

ŠOLSKI CENTER VELENJE  
VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

# **Ekonomika podjetja**

**ZAPISKI PREDAVANJ**

## Kazalo

<b>1 UVOD</b> .....	<b>5</b>
<b>1.1 Predmet ekonomike</b> .....	<b>5</b>
<b>1.2 Gospodarjenje in njegove karakteristike</b> .....	<b>6</b>
1.2.1 Zavestno zmanjševanje omejenosti dobrin.....	6
1.2.2 Omejenost dobrin.....	6
1.2.3 Potrebe kot vzpodbuda gospodarjenja.....	7
<b>1.3 Vede, ki se povezujejo z ekonomiko</b> .....	<b>8</b>
<b>1.4 Metode dela</b> .....	<b>8</b>
<b>1.5 Povzetek</b> .....	<b>8</b>
<b>2 PODJETJE</b> .....	<b>9</b>
<b>2.1 Podjetje v tržnem gospodarstvu</b> .....	<b>9</b>
2.1.1 Pojem podjetja.....	9
2.1.2 Zakaj podjetja obstojajo?.....	10
2.1.3 Podjetje in okolje.....	11
<b>2.2 Vrste podjetij</b> .....	<b>11</b>
2.2.1 Vrste podjetij po velikosti.....	11
2.2.2 Pravne oblike podjetij glede na vrsto lastnine in pravico upravljanja.....	11
2.2.3 Podjetja po dejavnostih.....	12
2.2.4 Podjetja glede na organizacijski tip proizvodnje.....	12
<b>2.3 Združevanje in razdruževanje podjetij</b> .....	<b>13</b>
<b>2.4 Ustanovitev in prenehanje podjetja</b> .....	<b>13</b>
<b>2.5 Povzetek</b> .....	<b>13</b>
<b>3 PRVINE POSLOVNEGA PROCESA</b> .....	<b>14</b>
<b>3.1 Delovna sredstva</b> .....	<b>14</b>
<b>3.2 Predmeti dela</b> .....	<b>15</b>
3.2.1 Delo.....	15
3.2.2 Storitve.....	15
<b>3.3 TROŠENJE IN ANGAŽIRANJE PRVIN POSLOVNEGA PROCESA</b> .....	<b>15</b>
3.3.1 Trošenje.....	16
3.3.2 Angažiranje.....	16
<b>3.4 Povzetek</b> .....	<b>16</b>
<b>4 SREDSTVA IN VIRI SREDSTEV</b> .....	<b>17</b>
<b>4.1 Sredstva</b> .....	<b>17</b>
4.1.1 Stalna sredstva.....	17
4.1.2 Opremetena osnovna sredstva.....	17
4.1.3 Ne opremetena osnovna sredstva.....	18
4.1.4 Dolgoročne finančne naložbe.....	19
<b>4.2 Obratna ali gibljiva sredstva</b> .....	<b>19</b>
4.2.1 Zaloge.....	19
4.2.2 Terjatve.....	20
4.2.3 Kratkoročne finančne naložbe.....	20
4.2.4 Denarna sredstva.....	20
4.2.5 Aktivne časovne razmejitev.....	21
<b>4.3 Obračanje obratnih sredstev</b> .....	<b>21</b>
<b>4.4 Viri sredstev</b> .....	<b>21</b>

4.4.1 Trajni viri - kapital podjetja.....	21
<b>4.5 Obveznosti.....</b>	<b>22</b>
<b>4.6 Bilanca stanja.....</b>	<b>22</b>
<b>4.7 Povzetek.....</b>	<b>22</b>
<b>5 PRVINE POSLOVNEGA PROCESA IN STROŠKI V POSLOVNEM PROCESU.....</b>	<b>23</b>
<b>5.1 Potroški, stroški, izdatki, odhodki.....</b>	<b>23</b>
<b>5.2 Stroški delovnih sredstev.....</b>	<b>23</b>
5.2.1 Amortizacija.....	23
5.2.2 Življenjska doba.....	24
5.2.3 Metode amortiziranja.....	24
<b>5.3 Povzetek.....</b>	<b>25</b>
<b>6 Kalkulacije.....</b>	<b>25</b>
<b>6.1 Metode kalkulacij.....</b>	<b>26</b>
6.1.1 Delitvena kalkulacija.....	26
6.1.2 Kalkulacija z dodatki.....	26
6.1.3 Kalkulacija z enakovrednimi števili.....	26
6.1.4 Kalkulacija vezanih proizvodov.....	27
6.1.5 Kalkulacija po spremenljivih stroških.....	27
<b>6.2 Temeljne razlike med kalkulacijami.....</b>	<b>27</b>
<b>6.3 Povzetek.....</b>	<b>27</b>
<b>7 Stroški z vidika spreminjanja obsega poslovanja.....</b>	<b>27</b>
<b>7.1 Stalni stroški.....</b>	<b>28</b>
<b>7.2 Spremenljivi stroški.....</b>	<b>28</b>
<b>7.3 Odzivnost stroškov.....</b>	<b>29</b>
<b>7.4 Točka preloma (prag rentabilnosti).....</b>	<b>29</b>
<b>7.5 Dodatni in mejni stroški.....</b>	<b>31</b>
<b>7.6 Povzetek.....</b>	<b>32</b>
<b>8 POGlavJE: OBLIKOVANJE CEN POSLOVNIH UČINKOV.....</b>	<b>33</b>
<b>8.1 Oblikovanje prodajnih cen glede na stroške.....</b>	<b>33</b>
<b>8.2 Tržne strukture in njihov vpliv na prodajne cene.....</b>	<b>33</b>
<b>8.3 Zakon ponudbe in povpraševanja.....</b>	<b>34</b>
8.3.1 Povpraševanje.....	34
8.3.2 Ponudba.....	35
<b>8.4 Statična analiza tržnega ravnotežja.....</b>	<b>35</b>
<b>8.5 Odločanje o proizvodnji in oblikovanje cene.....</b>	<b>35</b>
<b>8.6 Dolgoročno ravnotežje na popolnoma konkurenčnem trgu.....</b>	<b>35</b>
<b>8.7 Problemi monopolnega oblikovanja cen.....</b>	<b>36</b>
<b>8.8 Dileme učinkovitosti tržnega mehanizma.....</b>	<b>36</b>
<b>8.9 Oblikovanje prodajnih cen na osnovi povpraševanja.....</b>	<b>36</b>
<b>8.10 Oblikovanje prodajnih cen glede na ponudbo.....</b>	<b>36</b>
<b>9 POSLOVNI IZID.....</b>	<b>37</b>
<b>9.1 Prihodki.....</b>	<b>37</b>
9.1.1 Prihodki od poslovanja.....	37
9.1.2 Prihodki od financiranja so:.....	37
9.1.3 Izredni prihodki.....	37

<b>9.2 Odhodki podjetja.....</b>	<b>37</b>
9.2.1 Poslovni odhodki.....	37
9.2.2 Odhodki financiranja so.....	38
9.2.3 Izredni odhodki so.....	38
9.2.4 Odhodki obdobja.....	38
<b>9.3 Vrste poslovnega izida.....</b>	<b>38</b>
<b>9.4 Ugotavljanje poslovnega izida.....</b>	<b>38</b>
9.4.1 Vplivi različnega vrednotenja stroškov na velikost dobička.....	38
<b>9.5 Finančni tok.....</b>	<b>39</b>
<b>9.6 Denarni tok.....</b>	<b>39</b>
<b>9.7 Povzetek.....</b>	<b>39</b>
<b>10 ANALIZA USPEŠNOSTI GOSPODARJENJA.....</b>	<b>40</b>
<b>10.1 Produktivnost.....</b>	<b>40</b>
10.1.1 Tehnično tehnološki faktorji produktivnosti.....	41
10.1.2 Človeški faktorji produktivnosti.....	41
10.1.3 Organizacijski faktorji produktivnosti .....	41
<b>10.2 Naravni pogoji.....</b>	<b>41</b>
<b>10.3 Ekonomičnost.....</b>	<b>41</b>
<b>10.4 Donosnost.....</b>	<b>42</b>
<b>10.5 POVZETEK:.....</b>	<b>42</b>
<b>11 EKONOMIKA INVESTICIJ.....</b>	<b>43</b>
<b>11.1 Pojem in značilnosti investicij.....</b>	<b>43</b>
<b>11.2 Ocenjevanje investicijskih projektov.....</b>	<b>44</b>
11.2.1 Elementi investicijske odločitve.....	44
11.2.2 Metoda vračilnega obdobja.....	44
11.2.3 Metoda neto sedanje vrednosti.....	44
11.2.4 Metoda interne stopnje donosnosti.....	45
<b>11.3 Cost - benefit analiza.....</b>	<b>45</b>
<b>11.4 Povzetek.....</b>	<b>45</b>

# 1 UVOD

## 1.1 Predmet ekonomike

Predmet ekonomike je vsaka človekova dejavnost pri kateri se le- ta srečuje s problemom omejenih sredstev za doseganje postavljenih ciljev.

Naloga ekonomike je doseganje maksimalne učinkovitosti. Človek nenehno gospodari, v nobenem obdobju razvoja človeštva ni živel v izobilju. Z dejavnostjo gospodarjenja človek zmanjšuje omejenost dobrin.

Gospodarjenje je tako usmerjeno v pridobivanje redkih dobrin, ki jim pravimo ekonomske dobrine. Problemi, ki jih rešuje ekonomika so ekonomski problemi. Ekonomski problemi pa nastopijo, ko so zaradi omejenih sredstev za proizvodnjo omejene tudi dobrine. Potrebe - želje so neomejene, medtem, ko so viri žal vedno omejeni.

Začetki ekonomske vede segajo, ne več kot 2. stol. nazaj, kljub več tisočletnemu obstoju gospodarstva. Od takrat naprej je prišlo do eksplozivnega razvoja znanj in vedenj o gospodarstvu. Danes imamo vrsto specializiranih ved s področja ekonomije.

Naša pozornost bo usmerjena v ekonomiko podjetja. V obnašanje podjetja. Ekonomika podjetja rešuje ekonomske probleme v podjetju, išče načela in zakonitosti v procesu reprodukcije, z namenom vplivati na uspešnost gospodarjenja v podjetju.

Ekonomika proučuje gospodarjenje = proces reprodukcije. Zanima jo poslovni proces, angažiranje prvin poslovnega procesa, proučuje razmerje med vlaganji in učinki, zanima jo dogajanje na trgu in vpliv trga na uspešnost podjetja, povezave podjetja z drugimi podjetji.

## 1.2 Gospodarjenje in njegove karakteristike

Gospodarjenje je pojem, ki ga opredeljujejo vsaj tri karakteristike:

- je zavestno dejanje človeka,
- z gospodarjenjem se vsaj delno odpravlja omejenost dobrin,
- namen gospodarjenja je zadovoljitev potreb.

### 1.2.1 Zavestno zmanjševanje omejenosti dobrin

Gospodarjenje je zavestna dejavnost človeka, saj si človek vedno najprej zamišlja nato šele naredi.

Omejenost dobrin človek zmanjšuje v okviru gospodarskega procesa oz. procesa družbene reprodukcije.

Proces se odvija v štirih fazah:

- proizvodnja,
- razdelitev,
- menjava in
- potrošnja.

Vse štiri faze povezuje pretok dobrin oz. storitev. Nove potrebe zahtevajo obnavljanje procesa.

#### 1.2.1.1 Proizvodnja

je začetna faza procesa družbene reprodukcije. Reprodukcijska se imenuje zato, ker se proces ponavlja. Ločimo:

- enostavno reprodukcijo (pridobivanje dobrin v enakem obsegu),
- razširjeno reprodukcijo (pomeni širitev kapacitet in rast proizvodnje),
- zoženo reprodukcijo (pomeni obnavljanje procesa v zmanjšanem obsegu).

Produkti proizvodnje so dobrine, ki niso samo potrošne, ampak so tudi delovna sredstva, ki jih človek proizvaja za zvišanje produktivnosti.

#### 1.2.1.2 Razdelitev

je bila v naravnem gospodarstvu neposredna, blago za blago. Danes je posredna, blago - denar - blago. Danes se razdelitev opravi preko menjave.

Z razdelitvijo se določi delež posameznika v skupnem produktu. Razdelitev ni samovoljno določena, pač pa je delež določen z razdelitvijo produkcijskih sredstev med udeležence proizvodnje (lastništvo).

#### 1.2.1.3 Menjava

se odvija na trgu, kjer se kupuje in prodaja za potrošnjo. Ker sta proizvodnja in potrošnja povezani z menjavo govorimo o blagovno denarnem gospodarstvu. Produkt, ki gre na trg se imenuje blago.

#### 1.2.1.4 Potrošnja

Kot zadnja faza gospodarskega procesa pomeni zadovoljitev potreb in obenem zaradi potrošnje je mogoč nov cikel. Ločimo proizvodno porabo, ki pomeni nadomeščanje porabljenih dobrin v fazi proizvodnje. Druga vrsta porabe pa je potrošnja ali končna poraba.

### 1.2.2 Omejenost dobrin

Glavna skrb človeka je preživetje. Zaradi razkoraka med potrebami in dobrinami človek gospodari. Nemogoče je proizvesti toliko, da bi bile vse potrebe zadovoljene. Kot že rečeno, ker so omejeni viri za proizvodnjo primanjkuje tudi dobrin.

Samo nekaj je dobrin, ki niso omejene, na primer zrak, voda pa še te dobrine zaradi ekološke problematike v svetu postajajo omejene.

