovnih mest. Mala podjetja so izjemno pomemben vir inovacij, saj so ustvarjalna, veliko vlagajo v diferenciacijo proizvodov ter v inovativne oblike distribucije in prodaje. Značilnost inovativnih malih podjetij¹² je, da porabijo za raziskave in razvoj večji delež prihodka od prodaje ter da je inovativnost vezana predvsem na lastnike (Needle, 1994, str. 222). Zaradi pomanjkanja finančnih virov za inovacije se mala podjetja vedno bolj povezujejo ali ustanavljajo konzorcije za raziskave in razvoj. Povezana skupina malih podjetij s specializacijo, skupno dejavnostjo za raziskave in razvoj ter trženjem zagotavlja proizvode na tehnološko visoki ravni. Takšna podjetja so pomembno dopolnilo ponudbe velikih podjetij na regionalnem območju in hkrati povečujejo dohodek v regiji. Zaradi nižjih fiksnih stroškov mala podjetja kot specializirani proizvajalci delov, sklopov in proizvodnih storitev uspešno tekmujejo z večjimi proizvajalci.

Mala podjetja se najpogosteje pojavljajo v sektorju storitev, kot so trgovina, turizem, gradbeništvo, računalniško programiranje, dejavnosti raziskav in razvoja. Veliko jih je dejavnih v tehnološko intenzivnih panogah, kot sta informacijsko-komunikacijska tehnologija in biotehnologija.

Mala podjetja predstavljajo na eni strani osnovo za nastanek novih večjih podjetij, na drugi strani pa območje preskušanja podjetniške zmožnosti posameznika. To pomeni, da imajo t. i. demonstracijsko vlogo, ki pritegne nove rodove podjetnikov (Glas, 2000, str. 48). Mala, hitro rastoča podjetja so najpomembnejši dejavnik gospodarskega razvoja, t. i. medij razvoja. To je še posebno značilno za tista podjetja, ki dosegajo visoko dodano vrednost in so konkurenčno sposobna za nastopanje na razvitem trgu. Birch (1987) imenuje v knjigi *Job Creation in America* taka podjetja gazele in dokazuje, da so prav ta najpomembnejša za gospodarsko rast. Takšna podjetja so ustanovljena z namenom, da bi rasla, ustanovitelj pa je posameznik z izjemnimi lastnostmi, t. i. dinamični podjetnik.

2.3.1. Dinamična podjetja v Sloveniji

Tajnikar je podjetja glede na rast razdelil na rastoča ali dinamična podjetja in statična ali doživljenjska podjetja. Razlika med dinamičnimi in statičnimi podjetji na podlagi roka sprejemanja odločitev glede rasti se da opredeliti bolj splošno. Za dinamična podjetja velja, da so dolgoročno naravnana, statična podjetja pa se ukvarjajo predvsem s vprašanji kratkoročnega gospodarjenja. Vseeno se ti dve skupini podjetij razlikujeta z vidika cilja gospodarjenja, organizacijske strukture, načina vodenja podjetja, strukture notranjega računovodstva, podatkov o poslovanju in ključnih spremenljivk za vodenje. Dinamična podjetja v nasprotju s statičnimi podjetji zasledujejo motiv dobička in ne motiva prodaje, so bolj fleksibilna, podrobneje spremljajo finančne podatke o podjetju, so bolj inovativna in prilagodljiva v marketingu in tehnologiji ter običajno povezana z že izkušenim lastnikom, ki dobro pozna trg in panogo, v kateri podjetje deluje. Rastoči trg je podlaga za rast dinamičnih podjetij (Tajnikar, 2000, str. 16-17).

¹² Velik del malih podjetij bi lahko uvrstili med imitatorje in ne inovatorje.

V Sloveniji je v letu 2003 po podatkih AJPES-a poslovalo 39.837 gospodarskih družb in 53.396 samostojnih podjetnikov. Če se podjetja razdelijo po velikosti glede na število zaposlenih, se pokaže, da prevladujejo mikro podjetja (93,3 %), medtem ko je malih podjetij veliko manj (5,2 %). Slovenska podjetja so v letu 2003 ustvarila približno 12.488 mrd. SIT poslovnih prihodkov, od tega je približno 5 % prihodkov ustvarilo 500 najhitreje rastočih podjetij. 500 najhitreje rastočih slovenskih podjetij je v letu 2003 prodalo za 605 mrd. SIT izdelkov ali storitev in v petih letih ustvarilo 13.395 novih delovnih mest. Povprečna slovenska gazela je v obdobju od leta 1998 do leta 2003 prodajo povečala za 4,9-krat (povprečni indeks prodaje 1998/2003 je 489,7), izvoz pa za 4,2-krat (povprečni indeks izvoza 1998/2003 je 418,4). Dobiček povprečne slovenske gazele je bil v letu 2003 okoli 45 mio. SIT.

V Sloveniji primanjkuje hitro rastočih podjetij. Razlogi so neurejeno področje financ, znanja vodstva in motivacije podjetnikov. Težave, s katerimi se srečujejo slovenska mala podjetja in ki posredno ali neposredno vplivajo na njihovo rast, so povezane predvsem z državo, ki ne nudi dovolj splošne ter zlasti finančne in davčne podpore malim podjetjem, poleg tega pa jih ovira še lokalna uprava. Težave povzročajo tudi majhen trg, oglaševanje in človeški viri, izobraževanje, svetovanje ter informiranost (Glas, 2000, str.13).

2.4. TEŽAVE V ZVEZI Z RASTJO SAMOSTOJNIH PODJETIJ V SLOVENIJI

Podjetniški pogoji, ki neposredno ali posredno vplivajo na raven podjetništva v posamezni državi, so razpoložljivost različnih finančnih virov za nova in rastoča podjetja, vodenje vladne politike, izvajanje raznih vladnih programov, ki podpirajo nova in rastoča podjetja, vključitev podjetniških znanj v izobraževalne programe ter programe usposabljanja za podjetnike, mehanizmi prenosa raziskav in tehnologije v podjetja, razpoložljivost poslovnih in strokovnih storitev za podjetja, enostavnost vstopa na trge, dostop do finančne infrastrukture za podjetja, kulturne in družbene norme ter širši družbeni odnos do podjetništva. V prilogi (Tabela 2) je podan zbirni pregled pogojev za podjetništvo v 34 državah, ki so sodelovale v raziskavi GEM. V Sloveniji se je glede uspešnosti najvišje uvrstilo področje izobraževanja in konkurenčnost na notranjem trgu, glavne težave pa so dostopnost do finančnih virov in tveganega kapitala, prenos znanosti in tehnologije, prenos raziskav in razvoja v podjetniško prakso ter vladna politika.

V Sloveniji je pomanjkanje ugodnih finančnih virov še vedno največja težava malih podjetij. Dostop do lastniških in dolžniških virov financiranja ter lastna sredstva podjetnikov in njihovih družin so večinoma skromna. Prejšnji socialistični sistem namreč ni ohranil veliko zasebnega podjetniškega kapitala, prav tako pa v Sloveniji ne obstaja dolga tradicija samostojnega podjetništva. Zaradi omejevanja neenakosti pri plačah in premoženju posamezniki in gospodinjstva niso zbrali večjih prihrankov. Zaradi omejene podjetniške pobude so vlagali predvsem v avtomobile, stanovanja, česar ni mogoče hitro preoblikovati v likvidna poslovna sredstva. Še bolj kritična je ocena finančne podpore skladov tveganega kapitala in poslovnih angelov. Ob dostopu do finančnih virov se vidijo objektivni in subjektivni razlogi za različne finančne možnosti novih in rastočih podjetij, ki potrebujejo znaten obseg sredstev, povezanih z velikimi podjetniškimi tveganji.

Težave so povezane tudi s poslovanjem z bankami. Poslovne banke so imele v zvezi z malimi podjetji izkušnje predvsem s tradicionalnimi obrtniki, katerih finančno poslovanje je bilo izrazito konzervativno, rast poslovanja pa skromna. Novi podjetniki se srečujejo s težavami, kot so finančni pogoji posojil, visoke obrestne mere, visoki stroški zavarovanja posojil in zagotavljanja garancij, kratki roki vračil in majhne možnosti odloga vračanja rent. Zanimljivo niso niti dolgotrajni postopki odobravanja vlog in odnos bank do malih podjetij, ki so zaradi nižjih zneskov posojil manj zanimiva kot velika podjetja. V poznejšem obdobju poslovanja pa se podjetja srečujejo s težavami plačilne nediscipline kupcev, kar je pomembna omejitev, saj je prav ponovna naložba dobička glavni vir lastnih razvojnih sredstev podjetij.

Veliko podjetnikov je slabo seznanjeno z različnimi oblikami finančne podpore, ki jih ponuja država. V letu 2002 je le majhen del podjetnikov prejel takšne oblike pomoči. Glavna težava je pomanjkljiva zakonska podlaga za sodobne finančne instrumente in hitro spreminjanje instrumentov financiranja, za katere se zato niso razvile učinkovite oblike, podjetniki pa o njih vedo premalo. Težava so tudi premajhen obseg finančnih sredstev za doseganje zelenih ciljev, odsotnost osrednje strokovne razvojne institucije za razvoj in dopolnitev sistema ter usposabljanje finančnih svetovalcev, nepovezanost finančne podpore z drugimi oblikami podpornih storitev, večji vpliv političnih institucij in organizacijskih sprememb na praktično delovanje sistema financiranja.

Glavne težave slovenskih podjetij so nastale že v 90. letih prejšnjega stoletja. Podpora malemu gospodarstvu v Sloveniji nima dolge tradicije. Le Obrtna zbornica Slovenije, Gospodarska zbornica Slovenije in Zavod za zaposlovanje RS že nekaj časa podpirajo malo gospodarstvo. Po osamosvojitvi je država največ sredstev namenila za obnovo nekaterih velikih podjetij, državna politika spodbujanja malih podjetij pa je bila spremenljiva in neodločna. Prevladovali so predvsem programi reševanja nekdanjih večjih družbenih podjetij, razvoj stimulativen podpornega okolja za mala podjetja pa je bil manj pomemben. Nedoslednost podjetniške politike se kaže tudi v stalnih spremembah na področju gospodarstva, saj za malo gospodarstvo ni bilo stalnega samostojnega ministrstva, ampak je v nekaterih obdobjih spadalo pod ministrstvo za gospodarstvo. Zmanjšanje davčnih spodbud in zaostreitev pogojev za registracijo novih podjetij je dodatno ohromilo razvoj malega podjetništva. V vladne programe se danes veliko vlaga. Izdelani so na najvišji strokovni ravni, vendar se njihova uresničitev ne preverja sproti, ne iščejo se vzroki za neuresničene naloge. Nekatere od sestav vladnih programov naj po vsebini ne bi zagotavljale vseh ustreznih oblik pomoči, ki jih potrebujejo nova in rastoča podjetja. Podjetja ne morejo dobiti različnih oblik vladne pomoči pri eni agenciji na enem mestu, kar zmanjšuje hitrost in jasnost pomoči.

Velik problem v slovenskih malih podjetjih je področje prenosa raziskav in razvoja v podjetniško prakso. Za uspešen prenos tehnologije in raziskav je izjemno pomembna povezava med univerzo in lokalnim gospodarstvom, finančnimi institucijami ter različnimi ustanovami za pospeševanje gospodarstva. V Sloveniji obstaja nekaj pobud na tem področju (tehnološka parka v Ljubljani in Mariboru, poslovni inkubator v Kranju, inovacijska mreža, pospeševalni centri za

malo gospodarstvo, razvojne agencije, gospodarska zbornica idr.), vendar je njihova učinkovitost majhna, saj so te povezave razdrobljene in večinoma zasnovane na ravni posameznikov. Pri povezovanju univerze in malih podjetij se pojavljajo dodatni problemi, saj so mala podjetja premalo tehnološko razvita, imajo kratko raziskovalno obzorje in jim pogosto primanjkuje tudi znanja (Enotni programski dokument Republike Slovenije 2004-2006, str. 64).

Do leta 1990 obrtniški sektor ni povpraševal po razviti sodobni poslovni infrastrukturi. Zato je bila ta skromna, namenjena predvsem družbenim podjetjem. Ta podjetja so imela večinoma lastne strokovne službe: računovodstvo, pravno in kadrovske službe, tržni oddelek, računalniški center. Po letu 1990 se je zaradi nastanka novih gospodarskih subjektov povečalo povpraševanje po strokovnem svetovanju. Veliko podjetnikov ni bilo usposobljenih za več storitev, na primer za razumevanje državnih in finančnih poročil, poznavanje raznih predpisov in standardov. Ponudba strokovnih in poslovnih storitev v Sloveniji ni rasla enakomerno, strokovna kakovost storitev je zaradi pomanjkanja izkušenj in šibkega trga poslovnih storitev zaostajala za potrebami samostojnih podjetij. Veliko strokovnih delavcev iz večjih podjetij in državnih služb se je usmerilo v opravljanje teh storitev, vendar še vedno obstaja potreba po večjem obsegu in kakovosti tovrstnih storitev, zlasti za vstop na globalni trg. Kritična je dostopnost infrastrukturne podpore in možnost kritja stroškov, ki so sorazmerno visoki glede na cene končnih izdelkov ali storitev. Dodaten logističen problem zaradi malih količin se pojavlja pri nabavi cenovno ugodnih surovin in izdelkov iz oddaljenih držav (Rebernik, 2003, str.22).

2.5. FINANCIRANJE HITRO RASTOČIH PODJETIJ

V Sloveniji so najpomembnejša oblika finančnih virov, po srednjeevropski tradiciji, posojila poslovnih bank, vendar so vedno bolj prisotna tudi posojila državnega in lokalnih skladov za financiranje malih podjetij, pomoči garancijskih skladov in ministrstev, zlasti za vlaganja v novo tehnologijo, odpiranje novih delovnih mest, povezovanje z drugimi podjetji in internacionalizacijo poslovanja. Obseg tveganega kapitala je skromen, vendar je skromno tudi število podjetij, ki so primerna za vlaganja tovrstnega kapitala glede na svojo rast in pripravljenost podjetnikov, da delijo nadzorovanje podjetja (Rebernik, 2003, str. 18)

Financiranje dinamičnega in malega podjetništva se razlikuje glede na vire financ in njihov obseg. Za malo podjetništvo je značilno, da podjetnik potrebuje finance predvsem ob nastanku podjetja, ko kupuje stroje, za zagonski kapital in plače delavcem v obdobju, ko podjetje še ne prinaša lastnega prihodka. Pozneje potrebuje finance za rast podjetja do optimalne velikosti. Ko podjetje doseže optimalno velikost, se potreba po financah zmanjša, večja je samo ob večjih nakupih opreme. Na področju malega podjetništva so podjetniške ideje preproste in zato ne zahtevajo dolge pripravljalne dobe, v kateri bi podjetnik potreboval veliko denarja za proizvod ali storitev. Večina malih podjetij nastane na osnovi lastnih sredstev podjetnika, njegove družine ali poslovnega partnerja (Timmons, 1999, str. 82). Kadar lastna sredstva kot vir financiranja podjetja ne zadoščajo, se večina podjetnikov odloči za kreditna sredstva, ki jih zavarujejo z osebnim premoženjem. Zneski večinoma ne dosegajo obsega, ki bi ogrozil podjetnikov obstoj. Nasprotno se dogaja pri tveganih ali t. i. rastočih poslih. V tem primeru

mora podjetnik ugotoviti, v kateri fazi življenjskega cikla je njegov posel, za katere namene potrebuje finance ter kakšne finance ustrezajo pravno-statusni obliki njegovega podjetja (Tajnikar v Glas et al., 2000, str. 340).

