

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE
**PRAVNE MOŽNOSTI PRENOSA DRUŽINSKEGA PODJETJA NA
POTOMCE**

Ljubljana, september 2021

JANEZ KAJZER

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Janez Kajzer, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Pravne možnosti prenosa družinskega podjetja na potomce, pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem izr. prof. dr. Brankom Koržetom

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 DRUŽINSKO PODJETNIŠTVO	1
1.1 Trenutna situacija družinskega podjetništva v gospodarstvu	2
1.2 Glavne značilnosti družinskih podjetji	2
2 INTENCIONALNI OKVIR DRUŽB	4
2.1 Samostojni podjetnik	5
2.1.1 Postopek ustanovitve samostojnega podjetnika	5
2.1.2 Mesečne obveznosti samozaposlenega podjetnika.....	5
2.1.3 Obdavčitev samostojnega podjetnika	6
2.2 Družba z omejeno odgovornostjo	7
2.2.1 Proces ustanovitve družbe z omejeno odgovornostjo.....	8
2.2.2 Poslovni delež v družbi z omejeno odgovornostjo	9
2.2.3 Pravice in obveznosti družbenikov	9
2.2.4 Enoosebna družba z omejeno odgovornostjo	9
2.2.5 Obdavčitev družbe z omejeno odgovornostjo	10
3 PROBLEM DEDOVANJA IN NASLEDSTVA PODJETIJ NA MLAJŠE GENERACIJE	12
3.1 Nasledstvo	12
3.2 Razlogi za prenos	14
3.3 Prenos vodilnega položaja	14
3.4 Dedni postopek in dedovanje poslovnih deležev	15
3.5 Dedovanje z oporoko	15
3.6 Dedovanje po zakonu	16
3.7 Dedovanje poslovnega deleža	17
3.8 Dedovanje poslovnega deleža v družbi z omejeno odgovornostjo	17
4 POGODBE DEDOVANJA	19
4.1 Izročilna pogodba	19
4.2 Pogodba o dosmrtnem preživljanju	20
4.3 Darilna pogodba	20
SKLEP	21
LITERATURA IN VIRI	22

KAZALO TABEL

Tabela 1: Število vseh registriranih družb v Sloveniji konec leta 2019.....	4
Tabela 2: Prispevki za socialno varnost in njihov odstotek v slovenski zakonodaji.....	6
Tabela 3: Dohodninska lestvica	7
Tabela 4: Maksimalna amortizacijska stopnja	11

KAZALO SLIK

Slika 1: Močan vpliv družine nad poslom.....	3
Slika 2: Močan vpliv posla nad družino.....	4

SEZNAM KRATIC

FURS – Finančna uprava Republike Slovenije
OZ – Obligacijski zakonik
PRS – poslovni register Slovenije
ZD – Zakon o dedovanju
ZDDPO-2 – Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb
Zdoh-2 – Zakon o dohodnini
ZGD-1 – Zakon o gospodarskih družbah

UVOD

Skoraj 83 % vseh podjetji na slovenskem trgu je plod družinskega podjetništva. Tovrstna podjetja tvorijo družbo z manj kot petdesetimi zaposlenimi. V povprečju so tovrstna podjetja stara dvajset let in imajo na letni ravni povprečno 4 milijone oziroma manj prihodkov od prodaje (Antončič, Auer Antončič & Juričič, 2015). Družinska podjetja skupaj tvorijo 40 % celotnega slovenskega bruto domačega proizvoda. Vsega skupaj zaposlujejo 70 % delovnega prebivalstva, kar pa je zelo pomembno za slovensko gospodarstvo (Antončič, Auer Antončič & Juričič, 2015).

Po navedbah Statističnega urada Republike Slovenije je bilo leta 2017 195.756 poslovnih družb, ki so skupaj ustvarile 881.920 delovnih mest in 108.840 milijonov evrov. Leta 2019 se je številka novoustanovljenih podjetji ustavila pri 24.288, 19.159 družb pa je prenehalo z njihovim dejanjem (Agencija Republike Slovenije za javno pravne evidence in storitve, 2020).

Družinsko podjetništvo si lahko predstavljamo v dveh popolnoma različnih sferah. Širši pojem družinskega podjetništva vključuje družinska podjetništva, kjer ima družina nadzor nad strateškim delom podjetja. Ožja definicija družinskega podjetništva pa zastopa dejstvo, da ima vsaj ena od generacij oziroma enega družinskega člana v podjetju z menedžerskimi odgovornostmi (Astrachan & Shanker, 2003).

Diplomska naloga nam bo podala odgovore na zastavljeno vprašanje, ki se tiče dedovanja podjetnikovega premoženja. V diplomski nalogi je podjetnikovo premoženje tretirano kot njegovo podjetje, tj. družinsko podjetništvo. Iz diplomskega dela je razvidna tudi razlika oblik družinskega podjetništva. Opredeljene so tako specifikacije osebne družbe kot tudi družbe z omejeno odgovornostjo. Največji fokus pa je problem prenosa podjetja na mlajše generacije in s tem možne oblike dedovanja. Na samem koncu diplomske naloge sem podal še svoj sklep, kjer sem opredelil, zakaj je po mojem mnenju določena oblika dedovanja boljša od ostalih. Vsekakor pa vsaka podjetna družina, ki je na pragu prenosa, sama ve, katera oblika je za njih najprimernejša.

1 DRUŽINSKO PODJETNIŠTVO

Ena od oblik podjetništva je družinsko podjetništvo, ki ga ima razviti svet že nekaj časa za eno bolj pomembnih oblik. Tovrstna oblika se v primerjavi z drugimi razlikuje v tem, da se temeljne stvari pri vodenju podjetja odvijajo v družinskem krogu. Stališča, da so družinska podjetja zgolj manjše oblike družb, so zavajajoča. Obstajajo svetovno znana podjetja, ki jih nadzorujejo družinski krogi (BMW, Lego, Playboy, Fiat, Mercedes-Benz itd.) (Vadnjal, 2018).

1.1 Trenutna situacija družinskega podjetništva v gospodarstvu

Kljub velikemu pomenu družinskih podjetij so bila ta tako v razvitih državah kot tudi v Sloveniji zapostavljena, saj so ostala brez kakršne koli državne podpore ali pomoči pri prenosu oziroma delovanju. Prišlo je do velikih problemov pri prenosu lastništva oziroma ob prevzemu vodenja mlajše generacije. Kot primer navajam Združene države Amerike, kjer le vsako sedmo družinsko podjetje preživi drugi prehod (tj. prehod iz druge generacije v tretjo). Tretja ali mlajša generacija upravlja le 5 % družinskih podjetij. Slovenska statistična baza podatkov na žalost ne obsega tako starih zapisov o družinskem podjetništvu. Večja zasebna podjetja pred letom 1990 niso bila dovoljena, največje število zaposlenih pa se je gibalo le okrog 5. Če je bilo zaposlenih več kot pet oseb, je podjetje postalo državne lasti (Antončič, Auer Antončič & Jurčič, 2015). Od leta 1950 do konca komunizma je zakon dovoljeval obrtništvo. V več kot tridesetih letih delovanja so podjetja iz obrti zrasla v sodobna srednje velika industrijska podjetja (Vadnjal, 2008).

Družinska podjetja na slovenskem trgu ustvarijo kar 40 % slovenskega bruto domačega proizvoda in zaposlujejo 70 % delovne populacije, kar je zelo pomembno za slovensko gospodarstvo (Antončič, Auer Antončič & Jurčič, 2015).

1.2 Glavne značilnosti družinskih podjetij

V družinskem podjetništvu obstajata dve močni strukturi, družina in podjetje. Vrednost in baziranje omenjenih vrednot stoji na popolnoma drugih temeljih. Mešanje teh struktur pogosto vodi do prepira med družinskimi člani. Vodenje in upravljanje družinskih podjetij pa iz tega razloga zahteva specifičen pristop (Davis & Stern, 1988, str. 71).

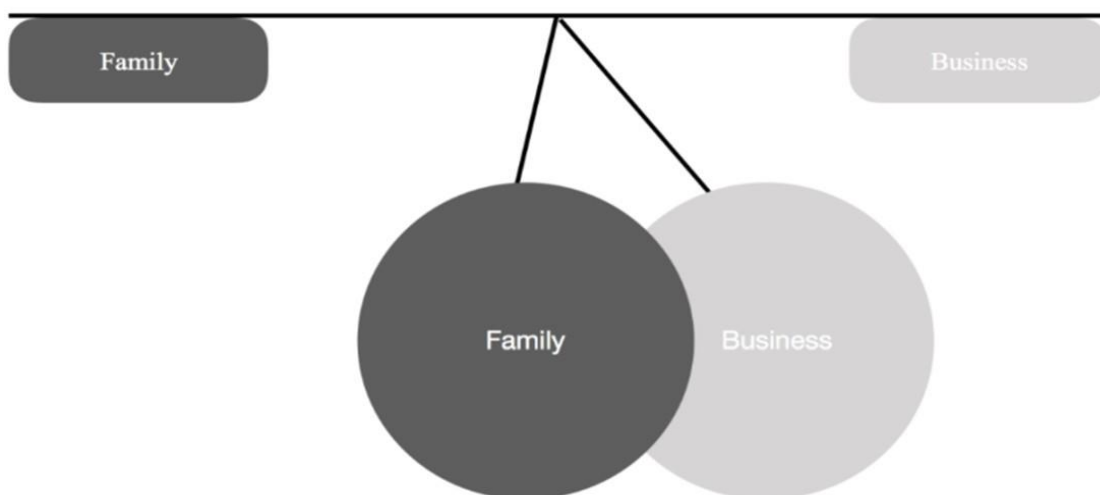
Ustanovitelj/trenutni lastnik podjetja je s podjetjem čustveno povezan. Nanj ne gleda samo kot na številke. Celotno podjetje je njegova stvaritev oziroma stvaritev njegovih prednikov. Podjetnik ne more zapustiti družinskih odnosov doma, v družinski krog pa prinaša probleme, ki se dogajajo v podjetju. Podjetje in družina sta tesno povezana, pogosto tudi neločljiva, kar je nemalokrat povod za konflikte (Benson, Crego & Drucker, 1990, str. 17).