### 1.2.3 Potrebe kot vzpodbuda gospodarjenja

Ločimo potrebe posameznika, skupne in splošne potrebe. Potrebe posameznika so osebne potrebe. Skupne potrebe so potrebe po izobraževanju, kulturi, zdravstvu ipd. Splošne potrebe so opredeljene s potrebo po varnosti in so zadovoljene s splošno porabo, na primer policija, davkarija, vojska ipd...

Maslow je razvrstil potrebe v piramido. Najširši del piramide zajemajo fiziološke potrebe. Le-te je najlažje zadovoljiti. Njih rešujemo z razreševanjem ekonomskih problemov. Ko so te zadovoljene se nad njimi rangirajo:

- potrebe po varnosti,
- potrebe po ljubezni in pripadnosti,
- potreba po spoštovanju,
- potreba po samo uresničevanju.

Hierarhija potreb po Maslowu je temelj motivacije človeka.

Potrebe ne prestando rastejo. Razlogov je več, na eni strani eksplozija prebivalstva, na drugi strani se raznolikost potreb povečuje. Potrebe zadovoljimo z dobrinami. Le-te moramo proizvesti, proizvedemo jih s proizvodnimi viri.

Želje in potrebe so večje od možnosti proizvodjanja. Ta razkorak je posledica redkosti. Problem redkosti razrešujemo z izbiro, vendar potrebno se je odločiti. Odločitve je potrebno ovrednotiti in izbrati tisto, ki nam pomeni največjo in najboljšo zadovoljitev potreb. Donos, ki ga z izbiro opustimo so oportunitetni stroški zapuščene alternative.

Probleme redkosti, izbire in oportunitetnih stroškov običajno v ekonomiki prikazujemo s t.i. krivuljami proizvodnih možnosti.

Posameznik, kot družba mora z vrednotenjem odločitev dobiti odgovor na štiri temeljna ekonomska vprašanja:

- kaj proizvajati,
- kako proizvajati,
- koliko proizvajati,
- za koga proizvajati?

Običajno nam te odgovore pove trg oz. nam jih signalizira.

Izbiro med možnimi odločitvami opravi vedno posameznik, zato je izbira subjektivna.

### 1.3 Vede, ki se povezujejo z ekonomiko

Ekonomika vključuje spoznanja drugih ved. Tesne odnose razvija s :

- pravnimi vedami, ki dajejo okvir za pravno ureditev podjetja,
- računovodstvom kot informacijsko bazo v podjetju,
- tehničnimi vedami; ekonomika gradi na spoznanjih tehničnih ved, njihove odločitve ekonomsko ovrednoti.

### 1.4 Metode dela

Ekonomika uporablja v svojem raziskovanju enake metode kot druge družboslovne vede. Med metodami, ki se jih poslužuje najdemo:

- induktivne,
- deduktivne,
- sintezo,
- analizo,
- analizo na osnovi podmen,
- statistiko,
- operacijsko raziskovanje.

Bistvo induktivne metode je, posploševanje raziskovalnega dela na celoto. V praksi so znani primeri ustreznih načinov nagrajevanja, ki so se izkazali kot dobri in njihov prenos v široko prakso podjetij.

Deduktivna metoda je obratna, od splošnega k posameznemu. Na primer v ekonomiki spoznamo abstraktno teorijo o stroških, ki jo nato prenesemo v konkretno podjetje (na primer pojavne oblike stroškov v podjetju).

Sinteza je povezovanje delov v celoto, primer uporabe metode v raziskovalnem delu v ekonomiki pa na primer kalkulacije.

Analiza je seciranje celote na dele. Na primer analiza uspešnosti, razčlenjevanje dejavnikov uspešnosti.

Analiza na osnovi podmen pomeni določene predpostavke uporabljati za nekatere spremenljivke in na osnovi teh predpostavk ugotavljati vrednosti drugih spremenljivk. V praksi je poznan prag rentabilnosti.

Uporaba statističnih metod je v ekonomski praksi zelo uporabna in razširjena. Na primer regresijska analiza za spoznanje koliko stroškov je fiksnih in koliko variabilnih.

Operacijsko raziskovanje kot mlada veda pa je tudi v ekonomiki zelo razširjeno in uporabljeno., saj obstajajo modeli optimiranja, na primer optimalni proizvodni plani, optimiranje zalog itd.

### 1.5 Povzetek

Predmet ekonomike je gospodarjenje zaradi doseganja maksimalne ekonomske učinkovitosti oziroma zaradi minimiziranja stroškov. Ekonomika je mlada veda, ki tako kot vse družboslovne vede uporablja pri svojem delu kar nekaj raziskovalnih metod. Navezuje se tesno tudi na spoznanja drugih ved. Z uporabo načel in zakonitosti, ki jih je veda skozi svoj razvoj dognala, z uporabljenimi metodami dela in njihovim prenosom v prakso, ne rešujemo vsakršnih problemov, ampak samo ekonomske, ki imajo svoj vzrok v ne zadovoljenosti vseh potreb z dobrinami.

Novi pojmi: dobrine, potrebe, gospodarski proces, oportunitetni stroški.



## 2 PODJETJE

V prejšnjem poglavju smo opredelili vedo, nismo pa opredelili predmeta proučevanja. V zvezi s podjetjem nas zanimajo odgovori na naslednja vprašanja:

- Kaj podjetje sploh je?
- Zakaj podjetja sploh obstojajo?
- Kakšne vrste podjetij poznamo?
- Kako in zakaj se podjetja povezujejo?
- Kako in zakaj podjetja prenehajo?

### 2.1 Podjetje v tržnem gospodarstvu

#### 2.1.1 Pojem podjetja

Podjetje se pojavi z razvojem blagovnega gospodarstva. V današnjem družbeno-ekonomskem sistemu je podjetje družba. Njeno pravno ureditev opredeljuje Zakon o gospodarskih družbah (ZGD). Družba je :

- pravna oseba,
- opravlja pridobitno dejavnost,
- samostojno na trgu.

Pridobitna je vsaka dejavnost, ki se opravlja za dobiček. V vsakem gospodarstvu imamo še veliko drugih organizacij, ki se med sabo razlikujejo po:

- lastninski strukturi,
- po velikosti,
- po različnih ciljih.

Temeljni cilj poslovanja omogoča delitev organizacij:

- na družbe,
- neprofitne organizacije.

Neprofitne organizacije izpolnjujejo neko drugo poslanstvo, z njimi se zadovoljujejo skupne potrebe, njihov proizvod so skupne dobrine.

Če se uspešnost meri, se uspešnost družbe meri s profitom, uspešnost neprofitne organizacije pa z neko drugo mero uspešnosti, običajno je to približevanje planu.

Cilj poslovanja družbe je torej dobiček, mera uspešnosti družbe je dobiček na kapital.

Temeljne opredelitve definicije podjetja:

- podjetje je subjekt v blagovnem gospodarstvu,
- ustanovljeno je z namenom trajnega poslovanja
- samostojno v procesu družbene reprodukcije gospodari,
- gospodarjenje v podjetju se odvija v poslovnem procesu s pomočjo proizvodnih sredstev in delovne sile
- cilj poslovanja je čim večji dobiček.

Pri svojem poslovanju podjetje prevzema različna tveganja. Boniteta podjetja se stalno preizkuša na trgu.

Osnovni razlogi obstoja podjetja so običajno ekonomski. Posamezniki se v podjetju združujejo, ker jim povezovanje omogoča izkoriščanje sinergije. Dosegajo boljše učinke kot če bi delovali ločeno. Organizacija podjetja omogoči boljše izrabo delovne sile in delovnih sredstev.

Podjetje pri svojem poslovanju zasleduje trg - povpraševanje, ki mu signalizira kam naj se usmeri. Nato išče kombinacije vlaganj, da bi lahko čimbolj zadovoljilo obstoječe povpraševanje. Pri tem sprejemamo odločitve,

če so slabe je poslovanje, obstoj podjetja ogroženo. Odločitve sprejema v podjetju podjetnik. Podjetnik vdahne podjetju življenje. Trge ustvarjajo podjetniki, povpraševalci oziroma kupci na trgu dobrino le cenijo ali pa ne. Podjetništvo je v bistvu poslovna funkcija, ki je v organizaciji podjetja ne najdemo. Ni nujno, da je poslovodja, direktor tudi podjetnik v celoti, lahko opravlja le del podjetniških funkcij, v celoti pa mora opravljati funkcije operativnega poslovanja. Podjetnik poslovanje podjetja organizira, upravlja in pri tem prevzema tveganje. Nepogrešljiva lastnost podjetnika in podjetništva so tudi inovacije. Podjetnik kreira nove poslovne zamisli, angažira kapital za realizacijo teh zamisli, kombinira proizvodne faktorje.

### 2.1.2 Zakaj podjetja obstojajo?

- da proizvajajo in prodajajo,
- da sodelujejo v gospodarskem procesu.

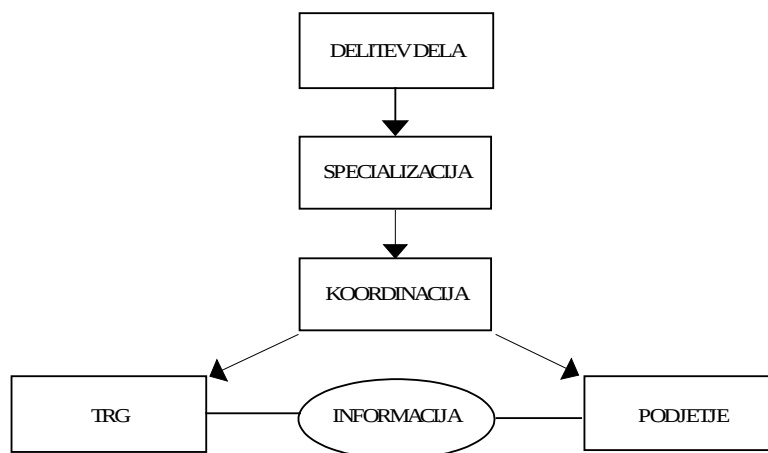
Če podjetij ne bi bilo bi posamezniki morali prevzeti funkcije podjetja. Na primer proizvodnja zlatega prstana:

- kupimo zlato,
- ga prinesemo k zlatarju,
- obliko dogovorimo z oblikovalcem...

V teh dogovorih sami prenašamo zlato, načrte, torej opravljamo funkcijo transporta. V njej se odvija množica menjav. Porabimo veliko časa, kar vpliva na končno ceno. Vendar proizvodnja zlatega prstana se po zahtevnosti koordinacije v posameznih menjavah ne more niti približati zahtevnosti koordinacije pri proizvodnji avtomobila.

Z razvojem blagovnega gospodarstva je koordinacijo alokacije sredstev prevzel trg. Kasneje pa z razvojem delitve dela in specializacije pogostokrat podjetje. V razvitih gospodarstvih poteka koordinacija v podjetjih, v gospodinjstvih na trgu. Prevlada tista, ki omejena sredstva zagotovi s čim nižjimi stroški. Menjava je povezana s stroški, brez stroškov je ni mogoče organizirati. Strošek menjava je transakcijski strošek. Skupina posameznikov v podjetju je sposobna del menjava opraviti z nižjimi stroški. Podjetje je le eden od možnih načinov organizacije menjava. Alternativa je trg.

Slika 1: DVA KOORDINACIJSKA MEHANIZMA



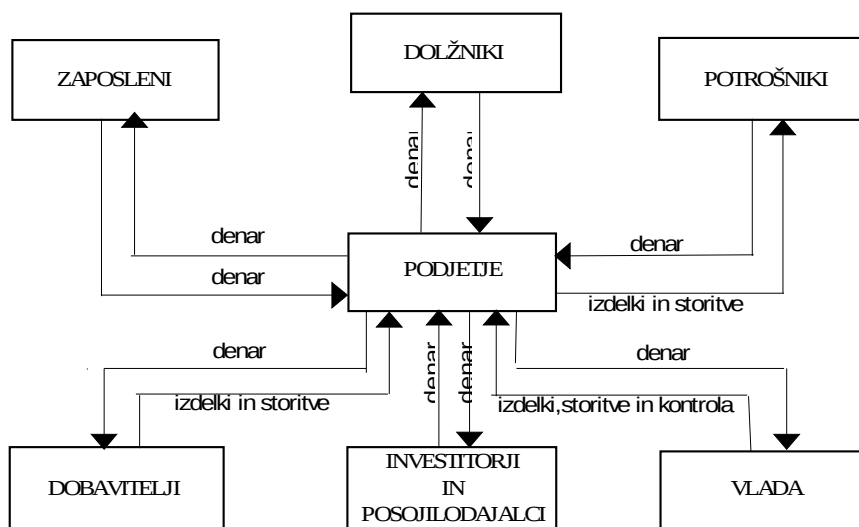
Prvi razlog za obstoj in razvoj podjetja so stroški menjava. Drugi razlog je v značilnosti specializacije in pri tem dosežene sinergije. Proizvodnjo je ceneje organizirati v podjetju, kjer takoj odpadejo nekatere transakcije, to vlogo prevzame podjetnik. Učinek skupine je večji od posameznikovega. Več izdelkov, nižja lastna cena zaradi nižjih stroškov ( na primer ne samo proizvodnja parfumov, temveč tudi druge kozmetike zaradi skupne in že organizirane prodajne mreže, že poznanih kupcev ipd.).