Dinamična podjetja uporabljajo aktivno strategijo financiranja in ne pasivne, ki jo uporabljajo ostala mala podjetja.

Slika 1: Aktivna in pasivna strategija financiranja

Koliko denarja lahko dobimo?	→	Koliko nas bo ta denar stal?	→	Ali projekt zdrži ceno denarja?	→	Katere projekte bomo izvedli?
------------------------------	---	------------------------------	---	---------------------------------	---	-------------------------------

Imamo podjetniško zamisel	→	Koliko denarja potrebujemo?	→	Kdo nam lahko da potreben denar?	→	Ali si ta denar lahko privoščimo?
---------------------------	---	-----------------------------	---	----------------------------------	---	-----------------------------------

Vir: Tajnikar, 2001, str. 32.

2.5.1. Finančni življenjski cikel podjetja

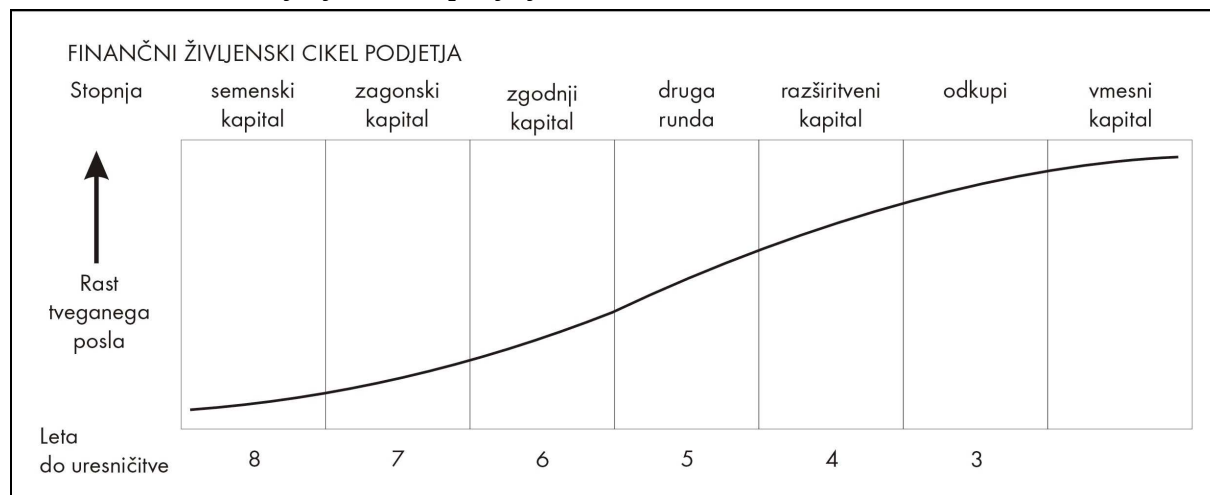
Finančni življenjski cikel proizvoda ima sedem stopenj, ki so delno skladne z življenjskim ciklom podjetja, saj kažejo, kakšen kapital potrebuje podjetje v posamezni fazi stopnji življenjskega cikla. Posamezne stopnje znotraj cikla ne kažejo le vrsto financ, ki jih potrebuje podjetje, ampak tudi, kakšne finance lahko podjetje pridobi v posamezni fazi življenjskega cikla. Faze življenjskega cikla so (Bovaird, 1990, str. 31-60):

- semenski kapital (1) je povezan z nastankom, razvojem in proučevanjem podjetniške ideje. Proizvod in storitev v prvi stopnji še nista razvita niti do poskusne faze.
- zagonski kapital (2) je potreben za razvoj proizvoda, ko je ta v fazi poskusne proizvodnje in se začne tudi prodaja;
- zgodnji kapital (3) se uporablja za financiranje tretje naložbene stopnje, ki omogoča razvoj proizvoda in organizacijo običajne serijske proizvodnje;
- kapital iz drugega kroga (4) pomaga, da podjetje doseže optimalni obseg proizvodnje;
- kapital za razširitev (5) je kapital, ki se potrebuje za financiranje rastočega posla. Z njim se razširjajo proizvodnja in posli ter financirajo vse oblike rasti. S kapitalom za razširitev je večkrat povezan kapital za preobrat¹³;
- kapital za odkup podjetja (6) je kapital, ki lastnikom podjetja omogoči, da uresničijo kapitalski dobiček;
- vmesni kapital (7) ima lastnosti dolžniškega in trajnega kapitala ter običajno vstopa v podjetje v zadnji fazi pred prodajo podjetja. Glavne značilnosti so nižje tveganje kot pri

¹³ Kapital za preobrat obsega sredstva, ki so potrebna za rešitev in prestrukturiranje podjetja. Z njim je povezan tudi nadomestitveni kapital, ki je potreben drugim vlagateljem ali delničarjem za nakup deleža v podjetju. Uporablja se, kadar se kupuje del podjetja ali celotno podjetje.

lastniškem kapitalu, financiranje z dolgom ali prednostnimi delnicami, davčne ugodnosti pri financiranju v obliki dolga.

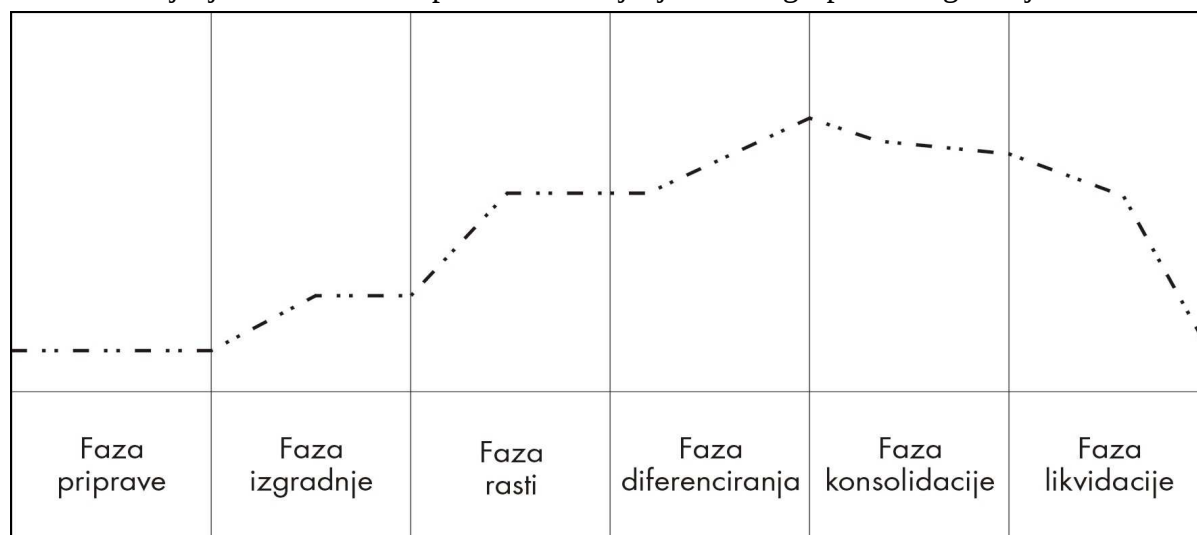
Slika 2: Finančni življenjski cikel podjetja



Vir: Bovaird, 1990, str.31.

Finančnemu življenjskemu ciklu podjetja in proizvoda je vzporeden t. i. življenjski cikel davčne politike podjetja. Vsakemu življenjskemu ciklu gospodarskega subjekta sledi tudi različna poslovna in zato tudi davčna politika podjetja, katere cilj je optimaliziranje davčnih obveznosti. Posebno pomembna je davčna politika v fazi rasti, saj prihaja pri izvajanju hitrih poslovnih in davčnih odločitvah večkrat do velikih napak.

Slika 3: Življenjski cikel davčne politike in življenjski cikel gospodarskega subjekta



Vir: Špes, 2002, str. 111.

Za fazi priprave in izgradnje je značilna majhna dovzetnost za optimiranje davčnih obveznosti. Vodstvo se namreč v tej fazi zaradi uresničevanja drugih ciljev poslovne politike še ne zaveda pomembnosti optimaliziranja davčnih obveznosti. V fazi diferenciacije je optimiranje davčnih obveznosti zaradi ustvarjalnosti, znanja in minimiziranja tveganja najvišje. Fazo konsolidacije zaznamujejo strateške odločitve pripojitev in združevanj podjetij, kar pomeni strateške

odločitve tudi na davčnem področju. Zadnja faza davčne politike je usmerjena predvsem v pravilno plačevanje davčnih obveznosti zaradi sanacijskih in likvidacijskih ukrepov (Špes, 2002, str. 114).

2.5.2. Financiranje poslov z stališča njihove pravno-statusne oblike

Viri financiranja kažejo, kje lahko podjetje dobi finančna sredstva, kdo jih ponuja in pod kakšnimi pogoji jih je pripravljen ponuditi v različnih fazah življenjskega cikla podjetja ali posla (Tajnikar, 2000, str. 185). Vire financiranja na splošno delimo na dolžniške in lastniške (Žugelj et al., 2001, str. 28), podrobneje pa na trajni kapital, tvegani kapital, dolžniški kapital in državne vire. Posamezni viri financiranja nastopajo v različnih oblikah, med seboj pa se razlikujejo glede na način financiranja, poseganje vlagatelja v vodenje podjetja, način uresničevanja pričakovanih donosov, ceno sredstev ter primernost financ glede na stopnjo v finančnem in življenjskem ciklu podjetja.

Viri financiranja podjetja so odvisni tudi od pravno-statusne oblike podjetja. Samostojni podjetniki s polno odgovornostjo najemajo posojila pri bankah ali posameznikih kot fizične osebe. Podjetnik zagotovo ne bo ohranjal enake pravno-statusne oblike v celotni življenjski dobi rastočega podjetja. Kapitalske družbe so neizogibna pravno-statusna oblika v rastočem podjetju, saj je le tako osebno premoženje podjetnika dovolj zaščiteno. Hkrati obstaja dovolj velika podjetniška svoboda in tudi svoboda vodstva za učinkovito upravljanje podjetja. Pri rastočem poslu so potrebne ustrezne finance, ki istočasno določajo, kakšna bo pravno-statusna oblika podjetja, da bodo odnosi med vsemi poslovnimi partnerji najbolj zaščiteni in ustrezno urejeni (Tajnikar v Glas et al., 2000, str. 342).

3. PRENOS POSLOVANJA IN PREMOŽENJA SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA V GOSPODARSKO DRUŽBO

3.1. STATUS SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA V PRIMERJAVI Z DRUŽBAMI Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO PO PREDLOGU ZAKONA O GOSPODARSKIH DRUŽBAH

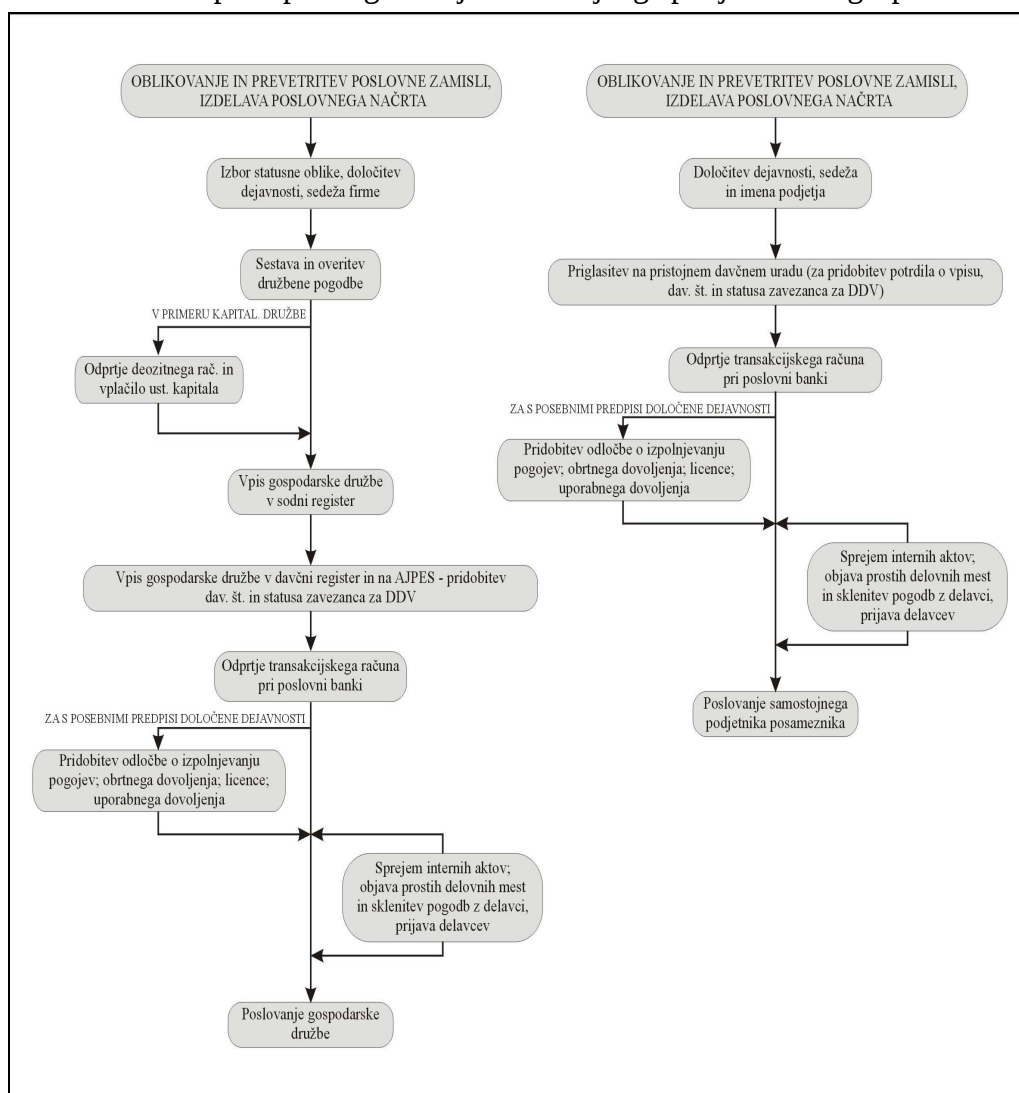
Status gospodarskih subjektov, njihov nastanek, organiziranje in prenehanje ureja Zakon o gospodarskih družbah (UL RS, 30/93), pomemben pa je tudi predlog novega Zakona o gospodarskih družbah (ZGD-1). Gospodarska družba je pravna oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost kot izključno dejavnost z namenom pridobivanja dobička. Osnovni kapital družbe z omejeno odgovornostjo sestavljajo osnovni vložki družbenikov. Vrednost vložkov v družbi z omejeno odgovornostjo je različna. Najmanjša vrednost je 50 EUR, skupen osnovni kapital pa mora znašati najmanj 7.500 EUR. Družbo z omejeno odgovornostjo lahko ustanovi samo ena oseba, največ pa 50 družbenikov. S sprejetjem ZGD-1 bo postal postopek ustanavljanja enoosebne družbe z omejeno odgovornostjo poenostavljen. Akt o ustanovitvi ni več potrebno sprejemati v obliki notarskega zapisa, zato je postal postopek ustanavljanja enoosebne družbe z omejeno odgovornostjo manj formaliziran in cenejši.