Nikakor ne moremo in ne smemo zanemariti učinkov enega sistema na drugega. Močni vplivi enega imajo lahko posledice na oboje, redko v pozitivno smer. Pogosto je družinski sistem močnejši od poslovnega. Iz slike 1 je razviden močan vpliv družinskega sistema nad poslovnim. Če prevlada družinski sistem, ta napade poslovnega in moč je zaslediti naslednje težave (Benson, Crego & Drucker, 1990, str. 8):

- Družinski člani imajo višje plače v primerjavi z ostalimi zaposlenimi in v primerjavi s trgom. Plače zaposlenih so lahko manjše v primerjavi s trgom.
- Družinski spori pogosto vplivajo na poslovne odločitve.
- Družinske vrednote pogosto pritiskajo na podjetje, kar ima posledice in povzroča probleme v podjetju in napetosti med družinskimi člani.

- Enakost v družini je prenesena v podjetje, tako podjetje nima prave hierarhije.
- Nastanejo problemi pri podvajanju informacij in večja zmedenost zaposlenih.
- Poslovne odločitve so sprejete v interesu družine.
- Otroci so v podjetje sprejeti ne glede na svoje sposobnosti in pretekle dosežke oziroma uspehe.

Slika 1: Močan vpliv družine nad poslom



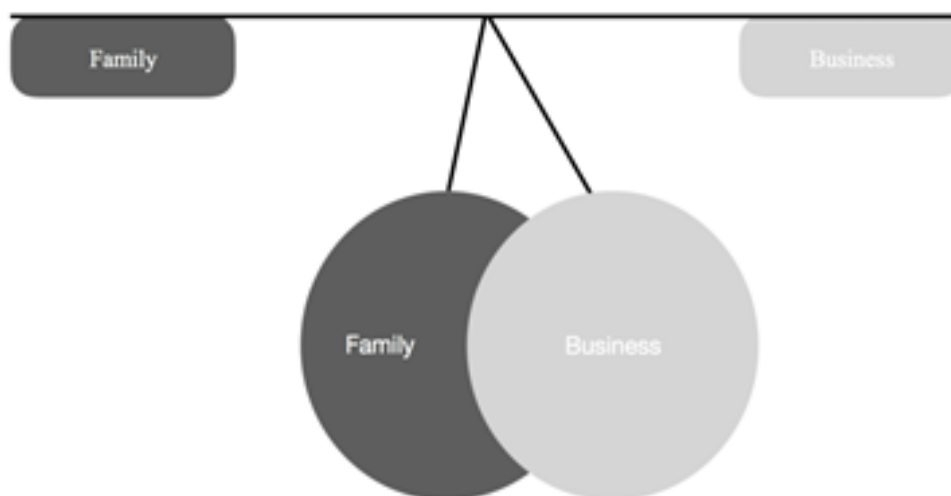
Vir: Benson, Crego & Drucker (1990, str. 17).

Ravno nasprotno pa je v primeru, ko podjetnik/ustanovitelj živi za svoj posel. Posel mu pomeni več kot družina. Dober poslovni rezultat daje družini odličen družbeni položaj in dober ugled. Seveda dober položaj družine ne bi smel zavesti v mišljenje, da so na svetu pomembne samo materialne stvari. Iz slike 2 lahko vidimo kako poslovni sistem prevladuje nad družinskim.

Poslovni sistem, kjer je posel pomembnejši od družine, mora biti omejen na nekatere predpostavke (Benson, Crego & Drucker, 1990, str. 19):

- Družina in otroci ne smejo biti zapostavljeni.
- Družina potrebuje čas in vsak vpleteni mora poskrbeti za komunikacijo z drugimi.
- Tekmovalnost med družinskimi člani ni priporočljiva. Družinsko podjetje mora biti tekmovalno s svojo konkurenco. Problemi podjetja naj ne bi bili znotraj družinskega kroga.
- Obnašanje v podjetju mora biti profesionalno. Prenos hierarhije iz podjetja v družinski krog ali obratno ni priporočljiv.

Slika 2: Močan vpliv posla nad družino



Vir: Benson, Crego & Drucker (1990, str. 17).

2 INTENCIONALNI OKVIR DRUŽB

Slovensko pravo priznava devet pravnoorganizacijskih oblik (Korže, 2014, str. 89–129), v diplomskem delu pa bodo predstavljene le tri najbolj razširjene. Podjetja ločimo na osebne družbe (d.n.o., k.d.), kapitalske družbe (d.o.o., d.d., k.d.d., SE) in podjetniške družbe (s.p.). V slovenskem gospodarstvu je večina družb registriranih kot samostojni podjetnik (s.p.) ali pa kot družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.). Na podlagi števil, prikazanih v spodnji tabeli, lahko postavimo domnevo, da je večina družinskih podjetji registrirana kot d.o.o. ali pa kot s.p. V diplomski nalogi bodo predstavljene pozitivne in negativne plati obeh vrst družb.

Tabela 1: Število vseh registriranih družb v Sloveniji konec leta 2019

Oblika družbe	Število registriranih družb	Odstotek celote
d.o.o.	71.380	41,76
s.p.	98.094	57,39
d.d.	558	0,33
d.n.o	491	0,29
k.d	267	0,16
k.d.d.	2	0,0012
SE	1	0,00059
Skupaj	170.929	100

Vir: AJ PES (2020).

2.1 Samostojni podjetnik

Samostojni podjetnik posameznik je fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost v okviru organiziranega podjetja (šesti odstavek 3. člena Zakona o gospodarskih družbah (v nadaljevanju ZGD-1), Ur. l. RS, št. 65/09 – uradno prečiščeno besedilo, 33/11, 91/11, 32/12, 57/12, 44/13 – odl. US, 82/13, 55/15, 15/17, 22/19 – ZPosS, 158/20 – ZIntPK-C in 18/21) ZGD-1.

Pridobitna dejavnost je vsaka dejavnost, ki se opravlja na trgu zaradi pridobivanja dobička (drugi odstavek 3. člena ZGD-1).

Podjetnik je fizična oseba, ki pridobi status podjetnika. Pogoj za to je, da opravlja pridobitno dejavnost (dejavnost, ki se opravlja za svoje potrebe, ne šteje). Podjetnik na trgu nastopa kot gospodarski subjekt. Po zakonu je to gospodarska družba, pravna oseba, ki samostojno opravlja pridobitno dejavnost. Ne more biti v nikakršnem paktu z drugimi člani oz. družabniki in je lahko samo ena fizična oseba (Cepec & Kovač, 2017, str. 169; Cepec, Ivanc, Kežmah & Raškovič, 2010, str. 71–73; prvi odstavek 3. člena ZGD-1).

2.1.1 Postopek ustanovitve samostojnega podjetnika

Fizična oseba ima po končani uspešni registraciji v poslovnem registru Slovenije (v nadaljevanju PRS) pri agenciji AJPES pravico postati samostojni podjetnik. Brezplačen proces je zaključen v petih minutah. Možno se je registrirati preko spleta (registracija preko spleta je mogoča zgolj z digitalnim potrdilom prek portala E-vem) ali v živo na določenih točkah E-vem. Omenjene točke, na katerih se lahko novo nastala družba registrira, so razporejene po vsej Sloveniji (Cepec, Ivanc, Kežmah & Raškovič, 2010, str. 74–75).

Po uspešni registraciji mora podjetnik najpozneje v osmih dneh svojo družbo prijaviti Finančni upravi Republike Slovenije (v nadaljevanju FURS). Vlogo mora oddati tudi Zavodu za zdravstveno zavarovanje Slovenije in se identificirati kot davčni zavezanec, če je s.p. registriran kot davčni zavezanec (Cepec, Ivanc, Kežmah & Raškovič, 2010, str. 80).

2.1.2 Mesečne obveznosti samozaposlenega podjetnika

Vsi delovno aktivni prebivalci Republike Slovenije so obvezani, da enkrat mesečno vplačujejo v sistem socialne varnosti.

Enkrat mesečno je dolžan vsak delovno aktiven prebivalec Republike Slovenije vplačevati prispevke, ki se vplačujejo v državno blagajno, vsak državljan je tako ob pravilnem vplačevanju upravičen do »bonitet«, tj. pokojnina, zdravstvena oskrba in šolanje (Mežnar, 2008, str. 140).

Če je državljan zaposlen je pri delodajalcu, njegove prispevke v višini zakonsko določenih odstotkov delno plačuje njegov delodajalec. Višina prispevka je odvisna od plače zaposlenega in je pri izplačilu samodejni odtegljaj. Samozaposlena oseba si mora prispevke plačati sama. Zaradi ne konstante mesečne plače so njihovi osebni prihodki povezani s prihodki njihovega podjetja. Minimalna osnova prispevkov za socialno varnost je ocenjena na 60 % zadnje bruto povprečne plače. V tabeli 2 je v odstotkih razdeljen prispevek za socialno varnost, ki ga plačuje delodajalec in delojemalec (FURS, 2018a).

Tabela 2: Prispevki za socialno varnost in njihov odstotek v slovenski zakonodaji

Vrsta prispevka	Odstotek prispevka delojemalca	Odstotek prispevka delodajalca
Prispevek za pokojninsko in invalidsko zavarovanje	15,50	8,85
Prispevek za obvezno zdravstveno zavarovanje	6,36	6,56
Prispevek za starševsko varstvo	0,14	0,06
Prispevek za zaposlovanje	0,10	0,10
Prispevek za zavarovanje za primer poškodbe pri delu in poklicne bolezni	/	0,53
Skupaj	22,10	16,10

Vir: FURS (2018a).