### 2.1.3 Podjetje in okolje

Podjetje deluje v nekem okolju, z okoljem ima mnoge vezi, okolje lahko podjetje tudi omejuje. Analiza okolja podjetja je pomembna zaradi predvidevanja sprememb, ki bodo vplivale tudi na notranje poslovanje. Podjetje posluje v konkurenčnem okolju, s katerim ima številne povezave. Njegovo okolje so številni udeleženci, ki imajo interes za to, kaj podjetje počne in kaj se z njim dogaja. Z njihovimi očmi je podjetje vpleteno v šest tipov menjav:

- menjava denarja za delo z uslužbenci podjetja,
- menjava denarja za blago in storitve z dobavitelji,
- menjava izdelkov in storitev za denar s kupci,
- menjava denarja, ki ga plača kasneje za denar, ki ga prejme sedaj z investitorji in posojilodajalci,
- menjava denarja, ki ga plača sedaj za denar, ki ga prejme kasneje z dolžniki,
- menjava denarja za izdelke, storitve in regulativo z vlado (npr. Voda, zbiranje in odlaganje odpadkov, požarna in policijska zaščita).

Slika 2: MENJAVE PODJETJA Z OKOLJEM



Z vsemi temi mora podjetje vzpostaviti prave poslovne odnose, saj je le tako možno, da bo lahko uresničilo svoje cilje.

## 2.2 Vrste podjetij

### 2.2.1 Vrste podjetij po velikosti

ZGD razvršča podjetja na majhna, srednja in velika. Merila, ki jih pri tem uporablja so: število zaposlenih, prihodki, povprečna vrednost aktive. Vsaj dve merili morata biti izpolnjeni, da podjetje uvrstimo v eno obliko. Recepta za optimalno velikost podjetja ni, tudi v isti panogi lahko obstajajo podjetja različnih velikosti. Število in razporeditev podjetij v gospodarstvu imenujemo tržna struktura.

### 2.2.2 Pravne oblike podjetij glede na vrsto lastnine in pravico upravljanja

Ločimo:

- zasebna podjetja - individualna ali družbe (osebne in kapitalske družbe),
- javna podjetja, ki se pojavijo zaradi monopola ali interesa države,
- mešana podjetja, del kapitala je zasebnega, del pa javnega.

Oblika zasebnega individualnega podjetja je na primer s.p.. S.p. ni pravna oseba, pač pa fizična oseba, ki na trgu samostojno opravlja pridobitno dejavnost.

Kot že rečeno se zasebne družbe delijo na osebne in kapitalske. Oblike osebne družbe so:

- d.n.o., družba z neomejeno odgovornostjo,
- k.d., komanditna družba,
- t.d., tiha družba.

Oblike kapitalskih družb so:

- d.o.o., družba z omejeno odgovornostjo,
- d.d., delniška družba,
- k.d.d., komanditna delniška družba.

Osebne družbe združujejo več fizičnih oseb pri pridobivanju prihodka, uresničevanju skupnega podjetništva in tveganja. Pri družbi z neomejeno odgovornostjo družbenika - družbeniki odgovarjajo za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem. Komanditna družba je družba v kateri najmanj en družbenik odgovarja za obveznosti z vsem svojim premoženjem (komplementar), najmanj en družbenik za obveznosti družbe ne odgovarja (komanditist). Tiha družba je pogojna osebna družba, nastane s pogodbo, s katero tihi družbenik s kapitalskim vložkom v družbo, participira na dobičku.

Med kapitalskimi družbami je najpomembnejša delniška družba, kjer je osnovni kapital razdeljen na delnice, delniška družba odgovarja za svoje obveznosti upnikom samo s svojim premoženjem. V družbi z omejeno odgovornostjo kot obliki kapitalske družbe delničarji odgovarjajo upnikom za obveznosti do višine vloge.

### **2.2.3 Podjetja po dejavnostih**

Glede na dejavnost s katero se podjetje ukvarja ločimo:

- proizvodna podjetja,
- storitvena podjetja,
- trgovska podjetja.

Proizvodna podjetja so tista katerih pretežni predmet poslovanja je proizvodjanje in prodaja dobrin, produktov, ki zadovoljujejo različne potrebe. Med proizvodna podjetja uvrščamo: rudarska, industrijska, gozdarska, gradbena, kmetijska in obrtno proizvodna podjetja.

Storitvena podjetja so tista, kjer je pretežna dejavnost opravljanje storitev: podjetja za promet in zveze, gostinska podjetja, stanovanjsko komunalna podjetja, vodnogospodarska podjetja, turistična podjetja, podjetja za nudenje tehničnih in poslovnih storitev, banke, hranilnice, zavarovalnice ter druga finančna podjetja.

Trgovska podjetja kupujejo zato, da bi prodajala. Po obsegu poslovanja jih delimo na grosiste in maloprodajo.

### **2.2.4 Podjetja glede na organizacijski tip proizvodnje**

Za opredelitev podjetja po organizacijskem tipu proizvodnje je pomembno število ponavljanja enakega načina proizvodnje in količina proizvodov. Ločimo tri organizacijske tipe proizvodnje:

- množična (masovna) proizvodnja
- serijska (mala ali velika)
- posamična (individualna, kosovna).

Pri množični proizvodnji se izdeluje en proizvod (le redko več). Proizvodnja se odvija kontinuirano, ob visoki organizaciji in avtomatizaciji delovnega procesa. V tem tipu proizvodnje so zmogljivosti dobro izrabljene, lastna cena je nizka, delovni stroji so visoko specializirani.

Pri serijski proizvodnji se običajno proizvaja več enakih proizvodov v eni seriji. Vsaka serija zahteva svoj način izdelave. Značilnost te proizvodnje je visoka ekonomičnost, vendar je izraba kapacitet v primerjavi z zgornjim tipom proizvodnje že slabša in enako manjša je tehnična delitev dela.

Posamična proizvodnja je izdelava proizvoda po naročilu, stroji za tak tip proizvodnje so običajno dragi, kapacitete slabo izkoriščene.

## 2.3 Združevanje in razdruževanje podjetij

Do združevanja, s tujko integracij privedejo potrebe podjetja. Integracije naj bi vodile v neko novo kvaliteto z dopolnjevanjem celote ali v večjo učinkovitost s povezovanjem delov v novo celoto. V teoriji in tudi naši praksi je razvitih več integracijskih tvorb.

Konzorciji - podjetja se povežejo s pogodbo.

Skupna vlaganja - če so denarna sredstva predmet integracije.

Proizvodna kooperacija - če se združijo in povežejo podjetja, ki proizvajajo dele za celoto.

Karteli - istovrstni konkurenti se povežejo na področju skupne politike na primer določanje cen, delitev trga, skupna politika prodaje.

Koncerni - podjetja povezuje kapital in organizacija (mati in hčere).

Holding - povezuje koncerne, običajno holding nastopa kot večinski lastnik drugih družb, jih ustanavlja, financira in upravlja.

## 2.4 Ustanovitev in prenehanje podjetja

S sprejetjem ZGD je vzpostavljen pravni red v ustanavljanju in prenehanju podjetij. ZGD jasno opredeljuje pogoje za ustanovitev podjetja. Ob ustanovitvi se podjetja vpišejo v sodni register, pravimo, da se registrirajo in lahko s tem dejanjem začnejo opravljati promet. Podjetje se ustanovi s pogodbo o ustanovitvi, ki jo overi notar, podpišejo pa družbeniki.

Podjetje preneha obstojati na osnovi stečaja in izbrisa podjetja iz registra. Podjetje lahko preneha tudi z likvidacijo.

## 2.5 Povzetek

Podjetje zaposluje redke proizvodne vire, ki jih med sabo kombinira za proizvodnjo ekonomskih dobrin. Delitev dela je povzročila specializacijo, ki zahteva koordinacijo. Menjave povzročajo stroške, le - ti so razlog za obstoj podjetij. Menjavo je mogoče v podjetju organizirati ceneje. Tudi podjetništvo je redek proizvodni vir, brez katerega si ne moremo zamisliti učinkovitega podjetja. Za sodobna podjetja je značilna velika pestrost oblik, velikosti, predmeta poslovanja itd.

Novi pojmi: podjetje, delitev dela, specializacija, koordinacija, ekonomska menjava transakcijski stroški, podjetništvo, podjetnik, x-neučinkovitost, lastništvo podjetja, vrste podjetij, organizacijski tipi proizvodnje.

### 3 PRVINE POSLOVNEGA PROCESA

Smoter delovanja podjetja je trajno poslovanje. Cilj, ki ga podjetje pri tem uresničuje je dobiček. Dejavnost, ki jo podjetje opravlja je predmet poslovanja. Dejavnost se opravlja v poslovnem procesu. Poslovni proces je sestavljen iz: nabave, proizvodnje, prodaje. V blagovno denarnem gospodarstvu vse tri faze niso mogoče brez financ. Te tri faze torej povezuje proces financiranja. Osrednja faza poslovnega procesa je proizvodnja, ki je transformacija inputov v outpute. Od uspešnosti prodaje pa je odvisno ponavljanje poslovnega procesa.

Da podjetje v poslovnem procesu lahko odloča mora razpolagati z informacijami o preteklosti, prihodnosti ter delati analize podatkov. Managerji, ki podjetje vodijo usmerijo svoje delovanje na 2 temeljni področji:

- potrošnika
- notranjo učinkovitost poslovnega procesa.

Da se poslovni proces sploh lahko začne so potrebni inputi - prvine poslovnega procesa ali vložki ali proizvodni viri.

Prvine poslovnega procesa so:

- delovna sredstva,
- predmeti dela,
- delo,
- storitve.

Proizvajalna sredstva so predmeti dela in delovna sredstva. Proizvajalne sile so predmeti dela, delovna sredstva in delo. Glede na kombinacijo proizvodnih sil v podjetju ločimo:

- delovno intenzivno proizvodnjo oz. panoge,
- kapitalno intenzivno proizvodnjo
- izobrazbene intelektualne organizacije.

Prvine poslovnega procesa omogočajo poslovni proces. S smotrnim gospodarjenjem s prvinami poslovnega procesa prihaja podjetje do uspešnega poslovnega izida. Izostanek ene izmed prvin v poslovnem procesu pomeni oz. povzroči prekinitve procesa. V poslovnem procesu je potrebno zagotoviti medsebojno usklajenost prvin poslovnega procesa po kakovosti, po količini, po času, po dinamiki. Prvine poslovnega procesa se v poslovnem procesu preoblikujejo; količinsko porabijo in ali fizično porabijo in obrabijo. Potrošek prvine poslovnega procesa ovrednoten s ceno potroška imenujemo strošek.

Prvine poslovnega procesa morajo biti med sabo usklajene, vendar usklajenost je mogoče doseči ob različni kombinaciji prvin poslovnega procesa. Med prvinami je možna celo zamenljivost (na primer stroji nadomestijo človeka). Osnovni razlog za zamenljivost prvin poslovnega procesa je ekonomsko načelo: z manjšimi vlaganji doseči enake učinke.

#### 3.1 Delovna sredstva

Delovna sredstva lahko kupimo ali proizvedemo sami. Delovna sredstva olajšajo delo. Pri obravnavanju delovnih sredstev se ne smemo osredotočiti samo na tista s katerimi človek obdeluje predmete dela, pač pa med delovna sredstva uvrščamo vse naslednje pojavnosti oblike:

- zemljišča (na njem poteka poslovni proces),
- zgradbe (služijo v poslovne namene),
- oprema (stroji, orodje, prevozna sredstva)
- dolgoletni nasadi ( gojenje gob, gozdarstvo, sadjarstvo),
- osnovna čreda ( za vzrejo novih živali),
- drobni inventar (delovno sredstvo, ki po svoji vrednosti ni predrago in ima krajšo življenjsko dobo).

Skupne značilnosti delovnih sredstev:

- v produkcijskem procesu ne spreminjajo oblike, snovno ne prehajajo v proizvod, v produkcijskem procesu se le obrabljajo,
- v procesu reprodukcije sodelujejo večkrat,
- se postopno obrabljajo in starajo,
- potrošek delovnega sredstva ovrednoten s ceno obrabe je strošek amortizacije kot naravna vrsta stroška,
- v podjetju proučujemo delovna sredstva v sestavi stalnih sredstev podjetja kot osnovna sredstva.

## 3.2 Predmeti dela

Delavci s pomočjo delovnih sredstev preoblikujejo predmete dela. Vrste predmetov dela so:

- surovine(odvzete iz primarne dejavnosti),
- material (že predelana surovina; napr.: osnovni - moka, pomožni - pecilni prašek, potrošni - halja za peka),
- energija,
- pol izdelki.

Predmeti dela so tudi gotovi izdelki na poti od proizvodnje do odjemalca. Tudi trgovsko blago v trgovini so predmeti dela.

Značilnosti predmetov dela:

- v poslovnem procesu spremenijo obliko,
- v poslovnem procesu sodelujejo le 1-krat,
- v poslovnem procesu snovno preidejo v izdelek,
- podjetje jih nabavi ali proizvede,
- potroški predmetov dela ovrednoteni s cenami so variabilni stroški,
- kadar ni mogoče organizirati nabave sočasno proizvodnji imamo zaloge.

Pri proučevanju predmetov dela je pomembna učinkovitost rabe predmetov dela. V zvezi z uporabo predmetov dela in njihovo izrabo se pojavlja še vrsta pojmov. Odpadek je nepremišljen izkoristek materiala, izmet je proizvod z napako. Normativ porabe je vnaprej predvidena količina porabe predmetov dela, surovin, ponavadi na izdelek.

### 3.2.1 Delo

Predmeti dela so pasivna prvina poslovnega procesa, delo je aktivna prvina. Pri delu izkorišča človek fizične in umske sposobnosti. Da bi optimirali porabo delovne sile in tako nenazadnje zmanjšali stroške se je razvila posebna disciplina; organizacija dela. Tudi delo lahko normiramo. Merimo ga s številom opravljenih delovnih ur ali dni ali pa v neposredni odvisnosti od doseženega rezultata. Delo je najbolj občutljiva prvina poslovnega procesa.