Samostojni podjetnik posameznik je vmesna stopnja med obrtnikom in družbo, je fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost kot izključno dejavnost.

Statusne oblike družb so zakonsko omejene in se lahko organizirajo kot osebne ali pa kapitalske družbe, glede na odgovornost za obveznosti družbe. Statusnopravne značilnosti družb¹⁴ so skupne za vse gospodarske subjekte, delno so te značilnosti prisotne tudi pri samostojnem podjetniku. Tako je za samostojnega podjetnika značilna samostojnost (lastna korist in tveganje), pridobitnost (poslovanje zaradi dobička), opravljanje dejavnosti, odgovarjanje za obveznosti. Poleg skupnih določb upošteva samostojni podjetnik še posebne določbe, opredeljene v zvezi s:

- svojim podjetjem (statusne pravnoformalne določbe) (73. člen);
- načinom vodenja poslovnih knjig in sestavljanjem letnega poročila (74. člen);
- vpisom in prenehanjem poslovanja samostojnega podjetnika pri DURS (75., 76. člen).

Slika 4 : Prikaz razlik v postopku registracije samostojnega podjetnika in gospodarske družbe



Vir: Pospesevalni center za malo gospodarstvo, 2004, str. 39.

¹⁴ Statusno pravne značilnosti so opravljanje dejavnosti, pravna osebnost in odgovornost za obveznosti, podjetje, sedež in podružnica, zastopanje, sodni register in poslovne knjige.

Samostojni podjetnik v nasprotju s kapitalskimi družbami odgovarja za obveznosti z vsem svojim premoženjem v zvezi z njegovo dejavnostjo, pa tudi z osebnim premoženjem. Pri osebnih družbah je primarna odgovornost družbe na strani družbe same, subsidiarno in solidarno pa dodatno odgovarja družbenik.

3.2. PREOBLIKOVANJE SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA V DRUŽBO Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO

Podjetnikov odnos do rasti v veliki meri določa, kako bo podjetje poslovalo in kako se bo razvijalo. Podjetnik rasti se bo v nasprotju s podjetnikom, katerega cilj je le samozaposlitev, odpovedal tekočemu črpanju dohodkov iz podjetja z namenom oploditve kapitala in s ciljem velikega končnega kapitalskega dobička. Doseganje pozitivnih davčnih učinkov je eden od temeljnih dejavnikov, ki vplivajo na poslovanje podjetja in njegove odločitve. Preoblikovanje, prenosi in prodaje dela podjetja, združitve in pripojitve so pogoste metode znižanja davčnega bremena rastočih podjetij. Pomembno je spremljanje in načrtovanje davčne politike v fazi rasti, saj prihaja pri izvajanju hitrih poslovnih in davčnih odločitev večkrat do velikih napak.

3.2.1. Redno in prenosno preoblikovanje

Redno ali oblikovno preoblikovanje pomeni, da ostaja identiteta obstoječega pravnega subjekta ohranjena, spremeni se samo zunanja oblika. Sprememba poseže v pravnoorganizacijsko področje. Takšna oblika preoblikovanja je, če se družba z omejeno odgovornostjo spremeni v delniško družbo, ali obratno. Oblikovno preoblikovanje se opravi vedno v isti vrsti družb ali v istem razredu pravnoorganizacijskih oblik.

Preoblikovanje, ki pomeni prehod iz ene pravne organizacijske oblike v drugo, pri čemer se te oblike medsebojno bistveno ločita po organizacijsko pravnih značilnostih, je prenosno preoblikovanje. Glede na to, da se samostojni podjetnik neposredno ne more preoblikovati v družbo z omejeno odgovornostjo, se po postopku prenosnega preoblikovanja preoblikuje tako, da ustanovi novo družbo, običajno v družbo z omejeno odgovornostjo. Samostojni podjetnik kot subjekt preneha obstajati, njegovo premoženje, namenjeno podjetniški dejavnosti, pa se preoblikuje v osnovni kapital nove družbe. Prenehanje opravljanja dejavnosti samostojnega podjetnika se na podlagi 38. člena ZDoh-1 (2004) šteje kot odtujitev sredstev pri ugotavljanju davčne osnove. Kot pridobitev sredstev pa se šteje pridobitev sredstev ob prevzemu nadaljevanja opravljanja dejavnosti. Gre za prenos med povezanimi osebami. ZDoh-1 pa v primeru prenosa premoženja samostojnega podjetnika pod nekaterimi pogoji povzema nevtralni vidik obdavčenja. Zadeva prenos dejavnosti z univerzalnim »davčnim« nasledstvom, za katerega morajo biti po 2. točki 4. odstavka 38. člena Zakona o dohodnini (ZDoh-1) izpolnjeni naslednji pogoji:

- pravna oseba je rezident;

- pravna oseba prevzame vse zaposlene in se zaveže, da v obdobju petih let od vložitve ne bo zmanjšala števila zaposlenih za več kot 50 % glede na prevzeto število zaposlenih;
- sredstva morajo biti vključena v poslovne knjige pravne osebe po knjigovodski vrednosti na dan preoblikovanja ali vložitve v pravno osebo; prevzeta sredstva se izplačajo tako, kot bi jih izplačal zavezanec, ki je preoblikoval ali vložil podjetje v pravno osebo, če do preoblikovanja ne bi prišlo¹⁵;
- fizična oseba se zaveže, da bo svoj delež v pravni osebi obdržala najmanj pet let in ga nominalno ne bo zmanjševala.

Poleg premoženja se z aktom o preoblikovanju v novo družbo prenesejo tudi vse pravice, obveznosti in odgovornosti samostojnega podjetnika v skladu s pravili o univerzalnem nasledstvu. Pri tej obliki preoblikovanja se spremeni pravni subjekt.

3.2.2. Formalna in materialna statusna preoblikovanja

Statusna preoblikovanja delimo v dve skupini (Prelič, 2002, str. 1236):

- statusna preoblikovanja, ki niso povezana s prenašanjem premoženja – formalna statusna preoblikovanja;
- statusna preoblikovanja, ki so povezana s prenašanjem premoženja – materialna statusna preoblikovanja.

Kadar zaradi statusnega preoblikovanja nastanejo spremembe v organizacijski strukturiranosti neke družbe, gre za t. i. formalna statusna preoblikovanja. Njihova osrednja značilnost je, da nimajo nobenih pravnih posledic na premoženjsko strukturo družbe, zato njeno premoženje ostaja enako, pravni učinki pa so predvsem korporacijski in se kažejo v spremembi vsebine pravnih razmerij med družbo in imetniki njenih deležev ali med imetniki deležev družbe, ki se statusno preoblikuje. Te značilnosti ima sprememba pravnoorganizacijske oblike kot oblika formalnega statusnega preoblikovanja. Za kvalifikacijo statusnega preoblikovanja kot formalnega je ključna ugotovitev, da formalno statusno preoblikovanje ne pretrga pravnega obstoja nosilca podjetja. To pomeni, da ostaja preoblikovani nosilec podjetja tudi po preoblikovanju isti, njegova istovetnost se ohranja.

Kadar zaradi statusnega preoblikovanja nastanejo spremembe v premoženjski strukturiranosti družbe, gre za t. i. materialna statusna preoblikovanja. Njihova glavna značilnost je, da so povezana z razporejanjem premoženja družbe (podjetniško organiziranim premoženjem¹⁶ ali

¹⁵ Namen takšne ureditve nadaljnjega izplačevanja sredstev je preprečiti, da bi se ob prenehanju opravljanja dejavnosti prenosnika prenesena sredstva pri prevzemniku prevzela po višji knjigovodski vrednosti, kar bi posledično vodilo k višjemu strošku obračuna izplačevanja.

¹⁶ V smislu statusnih preoblikovanj se pojem »premoženje« ne uporablja le na premoženje v ožjem pomenu besede, torej na premoženjske pravice, ki družbi pravno pripadajo (pravice stvarnega, obligacijskega in korporacijskega prava, pravice industrijske lastnine), ampak tudi na njegove obveznosti in celotno vsebino pravnih razmerij, katerih subjekt je. Zato je treba pojem »premoženje« razumeti v širšem pomenu besede, in sicer kot pravice, obveznosti in pravna razmerja.

podjetjem), ki se statusno preoblikuje. Imajo predvsem premoženjske učinke, ki se kažejo v drugačni premoženjski strukturiranosti družbe pred statusnim preoblikovanjem in po njem. Glede na to, za katero pojavno obliko materialnega statusnega preoblikovanja gre, se te spremembe kažejo kot prenos celote ali dela premoženja (posameznega premoženjskega sklopa) družbe na neko drugo družbo (ali nekatere druge družbe), ki že obstaja, pri čemer celoto tega premoženja (ali posamezne premoženjske sklope) prevzema ali se šele na novo ustanovi s tem premoženjem kot vložkom.

Zakon o gospodarskih družbah (ZGD) ne obravnava vprašanj in postopka preoblikovanja samostojnih podjetnikov v gospodarsko družbo. Takšno preoblikovanje zato ni oblika formalnega statusnega preoblikovanja. Pravni obstoj nosilcev se pri takem preoblikovanju spremeni. Samostojni podjetnik preneha opravljati dejavnost, gospodarska družba, ki nadaljuje z opravljanjem dejavnosti, pa je novoustanovljena (Prelič, 2002, str. 1240). Od tega pravnega se razlikuje ekonomsko stališče, saj gre za statusno pravno preoblikovanje istega podjetja v drugo pravno obliko.

Samostojnemu podjetniku tako preostane samo prenos z vložitvijo sredstev v pravno osebo, na primer družbo z omejeno odgovornostjo. Pri prenosu mora upoštevati naslednja določila 475. člena ZGD-1:

- osnovni kapital (osnovna glavnica) mora znašati vsaj 7.500 EUR, vsak osnovni vložek pa najmanj 50 EUR;
- osnovni vložek je lahko zagotovljen v denarju ali kot stvarni vložek oziroma stvarni prevzem. Zanje se smiselno uporabljajo določbe 188. člena in prvi stavek tretjega odstavka 191. člena tega zakona;
- kot stvarni vložek se lahko zagotovijo premičnine in nepremičnine, pravice in podjetje ali del podjetja. Za stvarni vložek se šteje tudi plačilo za premoženjske predmete, ki jih je družba prevzela in ki jih družba prišteje družbenikovem vložku;
- pred prijavo za vpis v register mora vsak družbenik vplačati vsaj eno četrtno zneska osnovnega vložka, vsota vseh v denarju vplačanih vložkov pa mora znašati najmanj 7.500 EUR;
- stvarni vložki se morajo v celoti izročiti pred prijavo za vpis v register. Če vrednost stvarnega vložka ne doseže vrednosti prevzetega osnovnega vložka, mora družbenik razliko vplačati v denarju;
- osnovni vložki morajo biti družbi izročeni tako, da lahko poslovodja družbe z njimi prosto razpolaga;
- vplačila denarnih vložkov morajo biti nakazana na bančni račun.

Ker pri ustanovitvi družbe z omejeno odgovornostjo ne gre za formalno statusnopravno preoblikovanje, se podjetje ne more prenesti ali vložiti kot celota, ampak po posameznih sklopih. Posledično je treba sestaviti bolj razdrobljeno poročilo o stvarnih vložkih¹⁷. Poročilu o stvarnih vložkih je treba priložiti tudi bilanco stanja in izkaz poslovnega izida za zadnji dve

¹⁷ Poročilo o stvarnih vložkih ne bo sestavljeno na način: čista vrednost premoženja, ki se zagotavlja kot stvarni vložek, znaša X dolarjev, ampak bo vsako sredstvo posebej vrednostno in opisno opredeljeno.

poslovni leti. Sestavljanje poročila o stvarnih vložkih je lahko problematično na področju terjatev in dolgov. Postavlja se vprašanje, ali lahko prenosnik in še ne ustanovljena pravna oseba skleneta pogodbo o prenosu dolga, v katero naj privoli upnik¹⁸. Podoben problem se pojavi tudi pri odstopu terjatev s pogodbo (cesija).

Možni rešitvi sta:

- stvarni vložek ob ustanovitvi obsega samo neopredmetena dolgoročna sredstva in opredmetena osnovna sredstva (sredstva, ki so nujno potrebna za opravljanje dejavnosti);
- prenos terjatve in dolgov se opravi pozneje, po prvem vpisu družbe v sodni register. Terjatve in dolgovi lahko ostanejo tudi v podjetju samostojnega podjetnika.

Tudi v ZDoh-1 so nekatere pomanjkljivosti glede prenosa z vložitvijo sredstev. Ni jasno, ali mora biti družba pred prigrasitvijo davčne obravnave že ustanovljena in vpisana v sodni register, ker je:

- v uvodu 2. točke četrtega odstavka 38. člena ZDoh-1 zapisano: »če so sredstva vložena v pravno osebo« in ne »če so ali bodo«;
- pogoj iz alineje a) 2. točke četrtega odstavka 38. člena ZDoh-1: »je rezident Slovenije« in ne »je ali bo rezident Slovenije«.

Razlaga 2. točke četrtega odstavka 38. člena ZDoh-1, da mora biti pravna oseba pred prigrasitvijo davčne obravnave že ustanovljena, vodi k zaključku, da lahko prenosnik vloži sredstva svojega podjetja ali svoje podjetje kot celoto v pravno osebo kot stvarni vložek v okviru postopka povečanja osnovnega kapitala¹⁹ (Kodrič, 2005, str. 329).

Zakon o davčnem postopku (v nadaljevanju ZDavP-1, 2004) omenja samo dva načina prenosa dejavnosti:

- nadaljevanje dejavnosti s strani druge osebe;
- vložitev sredstev v pravno osebo²⁰.