2.1.3 Obdavčitev samostojnega podjetnika

Samostojni podjetnik na trgu prosto opravlja s svojo dejavnostjo. Primerno svoji aktivnosti ustvarja dohodek, ki je na koncu vsakega koledarskega leta obdavčen (dohodnina). Obdavčen je v skladu z Zakonom o dohodnini (Zdoh-2), Ur. l. RS, št. 13/11 – uradno prečiščeno besedilo, 9/12 – odl. US, 24/12, 30/12, 40/12 – ZUJF, 75/12, 94/12, 52/13 – odl. US, 96/13, 29/14 – odl. US, 50/14, 23/15, 55/15, 63/16, 69/17, 21/19, 28/19 in 66/19. Osnova obdavčitve je dobiček. Dobiček je ustvarjena razlika med odhodki in prihodki v koledarskem letu. Samostojni podjetnik mora tako izdati in prejeti račune drugih podjetij oziroma privatnih strank. Njegovi prihodki in odhodki so tako zabeleženi. Zavezan je do dohodkov slovenskega in svetovnega trga; načelo svetovnega dohodka (Cepec, Ivanc, Kežman & Raškovič, 2010, str. 191).

Na koncu vsakega leta računovodja pripravi izkaz poslovnega izida, ki ga mora najpozneje do 31. marca oddati FURS-u. Če so stroški večji od prihodkov, samostojni podjetnik nima obdavčitve, če pa so prihodki večji od odhodkov, je dolžan plačati davek. Za obdavčitev samostojnega podjetnika obstajata dva načina, ki prideta do davčne osnove: a.) z upoštevanjem dejanskih prihodkov in odhodkov ter b.) na podlagi normiranih odhodkov. Prvi postopek izračuna davčne osnove je razviden iz enačbe 1. Od prihodkov odštejemo davčno priznane odhodke.

a.) Upoštevanje dejanskih prihodkov in odhodkov

$$\text{Davčna osnova} = \text{prihodek} - \text{dejanski odhodek (davčno priznani)} \quad (1)$$

Dobiček, ki je davčna osnova, se ugotovi kot razlika med prihodki in odhodki. Kakšna pa je višina davka, ki se obračuna na izkazan dobiček, pa je odvisno od dohodninske lestvice, ki je predstavljena v spodnji tabeli 3 (FURS, 2020).

Tabela 3: Dohodninska lestvica

Letna neto davčna osnova v EUR		Dohodnina v EUR	
	Do 8.500,00		16 %
8.500,00	25.000,00	1.360,00	26 % (4.290,00€)
25.000,00	50.000,00	5.650,00	33 % (8.250,00€)
50.000,00	72.000,00	13.900,00	39 % (8.580,00€)
72.000,00		22.480,00	50 %

Vir: ZDoh-2.

b.) Davčna osnova na podlagi normiranih stroškov

Enačba 2 nam prikazuje drugi postopek izračuna davčne osnove. Pri čem od prihodkov odštejemo 80% normiranih stroškov.

$$\text{Davčna osnova} = \text{prihodek} - \text{normirani strošek (80 \% od prihodkov)} \quad (2)$$

48. člen ZDoh-2 navaja, da se upoštevajo normirani odhodki v višini 80 % prihodkov, vendar ne več kot 40.000,00€ ali 80.000,00€ (59. člen Zdoh-2).

Pri danem primeru gre za enostavnejši način ugotavljanja davčne osnove. Zavezancu ni treba voditi nobene knjige o odhodkih/stroških poslovanja. Na koncu se mu obračuna davek, ki je 20 %. Če se podjetnik odloči za tovrstno obliko izračuna davčne osnove, ni upravičen do nobene olajšave (FURS, 2020).

2.2 Družba z omejeno odgovornostjo

Družba z omejeno odgovornostjo (v nadaljevanju d.o.o.) je kapitalska družba. Za ustanovitev družbe je potreben osnovni kapital, ki je lahko ob ustanovitvi v obliki denarnega ali v stvarnega vložka. Njegova vrednost je določena v višini 7.500,00€. Osnovni kapital je lahko sestavljen iz različnih vložkov družbenikov. Njihove vrednosti se lahko razlikujejo. Družbeniki sorazmerno z vložkom pridobijo svoj delež v podjetju, ki je izražen v odstotkih. Njegov odstotek predstavlja njegovo moč v družbi. Družbeniki osebno ne ogovarjajo za obveznosti podjetja (Korže, 2014, str. 117).

Družba z omejeno odgovornostjo je zakonsko zasnovana kot družba z manjšim številom delničarjev. Delničarji se med seboj poznajo in so neposredno vključeni v strateško pomembne odločitve. Seveda je družba lahko ustanovljena z eno fizično ali pravno osebo, vendar ne več kot 50. Družbo poleg njenih družbenikov sestavlja tudi ustanovna pogodba (v nadaljevanju: družbena pogodba). Možno jo je skleniti v obliki notarskega zapisa ali na posebnem obrazcu. Družbeno pogodbo morajo podpisati vsi družbeniki (Bratina, Jovanovič, Drnovšek, Radolič & Bratina, 2009, str. 94).

2.2.1 Proces ustanovitve družbe z omejeno odgovornostjo

Kot že omenjeno, je družbo možno ustanoviti na posebnem obrazcu, vendar samo v primeru, da družbeniki ne želijo spreminjati določil družbene pogodbe. Specifična določila so navedena na dotičnem obrazcu. Če se z zapisanimi določili družbeniki ne strinjajo, je obvezen notarski zapis. Za sprejetje posebnega obrazca morajo biti vsi podpisi družbenikov overjeni. Družbeniki nimajo nikakršne omejitve pri sestavi družbene pogodbe. Večina določb v ZGD-1 je dispozitivna, saj zakon določa zgolj minimalne zahteve ob ustanovitvi družbe (Cepec & Kovač, 2017, str. 199):

- podatke o družbenikih (osebni podatki),
- firmo, sedež in dejavnost (pri izbiri dejavnosti imajo družbeniki na razpolago več možnosti),
- višino osnovnega kapitala posameznega družbenika (če gre za stvarni vložek, je treba priložiti prilogo, kjer je zabeležen predmet in njegova vrednost),
- dodatne obveznosti družbenikov poleg vplačila stvarnega vložka

Bolj kompleksna družba je družba, v kateri je več družbenikov, njihovi odnosi pa so bolj zakomplicirani. Pri takšnih družbah je obvezen notarski zapis družbene pogodbe, saj posebni obrazec zahtevam ne zadostuje. Značilnosti kompleksnejših družb (Cepec & Kovač, 2017, str. 199):

- družbenika sta poročena,
- osnovni kapital ni v obliki denarnega vložka ali presega vrednost 7.500,00 €,
- družbena pogodba je podpisana pred člani oblasti,
- družbena pogodba je podpisana in poslana preko pošte (podpisa morata biti notarsko potrjena).

Po končani družbeni pogodbi je treba vso zahtevano dokumentacijo predložiti na Slovensko poslovno točko oz. točko VEM. Predlog vpisa novo nastale družbe se sodnemu registru poda v elektronski obliki. Poleg predloga je treba priložiti tudi družbeno pogodbo, seznam družbenikov in navedbo vložkov, ki so jih prevzeli, bančno potrdilo o depozitih (banka mora podati izjavo, da je družba sposobna razpolagati s sredstvi), izjavo o poravnanih dajatvah in revizijsko poročilo, če je vrednost stvarnih vložkov večja od 100.000,00 €. AJ PES vsaki novo nastali družbi odredi tehnični pregled. Predlog za novo nastalo družbo in vsa potrebna

dokumentacija gresta nato na pristojno sodišče, ki je zadolženo za pregled vse dokumentacije in da potrdi oziroma zahteva popravke za vpis novo nastale družbe v sodni register. Ko je podjetje vpisano v sodni register, pridobi status pravne osebe (Cepec, Ivanc, Kežmah & Rašković, 2010, str. 37–38).

2.2.2 Poslovni delež v družbi z omejeno odgovornostjo

Družbenik v razmerju svojega ustanovnega kapitala pridobi svoj delež podjetja, ki je izražen v odstotkih. Vsak družbenik lahko prispeva le en ustanovni kapital, kar pomeni, da ima lahko zgolj en poslovni delež v podjetju. Vsota osnovnega kapitala je različna; temu primerno tudi delež v podjetju. Primer: novo nastala družba z omejeno odgovornostjo z dvema partnerjema, prvi partner od celote, ki znaša 7.500,00 €, prispeva 1.500,00 € osnovnega kapitala. Njegov delež v podjetju je tako 20 %, delež drugega partnerja pa 80% (Bratina, Jovanovič, Drnovšek, Radolič & Bratina, 2009, str. 101)

2.2.3 Pravice in obveznosti družbenikov

Vse pravice in obveznosti so urejene v ZGD-1, najbolj pomembne pa so navedene v družbeni pogodbi družbe, ki je sprejeta soglasno. Družbeno pogodbo je pozneje moč spreminjati, pri njeni spremembi je potrebna tričetrtinska večina glasov vseh družbenikov. Kakršno koli spremembo (razen za spremembe, kot so sprememba sedeža, firme ali dejavnosti) mora potrditi notar. Pri spremembah gre za konstitutivno dejanje, ki pride v veljavo šele od vpisa v sodni register (Cepec & Kovač, 2017, str. 200).

Pravice družbenikov se delijo na premoženjske in upravljaljske. Premoženjske pravice se dotikajo kapitalskih prednosti, kot so deljenje dobička, pravica do dela preostanka likvidacijske mase, prednost pri povečanju osnovnega kapitala in pri povečanju družbenikovega deleža. Upravljaljske pravice pa se dotikajo operativnih delovanj, tj. pravica pri upravljanju družbe, pravica do informacij, vpogled v poslovno dokumentacijo, pravica do izpodbijanja sklepov na skupščinah (Cepec & Kovač, 2017, str. 201).

2.2.4 Enoosebna družba z omejeno odgovornostjo

Enoosebna družba z omejeno odgovornostjo je oblika družbe, kjer je mogoč samo en družbenik. Gre za kapitalsko družbo. To je najbolj skrajna oblika fikcije pravne osebe. Družba se od samostojnega podjetnika loči v tem, da je družba pravna oseba in družbenik za dolgove družbe ne odgovarja, temveč je odgovoren le za družbene odgovornosti po pogodbi, ki jo je sklenil. Omembe vredno je dejstvo, da za ustanovitev enoosebne družbe družbenik ne potrebuje družbene pogodbe. Potrebna je le enostranska izjava volje ustanovitelja (Bratina, Jovanovič, Drnovšek, Radolič & Bratina, 2009, str. 228).