Vsak zaposleni mora sproščati svojo ustvarjalnost in na ta način prispevati k čim boljšemu izkoriščanju drugih prvin poslovnega procesa. Od narave delovne naloge je odvisno ali se trošijo umske ali fizične lastnosti dela, delovne sile, t.j. delavca.

### 3.2.2 Storitve

Za podjetje jih opravi kako drugo podjetje (telefon, popravila...). Storitve nimajo opredmetene oblike. Poznamo tudi pojem dolgoročnih storitev (patenti, ti so podobni delovnim sredstvom - ne opredmetena osnovna sredstva). Storitve se ne dajo preskrbet na zalogo. Z družbeno delitvijo dela jih je vedno več.

## 3.3 TROŠENJE IN ANGAŽIRANJE PRVIN POSLOVNEGA PROCESA

Prvine poslovnega procesa v poslovnem procesu lahko obravnavamo kot:

- potrošene
- angažirane.

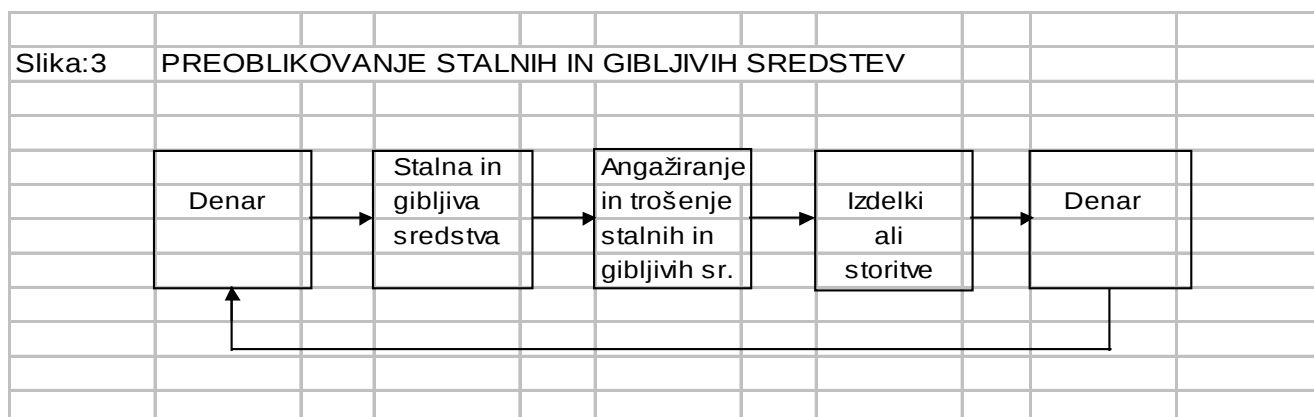
Potrošek je strošek, ko ga ovrednotimo s ceno, ko je izdelek prodan, je to odhodek. Angažirano pa je še nepotrošeno v eni obliki, čaka na začetek obrata v okviru poslovnega ciklusa (za proizvodnjo se je potrebno pripraviti).

### 3.3.1 Trošenje

V poslovnem procesu se prvine poslovnega procesa trošijo ali obrabijo in snovno preidejo v nov proizvod, s pomočjo dela se ustvarja nova vrednost. Do trošenja prihaja v tehnološkem procesu, kjer se pojavljajo potroški. Naš cilj je iskanje kombinacij za čim manj potroškov. Potroški so izraženi v različnih merskih enotah, da jih lahko merimo in seštevamo jih izrazimo vrednostno.

### 3.3.2 Angažiranje

Trošenje prvin poslovnega procesa ni možno, če podjetje prvin nima. Da se lahko začne trošenje je potrebno prvine poslovnega procesa najprej angažirati. Nabaviti delovna sredstva, predmete dela, delavce. Za nakup rabimo denar. Delovna sredstva so angažirana, trošijo se postopoma, tudi predmeti dela so ponavadi angažirani (na zalogi v skladišču) pred porabo oz. prodajo. Za izplačilo plač pa potrebujemo tudi nekaj denarja - podjetje ima vezana denarna sredstva v poslovnem procesu. Dolžina vezave je odvisna od poslovnega procesa. Za kratek poslovni proces podjetje potrebuje manj angažiranih sredstev. Med angažiranjem in trošenjem je časovna razlika in tudi kakovostna. Trošenje je tok - proces, angažiranje je stanje.



Cilj podjetja je čim manjši obseg angažiranih sredstev in čim manjši potrošek. Predmet ekonomike so poslovni dogodki, ki preko angažiranja denarnih sredstev in trošenja prvin poslovnega procesa vplivajo na uspešnost.

### 3.4 Povzetek

Proizvodne vire običajno razčlenjujemo na delovna sredstva, predmete dela, delo in storitve. Proizvodnja je proces transformacije prvin poslovnega procesa v proizvode. Pri tem je pomembno, da ima podjetje prvine poslovnega procesa na razpolago pravočasno, v pravi količini in da so te pravilne kakovosti.

Novi pojmi: prvine poslovnega procesa, inputi, outputi, proizvodni viri, proizvajalna sredstva, proizvajalne sile.



## 4 SREDSTVA IN VIRI SREDSTEV

### 4.1 Sredstva

Za normalno odvijanje poslovnega procesa mora podjetje v določenem trenutku razpolagati s sredstvi. Ta sredstva imenujemo premoženje podjetja. Sredstva v podjetju se lahko nahajajo v teje obliki:

- denar,
- stvari,
- pravice.

Sredstva najpogosteje delimo na osnovna in obratna sredstva. Osnovna so v poslovnem procesu prisotna dlje časa, to so delovna sredstva, ki se postopno obrabljajo. Obratna sredstva so delovni predmeti, ki spreminjajo obliko in preidejo v proizvod.

#### 4.1.1 Stalna sredstva

Ločimo:

- opredmetena osnovna sredstva,
- ne opredmetena osnovna sredstva,
- dolgoročne finančne naložbe.

#### 4.1.2 Opredmetena osnovna sredstva

So v lasti podjetja ali v finančnem najemu. Ločimo:

- zgradbe,
- zemljišča,
- opremo,
- rezervne dele,
- osnovno čredo,
- trajne nasade.

Med opredmetenimi osnovnimi sredstvi se izkazujejo tudi dani avansi za nakup osnovnih sredstev. Opredmetena osnovna sredstva prikazujemo:

- v uporabi,
- gradnji, izdelavi,
- izven uporabe.

Osnovna sredstva v gradnji ali izdelavi so tudi zaloge investicijskega materiala in opreme, investicijska vlaganja v teku, plačani predujmi za investicije. Osnovna sredstva izven uporabe so osnovna sredstva, ki jih podjetje ne uporablja več, a imajo še neko uporabno vrednost in tudi vrednost po kateri se lahko osnovno sredstvo proda, če nimajo več vrednosti jih podjetje izniči.

Obseg osnovnih sredstev v podjetju je odvisen od tehnologije, ki jo podjetje uporablja, predvsem pa od panoge v kateri podjetje deluje. Ko govorimo o vrednostih osnovnega sredstva pa razlikujemo različne vrednost:

- nabavna vrednost,

- popravek vrednosti,
- neodpisana vrednost,
- revalorizirana vrednost,
- nadomestljiva vrednost,
- čista iztržljiva vrednost,
- poštena vrednost.

Nabavna vrednost osnovnega sredstva je vrednost po dobaviteljevem obračunu in vsi odvisni stroški, ki jih je mogoče pripisati usposobitvi osnovnega sredstva. Vrednost osnovnega sredstva se lahko poveča za: stroške študij in raziskav, stroške vgradnje, vrednost instalacij in storitev, stroške transporta, carin, stroške montaže, stroške pregleda...

Nabavna vrednost opredmetenega osnovnega sredstva izdelanega v lastni režiji zajema vse stroške izdelave in del splošnih stroškov, ki jih lahko pripišemo njegovi izdelavi. V nabavno vrednost tega osnovnega sredstva se lahko vključijo tudi realne obresti za kredite za njihovo izgradnjo.

Popravek vrednosti je odpisana vrednost osnovnega sredstva v obliki zakumulirane amortizacije, ki je prešla med stroške ali izredne odhodke.

Neodpisana vrednost je razlika med nabavno vrednostjo in popravkom vrednosti.

Revalorizirana vrednost osnovnega sredstva je vrednost osnovnega sredstva, ki jo lahko podjetje v času uporabe osnovnega sredstva nadomesti z amortizacijo ali ob prodaji s čisto iztržljivo vrednostjo osnovnih sredstev.

Čista iztržljiva vrednost osnovnega sredstva je želena prodajna cena, ki bi pokrila neodpisano vrednost in vse stroške odtujitve.

Poštena vrednost osnovnega sredstva je znesek za katerega jo osnovno sredstvo moč prodati.

Zmogljivost in izkoriščenost opredmetenih osnovnih sredstev je izražena z možno količino izdelkov. V zvezi z zmogljivostjo ločimo:

- vgrajeno zmogljivost,
- stvarno zmogljivost,
- planirano zmogljivost,
- dejansko zmogljivost.

Vgrajena zmogljivost je s strani proizvajalca opreme možen obseg izdelkov ob neprekinjenem obratovanju. Stvarna izhaja iz dejanske možne proizvodnje (eno izmensko ali več izmensko delo, prekinitve zaradi vzdrževanja, premori). Planirana zmogljivost t.i. idealna, ki upošteva planiran čas obratovanja in planirane količine. Dejanska zmogljivost pa je tista, ki je realno dosežena.

Za uspešno poslovanje je izkoristek zmogljivosti pomemben zaradi stroškov poslovanja.

Razlogi za neizkoriščene zmogljivosti so: pomanjkanje naročil, slabo vzdrževanje ali prevelike zmogljivosti.

#### **4.1.3 Ne opredmetena osnovna sredstva**

so naložbe v pridobitev materialnih pravic ali dolgoročno vračunljivi stroški ali izdatki, ki jih bo podjetje pokrivalo iz bodočih izidov.

Ne opredmetena dolgoročna sredstva obsegajo:

- dolgoročne razmejene organizacijske stroške oziroma stroške ustanavljanja podjetij,
- dolgoročno razmejene stroške razvijanja,
- naložbe v materialne pravice,
- naložbe v dobro ime,
- druge dolgoročne razmejene postavke.

Organizacijski stroški so stroški podjetja v ustanavljanju ali dela že obstoječega podjetja, ki se ustanavlja. Privedli naj bi do prihodkov.

Stroški razvijanja so stroški prenašanja ugotovitev raziskovanja ali znanja v projekt že pred začetkom proizvodnje.

Naložbe v materialne pravice so naložbe v koncesije, patente, licence, blagovne znamke.

Dobro ime je razlika med plačanim zneskom za kupljeno podjetje in pošteno vrednostjo z nakupom pridobljenih sredstev, zmanjšano za dolgove podjetja.

Vrednosti ne opredmetenih osnovnih sredstev se izkazuje po nabavnih vrednostih.

#### **4.1.4 Dolgoročne finančne naložbe**

so naložbe zaradi povečevanja vrednosti (z obrestmi, dividendami, licenčnino), te naložbe niso takoj iztržljive in običajno jih podjetje želi obdržati dlje kot eno leto.

Ločimo:

- dolgoročne finančne naložbe v kapital drugih podjetij,
- dolgoročno dana posojila,
- dolgoročno dane depozite in varščine,
- dolgoročne naložbe v odkupljene lastne delnice.

Ločimo jih tudi na naložbe v tujini in doma.

## **4.2 Obratna ali gibljiva sredstva**

Obratna sredstva v poslovnem procesu spreminjajo obliko, zato jih imenujemo gibljiva sredstva. Denar - predmeti dela - proizvodi - terjatve - denar.

Tudi obratna sredstva se delijo na:

- denar,
- stvari,
- pravice.

V podjetju ločimo sledeče vrste obratnih sredstev:

- zaloge,
- dolgoročne terjatve iz poslovanja,
- kratkoročne terjatve iz poslovanja,
- kratkoročne finančne naložbe,
- denarna sredstva,
- aktivne časovne razporeditve,
- zunaj bilančna aktiva.

#### **4.2.1 Zaloge**

Z zalogami razumemo:

- zaloge surovin in materiala,
- zaloge drobnega inventarja in embalaže,
- zaloge nedokončanih izdelkov.

Med zaloge štejemo tudi material v dodelavi, predelavi, proizvode in blago oddane v konsignacijo oz., komisijsko prodajo.

Preden opredelimo vrednotenje zalog je prav, da si razjasnimo še nekatere pojme:

- kupna cena,
- proizvodjalni stroški,
- splošni proizvodjalni stroški.

Kupna cena je zmanjšana za določene popuste. Proizvajalni stroški so neposredni material, delo, amortizacija in storitve in splošni proizvodjalni stroški. Splošni proizvodjalni stroški so material, delo, amortizacija, storitve v proizvodjalnem procesu, vendar jih ni mogoče povezati neposredno z izdelki.

Material in blago na zalogi se vrednoti po nakupni ceni, ki jo sestavljajo tudi uvozne dajatve in neposredni stroški nabave.

Kadar se cene spreminjajo nabavna cena ni več prava za izkazovanje porabe materiala in vrednosti zalog. Za izkazovanje vrednosti zalog uporabljamo:

- drseče povprečne cene,
- tehtane povprečne cene,
- prve nabavne cene (FIFO),
- zadnje nabavne cene (LIFO),
- planske cene.

#### **4.2.2 Terjatve**

Terjatev pomeni pravico do:

- zahtevati plačilo,
- zahtevati storitev, blago, proizvod.