Oseba, ki želi uveljaviti davčne obravnave v skladu z ZDoh-1, mora takšno obravnavo prigrasiti pri pristojnem davčnem organu na obrazcu, ki ga predpiše minister, pristojen za finance. Za prigrasitev je pristojen davčni organ na območju, kjer je takšna oseba davčni zavezanec, ki preneha opravljati dejavnost, vpisan v davčni register. Ker ima davčna obravnavna za prenosnika in prevzemnika ugodne davčne posledice, morata prigrasitev davčne obravnave opraviti oba. Oseba, ki preneha opravljati dejavnost, in nova pravna oseba opravita prigrasitev na enotnem obrazcu, ki ga sopodpišeta. Gospodarska družba pridobi lastnost pravne osebe z vpisom v sodni register. To pomeni, da pogoji za sopodpis prigrasitve davčne obravnave niso izpolnjeni, dokler sodišče ne opravi vpisa družbe v sodni register. Prigrasitev je potrebno opraviti najpozneje do

¹⁸ Prvi odstavek 427. člena OZ.

¹⁹ Enak pomen je mogoče ponujati razlaga besedila 283. člena ZDavP-1, ki ureja postopek prenehanja opravljanja dejavnosti in nadaljevanje dejavnosti po drugi osebi.

²⁰ Možnost preoblikovanja v pravno osebo v ZDavP-1 ni izrecno omenjena.

roka za predložitev davčnega obračuna davčnega zavezanca, ki je prenehal z opravljanjem dejavnosti, to je do 31. marca tekočega leta za preteklo leto, če je zavezanec prenehal s poslovanjem na dan 31. decembra, ali v 30 dneh od dneva pred dnevom prenehanja opravljanja dejavnosti²¹. Prenosnik in prevzemnik morata v davčnem obračunu izkazati zlasti učinke na davčno osnovo, ki so posledica upoštevanja posebne davčne obravnave (283. člen ZDavP-1).

3.2.3. Primeri preoblikovanja v praksi

3.2.3.1. Prehod na presečni dan

Prehod na presečni dan pomeni, da se celotno premoženje (premično in nepremično), morebitne zaloge, terjatve in obveznosti prenesejo na natančno določen dan. Na ta dan podjetnik posameznik preneha poslovati oziroma se izbriše iz registra samostojnega podjetnika pri davčnem organu.

Glede na določila ZDavP-1 je nujno, da je družba z omejeno odgovornostjo že ustanovljena in da že izpolnjuje vse pogoje za opravljanje dejavnosti:

- vpis v sodni register;
- obvestilo o identifikaciji in dejavnosti (statistika);
- odločba DURS o davčni številki;
- odločba o identifikaciji za namene DDV;
- prijava zavezanca za prispevek pri zdravstvenem zavodu (zaposleni);
- obratovalna dovoljenja²², če jih zahtevajo področni zakoni (npr. gostinstvo, trgovina).

Priporočljivo je izbrati presečni dan na koncu koledarskega leta (izdelava poslovnega poročila, bilance stanja in davčne napovedi). Nujno se mora upoštevati zakonsko določen rok, in sicer tri mesece. Datum prenehanja poslovanja samostojnega podjetnika opredeljuje 76. člen ZGD, ki določa, da podjetnik prihlasi prenehanje poslovanja pri davčni upravi Republike Slovenije in da mora obvezno prigrasiti prenehanje poslovanja vsaj tri mesece pred prenehanjem.

Opozoriti je treba, da je na presečni dan nujno zagotoviti:

- prenos opreme (premičnega premoženja) in morebitne nepremičnine na družbo z omejeno odgovornostjo;
- da se v poslovne knjige družbe z omejeno odgovornostjo vnesejo sedanje vrednosti citiranega premoženja; glede na sprejeti akt o preoblikovanju je to v bistvu vloga ustanovitelja kot edinega družbenika v obliki stvari (pomembna je višina vrednosti in cenitveno poročilo);
- da je prenos poslovnih funkcij vezan tudi na pridobitev novih poslovnih pogodb z dobavitelji, kupci, bankami (transakcijski računi);

²¹ 277. člen ZDavP-1 v povezavi z drugim in tretjim odstavkom 276. člena ZDavP-1.

²² Obratovalno dovoljenje je dovoljenje za opravljanje dejavnosti. Izda ga upravni organ z odločbo, v kateri ugotovi izpolnjevanje predpisanih pogojev glede opreme, prostora in naprav.

- da se samostojni podjetnik v primeru odprtih obveznosti dogovori z družbo z omejeno odgovornostjo o njenem prevzemu teh obveznosti;
- da se samostojni podjetnik z bankami dogovori o prevzemu kreditov s strani družbe z omejeno odgovornostjo in o odplačilu rent za pridobljena sredstva (tudi v zvezi s hipotekarnim zavarovanjem);
- da so pri prenosu nepremičnine predvidena pravna dejanja s postopkom vpisa v zemljiško knjigo ter morebitni zapleti in nejasnosti v zvezi s tem;
- da se izdela akt o sistemizaciji, če gre za večje število delavcev, ob upoštevanju vidika delovnih razmerij iz novega Zakon o delovnih razmerjih (2002), ki tak prehod opredeljuje kot spremembe pogodb o zaposlitvi zaradi spremembe pogodbene stranke delodajalca (73. in 74. člen Zakona o delovnih razmerjih (2002, str. 278-290)). Ker gre za prekinitev delovanja samostojnega podjetnika, lahko ta delavce, ki jih ne želi ponovno zaposliti, prijavi na zavodu za zaposlovanje, s čimer imajo pod nekaterimi pogoji možnost uporabe nadomestila za brezposelne;
- da se postavi ustrezna organizacijska shema nove družbe in izdelajo ustrezni splošni akti (akt o sistemizaciji, pravilnik o delovnih razmerjih, plačni politiki, poslovni skrivnosti, delovnem času, izobraževanju, računovodstvu, varstvu pri delu, zavarovanju zdravja delavcev, izjava o varnosti z oceno tveganja v skladu z zakonodajo).

3.2.3.2. Postopen prenos

Izhodišče postopnega prenosa je, da se osnovna dejavnost (npr. gostinstvo, trgovina, proizvodnja) prenese ali začne v celoti opravljati v novi družbi z omejeno odgovornostjo. Celotno premoženje (premično in nepremično) ostane v sredstvih podjetja samostojnega podjetnika ali se prenaša postopoma glede na davčno strategijo in optimiranje davčnega zavezanca, ne glede na to, ali je samostojni podjetnik ali družba z omejeno odgovornostjo. V tem primeru gre za kompleksnost postopka, ki traja običajno daljše obdobje ter mora biti strokovno voden in podprt s predlogi, ki usmerjajo podjetnika. Ta je na eni strani nosilec samostojnega podjetnika, na drugi strani pa tudi direktor družbe z omejeno odgovornostjo.

Predpogoji pričetka prenosa osnovne dejavnosti so enaki kot v primeru prehoda na presečni dan ob upoštevanju, da ne gre za prenehanje poslovanja samostojnega podjetnika in se ne upoštevajo določila ZGD o priglasitvi prenehanja poslovanja. Ne upošteva se 38. člen ZDoh-1, zato je treba razširiti dejavnost samostojnega podjetnika z dejavnostjo oddajanja lastnih nepremičnih in premičnih stvari v najem (tudi oddajanja vozil v najem). O prenosu poslovanja je treba na primeren način obvestiti javnost.

Na podlagi odplačnega prenosa se premoženje postopoma prenaša ali prodaja, ob upoštevanju davčnega optimaliziranja samostojnega podjetnika in družbe z omejeno odgovornostjo.

Tudi za prenos poslovanja je s praktičnega vidika bolje uporabiti presečni dan (inventure zalog, materiala in blaga).

Ostale predvidene dejavnosti so podobne kot v primeru prehoda na presečni dan, razen dogovora z bankami o prevzemu kreditov. Dogovor z bankami o prevzemu kreditov s strani družbe z omejeno odgovornostjo za pridobljena sredstva ni potreben, ker bo samostojni podjetnik na podlagi najemne pogodbe oddajal premično in nepremično premoženje. Njegovi prihodki bodo prihodki iz naslova najemnin, ki morajo biti vrednotene vsaj v taki višini, da nadomestijo strošek izplačevanja in stroške vzdrževanja ter tudi morebitne obveznosti do posojilodajalcev in plačilo obresti.

S stališča stroškov vodenja poslovanja ta način ni najbolj primeren, vendar je davčno učinkovitejši, ker davčni zavezanec optimalizira obveznosti, ki jih mora izpolniti.

Fizična oseba lahko kot davčni zavezanec in nosilec samostojnega podjetnika ostane tudi zavezanec za prispevke (plačuje prispevke za zdravstveno in socialno varnost samostojnega podjetnika) ali pa se obvezno zdravstveno in pokojninsko zavaruje kot direktor družbe z omejeno odgovornostjo. To je odločitev in želja vsakega posameznika, zato ne obstaja splošen, optimalen predlog.

Samostojni podjetnik posameznik in direktor gospodarske družbe ravnata pri vodenju poslovanja in opravljanju poslovnih funkcij v skladu z načeli dobrega gospodarja ali s skrbnostjo strokovnjaka. Moralni očitek predlaganemu načinu prenosa, kot ga nekateri izpostavljajo, je opravičljiv s stališča povečanega stroška vodenja. Ob tem se ne sme pozabiti, da se podjetniške ideje in razvoj gospodarstva ter svobodna gospodarska iniciativa razvijajo hitreje kot pozitivna zakonodaja, ki ureja to področje. Zato se mora področje preoblikovanja samostojnega podjetnika posameznika v gospodarsko družbo čim prej zakonsko urediti, pri čemer so izpostavljeni vsi vidiki poslovanja (statusni, stvarno pravni, davčni).

3.2.3.3. Vidik olajšav

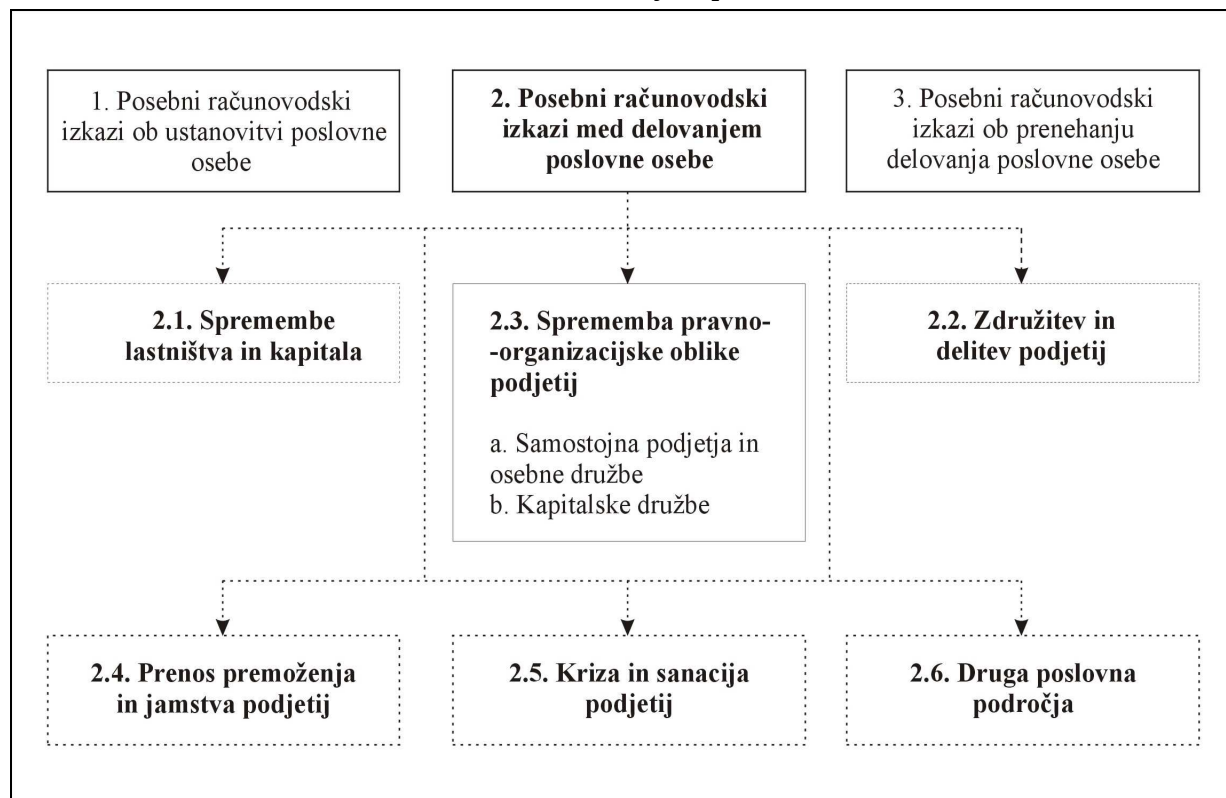
Področje olajšav pri prehodu samostojnega podjetnika na presečni dan ali postopnem prenosu na družbo z omejeno odgovornostjo ni zakonsko urejeno. To področje zadeva uveljavljanje davčnih olajšav samostojnega podjetnika, ki jih mora ta v primeru prenehanja poračunati (uveljavljanje 40 % olajšave in 10 % naložbene rezerve po veljavnem Zdoh do 31. 12. 2004). Izjema sta 5. odstavek 47. člena ZDoh-1 in 5. odstavek 48. člena ZDoh-1, ki določata, da je pod nekaterimi pogoji olajšava prenesena na pravno osebo. Z vidika olajšav se v skladu s 5. odstavkom 47. člena Zdoh-1 upošteva, da je olajšavo pri pravnoorganizacijskem preoblikovanju samostojnega podjetnika prevzel nov zasebnik ali pravna oseba. Veljajo isti pogoji kot v primeru, da do odtujitve ni prišlo.

3.2.4. Računovodski izkazi ob spremembi pravnoorganizacijske oblike podjetja

Pri spremembah pravnoorganizacijske oblike podjetja je treba izdelati t. i. posebne računovodske izkaze. Priznavanje in vrednotenje postavk v posebnih računovodskih izkazih sta odvisna od njihovega namena in uporabe. Računovodski izkazi v zvezi z ustanovitvijo,

preoblikovanjem podjetij, vstopom in izstopom družbenika ter sanacijo so izdelani ob predpostavki, da bo poslovna oseb delovala še naprej (angl. going concern).