Družba ima en poslovni delež za enega družbenika, zaradi česar ni možno skleniti družbene pogodbe. Kot že omenjeno, je potrebna enostranska izjava volje oziroma akt o ustanovitvi. Akt ureja razmerje družbenika do družbe. Pri pisanju akta se uporablja pravilo o minimalni vsebini družbene pogodbe. Ustanovni postopki so enaki kot pri splošni družbi z omejeno odgovornostjo. Upravljanje enoosebne družbe z omejeno odgovornostjo pa je podobno kot poslovanje samostojnega podjetnika. V eni osebi je tako združeno več funkcij: lastniška, upravljaljske in poslovna. Vprašanja, na katera v splošni družbi z omejeno odgovornostjo odgovarja skupščina družbenikov, pri enoosebni družbi samostojno odloča edini družbenik, ki mora vse odločitve zapisovati v knjigo sklepov. Sklepe mora pred vpisom v sodni register potrditi notar. Če sklep ni zapisan, nima pravnega učinka (Cepec & Kovač, 2017, str. 212–213).

2.2.5 Obdavčitev družbe z omejeno odgovornostjo

Obdavčitev družbe z omejeno odgovornostjo in njenih družbenikov je bolj zakomplicirana v primerjavi z obdavčitvijo samostojnega podjetnika. Obdavčitev je sestavljena iz treh različnih postavk. V skladu z Zakonom o davku od dohodkov pravnih oseb (v nadaljevanju ZDDPO-2), Ur. l. RS, št. 117/06, 56/08, 76/08, 5/09, 96/09, 110/09 – ZDavP-2B, 43/10, 59/11, 24/12, 30/12, 94/12, 81/13, 50/14, 23/15, 82/15, 68/16, 69/17, 79/18 in 66/19, mora podjetje plačati davek od dohodka pravnih oseb v višini 19 %. Družbenik v družbi z omejeno odgovornostjo je lahko v družbo vpleten kot menedžer, s pogodbo o zaposlitvi oziroma po civilnopравни pogodbi. V obeh primerih zasluži določen znesek, od katerega mora plačati davek na dohodek po navedbah ZDoh-2 kot neposredni davek na zaslužen dobiček (Cepec, Ivanc, Kežmah & Rašković, 2010, str. 190). Na koncu vsakega leta v primeru izplačila dobička je ta po navedbah ZDoh-2 dolžan plačati davek na dobiček v višini 27,5 %.

V nadaljevanju diplomske naloge bo podrobneje opisan davek pravnih oseb, ki je bolj kompleksen in nanj vplivajo različni faktorji.

Davek od dohodka pravnih oseb je sistemsko ureja ZDDPO-2, smatra se za osnovni davek v polju obdavčitve. Davčni zavezanec je pravna oseba. Vsi dohodki prihajajo s slovenskega ali tujega trga. ZDDPO-2 navaja, da je davčni zavezanec tudi oseba tujega prava, tj. davčni nerezident, ki ima vir dohodka v Sloveniji. Nerezident je pravna oseba, ki ima v Sloveniji samo del podjetja – enoto. Nerezident je po našem pravu dolžan plačati davek od dohodka pravnih oseb na ves profit, ki je generiran na slovenskem trgu. Davek od dohodka pravnih oseb znaša 19 % (FURS, 2018b) ustvarjenega dobička. Enoosebna družba z omejeno odgovornostjo, ki je ustanovljen po slovenski zakonodaji, ima registrirano podjetje in obrat v Sloveniji ter status rezidenta. Tudi on je dolžan plačevati davek od dobička pravnih oseb od dobička, ki ga generira v finančnem letu (Cepec, Ivanc, Kežmah & Rašković, 2010, str. 210).

Davek od dohodka pravnih oseb je baziran na poslovni rezultat. Boljši, kot bo rezultat na koncu leta, višji bo davek. Za boljši rezultat se smatra višji knjižen dobiček. Grobo bi lahko

posplošili, da se odmero davka prejme, ko od vseh sešteti izdanih računov odštete stroške. Prihodki in odhodki so mesečno beleženi oz. knjiženi. Na koncu vsakega finančnega leta in najpozneje do 31. 3. mora vsaka družba pripraviti in poslati dokumentacijo (bilanca stanja, izkaz poslovnega izida, denarni tok, bilančni dobiček), ki jo računovodje skupaj z davčnim obračunom pošljejo na AJ PES in FURS. Iz davčnega obračuna je tako razviden obdavčljiv dohodek, od katerega se plača 19 % davka.

Vsako podjetje si s svojim delovanjem v nekem časovnem obdobju ustvari prihodke. Prihodke razdelimo v tri kategorije: a) poslovni prihodki, b) prihodki od financiranja, c) izredni prihodki. Poslovne prihodke ustvarimo, ko prodajamo blago, material in storitve. Prihodki od investiranja se ustvarijo, ko podjetje investira v kakršne koli naložbe (obresti, dividende). Izredni prihodki pa nastanejo, ko so vključene nenavadne postavke iz prejšnjega poslovnega leta, ki povečuje poslovni izid (Cepec, Ivanc, Kežmah & Rašković 2010, str. 211).

Davčno priznani stroški so zakonsko določeni. Po ZDDPO-2 naj bi dobiček vključeval stroške, ki so potrebni za ustvarjanje prihodkov. V zakonu je navedeno, da ni dovolj, da so izdatki potrebni za doseganje kakršnih koli prihodkov, potrebni so doseženi dohodki, ki so obdavčeni v skladu z ZDDPO-2.

Slovenski računovodski standard navaja, da je amortizacija obravnavana kot strošek; gre za odhodek, ki izhaja iz prenosa sredstev, ki se amortizira za njegov poslovni učinek. Amortizacijski strošek je vrednost, izražena skozi uporabo v določenem časovnem obdobju. Amortizacijska osnova je izračunana na podlagi časovne domneve uporabe stroja in kupne cene. Predmet, katerega življenjska doba je ocenjena na daljše razdobje kot eno leto, vendar njegova tržna cena ne presega 500,00 €, je lahko odpisana za celoten znesek. Iz tabele 4 lahko razberemo kolikšna je najvišja možna letna amortizacijska stopnja za različne tipe opreme, nepremičnine oziroma druga vlaganja (Cepec, Ivanc, Kežmah & Rašković, 2010, str. 213).

Tabela 4: Maksimalna amortizacijska stopnja

Predmet	Najvišja letna amortizacijska stopnja (v %)
Gradbeni objekti, vključno z naložbenimi nepremičninami.	3
Dela gradbenih objektov, vključno z deli naložbenih nepremičnin.	6
Oprema vozil in mehanizacije.	20
Deli opreme in opreme za raziskovalne dejavnosti.	33,3
Računalniška, strojna in programska oprema.	50
Druga vlaganja.	10

Vir: ZDDPO-2.

3 PROBLEM DEDOVANJA IN NASLEDSTVA PODJETIJ NA MLAJŠE GENERACIJE

Podjetnik se na dnevni ravni srečuje s številnimi izzivi, na poslovni poti pa ga na začetku in na koncu delovanja čakata dve veliki preizkušnji. Prva je pravilna izbira oblika družbe za svoje podjetje, druga pa se tiče nasledstva in prenosa podjetja na naslednje generacije. Velik problem vseh družinskih podjetji je prenos podjetja na naslednjo generacijo ali na drugega lastnika. Prenos vodilnega položaja na drugo osebo ni vsakodnevna in lahka izbira. V podjetje so vključena čustva ustanovitelja, zato je treba zadevo izvesti modro in dobro načrtovano (Kelbl, 2002).

3.1 Nasledstvo

Dolgotrajen in kakovosten kader je največji cilj družinskega podjetništva, vendar je za to potreben uspešen in kakovosten prenos podjetja na naslednjo generacijo (Gospodarska zbornica Dolenjske in Bele krajine, 2018).

Kakršna koli sprememba na vodilnih položajih ima vedno stresne posledice tudi za zaposlene, dobavitelje, stranke in vse druge vpletene akterje v podjetju. V profesionalno uravnanih podjetjih z zelo razvito hierarhijo managementa je zamenjava oziroma nasledstvo manj »boleče« za podjetje. Nova oseba na vodilnem položaju v vseh primerih vodi do vznemirjanja pri drugih. Zapostavljene osebe se počutijo užaljene in se ob enem bojijo sprememb, ki jih bo prineslo novo vodstvo. Poleg poslovnih težav se pri družinskih podjetjih pojavijo tudi čustveno povezani zapleti. Izbira pravega naslednika za podjetnika predstavlja enega izmed najtežjih izzivov na njegovi poslovni poti. Kljub zagotavljanju enakosti med svojimi potomci mora enega izbrati. Kadar je v družinskem krogu več zagretilih otrok s potrebnimi izkušnjami za vodenje, postane dilema toliko večja (Kelbl, 2002).

Z vsakim letom je možnost za preživetje podjetja manjša. 66 % družinskih podjetij preživi prenos prve generacije, drugo generacijo pa preživi zgolj 28 %, tretjo oziroma mlajšo generacijo pa preživi zgolj 6 odstotkov podjetij. Večja družinska podjetja so bila v slovenskem gospodarstvu možna šele po letu 1990, zato je statistična baza na tem področju zelo skopa. Kljub temu obstaja domneva, da so tretje oziroma manjše generacije manj mogoče (Kociper, 2018). V Zahodni Evropi in Severni Ameriki zgolj 10 % družinskih podjetij preživi prenos tretje generacije (Leach, 1993, str. 130).

V Evropi se letno v povprečju zgodi 480.000,00 poslovnih prenosov. Problemi, ki se pojavijo s prenosom podjetja, so v povprečju usodni za 150.000 podjetij. Tovrstna podjetja so v večini družinska podjetja, za katere bi morala država omogočiti pomoč za lažji prenos lastništva (Evropska komisija, 2013).