Terjatve ločimo:

- dolgoročne terjatve iz poslovanja,
- kratkoročne terjatve iz poslovanja.

Dolgoročne terjatve zapadejo v roku daljšem od enega leta. Ločeno je potrebno izkazovati:

- dane avanse,
- terjatve do kupcev,
- druge terjatve v zvezi s prihodki iz poslovanja,
- terjatve v zvezi s prihodki iz financiranja,
- terjatve v zvezi z oblikovanjem kapitala,
- druge terjatve v zvezi s preoblikovanjem sredstev.

#### **4.2.3 Kratkoročne finančne naložbe**

So naložbe v druga podjetja z vračilnim rokom, ki ne sme biti daljši od enega leta Namenjen so doseganju prihodkov od financiranja. Ločimo:

- kratkoročne finančne naložbe v kapital drugih podjetij (delnice, deleži),
- dana posojila,
- kratkoročne depozite,
- kratkoročne dane varščine,
- kratkoročne naložbe v odkupljene lastne delnice.

#### **4.2.4 Denarna sredstva**

Podjetje za svoje poslovanje potrebuje tudi del obratnih sredstev v denarni obliki. Majhen del denarnih sredstev se nahaja v blagajni, večji del na ž.r. tolarskem in deviznem.

#### 4.2.5 Aktivne časovne razmejitve

Ločimo:

- kratkoročno odložene stroške,
- prehodno ne zaračunane prihodke.

### 4.3 Obračanje obratnih sredstev

Za uspešnost poslovanja ni dovolj poznati oblike obratnih sredstev. Pomembna je hitrost preoblikovanja. Hitrost obračanja pogojuje panoga in poslovni proces, kot tudi sposobnost podjetja. Hitrost obračanja merimo s koeficientom obračanja in trajanjem enega obrata.

$$\text{Koeficient} = \frac{\text{promet}}{\text{povprečno stanje}}$$

$$\text{Obrat} = \frac{360}{K}$$

Koeficient lahko računamo za vsako posamezno obratno sredstvo ali za celotna obratna sredstva.

### 4.4 Viri sredstev

Sredstva nam dajo odgovor na vprašanje kaj podjetje uporablja v poslovnem procesu, viri nam povedo čigava so sredstva, ki jih podjetje uporablja.

Viri sredstev so:

- lastniki,
- dobavitelji,
- delavci,
- država.

#### 4.4.1 Trajni viri - kapital podjetja

Lastniki vlagajo denar v podjetje trajno. Izplačajo se samo v primeru prenehanja podjetja. Vrednost kapitala je opredeljena z vložki v podjetje kot tudi vrednostjo, ki je nastala pri poslovanju. Čisti dobiček kapital povečuje, izguba pa ga zmanjšuje. Kapital in sestavine se revalorizirajo, kar pomeni, da v skladu z inflacijo ohranjajo vrednost. Sestavine kapitala so:

- osnovni kapital,
- vplačani presežek kapitala,
- rezerve,
- preneseni dobiček (izguba) iz prejšnjih let,
- revalorizacijski popravek kapitala,
- nerazdeljeni dobiček (nepokrita izguba) tekočega leta.

Osnovni kapital je opredeljen v statutu. Delniški kapital sestavljajo delnice. Vrednost delnice je nominalna, knjigovodska, tržna. Poznamo prednostne in navadne delnice. Deleži v kapitalu nastopajo pri d.o.o..

Vplačani presežek kapitala se pojavlja pri delniški družbi, če ob prvi prodaji prodajna cena presega nominalno vrednost.

Rezerve so del čistega dobička, ki ni namenjen povečanju osnovnega kapitala ali izplačilu dividend, pač pa morebitnim izgubam.

Preneseni dobiček ali izguba preteklih let je še nerazdeljen dobiček oziroma nepokrita izguba.

Revalorizacijski popravek kapitala je ohranjanje nominalne vrednosti osnovnega kapitala zaradi padca kupne moči.

Nerazdeljeni dobiček ali izguba tekočega leta je zadnji poslovni rezultat.

## 4.5 Obveznosti

So tuji viri in jih delimo na kratkoročne in dolgoročne. Tako kratkoročne kot dolgoročne obveznosti nastopajo iz poslovanja in iz financiranja. Obveznosti iz financiranja nastopijo iz obveznic, so vlaganj in kreditov. Obveznosti iz poslovanja so obveznosti do dobaviteljev, kupcev, obveznosti za prispevke in davke, obveznosti do delavcev.

## 4.6 Bilanca stanja

Sredstva in viri so za podjetje pregledno prikazani v bilanci stanja. Iz razmerij med sredstvi in viri lahko izračunamo posamezne kazalce, ki kažejo značilnosti poslovanja podjetij:

- plačilno sposobnost,
- finančno stabilnost.

$$\text{Plačilna sposobnost} = \frac{\text{Kratkoročna sredstva}}{\text{Kratkoročne obveznosti}}$$

Kazalec manjši od 1 kaže na težave pri tekoči plačilni sposobnosti.

$$\text{Finančna stabilnost} = \frac{\text{Dolgoročna sredstva}}{\text{Dolgoročni viri}}$$

## 4.7 Povzetek

Podjetje s pomočjo svojega premoženja ustvarja izdelke ali storitve, s katerimi na trgu ustvarja prihodek. Premoženje podjetja tvorijo stalna sredstva in gibljiva sredstva. Premoženje je last lastnikov ali je izposojeno. Podjetje je dolžno ohranjati in večati premoženje. Premoženje podjetja je v nenehnem preoblikovanju. Na potrebno velikost gibljivih sredstev vplivajo številni dejavniki, ki so različni za posamezna podjetja. Princip učinkovitosti narekuje potrebo po čim hitrejšem obračanju sredstev.

Novi pojmi: stalna in gibljiva sredstva, strukture osnovnih in obratnih sredstev, viri sredstev in obveznosti do virov sredstev, obračanje obratnih sredstev, potrebna obratna sredstva, koeficient obračanja obratnih sredstev, bilanca stanja, plačilna sposobnost, finančna stabilnost vrednotenje zalog.

## **5 PRVINE POSLOVNEGA PROCESA IN STROŠKI V POSLOVNEM PROCESU**

V prejšnjem poglavju smo obravnavali posamezna sredstva, angažirana v poslovnem procesu in njihovo vrednotenje. V tem poglavju pa bomo analizirali trošenje in stroške, ki se v povezavi s posameznimi sredstvi pojavljajo v poslovnem procesu.

Kaj so stroški? Cenovno izraženi potroški prvin poslovnega procesa. V poslovnem procesu se trošijo sredstva, nekatera se pri ustvarjanju nove vrednosti uničujejo.

### **5.1 Potroški, stroški, izdatki, odhodki**

Potroški so količinska obraba in poraba prvin poslovnega procesa.

Strošek opredeljuje potrošek prvine poslovnega procesa in njegova cena.

Izdatek je odliv denarja. Izdatki so povezani s stroški, ne nastajajo pa sočasno.

Odhodki so redni in izredni, so negativna sestavina poslovanja.

### **5.2 Stroški delovnih sredstev**

K stroškom delovnih sredstev štejemo:

- amortizacijo,
- stroške vzdrževanja zgradb, strojev, naprav,
- najemnine in
- zavarovalne premije.

Med njimi je prav gotovo najpomembnejši strošek amortizacija, tako po obsegu kot po problemih pri njenem ugotavljanju.

#### **5.2.1 Amortizacija**

Amortizacija nastaja zaradi prenašanja vrednosti obrabe osnovnega sredstva na nov izdelek. Obračuna se kot produkt amortizacijske osnove z amortizacijsko stopnjo.

Definicija amortizacije je kar seda preprosta, ugotavljanje amortizacije pa niti ne tako. Kako naj podjetje ugotovi stroške obrabe povezane z angažiranjem osnovnih sredstev v poslovnem procesu?

##### **5.2.1.1 Namen amortiziranja**

Razlogov za amortizacijo je več. Najpomembnejši so:

- zagotoviti sredstva za nabavo osnovnih sredstev, ki se bodo v poslovnem procesu izrabila (strošek amortizacije je sestavina lastne cene, s prodajo novo ustvarjene vrednosti in plačilom kupca dobimo tudi denar za nabavo novih osnovnih sredstev, ko bodo stara izkoriščena,
- lastna cena brez vključenega stroška obrabe delovnih sredstev ne more zagotavljati enostavne reprodukcije.

##### **5.2.1.2 Problemi amortiziranja**

Za določitev pravilne višine amortizacije moramo vedeti:

- kakšna je vrednost osnovnega sredstva,

- kakšna je njegova življenjska doba,
- kako bo delovno sredstvo prenašalo svojo vrednost v okviru svoje življenjske dobe na nove proizvode (izbrati je potrebno metodo).

### 5.2.2 Življenjska doba

Je drug element, ki ga je potrebno ugotoviti, če hočemo obračunavat realne stroške amortizacije. Življenjska doba delovnega sredstva nikoli ne sme biti daljša od njegove fizične sposobnosti sodelovanja v poslovnem procesu. Glede na tehnične lastnosti delovnega sredstva je mogoče ugotoviti, kako dolgo bi delovno sredstvo sodelovalo v poslovnem procesu. Življenjska doba posameznega delovnega sredstva je običajno opredeljena z življenjsko dobo njegovih naj vitalnejših delov. To dobo lahko podaljšamo z rednim investicijskim vzdrževanjem, slabi deli se zamenjajo z novimi. Z intenzivno uporabo delovnega sredstva, na primer delo v 3 izmenah se rok ali življenjska doba delovnega sredstva krajša.

Bolj od fizične obrabe postaja v zadnjih letih pomembno fizično oz. ekonomsko staranje zaradi napredka tehnike.

Vse zapisano potrjuje, da se z izbrano metodo amortiziranja in obračunom stroškov le približujemo stanju, ki zagotavlja možno enostavno reprodukcijo.

### 5.2.3 Metode amortiziranja

Poleg življenjske dobe in amortizacijske osnove je ključno odločiti se kako bo razporejena vrednost amortizacije v okviru življenjske dobe.

Ugotoviti moramo strošek in njegovo časovno razporeditev v življenjski dobi delovnega sredstva, v poslovanju kot tudi na stroškovnem nosilcu. Glede na to kateri faktorji prevladujejo pri zmanjševanju vrednosti delovnega sredstva ločimo:

- funkcionalno amortiziranje,
- časovno amortiziranje.

Prevladujoči faktorji amortiziranja so pri časovnem amortiziranju zunanji. Pri funkcionalnem pa notranji, saj je obračunan amortizacija dejanska obraba osnovnega sredstva v njegovi funkciji. V prvem primeru je strošek amortizacije v povezavi z obsegom poslovanja razumeti kot fiksni, v drugem primeru je le-ta variabilen.

Časovne metode tako tudi spodbujajo podjetje k čimbolj intenzivnemu izkoriščanju delovnih sredstev.

#### 5.2.3.1 Časovne metode amortiziranja

V okviru časovnih metod poznamo naslednje oblike:

- enakomerno časovno metodo,
- metodo naraščajočih letnih zneskov,
- metodo padajočih letnih zneskov,
- metodo s spremenjenimi stopnjami.

Pri enakomerni časovni metodi prenaša osnovno sredstvo v okviru življenjske dobe svojo vrednost v izdelke enakomerno. Amortizacija je iz leta v leto enaka. Tako vidimo, da je strošek amortizacije odvisen od določitve življenjske dobe. Odhodki so enakomerni, neodvisni od obsega prodaje.

Časovno amortiziranje je možno izpeljati tudi s spremenljivo amortizacijsko stopnjo znotraj življenjske dobe ali s spremenljivo amortizacijsko osnovo. Če se odločimo za prvega bo amortizacijska stopnja iz leta v leto spremenljiva, naraščajoča ali padajoča. Gre za uporabo neenakomernega časovnega postopka na osnovi vsote letnih števil ali pa druge odločitve v zvezi z višino stroška amortizacije. V kolikor pričakujemo v začetku uporabe delovnih naprav slabo prodajo, je logično da tekočega rezultata ne bomo obremenili s previsokimi stroški obrabe delovnih naprav. Obratno, če pričakujemo hitro zastaranje osnovnih sredstev bomo skušali strošek obrabe čim hitreje nadomestiti. Pri uporabi padajočih letnih zneskov zasledujemo še en cilj in sicer z leti naraščajo tudi stroški vzdrževanja osnovnih sredstev, kar pomeni, da bi visoki stroški amortizacije vključno z visokimi stroški vzdrževanja preveč nerealno obremenjevali poslovni izid podjetja.



Amortizacijski postopek na podlagi padajoče osnove pa temelji na sprotnem odštevanju obračunane amortizacije od amortizacijske osnove, pa še ena posebnost je zanj značilna, amortizacijske stopnje so običajno 2 - krat tolikšne kot pri enakomernem časovnem postopku amortiziranja.

#### **5.2.3.2 Funkcionalni postopek amortiziranja**

Temelji na predpostavki, da je višina amortizacije povezana s fizično obrabo osnovnega sredstva. Fizična obraba pa je pogojena z intenzivnostjo uporabe osnovnega sredstva. Kot merilo za obrabo osnovnega sredstva pa služijo proizvedeni izdelki, prevoženi kilometri, opravljene ure...

#### **5.2.3.3 Cilji, ki jih zasledujemo s sprejetim postopkom amortiziranja**

Naložbe v osnovna sredstva se skozi postopek amortiziranja spreminjajo v stroške in denar. Hitrost njihovega zmanjševanja je odvisna od izbrane amortizacijske stopnje in metode amortiziranja.