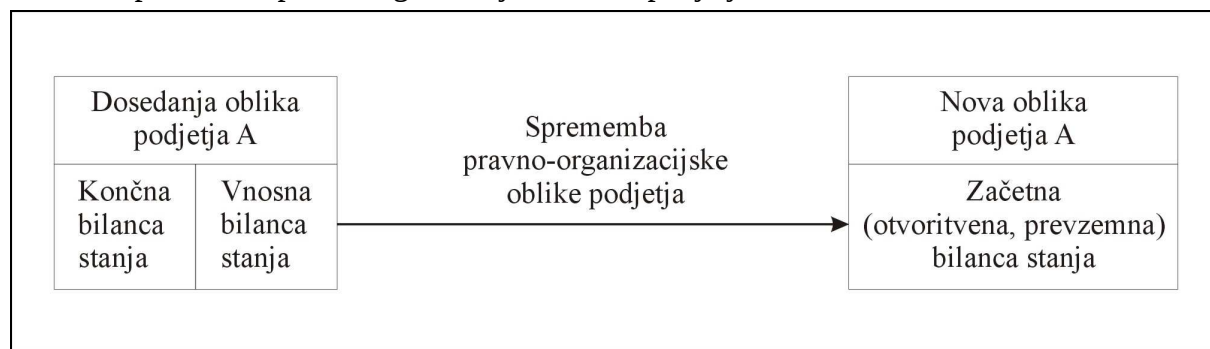
Slika 5: Posebni računovodski izkazi med delovanjem poslovne osebe



Vir: Koletnik, Koželj, 2005, str. 283.

V zvezi s spremembami pravnoorganizacijskih oblik podjetij se uporabljata končna (zaključna) bilanca stanja podjetja pred preoblikovanjem in začetna (otvoritvena ali prevzemna) bilanca stanja preoblikovanega podjetja. Končna bilanca stanja se izdela na dan pred preoblikovanjem ali na dan ukinitve veljavne pravne oblike po knjigovodskih podatkih in predpostavkah, načelih in standardih delujočega podjetja. Začetna bilanca stanja podjetja v novi pravni obliki vsebuje knjigovodske ali ocenjene vrednosti sredstev, dolgov in kapitala.

Slika 6: Sprememba pravnoorganizacijske oblike podjetja



Vir: Koletnik, Koželj, 2005, str. 287.

Če se v preoblikovano podjetje ne prenesejo vsa sredstva in obveznosti do virov sredstev ali če se pri preoblikovanju pojavijo novi lastniki ali izstopijo sedanji, je treba oceniti vrednost kapitala. Ocenjena vrednost lahko vsebuje tudi neoprijemljiva sredstva, ki niso predmet običajnega izdelovanja računovodskih izkazov, kot je presežna vrednost. V tem primeru lahko pri preoblikovanju samostojnega podjetnika v družbo z omejeno odgovornostjo nastanejo vsebinske razlike med končno bilanco dosedanjega samostojnega podjetnika in začetno bilanco stanja kapitalske družbe.

4. ANALIZA RAZLIK V OBDAVČITVI SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA IN DRUŽBE Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO

Analiza razlik v obdavčitvi samostojnega podjetnika in družbe z omejeno odgovornostjo je narejena na podlagi dveh zakonov, Zakona o obdavčitvi dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-1) in Zakona o dohodnini (Zdoh-1).

ZDDPO-1 ureja sistem in uvaja obveznosti plačevanja davkov od dohodka pravnih oseb. Veljati je začel 21. aprila 2004, dan po objavi v Uradnem listu (UL RS, št. 40/04), uporablja pa se od 1. januarja 2005, razen posameznih določb, ki zadevajo uskladitev zakonodaje Republike Slovenije s pravnim redom Evropske unije na področju obdavčevanja podjetij in se zato uporabljajo od 1. maja 2004. Z dnem uveljavitve novega ZDDPO-1 je prenehal veljati star Zakon o davku od dobička pravnih oseb.

Sistem obdavčevanja dohodkov fizičnih oseb ureja Zakon o dohodnini (UL RS, št. 54/04, 56/04, 62/04, 63/04, 80/04). Ta zakon je začel veljati 22. maja 2004, dan po objavi v Uradnem listu, uporablja pa se od 1. januarja 2005. Z dnem uveljavitve novega Zdoh-1 je prenehal veljati star Zakon o dohodnini. Dohodnina je sintetični davek, kar pomeni, da obdavčuje več vrst dohodkov:

- osebne prejemke;
- dohodke iz kmetijstva;
- dohodke iz dejavnosti;
- dohodke iz kapitala;
- dohodke iz premoženja;
- dohodke iz premoženjskih pravic.

Fizične osebe, ki opravljajo pridobitno dejavnost²³ so obdavčene z davkom na dohodek iz dejavnosti.

Temeljni postopkovni predpis v okviru nove davčne zakonodaje je Zakon o davčnem postopku (UL RS, št. 54/04, 57/04, 109/04).

²³ Pridobitna dejavnost je vsaka dejavnost, s katero želi oseba doseči čim večji dohodek ali dobiček (Zabel, 2002, str. 95).

V nadaljevanju so prikazane razlike, ki se pojavljajo le pri obdavčitvi samostojnega podjetnika in družbe z omejeno odgovornostjo.

4.1. PRENEHANJE PO URADNI DOLŽNOSTI

Samostojni podjetnik preneha opravljati dejavnost s prigrasitvijo prenehanja dejavnosti na Davčni upravi Republike Slovenije (DURS). Tri mesece pred prenehanjem mora samostojni podjetnik s sredstvi javnega obveščanja objaviti, da bo prenehal poslovati in navesti tudi dan prenehanja poslovanja. Isto velja tudi za podjetnike, ki nameravajo podjetje prodati ali ga vložiti v družbo (Kukec, 2004, str. 141).

Družba z omejeno odgovornostjo pravno preneha obstajati z izbrisom iz sodnega registra. Družba, ki dejavnosti ne opravlja več, vendar je še vedno vpisana v register, se imenuje »mrtva družba«²⁴ (Kukec, 2004, str. 170).

4.2. DAVČNE STOPNJE

Družba z omejeno odgovornostjo plačuje, v primeru dobička, davek po stopnji 25 % od davčne osnove (53. člen ZDDO-1). Lastnik pravne osebe plača dohodnino, če se dobiček izplača.

Za samostojnega podjetnika je značilno, da je obdavčen s progresivnimi davčnimi stopnjami na podlagi Zdoh-1. Dohodnina se odmeri od čiste letne davčne osnove rezidenta, zmanjšane ali povečane pri posameznih vrstah dohodkov:

- splošne olajšave (105. člen);
- osebne olajšave (106. člen);
- posebne osebne olajšave (107. člen);
- posebne olajšave (108. člen);
- olajšave za prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje (111. člen);
- olajšave za različne namene (112. člen).

4.3. VLOŽEK ZAKONCA V POSLOVANJE DRUGEGA ZAKONCA

V primeru družbe z omejeno odgovornostjo se vložek zakonca obravnava kot vstop novega družbenika in s tem povečanje osnovnega kapitala. Pride do nastanka t. i. tihe družbe²⁵, v kateri ima tihi družbenik pravico do udeležbe v dobičku.

Premoženje fizične osebe, ki opravlja dejavnost, ni pravno ločeno od čistega premoženja njegovega gospodinjstva. Po Slovenskem računovodskem standardu (v nadaljevanju SRS, 2002) 39.51 je podjetnikov kapital sestavljen iz prenosov stvarnega premoženja, posebnih

²⁴ Mrtva družba je družba, ki dve leti ne predloži letnega poročila, nima premoženja in če obstaja vzrok, ki ga za izbris brez likvidacije določa drug zakon.

²⁵ Tiha družba je s pravnega vidika obligacijskopravno razmerje. Njen položaj je podoben instituciji vlaganja kapitala v podjetje (angl. joint venture). Razmerje nastane s pogodbo med obstoječo osebo ali kapitalsko družbo in drugim subjektom, ki je lahko pravna ali fizična oseba (Kukec, 2004, str. 143).

prevrednotovalnih popravkov kapitala in poslovnega izida. Premoženje se lahko spreminja vsak dan, tudi ob vsakem pritoku denarnih sredstev iz gospodinjstva in ob vsakem odtoku denarnih sredstev v gospodinjstvo. Na podlagi SRS 39.55 lahko podjetnik prenese stvarno premoženje iz gospodinjstva do dneva priglasitve ali pozneje. Brezplačno pridobljena osnovna sredstva drugih oseb se po dnevu priglasitve ne morejo obravnavati kot prenosi stvarnega premoženja iz gospodinjstva. Prenosov sredstev med podjetjem in gospodinjstvom, z vidika pravil obligacijskih razmerij in stvarnega prava, ne moremo obravnavati kot odtujitev ali pridobitev, kar pa ne pomeni, da ti prenosi niso obdavčeni na podlagi Zdoh-1. Izjema so prenosi denarnih sredstev in prenosi stvarnega premoženja iz gospodinjstva ob začetku opravljanja dejavnosti. Zavezanec za vrednost iz gospodinjstva prenesenega stvarnega premoženja ne more uveljavljati olajšave za naložbe.

Če dobi samostojni podjetnik od zakonca v dar stvarno premoženje, vpiše brezplačen prejem stvarnega premoženja v poslovne knjige v skladu s SRS 10.51. Če gre za nenamensko prejeta premoženje, se vrednost premoženja takoj obravnava kot prihodek po primerljivi tržni ceni. Če gre za namensko prejeta premoženje, izkaže samostojni podjetnik v svojih knjigah dolgoročne rezervacije prihodkov, ki jih porablja s sorazmerno obračunanim izplačevanjem prejetega premoženja. Davčnega vpliva prenosa na dohodek zakonca ni, če se dohodek iz prodaje stvarnega premoženja ne obdavči z dohodnino.

4.4. OBVEZNI PRISPEVKI ZA SOCIALNO VARNOST

Samostojni podjetnik nima plače, ampak plačuje obvezne prispevke za socialno varnost po 209. členu Zakona o invalidskem in pokojninskem zavarovanju (ZPIZ-1, ULRS 106/99, 23. 12. 1999, str. 16297). Uvrstitev v zavarovalno osnovo se določi na podlagi zadnje odločbe o odmeri dohodnine ali zadnjega obračuna davka iz dejavnosti in glede na podatke o povprečni ali minimalni plači za leto, za katero velja davek iz dejavnosti. Zavezanec lahko plačuje prispevke za socialno varnost tudi od zavarovalne osnove, ki presega znesek zavarovalne osnove, v katero je uvrščen, vendar največ do zneska 2,4-kratnika povprečne plače za predzadnji mesec pred mesecem, v katerem se določi zavarovalna osnova. Samostojnemu podjetniku se delno priznajo tudi stroški, kot so stroški v zvezi s službenimi potovanji, stroški prehrane med delom, stroški prevoza na delo in z dela ter stroški dela na terenu (44. člen Zdoh-1).

Lastnik družbe z omejeno odgovornostjo si lahko izplačuje plačo po kolektivni pogodbi, česar samostojni podjetnik ne more storiti. Obračunani prispevki so odvisni od višine izplačane bruto plače²⁶ (Zupančič, 2005, str. 223).

²⁶ Samostojni podjetnik, ki zaposluje delavce, DURS-u ne predloži obrazca REK-1, kot to stori družba z omejeno odgovornostjo (obračun davčnih odtegljajev za dohodke iz delovnega razmerja). Plačilna lista za zaposlene zato pri samostojnih podjetnikih ne vsebuje vrstice za davek na izplačane plače in prispevka za dopolnilno izobraževanje delavcev (tega prispevka družba z omejeno odgovornostjo ne obračunava).

4.5. ODDAJANJE POSLOVNIH PROSTOROV V NAJEM, POSOJILA

Fizična oseba kot lastnik nepremičnine sama s seboj ne more skleniti najema poslovnih prostorov.

Lastnik družbe z omejeno odgovornostjo lahko poslovne prostore da v najem svojemu podjetju. Lastnik družbe z omejeno odgovornostjo je zato obdavčen kot fizična oseba na podlagi davka od dohodkov iz oddajanja premoženja v najem v primeru izplačila najemnine (točka 4.1. Zdoh-1). Zavezanec, ki dosega dohodek z oddajanjem premoženja v najem, lahko uveljavlja normirane stroške v višini 20 % bruto zneska najemnine (2. odstavek 67. člena Zdoh-1).

Dajanje ali prejemanje posojil med podjetjem in fizično osebo je za samostojnega podjetnika nesmiselno, ker lahko ta neomejeno prenaša denarna sredstva med gospodinjstvom in podjetjem.

Družba z omejeno odgovornostjo lahko da ali prejeme posojilo s strani družbenika in obratno. Pri tem gre za poslovanje med povezanimi osebami. Za davčne potrebe se obresti za dana in prejeta posojila med povezanimi osebami priznavajo:

- pri posojilodajalcu vsaj do višine zadnje objavljene, ob času odobritve posojila znane priznane obrestne mere;
- pri posojilojemalcu vsaj do višine zadnje objavljene, ob času odobritve posojila znane priznane obrestne mere.

Davčno priznано obrestno mero objavi pred začetkom davčnega obdobja minister, pristojen za finance, pri čemer mora upoštevati obrestno mero, ki bi se dosegla na trgu med nepovezanimi osebami.

Glede na to, da je donos na lastniški kapital obdavčen, donos na dolžniški kapital pa zmanjšuje davčno osnovo, je lahko lastniško financiranje družbe s posojilom namesto s trajnim kapitalom različno. Če lastniki povečujejo delež dolžniškega kapitala, namesto da bi zagotovili trajni kapital, se lahko poslabša finančni položaj podjetja ali ustvari kapitalska neustreznost. Z davčnega vidika je pomembno, da obresti zmanjšujejo davčno osnovo, pri čemer so lahko donos na vloženi kapital, ki se financira z dolžniškimi viri lastnikov. ZDDPO-1 določa omejitve glede davčnega priznavanja obresti, če je posojilodajalec družbenik ali delničar, ki ima v lasti, kadar koli v davčnem obdobju, neposredno ali posredno, vsaj 25 % deležev v kapitalu ali delnicah ali glasovalnih pravicah davčnega zavezanca. Obresti so davčno nepriznane, če posojila med povezanimi osebami presegajo štirikratnik zneska deleža družbenika v kapitalu družbe.

4.6. OLAJŠAVE, KI ZMANJŠUJEJO DAVČNO OSNOVO

Olajšave, ki zmanjšujejo davčno osnovo, se delijo v naslednje skupine:

- olajšave za vlagatelje;
- olajšave za zaposlovanje;
- olajšave za prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje;
- olajšave za donacije²⁷;
- olajšave za zavezanca invalida;
- olajšave za izvajanje praktičnega dela v strokovnem izobraževanju.

V nadaljevanju so predstavljene le tiste olajšave, zaradi katerih nastajajo razlike pri obdavčitvi samostojnega podjetnika in družbe z omejeno odgovornostjo.

4.6.1. Olajšave za naložbe

Olajšave za naložbe so namenjene spodbujanju naložbenih vlaganj. Z njimi država prek davčnega sistema spodbuja razvoj gospodarskih subjektov in tako posredno povečuje njihovo konkurenčno sposobnost. Te olajšave so posebno pomembne za tiste zavezance, ki so šele začeli opravljati dejavnost, in za hitro rastoča podjetja, ki ustvarjajo največjo dodano vrednost. ZDDPO-1 in Zdoh-1 sta zelo omejila višino in obseg naložbene olajšave²⁸.