Poznamo dve obliki prenosa lastništva podjetja: prenos vseh aktivnosti podjetnika ali prenos lastništva oziroma deleža v podjetju (če je več deležnikov pri družbi z omejeno

odgovornostjo). V malih oziroma srednje velikih družinskih podjetjih sta tovrstni obliki prenosa najpogostejši. Vsekakor pa ne smemo zanemariti prenosa podjetja v obliki druge kapitalske družbe, vendar tovrstno dejanje s pravnega vidika potrebuje posebno obravnavo (Pirc, 2017).

Ustanovitelj podjetja ima ob prenosu na razpolago kar nekaj možnosti (Kociper, 2018):

- prenos na naslednjo generacijo znotraj podjetja,
- prenos znotraj družine ali prodaja podjetja zaposlenim,
- zaposlitev zunanjega managerja,
- prodaja podjetja,
- strateško partnerstvo oziroma franšiznih,
- likvidacija podjetja.

Za ustanovitelja/lastnika podjetja je najbolj atraktivna izbira prenos podjetja na naslednjo generacijo in s tem nadaljevanje družinske tradicije v celoti. Prenos podjetja družinskim članom je dokaj verjetna izbira za ustanovitelja, saj s tem upa, da ne bo odrezan od svojega posla. Popolna in takojšna zamenjava lahko psihično vpliva na njegovo stanje. Upa tudi, da bo s tem ohranil še nekaj vpliva v podjetju (Wimmer, Domayer, Oswald & Vater, 1996, str. 263–271).

Ena od možnih podjetnikovih izbir je tudi oblikovanje nekakšnega vodstva, ki bi podjetje uspešno vodilo skozi nevaren prenos druge generacije. Tovrstna izbira med družinski podjetji ni najbolj priljubljena. Zavzemajo se za popolno neodvisnost, za katero menijo, da jo je mogoče ohraniti le znotraj družine, zato zavračajo misel na neko drugo vodstvo. Podjetniki nasprotujejo profesionalizaciji vodstva tudi zaradi skrivnosti, saj določene skrivnosti ostanejo nerazkrite drugim vpletenim v podjetje. Zelo škodljivo za podjetje pa je, da se družinski krog popolnoma zapre za kakršno koli idejo oziroma pripombo zunaj njihovega kroga odločanja. Novi ljudje, ki prihajajo iz drugih krogov, v podjetje prinašajo nove ideje, nove izkušnje, večjo dinamičnost in fleksibilnost, kar je za podjetje izrednega pomena. Novi obrazi na vodilnih položajih tako s svojimi očmi vidijo situacijo v podjetju. Opazijo določene napake, na katere so se trenutni zaposleni že navadili. Zelo pomembno pa je, da tovrstne osebe striktno ločijo management in lastništvo do vodenja. Vsekakor pa lahko povzamemo, da je zaposlovanje ljudi na vodilnih položajih izven družinskega kroga uporabna in zelo koristna odločitev za podjetje (Wasserman, 2008).

Podjetje se lahko tudi proda, kar je ena od zelo dobrih možnosti ob upoštevanju vseh stroškov in davčnih obveznosti ob prodaji. Tovrstno odločitev se smatra za dobro, če večina premoženja ostane v lasti podjetnika/lastnika ali njegove družine. Najhujša in najdražja možnost za podjetnika in njegovo podjetje pa je, da podjetje in njegovo delovanje prepusti usodi. Na žalost se prepogosto zgodi, da podjetnik domneva, da ima še dovolj časa za menjavo generacij in tako kljub visoki starosti ostane na vodilnem položaju in tako ohromi ter »zastara« podjetje (Vadnjal, 2008, str. 32).

3.2 Razlogi za prenos

Kot vsako živo bitje imajo tudi podjetja svoj življenjski cikel in določene faze v ciklu. Tako ima vsako nastalo podjetje pet faz: a) fazo zasnove, b) fazo rojstva, c) fazo preživetja, d) fazo dozorelosti in če podjetnik ne poskrbi za prenos podjetja na nove generacije, podjetje doživi še e) fazo prenehanja. Prenos je tako ena od faz podjetja, s katero se sreča vsako podjetje. Vsaka od faz ima svoje pozitivne in negativne lastnosti, podjetniki v večini zelo dobro odreagirajo na vsako od teh, ko pa nastopi faza prenosa, ostanejo brez idej za reševanje problema. Tovrstna faza se lahko pojavi kadar koli v ciklu podjetja, seveda pa je od podjetnika odvisno, kako želi posel predati. Pri vseh fazah v življenjskem ciklu podjetja sta pomembna strategija in dober načrt. Pri fazi prenosa ni prav nič drugače; prenos je lahko uspešen le z dobro izdelano strategijo in načrtom. Bistvo je, da podjetnik ne sme zamuditi trenutka implementacije faze prenosa (Kociper, 2018).

Razloge za prenos bi lahko razdelili v dve skupini: poslovne in zasebne. Zasebni razlogi so večinoma povezani s starostjo, upokojitvijo ali boleznijo. Ustanovitelj se lahko odloči iz zasebnih razlogov in zamenja branžo poslovanja oziroma začne novo poslovno pot, ki je prilagojena njegovim zasebnim razlogom (Evropska komisija, 2013).

Poslovni razlogi so usmerjeni na poslovne rezultate. Nedonosnost ali poslabšanje stanja v podjetju lahko zahteva nov pomlajen veter v podjetju, ki je poln znanja in motivacije. Vsekakor pa je poslovni razlog očiten, zakaj podjetnik potrebuje pomlajeno pomoč pri vodenju. Nekateri ustanovitelji se za prodajo podjetja odločijo že v fazi intenzivne rasti, spet drugi podjetniki ne morejo zagotoviti dovolj zavarovanja za financiranje podjetja, ko to doseže visoko tržno vrednost. Tretji se odločijo za prodajo podjetja na zreli stopnji, ko podjetje doseže svoj maksimum na trgu (Kociper, 2018).

3.3 Prenos vodilnega položaja

Kot že omenjeno, sta za prenos potrebna ustrezen načrt in strategija. Zelo pogosto se zgodi, da lastniki s prenosom zamujajo, saj menijo da je prenos podjetja povezan z leti in staranjem. V zameno bodo izgubili dosedanja življenjski slog, možnost odločanja, nadzor in moč po prenosu. Podjetniki se pogosto ne zavedajo, kako resen je problem prenosa, saj menijo, da se bo vse izšlo njim v prid in se zaradi tega izogibajo prenosu. Zelo velik izziv pa jim povzroča odločitev pravilne izbire naslednika v družini. Omembe vreden problem ob upokojitvi je tudi denarni priliv, ki se po zapustitvi vodilnega položaja vsekakor zmanjša. Večina podjetnikov si ne izplačuje primerno visoke plače, zato temu posledično sledi nizek mesečni priliv pokojnine (Kociper, 2018).

Longnecker in Schoen (v Duh, 2003, str. 70) prenos podjetja opišeta v sedmih fazah:

- podjetniška faza (naslednik se le pasivno zaveda nekaterih dejstev o podjetju),
- uvodna faza (družinski člani imajo možnost spoznati naslednika skozi pogovore z

- zaposlenimi v podjetju; spoznavanje naslednika ob konstantnem oziroma občasnem delu),
- uvodna funkcionalna faza (naslednik delo v podjetju opravlja s polovičnim delovnim časom in v vmesnem času zaključuje svojo izobrazbo),
 - funkcionalna faza (naslednik je v podjetju zaposlen za polni delovni čas),
 - napredna funkcionalna faza (naslednik pred prevzemom najvišje vodstvene funkcije kroži po vseh oddelkih in spoznava različne vloge),
 - zgodnja faza prenosa (naslednik prevzame najvišjo vodilno funkcijo v podjetju),
 - zrela faza prenosa (naslednik postane vodja podjetja).

3.4 Dedni postopek in dedovanje poslovnih deležev

Potomci prek dedovanja vstopijo v pravna razmerja zapustnika in njegove lastnine, ki prehaja na potomce. V dedovanje so vključene samo stvari in pravice, ki pripadejo zapustnikom. Zapustnik je oseba, katere lastnina po njegovi smrti preide na drugo osebo, imenovano dedič. Pravno življenje se konča v trenutku, ko je oznanjena smrt zapustnika, zato je treba pravna razmerja, ki jih je ustvaril tekom poslovnega življenja, likvidirati in urediti. Poleg pravic ima dedovanje tudi svoje obveznosti, ki izhajajo iz premoženjskih razmerij. Tako se morebitni dolgovi s smrtjo zapustnika prenesejo na njegove potomce (pravne ali fizične). Veljalo naj bi pravilo, ki navaja, da osebne pravice in obveznosti ni mogoče podedovati (Zupančič & Žnidaršič Skubic, 2009, str. 25).

Dedno pravo ima tudi svojo socialnoekonomsko funkcijo, ki je ne smemo spregledati. Njegova bistvena naloga je zagotovilo pravnih razmerij po smrti fizične osebe. Socialni vidik dednega prava pa zagotavlja obstoj materialne osnove ožji oziroma razširjeni družini zapustnika. Mnenje nekaterih o dednem pravu je, da bi moralo spodbujati k produktivnemu delu in racionalnemu upravljanju premoženja, ki so ga pridobili po zapustnikovi smrti (Zupančič in Žnidaršič Skubic, 2009, str. 26).

Dedno pravo predpostavlja tri elemente (Šinkovec & Tratar, 2005, str. 30):

- smrt zapustnika,
- obstoj lastnine,
- sposobni dediči za dedovanje.

Dedičem je pri dedovanju v sorazmerju s podedovanim deležem pogosto dodeljeno sodelovanje v podjetju. Če zapustnik meni, da eden od dedičev podjetja ni sposoben voditi, mu ta določi znesek, ki ga podeduje (Šinkovec & Tratar, 2005, str. 39).

3.5 Dedovanje z oporoko

Dedovanje z oporoko nastopi, ko zapustnik pred svojo smrtjo spiše oporoko. Oporoka je enostranski, preklicni pravni akt, s katerim zapustnik razpolaga v primeru svoje smrti.