Zmanjševanje vrednosti delovnih sredstev ni povezano z zmanjševanjem obsega poslovanja vse dotlej, dokler obstoja še neokrnjena uporabna vrednost osnovnih sredstev.

Ocena življenjske dobe delovnega sredstva v povezavi z intenzivnostjo uporabe posameznega delovnega sredstva je pomembna in gledati jo je potrebno kot ključno pri uveljavljanju nadomestila za uporabo osnovnih sredstev v strukturi lastne cene in s tem tudi prodajne cene. Ali bodo osnovna sredstva v pravem trenutku skozi obračunano amortizacijo in denarni pritek nadomeščena?

Hitrost pridobivanja pritokov denarja iz vira obračunane amortizacije je ključnega pomena za obnavljanje kapacitet in tudi samo financiranje tekočega poslovanja kot tudi razvoja.

### **5.3 Povzetek**

Amortizacija je strošek osnovnih sredstev. Z amortiziranjem nadomeščamo zmanjševanje vrednosti delovnega sredstva. Metode časovnega amortiziranja izhajajo iz predpostavke, da doba koristnosti osnovnega sredstva ni odvisna od intenzivnosti izkoriščanja osnovnega sredstva, iz česar sledi, da je smiselno osnovno sredstvo čim intenzivneje uporabljati. Letna amortizacija predstavlja stalni strošek, neodvisno od obsega proizvodnje, zato je znesek amortizacije na enoto toliko manjši, kolikor večje je število poslovnih učinkov. Metode funkcionalnega amortiziranja izhajajo iz predpostavke, da je doba koristnosti osnovnih sredstev odvisna le od intenzivnosti izkoriščanja teh sredstev. Letni znesek amortizacije se zato spreminja v odvisnosti od obsega proizvodnje, amortizacija na enoto pa je stalna. Obseg proizvodnje na takšnih osnovnih sredstvih ne vpliva na višino amortizacije, ki jo mora nositi posamezen poslovni učinek.

Novi pojmi: Amortizacija, amortizacijska osnova, amortiziranje, metoda amortiziranja, amortizacijska stopnja.

## **6 Kalkulacije**

So postopki s katerimi ugotavljamo lastno ceno proizvoda ali storitve. Lastna cena proizvoda je pomembna s treh vidikov:

- zaradi procesa planiranja in nadzora stroškov,
- lastna cena je osnova prodajne cene,
- možnost presojanja in sprejemanja različnih poslovnih odločitev.

## 6.1 Metode kalkulacij

Glede na metodo kalkulacije ločimo:

- delitveno kalkulacijo (enostavno in sestavljeno),
- kalkulacijo z dodatki (zbirno, diferencialno),
- kalkulacijo z enakovrednimi števili,
- kalkulacijo vezanih ali vzporednih proizvodov,
- kalkulacijo po spremenljivih stroških.

Pred uporabo metod kalkuliranja moramo spoznati še sestavine lastne cene oz. kateri stroški so povprečni stroški stroškovnega nosilca.

Struktura prodajne cene je sledeča:

1. neposredni materialni stroški (izdelavni material)
2. neposredni stroški dela (izdelavni OD)
3. neposredna amortizacija
4. SKUPNI NEPOSREDNI STROŠKI
5. posredni stroški izdelave (obratna režija)
6. posredni stroški nabave, uprave in prodaje (nabavno-prodajna-upravna režija)
7. LASTNA CENA
8. dobiček na enoto
9. PRODAJNA CENA
10. davek na dodano vrednost
11. PRODAJNA CENA Z DAVKOM NA DODANO VREDNOST

### 6.1.1 Delitvena kalkulacija

#### 6.1.1.1 Enostavna delitvena kalkulacija

Uporaba: v podjetjih z eno vrsto proizvodov oziroma storitev

Ugotavljanje lastne cene: nastali stroški v primerjavi s proizvedeno količino.

#### 6.1.1.2 Sestavljena delitvena kalkulacija

Uporaba: v podjetjih, kjer proizvajajo le en končni proizvod, vendar je proizvodni proces v teh podjetjih organiziran v zaporednih fazah, pol proizvode posameznih faz pa je tudi mogoče prodati na trgu.

Ugotavljanje lastne cene: možno jo je ugotoviti po dveh metodah;

- s seštevkom lastnih cen posameznih faz,
- ugotavljanje stroškov posameznih faz (brez stroškov porabljenih pol proizvodov posamezne faze), ki jih seštejemo in razporedimo na proizvedene končne izdelke.

### 6.1.2 Kalkulacija z dodatki

Uporaba: ko ima podjetje heterogen proizvodni program (več različnih proizvodov).

Ugotavljanje lastne cene: na stroškovne nosilce razporedimo najprej neposredne stroške, nato s pomočjo ključev (ključa) razporedimo še posredne stroške. Tako ugotovimo vse stroške, ki jih je mogoče pripisati posameznemu stroškovnemu nosilcu.

### 6.1.3 Kalkulacija z enakovrednimi števili

Uporaba: v podjetjih, kjer proizvajajo več vrst proizvodov za katere je značilno, da obstojajo med višino stroškov, ki jih povzroča posamezen stroškovni nosilec neko stalno konstantno razmerje (običajno v porabi materiala, modelu ipd.).

Ugotavljanje lastne cene: na podlagi stalnih razmerij med stroški najprej oblikujemo enakovredna (ekvivalentna števila). Proizvedene količine pomnožimo z enakovrednimi števili in dobimo pogojne enote; le-te so med seboj primerljive, torej tudi seštevati jih je mogoče. Tako ugotovimo skupno število pogojnih enot, ki jih je proizvedlo podjetje in vse stroške podjetja. Izračunamo lahko lastno ceno pogojne enote. Lastna cena pogojne enote pomnožena z ustreznim enakovrednim številom je lastna cena proizvoda.

#### **6.1.4 Kalkulacija vezanih proizvodov**

Uporaba: podjetja, ki v okviru proizvodnega procesa pridobivajo en glavni proizvod in enega ali več stranskih proizvodov

Ugotavljanje lastne cene: za znesek prodajne cene stranskih proizvodov zmanjšamo stroške glavnega izdelka. Preostale nepokrite stroške porazdelimo na glavni izdelek z uporabo enostavne delitvene kalkulacije.

#### **6.1.5 Kalkulacija po spremenljivih stroških**

Uporaba: uveljavljena v novejšem času, z njo se ugotavljajo primerne prodajne cene.

Ugotavljanje lastne cene: po stroškovnih nosilcih porazdelimo spremenljive stroške. S seštevkom fiksnih stroškov in pričakovanega zelenega dobička dobimo znesek prispevka za kritje. Primerjava zneska prispevka za pokritje s spremenljivimi stroški nam da stopnjo prispevka za pokritje (%). Ta pove koliko % od variabilnih stroškov na enoto znaša ustrezn prispevek za pokritje. Tako dobi podjetje podatek o ustrezn prodajni ceni na enoto za pokritje vseh stroškov in ustvarjanje zelenega dobička.

### **6.2 Temeljne razlike med kalkulacijami**

Delitvene kalkulacije ne razdeljujejo stroškov na fiksne in variabilne stroške, jemljejo jih kot celoto in preračunajo na stroškovne nosilce.

Kalkulacije z dodatki ločujejo stroške na direktne in indirektne. Direktni stroški so že zajeti na stroškovnih nosilcih, indirektni se dodajajo z ključi.

Kalkulacije po variabilnih stroških pa uporabljajo samo variabilne stroške. Povprečni stroški torej niso celotni stroški, ampak se ti dobijo, ko variabilnim stroškom dodamo še ustrezn prispevek za pokritje.

### **6.3 Povzetek**

Kalkulacija je računski postopek s katerim ugotavljamo ceno stroškovnega nosilca. V podjetju se za potrebe odločanja, planiranja in oblikovanja prodajnih cen pripravljajo predračunske, obračunske in po kalkulacije v odvisnosti od tipa proizvodnega procesa. Največ uporabljamo delitvene kalkulacije, kalkulacije z dodatki, skrajšani obračun.

Novi pojmi: kalkulacija, ključ za delitev posrednih stroškov, metoda kalkuliranja, struktura cene.

## **7 Stroški z vidika spreminjanja obsega poslovanja**

S spreminjanjem obsega proizvodnje se spreminjajo tudi stroški. Kako se spreminjajo? Odgovor na to vprašanje je pomemben pri sprejemanju ekonomskih odločitev. Brez poznavanja stroškov in njihovega spreminjanja glede na obseg proizvodnje je stroške težko nadzirati, zmanjšana je uspešnost planiranja v podjetju.

Glede na to, kako stroškovne vrste odreagirajo na spremembo obsega proizvodnje ločimo:

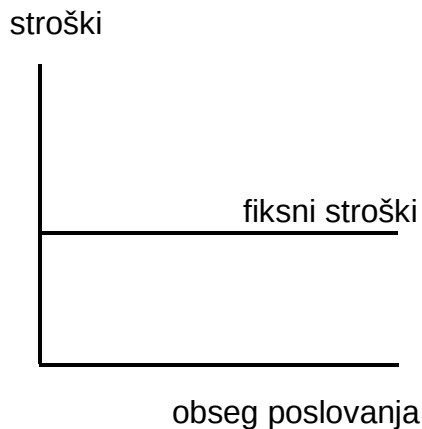
- stalne ali fiksne stroške, to so stroški, ki se s spremembo obsega poslovanja ne spreminjajo,
- spremenljive ali variabilne stroške: katerih višina se spreminja z obsegom proizvodnje.

## 7.1 Stalni stroški

Stalni stroški so stroški, ki v določenem obdobju nastajajo v stalni višini, ne glede na obseg poslovanja (amortizacija delovnih sredstev obračunana po časovni metodi amortiziranja, stroški ogrevanja, razsvetljava, zavarovalnina, obresti, najemnine, plače upravno prodajne in nabavne režije, stroški vode, investicijskega vzdrževanja ipd...).

Pri stalnih stroških velja zakonitost upadanja, degresija fiksnih stroškov z naraščanjem obsega poslovanja oz. stalni stroški s povečanjem obsega poslovanja na enoto učinka upadajo. Na ta način podjetje znižuje lastno ceno, saj le ta upade, če se zniža ena sestavina strukture lastne cene.

Slika 4: FIKSNI STROŠKI



Podjetja imajo v strukturi stroškov različne deleže fiksnih stroškov.

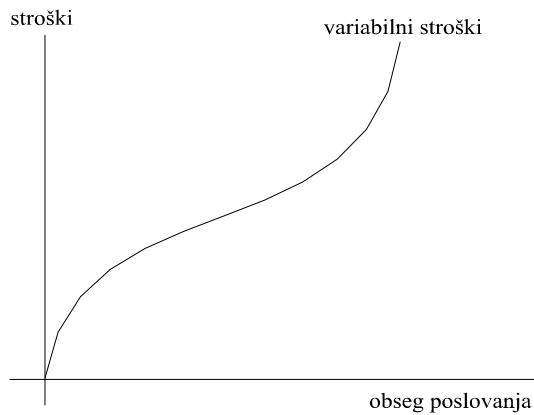
Poleg neomejenih stalnih stroškov o katerih smo govorili do sedaj, poznamo tudi omejeno stalne stroške. Na primer v primeru ugodnih tržnih projekcij za prodajo izdelka bo za potrebno količino proizvodov potrebno nabaviti dodatne stroje, le-ti bodo povečali obseg stroškov amortizacije, ki bodo nato fiksni v določenem fiksnem obsegu proizvodnje. Ti dodatni fiksni stroški so omejeno stalni stroški. Zapisano opozarja na to, da se podjetja ne odločajo za razširitev kapacitet, v kolikor ni možnosti za izkoriščanje dodatnih zmogljivosti.

## 7.2 Spremenljivi stroški

V sklop spremenljivih stroškov spadajo tiste stroškovne vrste, ki se spreminjajo v skladu z obsegom proizvodnje, najbolj tipični predstavniki spremenljivih stroškov so neposredni stroški surovin in materiala, stroški energije, izdelavni osebni dohodki. Vendar spremenljivi stroški se glede na spremembo obsega poslovanja ne spreminjajo enakomerno. Ločimo:

- sorazmerne (proporcionalno) spremenljive stroške,
- napredujoče (progresivne) spremenljive stroške,
- nazadujoče (degresivne) spremenljive stroške.

Slika 5: VARIABILNI STROŠKI



Sorazmerno spremenljivi stroški se ob spremembi obsega poslovanja odzivajo enakomerno.

Napredujoči spremenljivi stroški rastejo hitreje kot raste obseg poslovanja, običajno se kažejo, ko je podjetje v vrhi izkoriščanja kapacitet (nadurno delo, velike nabave predmetov dela ipd...) V tej fazi izkoriščanja kapacitet se zmanjšuje storilnost, dviga se število okvar zaradi povečane utrujenosti, nastaja več odpadkov.

Učinek napredujočih variabilnih stroškov na višino lastne cene je znaten, saj v zgornjem delu izrabe zmogljivosti degresija fiksnih stroškov nima več takega vpliva.

V poslovanju podjetja je pojavljajo tudi nazadujoči spremenljivi stroški, ki rastejo počasneje kot raste obseg proizvodnje.