Družba z omejeno odgovornostjo lahko po 49. členu ZDDPO-1 uveljavlja zmanjšanje davčne osnove v višini 10 % naložbenega zneska v opremo, razen v osebna motorna vozila ter pohištvo in pisarniško opremo brez računalniške opreme. Uveljavlja lahko tudi neopredmetena dolgoročna sredstva, vendar največ v višini davčne osnove, če gre za naložbe v opremo, in neopredmetena dolgoročna sredstva v Sloveniji. Za naložbe v ostala opredmetena sredstva, kot so zemljišča, zgradbe, osnovna čreda in večletni nasadi, se naložbena olajšava ne prizna. Uveljavlja lahko tudi dodatno zmanjšanje davčne osnove v višini 10 % naložbenega zneska v opremo za raziskave in razvoj²⁹.

Samostojni podjetnik lahko, v nasprotju z družbo z omejeno odgovornostjo, po 47. členu Zdoh-1 uveljavlja znižanje davčne osnove za 20 % naložbenega zneska v opredmetena osnovna sredstva, razen v osebna motorna vozila, pohištvo in pisarniško opremo (brez računalniške opreme), in v neopredmetena dolgoročna sredstva. Za naložbene olajšave velja t. i. postopno uveljavljanje novega načina upoštevanja naložbenih olajšav.

²⁷ Če samostojni podjetnik uveljavlja znižanje davčne osnove za plačila donacij, ne more za ta znesek uveljavljati tudi zmanjšanje letne davčne osnove (4. odstavek 52. člena Zdoh-1).

²⁸ Na podlagi opravljenih analiz glede učinkovitosti naložbene olajšave je bilo ugotovljeno, da davčne spodbude povečajo naložbe manj, kot se zaradi olajšav zniža davčni donos (Poročevalec DZ, št. 7/04, str. 14).

²⁹ Gre za opremo, ki se uporablja za ustvarjalno delo, opravljeno na sistematični podlagi z namenom povečanja znanja, in uporabo tega znanja za razvoj. Uveljavljanje dodatne olajšave je mogoče le na predlog Agencije na področju raziskovalne dejavnosti in na področju tehnološkega razvoja.

Neizkoriščen del olajšave lahko pravna oseba in samostojni podjetnik preneseta v pet naslednjih davčnih obdobjih. Če zavezanec proda ali odtuji opredmeteno osnovno sredstvo ali neopredmeteno osnovno sredstvo, za katero je izkoristil davčno olajšavo, prej kot v treh letih po letu, v katerem je izkoristil davčno olajšavo, mora za znesek izkoriščene davčne olajšave povečati davčno osnovo od dohodka iz dejavnosti ali od dohodkov pravnih oseb, in sicer v letu prodaje ali odtujitve osnovnega sredstva (3. odstavek 47. člena Zdoh-1, 5. odstavek 49. člena ZDDPO-1). Za odtujitev se ne šteje prenehanje opravljanja dejavnosti pod pogoji iz četrtega in sedmega odstavka 38. člena Zdoh-1. V tem primeru velja, da je olajšavo prevzel novi zasebnik ali pravna oseba pod pogoji, ki bi veljali, če do odtujitve ne bi prišlo. Pravna oseba prav tako ne sme razporejati dobička za udeležbo v dobičku pred potekom treh davčnih obdobjih od uveljavljanja olajšave (4. odstavek 49. člena ZDDPO-1).

Naložbene olajšave veljajo tudi v primeru finančnega najema³⁰ za pravne osebe (pridobljena opredmetena osnovna sredstva) in samostojne podjetnike (pridobljena opredmetena osnovna sredstva in neopredmetena dolgoročna sredstva) (3. odstavek 49. člena ZDDPO-1, 2. odstavek 47. člena Zdoh-1).

Tabela 5: Primerjava višine davčnih olajšav po vrsti naložbe in letu za samostojne podjetnike in družbe z omejeno odgovornostjo, glede na postopno uveljavljanje novega načina upoštevanja naložbenih olajšav

	Vrsta naložbe	2002		2003		2004		2005		2006	
		d. o. o.	s. p.	d. o. o.	s. p.	d. o. o.	s. p.	d. o. o.	s. p.	d. o. o.	s. p.
		Priznana olajšava v % od naložbenega zneska									
1.	Neopredmetena dolgoročna sredstva	40	0	30 + 10	0	20 + 20	0	20 + 20	30	10	20
2.	Zemljišča, zgradbe	40	40	30	40	25	0	20	30	0	20
3.	Proizvodne naprave in stroji	40	40	30 + 10	40	20 + 20	40	20 + 20	30	10	20
4.	Pohištvo in pisarniška oprema	40	40	30	40	25	40	20	0	0	0
5.	Računalniška oprema	40	40	30 + 10	40	20 + 20	0	20 + 20	30	10	20
6.	Osnovna čreda	40	40	30	40	25	0	20	30	0	0
7.	Večletni nasadi	40	40	30	40	25	0	20	0	0	0
8.	Oprema za raziskave in razvoj	—	—	—	—	—	—	—	—	10	0

Vir: Zdoh, ZDoh-1.

³⁰ Opredmetena osnovna sredstva, ki so pridobljena s finančnim najemom so sestavni del opredmetenih osnovnih sredstev skupine, ki ji pripada (SRS 1.20). Za finančni najem je značilno, da se tveganja in koristi, ki so povezana z lastništvom nad najetim opredmetenim osnovnim sredstvom, prenesejo na najemnika (Drobnič, 2004, str. 141).

4.6.2. Olajšave za zavezanca invalida

Samostojni podjetnik, ki je invalidna oseba in ne zaposluje delavcev, lahko po 49. členu Zdoh-1 uveljavlja znižanje davčne osnove v višini 30 % povprečne mesečne plače zaposlenih v Sloveniji. Če je zavezanec invalid z 100-odstotno telesno okvaro ali gluha oseba, se mu prizna olajšava v višini 60 % povprečne mesečne plače v Sloveniji.

Enoosebna družba z omejeno odgovornostjo je v primeru zaposlitve invalida upravičena do olajšave v višini 50 % plače te osebe. V primeru zaposlitve invalida s 100-odstotno telesno okvaro je upravičena do olajšave v višini 70 % plače te osebe, vendar največ v višini davčne osnove (4. odstavek 50. člena ZDDPO-1).

4.6.3. Olajšave za izvajanje praktičnega dela v strokovnem izobraževanju

Na podlagi 50. člena Zdoh-1 lahko samostojni podjetnik, če sprejme vajenca, dijaka ali študenta po učni pogodbi za izvajanje praktičnega dela v strokovnem izobraževanju, uveljavlja olajšavo v višini 20 % povprečne mesečne plače zaposlenih v Sloveniji za vsak mesec izvajanja praktičnega dela posamezne osebe v strokovnem izobraževanju. Pravni osebi se ta olajšava ne prizna.

Samostojni podjetniki posamezniki so v primeru višjih dobičkov obdavčeni višje kot pravne osebe, pri katerih je davčna stopnja vedno enaka 25 %. Pomembne so tudi naložbe v osnovna sredstva, ker lahko ob prenehanju dejavnosti in prenosu dejavnosti nastane nepotrebna davčna obremenitev. Pomemben vidik je tudi različna odgovornost podjetnika posameznika in družbenika, pri čemer prvi upnikom odgovarja z vsem svojim premoženjem, slednji pa le s kapitalskim vložkom.

5. ANALIZA RAZLIK V OBDAVČITVI SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA IN DRUŽBE Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO – DEJANSKI PRIMER

Analiza razlik v obdavčitvi samostojnega podjetnika in družbe z omejeno odgovornostjo je narejena na podlagi realne bilance samostojnega podjetnika v panogi trgovina. Samostojnega podjetnika zanima, katera pravnoorganizacijska oblika podjetja mu omogoča višjo rast in razvoj podjetja ob sočasnem optimiranju davčnih obveznosti.

Glavne predpostavke dejanskega primera:

- izračun razlik v obdavčitvi samostojnega podjetnika in družbe z omejeno odgovornostjo je narejen na podlagi ZDoh-1 in ZDDPO-1 za leto 2005, kar pomeni, da so uporabljene prehodne določbe omenjenih zakonov pri upoštevanju davčnih olajšav in lestvice dohodnine;

- samostojni podjetnik plačuje prispevke za socialno varnost na podlagi 209. člena ZPIZ-1, direktor družbe z omejeno odgovornostjo pa prejema neto plačo, ki je primerljiva s prispevki samostojnega podjetnika;
- dohodek iz dejavnosti samostojnega podjetnika je edini dohodek fizične osebe;
- izplačilo dividend in plača sta edina dohodka fizične osebe, direktorja družbe z omejeno odgovornostjo.

Vrednost naložb v neopredmetena sredstva: 537.176,00 SIT.

Vrednost naložb v zgradbe: 53.234.518 SIT.

Vrednost naložb opremo: 29.557.850,03 SIT (ob upoštevanju, da je vrednost pisarniške opreme 921.485,85 SIT in vrednost proizvodnih naprav in strojev 28.636.364 SIT).

5.1. DAVČNI IZKAZ SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA IN DRUŽBE Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO

Davčni izkazi se delijo (Hilke v Turk et al., 2004, str. 526):

- redni, ki izkazujejo poslovni izid kot podlago za obdavčitev ali druge gospodarske kategorije, ki so predmet obdavčitve;
- izredni ali posebni, ki se sestavljajo zaradi spremembe davčne obveznosti ali načina ugotavljanja dobička, spremembe pravne oblike organizacije, sanacije in likvidacije.

Temeljna naloga davčnega izkaza je ugotavljanje davka, ki ga mora podjetje plačati od poslovnega izida ali premoženja. Davčni izkazi so podlaga za izvajanje davčne politike, katere cilj je minimiranje sestavin, ki opredeljujejo davčne obremenitve. Učinke davčne zakonodaje se lahko ob različnih možnostih vrednotenja in upoštevanja različnih olajšav ter različnih ugotovitvah davčnih osnov natančno preračunajo (Turk et al, 2004, str. 535).

Predračunski davčni izkaz samostojnega podjetnika

Izračun naložbenih olajšav za samostojnega podjetnika:

- neopredmetena sredstva: 537.176,00 SIT x 30 % = 161.152,80 SIT;
 - zgradbe: 53.234.518,00 SIT x 30 % = 15.970.355,00 SIT;
 - oprema brez pisarniške opreme: 28.636.364,00 SIT x 30 % = 8.590.909,20 SIT;
- NALOŽBENE OLAJŠAVE SKUPAJ: 24.722.417,00 SIT.**

Tabela 6: Predračunski davčni izkaz samostojnega podjetnika

Sestavine	Vrednosti (v SIT)	Opombe (vrednosti so v SIT)
DOBIČEK pred davki:	68.859.000,00	
– naložbene olajšave	– 24.722.417,00	
– splošna olajšava	– 564.400,00	
– 2 % olajšava računi	– 1.377.180,00	2 % od 68.859.000,00 SIT
DAVČNA OSNOVA:	42.195.003,00	
Dohodnina (134. člen ZDoh-1):		
a) < 10.330.000,00 SIT	3.785.000,00	
b) 31.865.003,00 SIT (50 %)	15.932.501,50	
Skupaj davčni odtegljaj (a + b)	19.717.501,50	
IZPLAČILO FIZIČNI OSEBI	49.141.498,50	68.859.000 - 19.717.501,50

Vir: Lasten izračun.

Predračunski davčni izkaz družbe z omejeno odgovornostjo

Izračun naložbenih olajšav:

- neopredmetena sredstva: 537.176,00 SIT x 40 % = 214.870,40 SIT;
 - zgradbe: 53.234.518,00 SIT x 20 % = 10.646.903,00 SIT;
 - oprema brez pisarniške opreme: 28.636.364,00 SIT x 40 % = 11.454.545,00 SIT;
 - pisarniška oprema: 921.485,85 SIT x 20 % = 184.297,17 SIT;
- NALOŽBENE OLAJŠAVE SKUPAJ: 22.500.615,00 SIT.

Za primerljiv davčni izkaz samostojnega podjetnika in družbe z omejeno odgovornostjo je treba dobiček pred davki v vrednosti 68.859.000,00 SIT ustrezno zmanjšati za neto plačo direktorja in davek na izplačane plače. Samostojni podjetnik z davčno osnovo 42.195.003,00 SIT plačuje prispevke za socialno varnost 2,4-kratne povprečne plače za predzadnji mesec pred obračunskim mesecem, kar pomeni mesečni strošek v višini 249.218,33 SIT. To ustreza neto plači direktorja družbe z omejeno odgovornostjo v vrednosti 410.360,00 SIT in davku na izplačane plače 50.888,00 SIT.

Tabela 7: Prikaz razlik v stroških plač

Vrsta stroška (v SIT)	Samostojni podjetnik (v SIT)	D. o. o. (v SIT)
Letni strošek prispevkov: 12 x 249.218,33 = 2.990.619,96	2.990.619,96	2.990.619,96
Strošek neto plače: 12 x 410.360,00 = 4.924.320,00	–	4.924.320,00
Davek na izplačane plače (izračun po lestvici): 652.404,00 = bruto osnova.....7,8 % 12 x 50.888,00 = 610.656,00	–	610.656,00
STROŠKI PLAČ SKUPAJ:	2.990.619,96	8.525.595,96
RAZLIKA		5.534.976,00

Vir: Lasten izračun.

Tabela 8: Predračunski davčni izkaz družbe z omejeno odgovornostjo

Sestavine	Vrednosti (v SIT)	Opombe
DOBIČEK pred davki I:	68.859.000,00	
Razlika v stroških plač	– 5.534.976,00	
DOBIČEK pred davki II:	63.324.024,00	
– naložbene olajšave	– 22.500.615,00	
– splošna olajšava	0	
– olajšava 2 % za račune	0	
DAVČNA OSNOVA I:	40.823.409,00	
Davek od dohodka pravnih oseb (25 %)	10.205.852,00	
Dobiček po obdavčitvi	53.118.172,00	63.324.024,00-10.205.852,00

Vir: Lasten izračun.

5.1.1. Razlaga rezultatov za podjetja rasti

Podjetja rasti (angl. entrepreneurial business) imajo prednostno nalogo, da poskušajo doseči čim višjo rasti in dobiček. Usmerjena so v doseganje finančnih ciljev z lastnimi in tujimi viri financiranja.