Dedovanje se smatra za izjavo in mora nujno vsebovati eno od zakonsko določenih oblik, ki je odvisna izključno od zapustnikove volje. Za tovrsten testament zapustnik ne potrebuje soglasja dedičev. Podjetnik lahko svoje podjetje zapusti enemu ali več dedičem. Oporka je tako sestavljena iz pravil dedovanja, vključno z vsemi deleži. Dediči se imajo pravico odpovedati dedovanju zapustnikovega premoženja (Kocbek in drugi, 2014, str. 507).

Poleg pravil dedovanja lahko zapustnik v oporoki navede tudi izvršitelja oporoke. Izvršitelj oporoke je pooblaščen oseba, katere naloga je upravljanje zapuščine. Tovrstna oseba ne skrbi za pomoč in način dedovanja, vendar skrbi, da se vse napisano implementira po pravilih. Dediči nimajo nikakršne možnosti, da bi tovrstni osebi pooblastila odvzeli. Oporoko lahko zavrne le za to pristojno sodišče (Zupančič & Žnidaršič Skubic, 2009, str. 349). Vedeti moramo, da se izvršitelj oporoke ne sme enačiti s predstavnikom družbe. Zastopnik je oseba, ki po zapustnikovi smrti skrbi za delovanje podjetja; sem spadajo vsa pravna delovanja v zvezi s podjetjem. Dediči imajo možnost, da to kadar koli prekličejo. Zastopnik je lahko imenovan tudi na podlagi zakona (ZGD-1, 72. člen, 8. vrstica). Priporočljivo, da zapustnik v oporoki navede dediča, ki bo podjetje podedoval. Če tega ne stori, ostane prihodnost podjetja negotova. Vse je odvisno od dogovora med dediči, ki mora biti pozitivno orientiran na poslovanje podjetja (Zupančič & Žnidaršič Skubic, 2009, str. 352).

3.6 Dedovanje po zakonu

Če zapustnik poda oporoko, ki ni veljavna, ali je ne poda, pride do tako imenovanega dedovanja po zakonu. Zakon tako določa krog oseb, ki bodo zaradi svojega odnosa dedovale zapustnikovo premoženje. Najpomembnejša odnosa sta razmerje in sorodstvo (Zupančič & Žnidaršič Skubic, 2009, str. 79). Na podlagi zapisanega v Zakonu o dedovanju (v nadaljevanju ZD), Ur. l. SRS, št. 15/76, 23/78, Uradni list RS, št. 13/94 – ZN, 40/94 – odl. US, 117/00 – odl. US, 67/01, 83/01 – OZ, 73/04 – ZN-C, 31/13 – odl. US in 63/16ZD, se za zakonite dediče štejejo zapustnikovi potomci in posvojitelji ter njihovi potomci, zapustnikovi starši in zakonec ali nezakonski partner. Podani so v treh dednih redih:

1. dedni red (zapustnikovi potomci in posvojenci, njihovi zapustniki in zapustniki zakoncev ali nezakonski partner)
2. dedni red (zapustnikovi starši ali posvojitelji in njihovi zapustniki, zapustnikov zakonec ali nezakonski partner)
3. dedni red (zapustnikov ded in njegovi potomci)

Po dedovanju po zakonu se pojavi vedno več dedičev, ki pozneje oblikujejo dediščinsko skupnost. Razdrobljena zapuščina, ki jo predstavlja poslovni subjekt, lahko ogrozi njegov obstoj. Naš pravni sistem po vzoru nemškega nima nobenega vzvoda, ki bi preprečil razdrobitev zapuščine. Vedno večji pomen gospodarskih subjektov narekujejo njihov gospodarski položaj in napredek. V prihodnosti bi tako lahko pričakovali zakonodajo, ki bi preprečevala razdrobljene tovrstnih subjektov, kar je že zakonsko uvedeno za preprečevanje

drobljenja zaščitene kmetij (Zupančič & Žnidaršič Skubic, 2009, str. 340). Dedič, ki želi nadaljevati posel, ima na podlagi ZD (1976) delno moč, da v celoti ohrani celoten poslovni subjekt. 147. člen ZD določa, da se dediču, ki je deloval in živel z zapustnikom, za dobrobit podjetja pustijo določene premičnine in nepremičnine, ki bi drugače pripadle drugim dedičem. V zameno jih mora izplačati v sorazmernem denarnem znesku. Če jih dedič ne izplača, imajo ostali dediči še vedno zastavno pravico na premičnine/nepremičnine (ZD).

3.7 Dedovanje poslovnega deleža

S podjetnikovo smrtjo se poslovanje ne preneha, saj po ZGD-1 v vsa pravna razmerja vstopi dedič kot zakoniti zastopnik. Ob smrti je dedič, ki nadaljuje poslovanje, v skladu z zakonom vpisan v register kot podjetnik. Podjetje lahko podeduje na podlagi oporoke ali zakona. Ob smrti se na dediča prenesejo vse obveznosti in pravice, s katerimi je zapustnik deloval in krojil svojo poslovno pot. Prenos nastane ipso iure, vendar mora biti za nadaljevanje posla izražena želja dediča (Zupančič & Žnidaršič Skubic, 2009, str. 346). Če se dedič odloči za nadaljevanje posla zapustnika, se s predložitvijo potrebne listine v PRS vpiše kot podjetnik, pri čemer je potrebna tudi izjava o nadaljevanju (Kocbek in drugi, 2014, str. 507). ZGD-1 v 72. členu navaja, da lahko v primeru smrti in poznejšega delovanja dediča ta v podjetju uporabi zapustnikovo ime.

Če obstaja več dedičev, ki dedujejo podjetje zapustnika, nastane resen izziv za nadaljevanje. Pravna oblika je le samostojna oblika, ki je namenjena eni sami osebi. Če je za dedovanje zapustnikovega podjetja več kot en dedič, se ustvari zapuščinska dediščinska skupnost, ki preneha delovati v trenutku, ko je dedovanje zaključeno. Četudi je podjetje samostojen predmet dedovanja, iz tega naslova izvirajo pravice in obveznosti za vse dediče (Zupančič & Žnidaršič Skubic, 2009, str. 348).

Dediščinska skupnost ima možnost upravljati, voditi in zastopati podjetje do razsodbe oziroma do delitve dediščine. Vsekakor pa je v slovenski sodni praksi znano, da tovrstna skupnost ni primerna za delovanje. Za tekoče opravljanje poslov je potrebno neprekinjeno soglasje dedičev. Hitra odločanja so lahko velikokrat ključna za uspešnost podjetja. Podjetje z dediščinsko skupnostjo težko ohranja svoj položaj na trgu, praktično nemogoče pa je med konkurenti povečati svoj delež. Tovrstna skupnost ni koristna, zato je treba omeniti, da gre pri njej zgolj za prehodno obdobje delovanja. Obvezno je priskrbeti pravno obliko, s katero se bo posel nadaljeval brez problema (VSL sklep II Cp 1497/2016).

3.8 Dedovanje poslovnega deleža v družbi z omejeno odgovornostjo

Smrt enega od družbenikov nima posrednega vpliva na obstoj podjetja. Zapustnikov delež deduje dedič, ki sprejme tovrstno zapuščino in tako postane imetnik deleža (Tratnik, 1999, str. 159–160). Sodna praksa jasno opredeljuje predmet dedovanja umrlega družbenika v družbi z omejeno odgovornostjo. Predmet dedovanja ni podjetje. Družba z omejeno

odgovornostjo je samostojna pravna oseba, zato smrt družbenika nima vpliva na njeno pravno subjektivnost. 481. člen ZGD-1 navaja, da je predmet dedovanja poslovni delež skupaj z vsemi korporacijskimi pravicami. Dedovanja deleža ostali partnerji ne morejo preprečiti, lahko ga le omejijo. V skladu s pravili dednega prava je dedič v svojem sorazmerju z deležem odgovoren za dolgove podjetja (Tratnik, 1999, str. 159).

Dedič ima možnost, da se dedovanju poslovnega deleža odpove. Nikakor se ne more odreči dedovanju poslovnega deleža, vendar obdržati preostalo dediščino (Kocbek in drugi, 2014, str. 852). Če želi dedič dedovati svoj delež, ki mu ga je zapustil zapustnik, in obenem nima nobene želje nadaljevati svoje poti v podjetju, se lahko ta izplača v vrednosti njegovega deleža. V družbi z omejeno odgovornostjo je zakonsko priznana prednostna pravica partnerjev do nakupa poslovnega deleža. Tako mora biti delež prednostno prodan partnerjem, ki so vključeni v družbo. Družbeniki lahko tovrstno pravico izključijo v družbeni pogodbi (ZGD-1).

V 481. členu ZGD-1 je zapisano, da je poslovni delež moč podedovati. V našem in tujem pravnem sistemu tovrstnih zadev v družbeni pogodbi ne moremo izključiti. Družbena pogodba lahko določa, da se v primeru dedovanja več dedičev poslovni delež deduje samo na enega izmed njih. Družbena pogodba lahko omogoča prenos deleža na tretjo osebo, preostale družbenike ali na podjetje. Družbena pogodba ima tudi to moč, da dedovano osebo določi s kvalifikacijami. Dediči so s pogoji družbene pogodbe to dolžni upoštevati in delež prenesti kvalificirani osebi brez nepotrebne odlašanja. Možno je tudi umakniti podedovan poslovni delež; s tem dejanjem tako izločimo dediče iz podjetja. V zameno za svoj delež prejmejo izplačilo, ki je prednostno določeno v družbeni pogodbi oziroma po tržni vrednosti deleža (Prelič, 2004).

Tovrstne situacije v zgornjem odstavku se pojavijo, ko skušajo partnerji z družbeno pogodbo pred vstopom tretjih oseb zaščititi družbo ali delež. Tovrstne osebe ne izpolnjujejo določenih pogojev in lahko ogrožajo podjetje ter njegov obstoj (Tratnik, 1999, str. 160).