### 7.3 Odzivnost stroškov

Mislimo na odzivnost glede na spremembe v obsegu poslovanja. Odzivnost stroškov glede na spremembe v obsegu poslovanja lahko tudi izmerimo s količnikom odzivnosti. Primerjamo:

$$\% \text{ spremembe stroškov} \quad / \quad \% \text{ spremembe obsega poslovanja}$$

količnik 0 = fiksni stroški

količnik 1 = sorazmerni variabilni stroški

količnik < 1 nazadujoči variabilni stroški

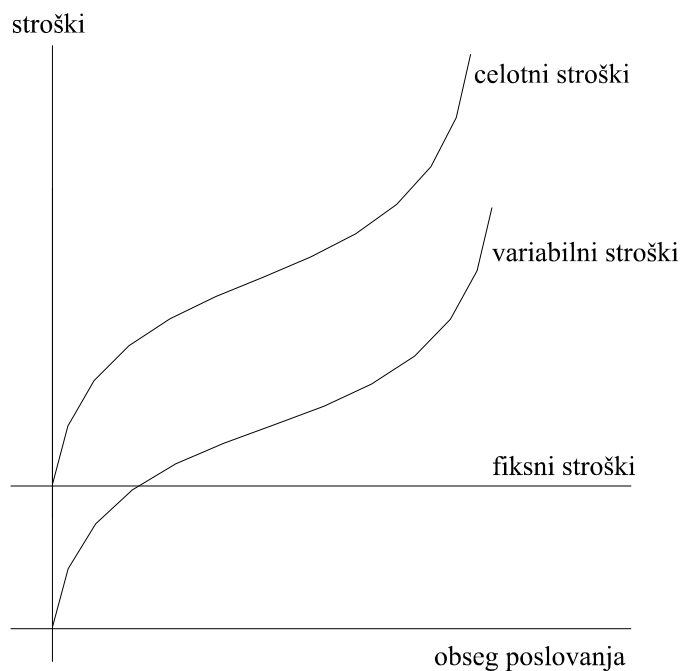
količnik > 1 naraščujoči variabilni stroški.

S pomočjo količnikov odzivnosti stroškov je mogoče ločevati stroške v podjetju na fiksne in variabilne stroške.

### 7.4 Točka preloma (prag rentabilnosti)

Za lažje oblikovanje predstave o obnašanju stroškov glede na spremembe v obsegu poslovanja se običajno uporabljajo grafi. Z njimi predočimo gibanje celotnih stroškov oz.

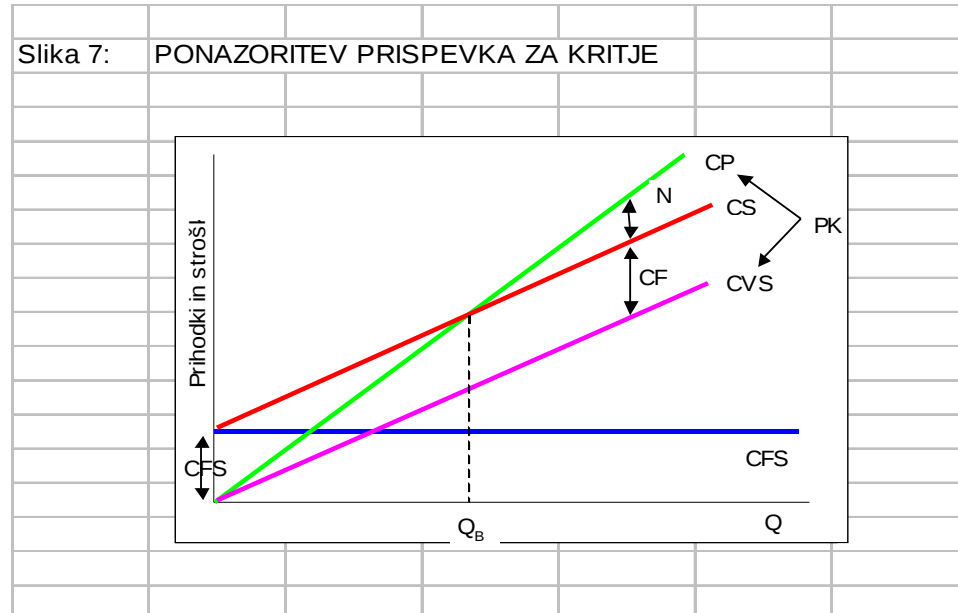
Slika 6: CELOTNI STROŠKI



povprečnih stroškov.

Trg določa prodajno ceno. V točki optimuma nastopi običajno največja razlika v velikosti dobička. Podjetje v točki stroškovnega optimuma dosega največji dobiček po enoti proizvoda.

V praksi ponavadi govorimo o optimalni coni proizvodnje.



Kako pa ugotavljamo 1. prag rentabilnosti v praksi. Običajno z določenimi poenostavitvami. Predpostavljamo, da so variabilni stroški proporcionalni. Prag rentabilnosti je ob tej predpostavki enostavno izračunati. Prag nastopi, ko so celotni stroški = celotnim prihodkom.

$$Q \cdot pc = FS + vs$$

Q - količina izdelkov  
 pc - prodajna cena  
 FS - celotni fiksni stroški

vs - variabilni stroški na enoto

V praksi nam to spoznanje omogoča ugotavljati pri katerem obsegu proizvodnje bomo prvič pokrili vse stroške in bo izguba 0.

$$Q \text{ v pragu} = \frac{FS}{pc - vs}$$

Takšna analiza je pomembna pri pripravah na zagon proizvodnje, pri ustanovitvi podjetja.

Števec izraza lahko razširimo še z želenim dobičkom in pri tem ugotavljamo kakšen obseg proizvodnje je potreben za pokritje vseh stroškov in želeni dobiček.

Spoznanje o doseganju praga rentabilnosti nam omogoča v praksi analizirati več odločitev:

- pri katerem obsegu proizvodnje nastopi prag rentabilnosti,
- kako bi predvideno znižanje ali zvišanje prodajne cene vplivalo na prag rentabilnosti,
- kako bi sprememba fiksnih stroškov vplivala na prag rentabilnosti,
- kako bi sprememba plač ali katerega drugega stroška predmeta dela vplivala na prag rentabilnosti.

Prag rentabilnosti lahko izračunamo na 3 načine:

- s količino izdelkov,
- s prihodkom,
- s % izkoristka kapacitet v pragu pokritja.

## 7.5 Dodatni in mejni stroški

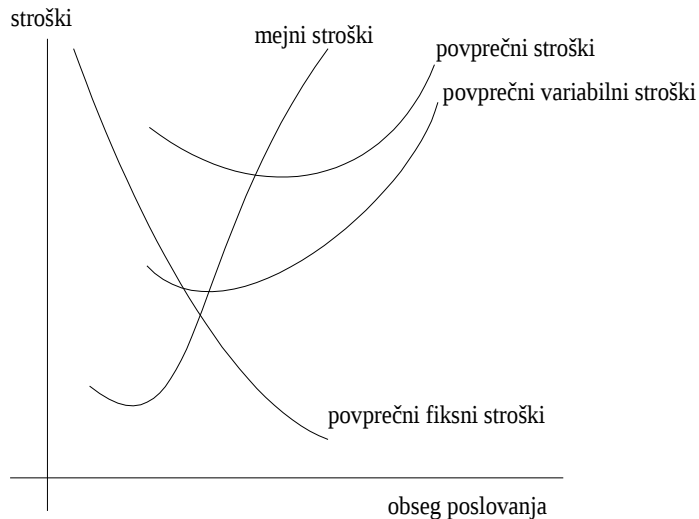
Koncept dodatnih in mejnih stroškov je pomemben pri mnogih kratkoročnih odločitvah. Dodatni stroški se pojavijo, ko podjetje sprejme dodatno naročilo in proizvede dodatne količine.

Stalni stroški ostanejo nespremenjeni, seveda če imamo še preostale kapacitete. Dodatno naročilo bo torej sprožilo dodatne variabilne stroške. Mejni stroški pa so dodatni stroški na enoto dodatne količine proizvodov.

Mejni stroški so lahko nižji, enaki ali višji od povprečnih stroškov. Čim večji je delež fiksnih stroškov tem nižji so mejni stroški.

Krivulja mejnih stroškov seka krivuljo povprečnih stroškov v točki, kjer so povprečni stroški najnižji. V tej točki je dobiček / enoto najvišji. Zneskovno, vrednostno pa podjetje ne dosega največjega dobička v tej točki. Za podjetje je naj donosnejši obseg proizvodnje tam, kjer se dosega največji »kup« dobička, kar je nekje v coni, ko se mejni stroški izenačijo s prodajno ceno. To je že v območju naraščanja povprečnih stroškov.

Slika 8: POVPREČNI MEJNI STROŠKI



Mejne stroške lahko pri poslovnem odločanju uporabljamo na več področjih:

- za vzpodbujanje prodaje in povečanje potrošnje,
- za diferenciacijo cen pri prodajni politiki,
- pri odločanju za povečanje ali zmanjšanje proizvodnje,
- pri uporabi prostih zmogljivosti,
- pri odprodaji zalog,
- pri odločitvah kupiti - narediti.

Podjetje mora dolgoročno pri določanju prodajnih cen pokriti vse stroške proizvodnje, kratkoročno pa lahko od tega stališča tudi odstopa. Osnova za oblikovanje prodajnih cen so povprečni stroški, kratkoročno lahko podjetje od te osnove odstopa in sprejema naročila za izdelke po cenah, ki so nižje od povprečnih stroškov, vendar višje od mejnih stroškov ter tako prispeva k znižanju izgube zaradi fiksnih stroškov v obračunskem obdobju, kot enem kratkoročnem obdobju.

## 7.6 Povzetek

Ko smo proizvodno alternativo izbrali iščemo načine kombiniranja proizvodnih virov s katerimi bomo dosegli čim večjo učinkovitost podjetja. Celotni absolutno fiksni stroški ostajajo enaki, dokler se ne spremeni količina in cena fiksnih inputov. Z vidika uspešnosti poslovanja nas zakonitost fiksnih stroškov sili k povečevanju obsega poslovanja do meje naših kapacitet. Skupni variabilni stroški kot celota in kot povprečje odražajo značilnosti proporcionalnih, progresivnih in regresivnih variabilnih stroškov.

Analiza praga pokritja odgovori na številna vprašanja. Prag pokritja je količina outputa, pri kateri se prihodki izenačijo s stroški. Prispevek za kritje je razlika med celotnimi prihodki in celotnimi variabilnimi stroški. Model analize praga pokritja je kratkoročni model, točen kot so točni uporabljeni podatki.

Novi pojmi: dodatni stroški, lastna cena, mejni stroški, najdonosnejši obseg, napredujoči spremenljivi stroški, nazadujoči spremenljivi stroški, neomejeno stalni stroški, odzivnost stroškov, omejeno stalni stroški, povprečni stroški, prag rentabilnosti, spremenljivi stroški, stalni stroški, točka preloma.



## 8 POGLAVJE: OBLIKOVANJE CEN POSLOVNIH UČINKOV

Pri oblikovanju prodajnih cen so podjetja omejena s :

- stroški
- s povpraševanjem
- s ponudbo.

S stroški smo se že srečali, s ponudbo in povpraševanjem ter njunim delovanjem pa se šele bomo. Srečali se bomo tudi s tržnimi strukturami, ki določijo polje svobode delovanja podjetja in možnost vpliva na ponudbo in povpraševanje.

### 8.1 Oblikovanje prodajnih cen glede na stroške

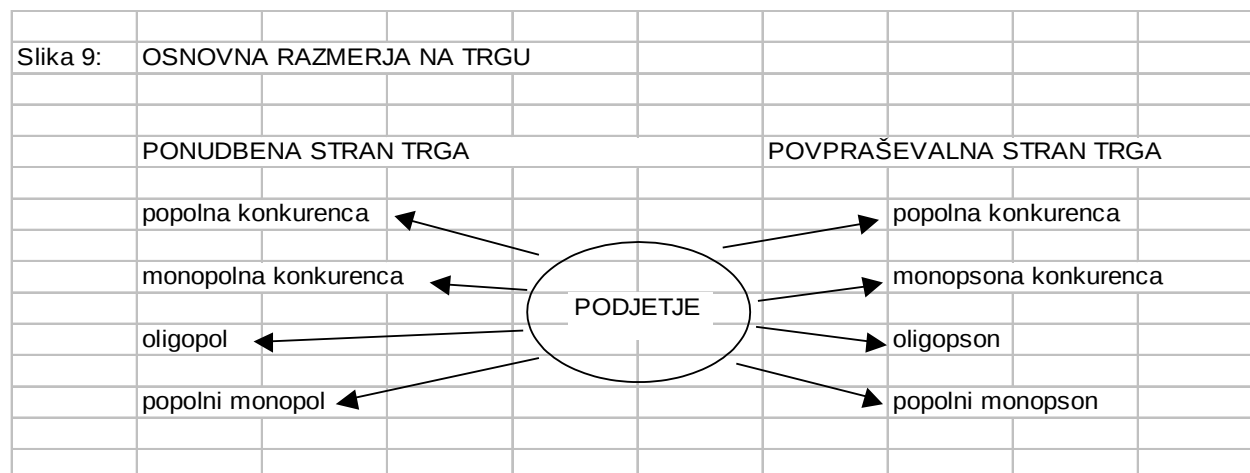
stroški + dobiček = prodajna cena

Metoda se imenuje stroški +.

Metoda ima omejitve, saj ne upošteva:

- kupcev in njihovega obnašanja
- konkurence in njihovega obnašanja

### 8.2 Tržne strukture in njihov vpliv na prodajne cene



Tržna struktura je stopnja konkurenčnosti. Na ponudbeni strani ločimo 4 različne tržne strukture:

1. čista ali popolna konkurenca
2. čisti ali popolni monopol
3. monopolna konkurenca
4. oligopol.

Čista konkurenca je tržna situacija, ko niti prodajalec niti kupec ne moreta vplivati na ceno, ki se oblikuje zgolj in samo na trgu. Njene značilnosti so:

- veliko število proizvajalcev,
- prost vstop in izstop iz panoge,
- podjetja si konkurirajo samo s ceno,
- vsi udeleženci trga imajo popolne informacije o cenah in stroških.