Izračun obdavčitve samostojnega podjetnika z dohodnino in družbe z omejeno odgovornostjo z davkom od dohodkov pravnih oseb kaže, da samostojni podjetnik pri danem dobičku in naložbah plača višje davke kot družba z omejeno odgovornostjo. Samostojnemu podjetniku po obdavčitvi ostane 49.141.498,50 SIT, medtem ko družbi z omejeno odgovornostjo ostane 53.118.172,00 SIT. Samostojni podjetnik lahko z izračunanim dohodkom po davkih prosto razpolaga. Izračunani dohodek je njegova neto plača. Ker samostojni podjetnik nameni za neto plačo znesek, ki je primerljiv s plačilom prispevkov za socialno in zdravstveno zavarovanje, mu ostane še 44.217.178,50 SIT (49.141.498,50 SIT – 4.924.320,00 SIT), ki jih lahko nameni za naložbe. Družba z omejeno odgovornostjo lahko celoten dobiček po obdavčitvi zadrži in tako z zadržanimi dobički v vrednosti 53.118.172,00 SIT financira rast in razvoj. Običajno je to kapital, ki je namenjen za naložbe v nove proizvodne zmogljivosti, osvajanje novih trgov, povečanje obratnega kapitala, izboljšave proizvodov, dodatno zaposlovanje strokovne delovne sile in novo organizacijo.

Poskus izračuna točke preloma ali dobička, pri katerem je samostojni podjetnik manj obdavčen kot družba z omejeno odgovornostjo, kaže, da za dejanski primer točka preloma zaradi visokih naložb ne obstaja.

5.1.2. Razlaga rezultatov za podjetja življenjskega stila

To so podjetja (angl. lifestyle business), ki poskušajo zadovoljiti potrebe ustanovitelja ali lastnika tega podjetja. Glavni vir financiranja podjetij življenjskega stila so sredstva lastnikov. Zato je treba izračunati, v kateri obliki podjetja dobi fizična oseba najvišje plačilo.

Prvi odstavek 79. člena ZDoh-1 določa, da so dividende (in drugi dohodki) dosežene na podlagi lastniškega deleža. Kot dividenda se obdavčuje vsaka razdelitev dohodka imetniku deleža iz premoženja plačnika ali povezane osebe plačnika na podlagi njegovega lastniškega deleža v plačniku, ki ne pomeni zmanjšanja njegovega lastniškega deleža, vključno z razdelitvijo v obliki delnic ali zamenljivih obveznic ali v drugačni obliki, s katero se dobiček ali rezerve v delu, oblikovanem iz dobička, ali prevrednotovalni popravek tega dobička ali rezerv preoblikuje v osnovnih kapital ali poveča lastniški delež zavezanca. Četrty odstavek 102. člena ZDoh-1 določa, da se znesek posamezne davčne osnove iz 80. člena tega zakona rezidentu zmanjša za 35 %.

Tabela 9: Izplačilo dividend

Sestavine	Vrednost (v SIT)	Opombe (vrednosti v SIT)
Izplačilo dividend :	53.118.172,00 – 35 % (18.591.360,00)	
DAVČNA OSNOVA II	34.526.812,00	
– splošna olajšava	– 564.400,00	
– 2 % olajšava računi	– 1.062.363,44	2 % od 53.118.172,00
DAVČNA OSNOVA III	32.900.048,56	
Dohodnina (134. člen ZDoh-1):		
a) < 10.330.000 SIT	3.785.000,00	
b) 22.570.048,56 SIT (50 %)	11.285.024,28	
Davčni odtegljaj skupaj (a + b):	15.070.024,28	
IZPLAČILO FIZIČNI OSEBI:	38.048.147,72	53.118.172,00 – 15.070.024,28
Plača direktorja	4.924.320,00	12 x 410.360,00 = 4.924.320,00
IZPLAČILO FIZIČNI OSEBI SKUPAJ	42.972.467,72	

Vir: Lasten izračun.

Izračun dokončne obdavčitve samostojnega podjetnika in družbe z omejeno odgovornostjo kaže, da je lastnik družbe z omejeno odgovornostjo bolj obdavčen kot samostojni podjetnik. V dejanskem primeru je razlika 6.169.030,78 SIT.

Po ekonomski teoriji je prednostni cilj vsakega podjetja maksimizacija dobička in zato povečevanje kapitala podjetja. Za samostojne podjetnike je značilna t. i. »nizka kapitalska intenzivnost«, kar pomeni, da večina podjetnikov ocenjuje uspešnost poslovanja glede na osebne dohodke in stabilnost zaposlitve, ne pa v smislu donosnosti na vloženi kapital (Tajnikar, 2000, str. 16-20). Lastnik podjetja, katerega dolgoročni cilj je rast in zato razvoj, uresničuje interese podjetja.

6. EVIDENTIRANJE RAČUNOVODSKIH KATEGORIJ OB PREOBLIKOVANJU SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA V DRUŽBO Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO

6.1. UKINITEV SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA, DEJAVNOST NADALJUJE DRUŽBA Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO

Kadar samostojni podjetnik s prenosom dejavnosti na družbo z omejeno odgovornostjo preneha obstajati, se celotna aktiva prenese na družbo z omejeno odgovornostjo. Podobno se zgodi tudi s pasivo bilance stanja samostojnega podjetnika, razen podjetnikovega kapitala.

Celoten kapital podjetja je njegova obveznost do lastnikov, ki zapade v plačilo, če podjetje preneha delovati, pri čemer se velikost kapitala popravi glede na dosegljivo ceno čistega premoženja. Opredeljen je z zneski, ki so jih vložili lastniki, ter z zneski, ki so se pojavili pri poslovanju in pripadajo lastnikom. Zmanjšujejo ga izguba pri poslovanju in dvigi (izplačila). Celotni kapital sestavljajo vpoklicani kapital, kapitalske rezerve, rezerve iz dobička, preneseni čisti dobiček iz prejšnjih let ali prenesena čista izguba iz prejšnjih let, prevrednotovalni popravek kapitala in prehodno še ne razdeljeni čisti dobiček ali še ne poravnana čista izguba poslovnega leta (SRS 8, 2002, str. 74).

Osnovni kapital se pojavlja glede na vrsto podjetja kot:

- delniški kapital;
- kapital z deleži; ali
- kapitalska vloga.

Osnovni kapital in kapitalska rezerva (vplačani presežek kapitala) se pojavljata z denarnimi in stvarnimi vložki v podjetje ter prehodno še s terjatvami do vpisnikov. Znesek stvarnih vložkov se obravnava po pošteni vrednosti. Za nominalno vrednost odkupljenih in nato umaknjenih lastnih delnic se zmanjša osnovni kapital. Če so bile takšne delnice odkupljene po višji ceni, je treba za razliko hkrati zmanjšati tudi druge sestavine celotnega kapitala. Če so bile umaknjene lastne delnice pridobljene neodplačno, se za znesek zmanjšanja osnovnega kapitala povečajo kapitalske rezerve. Osnovnega kapitala in njegovega splošnega prevrednotovalnega popravka ter kapitalskih rezerv in njihovih splošnih prevrednotovalnih popravkov ni mogoče razdeliti med lastnike v obliki dividend ali deležev v dobičku. Kapitalske rezerve, rezerve iz dobička razen zakonskih omejitev, prenesene čiste dobičke iz prejšnjih let, prevrednotovalne popravke kapitala, ki veljajo zanje, pa tudi nerazdeljeni čisti dobiček poslovnega leta je mogoče preoblikovati v osnovni kapital (SRS 8, 2002, str. 76).

Tabela 10: Oblikovanje kapitala d.o.o. v pasivi bilance stanja

Kapital samostojnega podjetnika (v SIT)	Kapital nove d.o.o. (v SIT)	
903: 89.393.831,08	Osnovni kapital: najmanj 2.100.000,00	27.838.028,00
	Zakonske rezerve: do 10 % osnovnega kapitala	2.783.802,80
	Preneseni dobiček/izguba	58.772.000,00
	Čisti dobiček/izguba	—
	Prevrednotovalni popravek kapitala	—

Vir: Lasten izračun.

Na podlagi 5. odstavka 47. člena ZDoh-1 se celotne naložbene olajšave prenesejo na novo družbo.

6.2. POSTOPNO PREOBLIKOVANJE SAMOSTOJNEGA PODJETNIKA V DRUŽBO Z OMEJENO ODGOVORNOSTJO

Postopno preoblikovanje samostojnega podjetnika v družbo z omejeno odgovornostjo pomeni, da samostojni podjetnik še obstaja, ampak prenese dejavnost na družbo z omejeno odgovornostjo, katere lastnik je ista fizična oseba.

Tabela 11: Začetna bilanca družbe z omejeno odgovornostjo

AKTIVA (v SIT)		PASIVA (v SIT)	
Denarna sredstva	2.100.000,00	Osnovni kapital	2.100.000,00

Vir: Lasten izračun.

Prodaja zalog:

Zaloge so običajno sredstva v opredmeteni obliki, ki bodo porabljena pri ustvarjanju proizvodov ali opravljanju storitev oziroma pri proizvodjanju za prodajo ali prodana v okviru rednega poslovanja (SRS 4, 2002, str. 51).

Za uspešen začetek poslovanja družba z omejeno odgovornostjo je pomembno, da samostojen podjetnik proda zaloge družbi z omejeno odgovornostjo. Količinska enota zaloge materiala in trgovskega blaga se ob začetnem pripoznanju ovrednoti po nabavni ceni, ki jo sestavljajo nakupna cena, uvozne in druge nevračljive nakupne dajatve ter neposredni stroški nabave. Med nevračljive nakupne dajatve se vštevata tudi tisti davek na dodano vrednost, ki se ne povrne. Nakupna cena se zmanjša za dobljene popuste (SRS 4, 2002, str. 52). Zmanjšanje vrednosti zalog surovin, materiala in drobnega inventarja obremenjuje stroške materiala, zmanjšanje vrednosti zalog nedokončane proizvodnje, proizvodov in blaga pa ustrezne poslovne odhodke (SRS 4, 2002, str. 53).

Tabela 12: Bilanca stana s.p. po prodaji zalog

AKTIVA (v SIT)		PASIVA (v SIT)	
Denarna sredstva	157.544.710	Podjetnikov kapital	89.393.831,08
Terjatve	39.167.023	Dolgoročni viri financiranja	23.956.816,00
+ Terjatve do kupcev	70.234.162	obveznosti	153.595.249,64
– Zaloge	– 70.234.162		

Vir: Lasten izračun.

Pri prodaji mora samostojni podjetnik obračunati davek na dodano vrednosti, družba z omejeno odgovornostjo pa s tem pridobi pravico do odbitka vstopnega DDV.

Tabela 13: Bilanca stana d.o.o. po prodaji zalog

AKTIVA (v SIT)		PASIVA (v SIT)	
Denarna sredstva	2.100.000,00	Osnovni kapital	2.100.000,00
Zaloge materiala	472.363,000	+ Obveznosti do dobaviteljev	70.234.162,00
Zaloge trg. blaga	69.761.799,00		

Vir: Lasten izračun.

S prenosom opravljanja dejavnosti samostojnega podjetnika na družbe z omejeno odgovornostjo je nujno zagotoviti poslovne prostore in opremo. Samostojni podjetnik ima pri prenosu dejavnosti v družbo z omejeno odgovornostjo dve možnosti glede upravljanja z opredmetenimi sredstvi.

Opredmetena osnovna sredstva lahko ostanejo v lasti samostojnega podjetnika in se dajejo v najem družbi z omejeno odgovornostjo. Najemnina se lahko določi v višini obroka posojila, ki ga mora samostojni podjetnik odplačevati banki. Neposrednega vpliva na bilanco stanja samostojnega podjetnika ali družbe z omejeno odgovornostjo ni, posredno pa se samostojnemu podjetniku povečajo prihodki od najemnin, družbi z omejeno odgovornostjo pa stroški najemnin. Samostojni podjetnik še vedno obračunava stroške izplačevanja, prav tako lahko še vedno uveljavlja naložbene olajšave.

Prodaja nepremičnin in opreme:

Razen tega lahko samostojni podjetnik proda opredmetena sredstva družbe z omejeno odgovornostjo. Opredmeteno osnovno sredstvo, ki izpolnjuje pogoje za priznanje, se ob začetnem priznavanju ovrednoti po nabavni vrednosti. Sestavljajo jo njegova nakupna cena, uvozne in nevračljive nakupne dajatve ter stroški, ki jih je mogoče pripisati neposredno njegovi usposobitvi za nameravano uporabo, zlasti stroški dovoza in namestitve. Med nevračljive nakupne dajatve se vštevata tudi davek na dodano vrednost, ki se ne povrne. Od nakupne cene se odštejejo vsi trgovinski in drugi popusti (SRS 1, 2002, str. 28). Opredmetena osnovna sredstva, pridobljena pri prevzemu drugega podjetja, ki s tem preneha obstajati kot samostojna pravna oseba, se zajemajo med že obstoječa opredmetena osnovna sredstva po dotedanjih knjigovodskih vrednostih, razen če je naložba v pridobitev čistega premoženja prevzetega podjetja večja ali manjša od pridobljenega čistega premoženja. Pri tem nastalo dobro ime ali slabo ime je mogoče obravnavati kot povečanje ali zmanjšanje knjigovodske vrednosti

opredmetenih osnovnih sredstev v obsegu, ki je opravičljiv glede na nova osnovna sredstva iste vrste, ob upoštevanju njihove preostale dobe koristnosti (SRS 1, 2002, str. 28).

Za opredmeteno osnovno sredstvo se v knjigovodskih razvidih izkazuje posebej nabavna vrednost in posebej nabrani popravek vrednosti, v bilanci stanja pa le neodpisana vrednost, ki je razlika med nabavno vrednostjo in nabranim popravkom vrednosti. Neodpisana vrednost se šteje kot knjigovodska vrednost (SRS 1, 2002, str. 29). Neodpisana vrednost opredmetenega osnovnega sredstva se zmanjšuje z izplačevanjem. Neodpisana vrednost ne sme biti večja od vrednosti, nadomestljive v preostalem obdobju njegove koristnosti, ali od njegove poštene vrednosti na dan bilance stanja, kar se zagotovi s pravilnim amortiziranjem (SRS 1, 2002, str. 29).

Razlika med čisto prodajno vrednostjo in knjigovodsko vrednostjo odtujenega opredmetenega osnovnega sredstva se prenese med prevrednotovalne poslovne prihodke, če je prva večja od druge, ali med prevrednotovalne poslovne odhodke, če je druga večja od prve (SRS 1, 2002, str. 29).

Tabela 14: Bilanca stana s.p. po prodaji osnovnih sredstev

AKTIVA (v SIT)		PASIVA (v SIT)	
Denarna sredstva	157.544.710	Podjetnikov kapital	89.393.831.08
Terjatve	39.167.023	Dolgoročni viri financiranja	23.956.816,00
+ Terjatve do kupcev	+ Vrednost osnovnih sredstev	Obveznosti	153.595.249,64
– Osnovna sredstva	– Vrednost osnovnih sredstev		

Vir: Lasten izračun.

Tabela 15: Bilanca stana d.o.o. po prodaji osnovnih sredstev

AKTIVA (v SIT)		PASIVA (v SIT)	
Denarna sredstva	157.544.710	Podjetnikov kapital	89.393.831.08
Terjatve	39.167.023	Dolgoročni viri financiranja	23.956.816,00
+ Osnovna sredstva	Vrednost osnovnih sredstev	Obveznosti	153.595.249,64
		Obveznosti do dob.	Vrednost osnovnih sredstev

Vir: Lasten izračun.