V primeru delitve se tako lahko pojavita dve situaciji: poslovni delež ostane v dediščinski skupnosti ali pa je poslovni delež medsebojno razdeljen med dediče (Zupančič & Znidaršič Skubic, 2009, str. 386–387). V 480. členu ZGD-1 je zapisano, da lahko poslovni delež ostane v rokah dediščine. Poslovni delež v družbi z omejeno odgovornostjo pripada eni ali več osebam. Če pripada več osebam, dediči uresničijo svoje pravice in postanejo soodgovorni za vse nastale obveznosti podjetja (Kocbek in drugi, 2014, str. 847). Poslovni delež si dediči lahko razdelijo po medsebojnem dogovoru, razen če je v družbeni pogodbi navedeno drugače. Če se poslovni delež razdeli iz ene delnice, nastane več novih poslovnih deležev (Zupančič in Znidaršič Skubic, 2009, str. 387).

Delitev družbenega deleža je lahko z družbeno pogodbo prepovedana, kljub temu pa poslovni delež ne sme trajno pripadati poslovni skupščini. Primer se rešuje na način, kot da bi imeli stvar, ki se fizično ne more razdeliti. Dediči lahko sklenejo medsebojni dogovor,

kdo od njih bo prevzel družbo z omejeno odgovornostjo, ostali dediči pa bodo izplačani sorazmerno s svojim deležem (Zupančič & Znidaršič Skubic, 2009, str. 389).

4 POGODBE DEDOVANJA

V naravi je, da se človeški faktor ne more vedno strinjati z vsem, zato nam pravni sistem ponuja možnosti reševanja nesoglasij med dediči, ki nastanejo tekom življenja (Cigoj, 2015). Dedna pogodba je pogodba, s katero zapustnik razpolaga s svojim premoženjem, ki ga bo imel na dan svoje smrti (Zupančič & Znidaršič Skubic, 2009, str. 177). Koncept pogodb o dednem pravu delimo na dedno pogodbo v ožjem pomenu in dedno pogodbo v širšem pomenu. Dedne pogodbe v ožjem smislu naj bi zajemale pogodbe, ki imajo prevladujoče značilnosti dednega prava. Dedne pogodbe v širšem pomenu pa so bolj obligacijske narave in imajo bolj ali manj poudarjene posamezne nebistvene značilnosti dednega prava.

Prva skupina zajema dedno pogodbo, skupno oporoko, pogodbo o odpovedi nenamerne dediščine in fiduciarno zamenjavo (Metelko, 2002, str. 1210). Druga skupina zajema izročilno pogodbo, pogodbo o dosmrtnem preživljanju, preživnino in darilno pogodbo. Naštete pogodbe v prvi skupini z izjemo pogodbe o odpovedi nenamerne dediščine so po zakonu neveljavne. V širšem smislu to ne velja za dednopravne pogodbe; po svoji pravni naravi imajo obligacijska razmerja tako da se uvrščajo v širši koncept dednih pogodb le glede na nebistvene značilnosti dednega prava (Cigoj, 2003, str. 3).

4.1 Izročilna pogodba

Dostavljaivec pogodbe lahko sklene pogodbo o dostavi samo z zapustnikovimi potomci, posvojenimi otroki, posvojenimi otroki drugega klana in zakoncem (OZ, 2001). Pogodba o dostavi ni pravni posel v primeru smrti, temveč enostranska obligacijska pogodba za razpolaganje s premoženjem med živimi (Zupančič & Znidaršič Skubic, 2009, str. 191–195). Pogodba stopi v veljavo, ko sta izpolnjeni dve obveznosti. Pogodba mora biti napisana v notarski obliki, z njo pa se morajo soglasno strinjati vsi dediči. Če je temu tako, a eden od njih želi oddati soglasje pozneje s privolitvijo notarskega zapisa. (Cigoj, 2015). Tovrstna pogodba dostavljavcu dodeljuje možnost razdelitve premoženja, ki ga ima v danem trenutku, in ne premoženja, ki bi ga imel ob smrti. V 549. členu Obligacijskega zakonika (OZ), Ur. l. RS, št. 97/07 – uradno prečiščeno besedilo, 64/16 – odl. US in 20/18 – OROZ631 piše, da je ob smrti dobavljeno premoženje že podedovano. Če se potomci ne strinjajo z dobavno pogodbo, se prenesena nepremičnina oziroma premičnina na podlagi 550. člena OZ šteje kot darilo (OZ). Dostavljaivec lahko v zameno za dobavljeno premoženje zahteva kakršno koli ugodnost ali pravico, ki je v skladu z veljavno sodno zakonodajo (doživljenjska renta, dosmrtno preživljanje, dosmrtno bivanje). Tovrstne pravice so lahko s strani dostavljavca pridržane za svojega zakonca, zase oziroma za nekoga drugega, saj tu ne gre za življenjsko pogodbo. V pogodbi je lahko navedeno, da prejemnik premoženja ni upravičen razpolagati

s premoženjem do smrti. Tovrstna določba prepoveduje razpolaganje ali obremenitve premoženja, vendar to ne ovira prisilne izvršbe tega premoženja (Cigoj, 2015).

4.2 Pogodba o dosmrtnem preživljanju

Novo sprejeti OZ leta 2001 je prinesel spremembo, kjer je pogodba o vseživljenjskem preživljanju prenesena iz ZD v OZ in je zdaj urejena v poglavju VI (OZ). Njen namen je v zameno za njeno vnaprej določeno lastnino dosmrtno zagotovilo zagotavljanja preživnine preživljancu (Ruhitel & Černe, 2015). Obvezen del pogodbe je tisti, kjer se preživljavec zaveže, da bo preživljancu prepustil celotno premoženje ali le del. Premoženje vključuje tako nepremičnine in premičnine, ki so namenjene za uporabo, njuna dostava pa se izvede do smrti vzdrževane stranke. Obvezna preživnina zajema osnovne potrebščine, kot so hrana, oblačila, stanovanje, zdravstveno vzdrževanje, dogovorijo pa se lahko tudi za dodatne obveznosti, npr. oskrba v primeru bolezni in skrb za vzdrževano premoženje (Ruhitel & Černec, 2015). Zakon pa ne določa samo preživljanja do smrti, opredeljuje tudi, da bo po njegovi smrti poskrbel za pogreb in druge s tem povezane obveznosti. Zakon ne določa, kdo so subjekti pogodbe o dosmrtni preživnini ali kdo ne more biti pogodbeni stranka pogodbe o dosmrtnem preživljanju, zato se za pogodbeno stranko lahko šteje kogar koli (OZ). Tako lahko pogodbo sklenejo fizične osebe, na strani preživele pa tudi pravne osebe (Plavšak in drugi, 2004, str. 542). Obe strani imata možnost prekinitve pogodbe. Če se je pogodba že začela izvrševati, lahko sporazum določa medsebojne pravice in obveznosti po odpovedi. V skladu z določbami OZ mora vzdrževana stranka ob neupravičenem prejemu sredstev vrniti vse prejeto. Če preživljanje postane nevzdržno, ima sodišče možnost, da lahko kadar koli odpove pogodbo o dosmrtnem preživljanju (Ruhitel & Černivec, 2015). 561. člen OZ navaja, da ima vsaka stranka možnost prekinitve v primeru neizpolnitve pogodbe.

4.3 Darilna pogodba

Darilo je podarjeno po smrti darovalca. Tovrstna pogodba velja le v primeru notarskega zapisa in če je obdarjencu dostavljen dokument o sklenjeni pogodbi. Ob podpisu darilne listine se ena oseba (darovalec) obveže, da bo lastniško oziroma katero koli drugo pravico brezplačno prenesla na drugo osebo (obdarjenca) oziroma na kakršen koli drug način s svojim premoženjem na svoj račun obogatela obdarovanca. Obdarovanec mora izjaviti privolitev v tovrstno darilo. V primeru prehude nehvaležnosti se lahko darovalec po sklenitvi pogodbe darilu odpove. Tovrstna poteza je morano sporna. Če darovalec po sklenitvi ugotovi, da je njegov položaj ogrožen, ima možnost prekinitve pogodbe, vendar le v primeru ogroženosti svojega premoženja (OZ). Če med dediči pride do ugotovitve, da je v dediščinski masi premalo premoženja, imajo možnost oddaje zahtevka po razveljavitvi darilnih pogodb. Tako sledi vrnitev daril v dedno maso. Vrnitev darila je možna le tedaj, ko je bilo darilo podarjeno v zadnjem letu darovalčevega življenja (Šinkovec & Tratar, 2005, str. 161).

SKLEP

Sklep je podan v razmerju lastnik (oče) – naslednik (sin/hči). Kakršna koli druga korelacija je v spodnjem delu zanemarjena.

Prehod vodstva iz generacije v generacijo je zelo zahteven proces, zato bi se moralo vsako podjetje nanj temeljito pripraviti. Po mojem mnenju mora lastnik pred kakršnim koli procesom prenosa sam ugotoviti, ali je potencialni kandidat za naslednika primeren ali ne. Vsekakor ima ključno vlogo tudi želja po vodenju in nadaljevanju naslednika. Če te želje ni, je kakršno koli vlaganje v nadaljevanje podjetja brezpredmetno in za samo podjetje najbolje, da preide v postopek prodaje. Tako lastniku ostane odplačana kupnina, naslednik pa svoje življenje posveti drugim zadevam, ki so zanj bolj aktualne in zanimive. V nasprotnem primeru se bo podjetje pri reševanju zapletov soočilo z velikimi težavami.

Večja pozornost je vsekakor, da ima naslednik željo in voljo nadaljevati družinsko tradicijo in z njo povezano branžo. Kot že omenjeno, je naloga trenutnega lastnika, da se osredotoči na spoznavanje naslednikovih sposobnosti, saj bo lahko le na ta način opazil, ali je naslednik primeren za vodenje. Zelo pomembno je tudi, da skrb za prenos znanja ni zanemarjena. Lastnikovo znanje je eno samo veliko bogastvo, saj so nekatere informacije znotraj družinskih podjetij zadržane v krogu družine. S pričetkom učenja v pravem trenutku lastnik/direktor na naslednika v dovolj dolgem časovnem obdobju prenese vso potrebno znanje in vse koristne informacije, obenem pa je lahko priča njegovemu delovanju na trgu in ga tako lahko pravočasno opozori o morebitnih napah in prepreči kakršno koli škodo, ki bi lahko ohromila podjetje. Vsekakor pa je veliko lažje tudi samemu nasledniku, saj na svojih plečih ne občuti prevelikega pritiska in ima nekoga, na katerega se lahko moralno opre in povpraša za mnenje/pomoč. Prenos vodilnih funkcij na naslednika bi moral biti postopen, saj ima naslednik tako na vsaki točki na razpolago dovolj časa pretehtati pozitivne oziroma negativne lastnosti. V začetnih fazah je znano, da se vsak novinec lovi in pri odločanju potrebuje več manevrskega prostora.

Pravno formalno je za lastnika/direktorja najbolje, da z naslednikom skleneta pogodbo o dedovanju. Če je družinskih članov več, je prav, da se vanjo vključi tudi ostale. V prejšnjih poglavjih smo opredelili vse potrebne sestavine pogodbe o dedovanju. Na tem mestu bom bolje izpostavil bistvene sestavine, za katere menim, da so ključne in nujno potrebne.

V pogodbi mora biti izrecno navedeno, kdo je naslednik in kaj vse zajema dedovanje podjetja. Že res, da je naslednikov lahko več, da si vodilne funkcije lahko razdelijo in skupaj prevzamejo nadzor, vendar menim, da iz enega družinskega kroga ne more biti zaposlenih več vodij podjetja. Vodja/direktor je lahko samo en, ostali družinski člani so vsekakor lahko del podjetja, vendar samo kot zaposleni in se nikakor ne smejo vmešavati v odločilne funkcije. Kot omenjeno na začetku diplomske naloge, lahko tovrstno vodenje privede do dvojnih vodenj in neželenih zapletov, ki pa samo otežujejo poslovanje podjetja. Ostali družinski člani lahko v zameno prejmejo izplačilo podjetja v vnaprej dogovorjenem znesku

oziroma pri dedovanju podjetnikovega premoženja (ki ni povezano z dotičnim podjetjem) dobijo kakršno koli drugo nepremičnino/premičnino, ki bi bila enakovredna dedovanju podjetja. Po mojem mnenju je v pogodbi potrebno opredeliti, da podjetje ni samo branžno ime in njen račun. V primeru proizvodnje so to stroji in poslovni obrati, v primeru storitvenih dejavnosti pa so to poslovni prostori, dovoljenja, lastniške pravice itd.

Kot vsako pogodbo morajo tudi to podpisati vsi vpleteni in mora biti poleg tega še notarsko overjena.

LITERATURA IN VIRI

1. Agencija Republike Slovenije za javno pravne evidence in storitve – AJPES. (2020). *Podatki iz poslovnega registra Slovenije v letu 2019*. Pridobljeno 14. aprila 2021 iz https://www.ajpes.si/Registri/Poslovni_register/Porocila#b169
2. Antončič, B., Auer Antončič, J. & Juričič, D. (2015). *Družinsko podjetništvo: značilnosti v Sloveniji*. Ljubljana: Ernst & Young.
3. Astrachan, J. H. & Shanker, M. C. (2003). Family businesses' contribution to the U.S. economy: A closer look. *Family Business Review*, 16(3), 211–219.
4. Benson, B., Crego, T. E. & Drucker, H. R. (1990). *Your Family Business – A Success Guide for Growth and Survival*. Homewood: Business One Irwin.
5. Bratina, B., Jovanovič, D., Drnovšek, G., Radolič, B. & Bratina, M. (2009). *D.o.o. – družba z omejeno odgovornostjo: z vzorci aktov za njeno delovanje*. Maribor: De Vesta.
6. Cepec, J. & Kovač, M. (2017). *Poslovno pravo*. Ljubljana: GV Založba.
7. Cepec, J., Ivanc, T., Kežmah, U. & Raškovič, M. (2010). *Pot v podjetništvo, s.p. ali d.o.o.* Ljubljana: GV Založba.
8. Cigoj, J. (2015, 26. december). Razdelitev premoženja med dediče. *Delo*. Pridobljeno 26. aprila 2021 iz <https://www.delo.si/znanje/potrosnik/pravo-za-vse-razdelitev-premozenja-med-dedice.html>
9. Cigoj, S. (2003). *Obligacijska razmerja. Zakon s komentarjem*. Ljubljana: GV Založba.
10. Davis, P. & Sternes, D. (1988). Adaptation, Survival and Growth of The Family Business: an integrated system perspective. *Family Business Review*, 3(4), 69–85.
11. Duh, M. (2003). *Družinsko podjetje. Razvoj in razvojni management družinskega podjetja*. Gubno: Založba MER.
12. Evropska komisija. (2013). *Generalni direktorat za podjetništvo in industrijo*. Pridobljeno 20. maja 2021 iz <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/SL/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013DC0149&from=EN>
13. Finančna uprava Republike Slovenije – FURS. (2018a). *Prispevki za socialno varnost*. Pridobljeno 20. maja 2021 iz https://www.fu.gov.si/davki_in_druge_dajatve/podrocja/prispevki_za_socialno_varnost
14. Finančna uprava Republike Slovenije – FURS. (2018b). *Davki za začetnike, fizične osebe, ki opravljajo dejavnost*. Pridobljeno 20. maja 2021 iz <https://www.fu.gov.si/>

- fileadmin/Internet/Davki_in_druge_dajatve/Podrocja/Dohodnina/Dohodek_iz_dejavnosti/Opis/Davki_za_zacetnike_-_fizicne_osebe_ki_opravljajo_dejavnost.pdf
15. Finančna uprava Republike Slovenije – FURS. (2020). *Davek od dohodkov pravnih oseb (DDPO)*. Pridobljeno 20. maja 2021 iz https://www.fu.gov.si/davki_in_druge_dajatve/podrocja/davek_od_dohodkov_pravnih_oseb_ddpo/
 1. Gospodarska zbornica Dolenjske in Bele krajine (2018). *Družinsko podjetništvo*. Pridobljeno 15. aprila iz <https://www.gzdbk.si/si/aktualno/uspeh/detajl/?id=101>
 2. Kelbl, J. (2002). *Pasti in dileme pri tranziciji družinskih podjetij* (specialistično delo). Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
 3. Kocbek, M., Bohinc, R., Bratina, B., Ilešič, M., Ivanjko, S., Knez, R., Odar, M., Pivka, H. M., Plavšak, N., Podgorelec, P., Prelič, S., Prostor, J., Pšeničnik, D., Puharič, K. & Zabel, B. (2014). *Veliki komentar Zakona o gospodarskih družbah (ZGD-1): Z novelami ZGD-1A do ZGD-1H*. Ljubljana: IUS Software, GV Založba.
 4. Kociper, T. (2018). *Nasledstvo: izziv družinskih podjetij – Priročnik za ustanovitelje in naslednike pri prenosu lastništva in vodenja družinskega podjetja*. Pridobljeno 28. junija 2021 iz https://www.podjetniski-portal.si/uploads/gradiva/podpora_podjetjem/prirocnik_druzinsko_podjetnistvo_2017.pdf
 5. Korže, B. (2014). *Pravo družb in poslovno pravo*. Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.
 6. Leach, P. (1993). *The Story Hayward Guide to the Family Business*. London: Kogan.
 7. Metelko, J. (2002). *Dednopravne pogodbe (dednopravna razpolaganja)*. V *Dnevi slovenskih pravnikov, 10. do 12. oktober 2002* (str. 1210–1211). Ljubljana: Gospodarski vestnik.
 8. Mežnar, D. (2008). Primerjava prednosti in slabosti pogodbe o zaposlitvi poslovodne osebe in pogodbe o poslovođenju. *Podjetje in Delo, 34*(1), 136–146.
 9. Pirc, I. (2017). *Prenos lastništva družinskega podjetja*. Pridobljeno 28. junija 2021 iz <https://korporacijsko-pravo.si/prenos-lastnistva-podjetja/>
 10. Plavšak, N., Juhart, M., Jadek-Pensa, D., Kranjc, V., Grilc, P., Polajnar-Pavčnik, A., Dolenc, M., Pavčnik, M., Vrenčur, R., Možina, D., Zabel, B., Podobnik, K., Podgoršek, B., Ilovar Gradišar, S. & Markič, J. (2004). *Obligacijski zakonik s komentarjem*. Ljubljana: GV Založba.
 11. Prelič, S. (2004). Dedovanje poslovnega deleža. *Svetovalec, 1*(3), 7, 54.
 12. Ruhitel, M. & Černec, A. (2015, 15. september). Pogodba o dosmrtnem preživljanju. *Delo*. Pridobljeno 8. maja 2021 iz <https://www.delo.si/znanje/potrosnik/pravo-za-vse.html>
 13. Šinkovec, J. & Tratar, B. (2005). *Veliki komentar zakona o dedovanju s sodno prakso*. Ljubljana: Založniška hiša Primath.
 14. Tratnik, M. (1999). Dedovanje v okviru gospodarskih družb: (dedovanje poslovnega deleža v d.o.o., dedovanje premoženja podjetnika posameznika). V S. Prelič (ur.), *Gospodarski subjekti na trgu* (str. 159–160). Maribor: Inštitut za gospodarsko pravo.
 15. Vadnjal, J. (2008). *Družinsko podjetništvo*. Portorož: Gea College, Visoka strokovna šola za podjetništvo.

16. Vadnjal, J. (2018). *Družinska podjetja*. Pridobljeno 6. junija 2021 iz <https://www.druzinskopodjetnistvo.si/clanki/druzinska-podjetja5a995fccbebe220a0cafa522>
17. Wasserman, N. (2008). The Founder's Dilemma. *Harvard business review*, 86(2), 102–109.
18. Wimmer, R., Domayer, E., Oswald, M. & Vater, G. (1996). *Familienunternehmen – Auslaufmodell oder Erfolgstyp?* Wiesbaden: Gabler GmbH.
19. Zupančič, K. & Žnidaršič Skubic, V. (2009). *Dedno pravo* (3. izd.). Ljubljana: Uradni list Republike Slovenije.