Pomembno pri prodaji opredmetenega sredstva je, da je treba, če je sredstvo prodano prej kot v treh letih, v katerih je bila izkoriščena olajšava, povečati davčno osnovo.

SKLEP

V pravu družb in v zasebnem pravu velja načelo svobodnega podjetniškega odločanja ali zasebne avtonomije (Prelič, 2005, str. 32). Ta udeležencem gospodarskega procesa omogoča, da pri vstopanju vanj svobodno izbirajo pravnoorganizacijsko obliko, za katero ugotovijo, da bo najustreznejša za uresničevanje njihovega podjetniškega interesa. Lastniki podjetja lahko odločajo tudi o spremembi pravnoorganizacijske oblike svojega podjetja in zato tudi o svojem premoženju. Možnost takšnega spreminjanja omogoča podjetjem prilagajanje stalnim spremembam v okolju.

Odgovor na vprašanje o smiselnosti preoblikovanja samostojnega podjetnika v družbo z omejeno odgovornostjo ni enostaven. Odvisen je od oblike dejavnosti, poslovnih ciljev, interesnih udeležencev in davčne spretnosti.

Poglavitni cilj vsakega poslovnega subjekta je optimalizirati davčno obremenitev, kar pomeni, da je treba plačati čim nižje dajatve, ne da bi pri tem kršili davčne predpise. Zakonodajna dejavnost na področju davčnega prava je bila v zadnjih letih zelo intenzivna, kar je posledica preobrazbe slovenskega političnega in gospodarskega sistema. Tradicija na področju davčnega prava pričakuje od države stabilen davčni sistem. To pomeni, da mora biti v davčnem sistemu čim manj radikalnih sprememb, ki povzročajo potrebo po prilagajanju davčnih zavezancev nastalim spremembam. Dobra stran davčnih sprememb je, da jih je mogoče kvantitativno oceniti, ker so stopnje davka, način oblikovanja davčne osnove in olajšave vnaprej določeni.

Na podlagi davčnega izračuna sem ugotovila, da je pomembno, da lastnik podjetja pred spremembo statusne oblike določi cilje podjetja. To pomeni, da se odloči, ali bo uresničeval lastne interese ali interese podjetja kot celote. Za podjetja rasti (angl. entrepreneurial business) je značilno prizadevanje za čim višjo rast in dobiček z lastnimi in tujimi viri financiranja. Za takšna podjetja je smiselno preoblikovanje v eno od oblik pravnih oseb. Za podjetja, ki niso ustanovljena z namenom širitve in katerih cilj je zadovoljitev potreb lastnika ali ustanovitelja podjetja (angl. lifestyle business), pa je smiselno, da poslujejo kot fizične osebe.

O smiselnosti preoblikovanja samostojnega podjetnika v družbo z omejeno odgovornostjo ni pomemben samo davčni vidik, ampak so pomembna tudi merila, kot so potrebni minimalni ustanovni kapital, razpolaganje z gotovino, enostavnost postopka ustanovitve in odgovornost z osebnim premoženjem. Gre za subjektivna merila, ki se jih ne da izmeriti, ampak odloča o njih vodstvo podjetja.

7. LITERATURA

1. Belak Janko: Politika podjetja in strateški management. Maribor : Založba MER – MER Evrocenter, 2002. 247 str.
2. Bovaird Chris: Introduction to Venture Capital Finance, London : Longman group UK Ltd, 1990. 280 str.
3. Brščič Bernard, Glas Miroslav et al.: Elementi analize malega gospodarstva. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1997. 90 str.
4. Davies L. G., Newman D. L., Osteryoung J. S.: Small Firm Finance. Forth Worth : The Dryden Press Harcourt, Brace College Publishers, 1997. 394 str.
5. Drnovšek Mateja: Analiza prispevka slovenskih podjetij k ustvarjanju novih delovnih mest v obdobju 1989–1998. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2000. 86 str.
6. Drobnič Nada et al.: Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-1), Ljubljana : Založba GV, 2004. 269 str.
7. Glas Miroslav et al.: Podjetništvo – Izziv za 21. stoletje. Ljubljana : GEA College PIC, 2000, 498 str.
8. Kajzer Š., Duh M.: Razvojni modeli podjetja in managementa. Maribor : Založba MER – MER Evrocenter, 2002. 223 str.
9. Kodrič Matjaž: Praktikum obdavčitve dohodka iz dejavnosti. Miklavž na Dravskem polju : Bilans Trade, 2005. 336 str.
10. Koletnik Franc, Koželj Stanko: Redni in posebni računovodski izkazi. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2005. 373 str.
11. Kukec Bojan, Mežnar Drago: Veliki pravni priročnik za podjetnike. Ljubljana : Založba Arkadija d. o. o., Ljubljana, 2004. 489 str.
12. Liles Patric R.: New Business Ventures And The Entrepreneur. London : R.D. Irwin, 1974. 517 str.
13. Manfreda Dragica: Prepočasen razvoj malih podjetij. Dnevnik, Ljubljana, 26. september 2003, str. 8
14. Morrison Alison: Entrepreneurship and Culture Specificity. Glasgow : University of Strathclyde, 1998. 14 str.
15. Moussis Nicolas: Evropska unija, pravo, ekonomija, politika. Ljubljana : Littera picta, 1999. 567 str.
16. Needle David, Eugene Mc Kenna: Business in Context: An Introduction to Business and Environment. London : Chapman & Hall, 1995. 646 str.
17. Orsino S. Philip: Successful Business Expansion. Practical Strategies for Planning Profitable Growth. New York : John Wiley & Sons Inc., 1994. 241 str.
18. Penrose Edith: The Theory of the Growth of the Firm. Oxford : Oxford University Press, 1995, 272 str.
19. Pinchot G.: Intrapreneuring in Action: A Handbook for Business Innovation. San Francisco : Berrett – Koehler Publishers Inc., 1999. 175 str.
20. Pinterič Jan: Kako podjetniško zrasti. Glas gospodarstva, Ljubljana, 2004, 6, str. 55-56
21. Plut Helena, Plut Tadeja: Podjetnik in podjetništvo. Ljubljana : Znanstveno in publicistično središče, 1995. 173 str.

22. Prelič Saša: Materialno statusno preoblikovanje: zaščita interesov upnikov in imetnikov kapitalskih družb pred tveganji združevanja. Ljubljana : Založba GV, 2005. 543 str.
23. Prelič Saša: Zakon o gospodarskih družbah s komentarjem. Ljubljana: Založba GV, 2002.
24. Pšeničny Viljem: Podjetništvo, podjetnik, podjetniška priložnost, podjetniški proces in podjem. Portorož : Visoka strokovna šola za podjetništvo, 2000. 353 str.
25. Pučko Danijel: Strateško upravljanje. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1999. 399 str.
26. Rebernik Miroslav: Kako podjetna je Slovenija, Global Entrepreneurship Monitor Slovenija 2002. Maribor : Ekonomsko poslovna fakulteta, Inštitut za podjetništvo in management malih podjetij, 2003. 56 str.
27. Rebernik Miroslav: Podjetništvo in management malih podjetij. Maribor : Ekonomsko-poslovna fakulteta, Fakulteta za strojništvo, 1997. 594 str.
28. Šinkovec Janez: Podjetje v Evropski skupnosti in temelji pravnih poslov v Evropi. Ljubljana: Primath, 1998, 384 str.
29. Špes Damijan: Optimiranje davčnih obveznosti. Skoke : Bilans Trade, 2002. 191 str.
30. Tajnikar Maks: Obrnimo financiranje na glavo: če povprašate slovenske menedžerje in podjetnike o tem, kako financirajo svoje poslovne priložnosti, boste slišali dokaj podobne in nič kaj zanimive zgodbe. Finance, Ljubljana : 2001, 165, str. 32
31. Tajnikar Maks: Tvegano poslovanje. Portorož : Visoka strokovna šola za podjetništvo, 2000. 308 str.
32. Timmons Jeffry A.: New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21 st Century. Homewood : Irwin/McGraw – Hill, 1999. 612 str.
33. Turk Ivan et al.: Finančno računovodstvo: splošni del. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2004. 814 str.
34. Vahčić Aleš: Zoologija slovenskega podjetništva. Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1995, 43, str. 7-20
35. Wickham Phillip A.: Strategic Entrepreneurship. London : Pitman, cop, 1998. 328 str.
36. Zabel Bojan: Zakon o gospodarskih družbah s komentarjem, M. Kocbek (redaktor), Ljubljana: Založba GV, 2002.
37. Zupančič Vera: Dohodek iz dejavnosti. IKS 1-2, Ljubljana, 2005, str. 220-230
38. Žabkar Vesna: Pomen človeških virov za trženjsko naravnost in konkurenčno prednost malih podjetij. Magistrsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 1995. 98 str.
39. Žugelj et al.: Tvegani kapital: Si upate tvegati?. Ljubljana: Lisac & Lisac d. o. o., 2001. 176 str.

VIRI

1. Informacija o poslovanju gospodarskih družb v Republiki Sloveniji v letu 2004. Ljubljana : Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve., 2005a. 31 str. [URL:http://www.ajpes.si/docdir/Informacija_GD_2004.pdf], 18. 5. 2005
2. Informacija o poslovanju samostojnih podjetnikov v Republiki Sloveniji v letu 2004. Ljubljana : Agencija Republike Slovenije za javnopravne evidence in storitve: 2005b. 24 str.: [URL:http://www.ajpes.si/docdir/Informacija_SP_2004.pdf], 18. 5. 2005
3. Creating the entrepreneurial Europe. The activities of the European Union for small and midium-sized enterprises (SMEs). Brussels : Commission of the European Communities, 2003. str. 112: [URL:http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2003/1_12420030520en00360041.pdf], 13. 9. 2005.
4. Enotni programski dokument Republike Slovenije 2004–2006. Ljubljana : str. 282, 2005.[URL:http://www.gov.si/svrp/3str/pdf/epd/enotni_programski_dokument_rs_2004-006.pdf], 13. 9. 2005.
5. Obligacijski zakonik (OZ) (Uradni list RS, št. 80/2001, 32/2004).
6. Obrtni zakon (Uradni list RS, št. 50/1994).
7. OECD Observer Oktober. 2003. [URL:http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/1092/Smart,_as_well_as_beautiful:_the_Bologna_Process.html], 19. 10. 2005.
8. Ocena finančnih posledic iz predloga zakona od dohodkov pravnih oseb. Ljubljana : Poročevalec DZ, 2004. 7/04, str. 14
9. Od ideje do podjetja. Ljubljana : Pospeševalni center za malo gospodarstvo, 2004. 63 str. [URL: <http://www.pcmg.si/upload/files/OdIdejeDoPodjetja.pdf>], 11. 11. 2005.
10. Predlog Zakona o razvoju malega gospodarstva (Uradni list RS/1, št.18/1991).
11. Predlog ZGD-1. Ljubljana : Ministrstvo za gospodarstvo. 2005. [URL: http://www.mg-rs.si/katalog_informacij/zakon/predlog_zgd1.doc], 18.10.2005
12. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana : Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002. 311 str.
13. Statistični letopis Republike Slovenije, 2003. 650 str.
14. Zakon o davčnem postopku (ZDavP-1) (Uradni list RS, št. 54/2004, 57/2004, 109/2004, Odl. US: U-I-356/02-14, 128/2004 Odl. US: U-I-166/03-12, 139/2004).
15. Zakon o delovnih razmerjih. Ljubljana : Založniška hiša Primath, 2002. 823 str.
16. Zakon o dohodnini (ZDoh-1) (Uradni list RS, št. 54/2004, 56/2004, 62/2004 – popravljena izdaja, 80/2004, 139/2004).
17. Zakon o pokojninskem in invalidskem zavarovanju. (Uradni list RS, št. 20/2004).

PRILOGE

Tabela 1: Ustanovitve in prenehanje poslovnih subjektov v Sloveniji v obdobju 1990–2003

LETO	USTANOVITVE			PRENEHANJE		
	SKUPAJ	PRAVNE OSEBE	FIZIČNE OSEBE	SKUPAJ	PRAVNE OSEBE	FIZIČNE OSEBE
1990	20635	12493	8142	7154	2349	4805
1991	17385	9071	8314	10532	558	9974
1992	23630	14094	9536	9335	506	8829
1993	16476	11612	4864	5814	213	5601
1994	13425	4591	8834	5606	285	5321
1995	13363	3155	10208	5152	1923	3229
1996	7438	2305	5133	5175	1830	3345
1997	7690	3134	4556	2503	336	2167
1998	11488	4266	7222	7609	2398	5211
1999	9915	3748	6167	5528	813	4715
2000	9301	3791	5510	13762	9557	4205
2001	9809	3884	5925	8971	3399	5572
2002	10629	4529	6100	11172	5616	5556
2003	10936	4607	6329	11535	4832	6703

Vir: Statistični letopis Republike Slovenije 2004, str. 54.

Tabela 2: Zbirni pregled podjetniških okvirov

Opis spremenljivke	Najvišja vrednost	Najnižja vrednost	Povp. vrednost	Vrednost za Slovenijo	Rang Slovenije
A – Finančna podpora 1	3,89	1,49	2,90	2,39	30/34
A – Finančna podpora 2	4,30	1,72	2,81	1,78	33/34
B – Vladne politike 1	3,62	1,50	2,68	2,16	30/34
B – Vladne politike 2	4,33	1,36	2,41	1,81	28/34
C – Vladni programi	3,43	1,60	2,63	2,25	28/34
D – Izobraževanje in usposabljanje 1	2,72	1,34	1,97	2,14	9/34
D – Izobraževanje in usposabljanje 2	3,89	2,00	2,83	3,04	9/34
E – Prenos raziskav in razvoja	3,49	1,88	2,47	1,95	33/34
F – Poslovna in strokovna infrastruktura	4,21	2,00	3,17	2,69	30/34
G – Odprtost in konk. na notranjem trgu 1	4,09	1,83	2,84	2,97	11/34
G – Odprtost in konk. na notranjem trgu 2	3,88	2,04	2,75	2,42	27/34
H – Fizična infrastruktura	4,79	3,00	3,86	3,50	27/34
I – Kulturne in družbene norme	4,52	1,88	2,79	2,22	28/34
K – Zaznavanje priložnosti	3,97	2,50	3,29	2,99	27/34
L – Podjetniška zmogljivost – potencial	3,47	1,68	2,52	2,48	17/34
M – Podjetniška zmogljivost-motivacija	4,44	2,63	3,31	2,83	29/32
N – Zaščita intelektualne lastnine	4,03	2,00	3,12	3,22	18/33
P – Odnos do žensk v podjetništvu	3,97	2,25	3,14	3,43	12/32

Vir: Rebernik, 2003, str.18.