Popolni monopol nastane v tržni situaciji, ko samo eno podjetje proizvaja izdelek, ki nima nadomestka. To podjetje drugim preprečuje vstop v panogo. Panoga in podjetje sta eno, podjetje določa vse: cene, proizvodnjo, količino prodaje.

Monopolna konkurenca je podobna popolni konkurenci, podjetij v panogi je veliko, vendar podjetje prodaja izdelek, ki je različen od drugih izdelkov, drugih podjetij.

Oligopol je tržna struktura, v njem ni veliko podjetij, so pa ta podjetja med sabo odvisna, sprememba v ceni enega podjetja bo vplivala na druga podjetja.

### 8.3 Zakon ponudbe in povpraševanja

Menjava je tudi pomembna faza v poslovnem procesu. Menjava je faza med proizvodnjo in potrošnjo.

Proizvodne enote se glede na kapacitete in tržne informacije o ceni prvin poslovnega procesa odločijo za proizvodnjo in se pojavijo na trgu kot ponudnik. Tako se srečajo z drugimi ponudniki in povpraševanjem. Povpraševalci se pojavljajo na trgu s svojimi dohodki in si urejujejo oz. z dobrinami pokrivajo svoje potrebe.

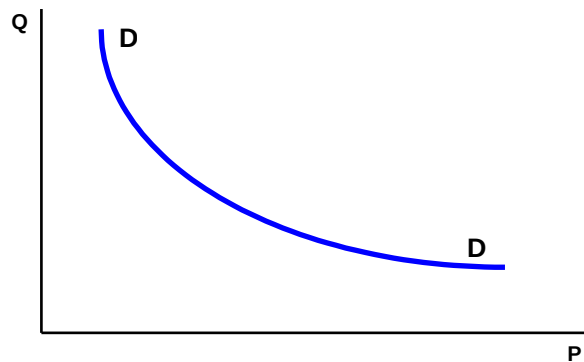
S soočenjem ponudnikov in povpraševalcev se oblikujejo tržne cene. Prodajne cene \* prodane količine pa oblikujejo prihodke. Trg nagradi ali pa ne. Zato proizvajalci pred začetkom proizvodnje primerjajo svojo lastno ceno s prodajno ceno. Pravila, ki se pri tem oblikujejo:

1. prodajna cena je večja od lastne cene; proizvodnja je donosna, proizvodna enota širi obseg proizvodnje, v panogo vstopajo tudi drugi
2. prodajna cena = lastni ceni; t.j. točka indiferentnosti
3. prodajna cena je manjša od lastne cene; ponavadi se odločimo in pregledamo ali je mogoče poslovati z nižjimi stroški, sicer se selimo, umikamo.

#### 8.3.1 Povpraševanje

Povpraševanje je funkcija cene, dohodkov in potrebe. Ceno izdelku v bistvu določa intenzivnost potreb. Pri prvi zadovoljitvi potreb, je kupec pripravljen plačati višjo ceno.

Slika 10: KRIVULJA POVPRASEVANJA



Reakcijo kupcev na spremembo cene, opisuje krivulja povpraševanja s svojo obliko. Merimo jo s cenovno elastičnostjo povpraševanja.

$$E_{pv} = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q}$$

$E_{pv} = 0$  togo povpraševanje

$E_{pv} < 1$  neelastično povpraševanje

$E_{pv} = 1$  usklajeno povpraševanje

$1 < E_{pv} < \infty$  elastično povpraševanje

$E_{pv} = \infty$  absolutno elastično

Povpraševanje je ne elastično pri nujnih dobrinah (osnovna živila, zdravila). Elastično je povpraševanje v primeru luksuznih dobrin.

### 8.3.2 Ponudba

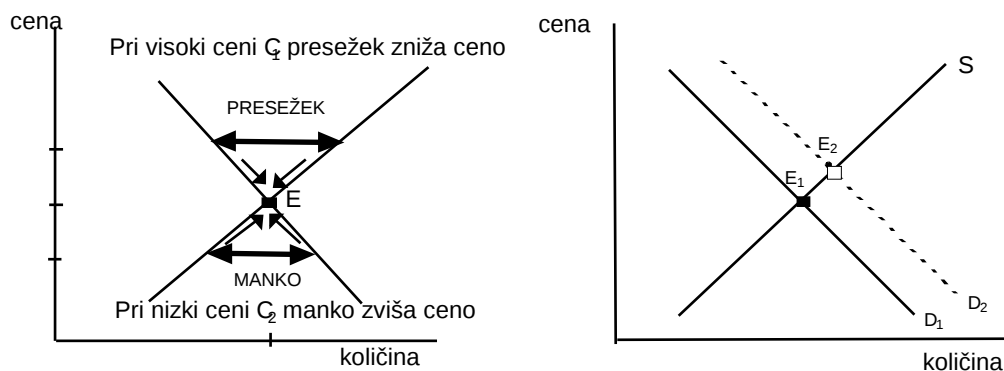
Na obseg povpraševanja vpliva vrsta dejavnikov: cene, alternativne vrste blaga, ki jih proizvajalci proizvajajo, zaloge blaga, sedanja in pričakovana vrednost blaga, potreba ponudnikov po likvidnih sredstvih, produkcijski stroški.

Ponudniki so pripravljeni ponuditi večjo količino pri višji ceni blaga. Pri nizkih cenah je proizvodnja majhna, proizvajajo lahko le najbolj učinkovita podjetja.

## 8.4 Statična analiza tržnega ravnotežja

Ceno določijo kupci in prodajalci istočasno. Kupci želijo kupiti čim ceneje, prodajalci želijo prodati čim dražje, kjer se sekata krivulji ponudbe in povpraševanja se oblikuje tržna cena.

Slika 11: PONUDBA IN POVPRASEVANJE



## 8.5 Odločanje o proizvodnji in oblikovanje cene

Oblikovanje cene je ekonomski proces, pri katerem igra čas pomembno vlogo. Kupci se hitro prilagajajo tržnim spremembam. Za ponudnike je čas bistveno bolj pomemben, saj je proizvodnjo v kratkem času težko spremeniti.

Trg v kratkem času:

- ponudba je odvisna le od pretekle proizvodnje in je izrazito neelastična (imamo le zalogo),
- razlike v obnašanju ponudnikov so rezultat blaga hitre pokvarljivosti,
- cena se oblikuje v odvisnosti od povpraševanja v obeh primerih,
- v zalogi na stroške proizvodnje ni mogoče več vplivati, saj so preteklost,
- ponudniki na tržne okoliščine v kratkem roku nimajo dosti vpliva.

Proizvajalci v kratkem času:

- proizvodnja se prilagaja trgu z zaposlitvijo variabilnega inputa
- proizvodnja se izplača, če so pokriti vsaj variabilni stroški,
- pri odločitvah o proizvodnji proizvajalec upošteva mejne stroške, da dosega največji dobiček t.j. vse do točke, ko so mejni stroški še manjši od prodajne cene,
- ponudba proizvajalca se ravna po mejnih stroških.

## 8.6 Dolgoročno ravnotežje na popolnoma konkurenčnem trgu

- ponudba se lahko spremeni glede na želje potrošnikov in se zaradi iskanja čim večjega profita seli iz panoge v panogo,
- trg popolne konkurence je najbolj učinkovit pri alokaciji produkcijskih tvorcev.

## 8.7 Problemi monopolnega oblikovanja cen

- ponudnik obvladuje trg,
- dosega višjo ceno z omejevanjem proizvodnje,
- dosega monopolni ekstra profit,
- merilo oblikovanja cen so mejni dohodki = mejnim stroškom,
- cilj ni proizvodnja z minimalnimi stroški, saj ponudnik obvladuje trg,
- del produkcijskih faktorjev je tako neučinkovit,
- če domača konkurenca ni dovolj močna, da uniči monopol ga je potrebno soočiti s konkurenco in s tem odpraviti možnosti monopolnih ekstra profitov.

## 8.8 Dileme učinkovitosti tržnega mehanizma

V prvi skupini slabosti, je da je razdelitev pogojena z produkcijskimi odnosi in da se jemlje kot dana. S tem alocira produkcijske tvorce glede na kupno moč (na primer vzpodbuja proizvodnjo luksuznih dobrin, del prebivalstva pa ostaja lačen).

Na trgu je cena ključni regulator, o novih investicijah se odločamo na osnovi cene. Vendar, ko investicijo končamo so cene lahko drugačne, kar pomeni, da smo zaključili neučinkovito investicijo in z njo družba izgublja del svojih produkcijskih faktorjev.

Druga skupina slabosti trga je oblikovanje nepopolne konkurence, velikih korporacij, ki imajo trg pod kontrolo, s tem določajo cene in pridobivajo ekstra profite.

## 8.9 Oblikovanje prodajnih cen na osnovi povpraševanja

Ob povečanem povpraševanju raste cena. Za oblikovanje cen je pomembna tudi elastičnost povpraševanja. V primeru togega povpraševanja (kupci kupujejo ne glede na ceno) je bolje, da podjetje oblikuje višje prodajne cene, saj bi v tem primeru iztržilo več kot pri nižjih prodajnih cenah.

Zaradi neelastičnosti povpraševanja po segmentih kupcev lahko podjetje oblikuje po kupcih različne prodajne cene in tako povečuje možnost prodaje.

## 8.10 Oblikovanje prodajnih cen glede na ponudbo

V oligopolu je praviloma:

- med podjetji mogoče spoznati vodilno podjetje
- visoka prodajna cena bi pritegnila nova podjetja, zato mora biti cena oblikovana tako, da podjetju omogoča normalen dobiček.

V primeru novih proizvodov ima podjetje 2 možnosti:

1. visoke prodajne cene in velik dobiček dokler ne vstopi konkurenca
2. vzpostavitev nizke cene, možnost prevzema trga z novimi proizvodi, postavitve vstopnih pregrad; ob elastičnem povpraševanju so stroški občutljivi glede na obseg proizvodnje in podjetja se odločajo za ta pristop.

V primeru standardnih proizvodov pa se prodajne cene oblikujejo glede na konkurenco. Oblikovanje prodajnih cen na osnovi stopnje donosa na angažirana sredstva. Polna lastna cena + pribitek na lastno ceno.

## 9 POSLOVNI IZID

### 9.1 Prihodki

Naloga podjetja ni samo proizvodnja, pač pa prodaja in izterjava. Podjetje je uspešno, prvič, ko proizvaja ceneje kot lahko prodaja in drugič, ko ga trg nagradi z doseženo prodajno ceno.

Razlika med doseženimi prihodki in odhodki je dobiček - uspešno podjetje; izguba - neuspešno podjetje.

Spremljanje izida poslovanja je za uspešnost podjetja pomembno.

Podjetje ustvarja prihodke pri:

redni dejavnosti: - prihodki iz poslovanja  
-prihodki iz financiranja

izredne dejavnosti.

#### 9.1.1 Prihodki od poslovanja

Ločimo prihodke od:

- prodaja proizvodov
- storitev,
- materiala,
- blaga,
- subvencij
- in dotacij.

Prihodki s prodajo izdelkov ali storitev se merijo s prodajnimi cenami, zmanjšano za komercialne popuste ali popuste, odobrene kasneje.

#### 9.1.2 Prihodki od financiranja so:

- prihodki od obresti
- prihodki od dividend
- prihodki od drugih udeležb v dobičku
- prihodki od tečajnih razlik
- revalorizacijski presežek.

#### 9.1.3 Izredni prihodki

- presežek prodajne vrednosti nad knjigovodsko
- inventurni presežki
- izterjane odpisane terjatve.

### 9.2 Odhodki podjetja

Se nanašajo na prodane količine. Delimo jih na poslovne odhodke, odhodke financiranja in izredne odhodke.

#### 9.2.1 Poslovni odhodki

- stroški materiala
- energije,

- nadomestnih delov,
- drobnega inventarja,
- storitev,
- dolgoročne rezervacije materialnih stroškov,
- amortizacija,
- nematerialni stroški: avtorski honorarji, začasna in občasna dela, zakupnine, stroški prehrane, reprezentanca, zavarovanje, članarine, davki in prispevki.
- bruto osebni dohodki.

#### 9.2.2 Odhodki financiranja so

- obresti
- penali
- izgubljene are
- revalorizacijski primanjkljaj

#### 9.2.3 Izredni odhodki so

- inventurni primanjkljaj
- pogodbene kazni
- neizterljive terjatve.

#### 9.2.4 Odhodki obdobja

Odhodke, ki se nanašajo na stroške v prodanih izdelkih ugotovimo tako, da stroške obdobja korigiramo z razliko med začetnimi in končnimi zalogami.

### 9.3 Vrste poslovnega izida

- dobiček,
- čisti dobiček
- izguba.

Druge vrste izida:

- prispevek za kritje je poslovni izid po pokritju variabilnih stroškov in je namenjen za pokritje fiksnih stroškov in dobička. Dobimo ga, če od prihodkov odštejemo stroške proizvodnje.
- razlika v ceni se pojavlja v trgovini, ko od prihodkov od prodaje odštejemo nabavno vrednost trgovskega blaga in pokriva stroške trgovanja in dobiček,
- dohodek je v podjetju ustvarjena nova vrednost, ki se deli:
  - delavcem za plače
  - posojilodajalcem
  - lastnikom
  - podjetju za oblikovanje rezerv in zadržanim dobičkom
  - državi z davki.

### 9.4 Ugotavljanje poslovnega izida

Podjetje ga ugotavlja z bilanco uspeha, ki je v 3 različicah, kar predpisujejo računovodski standardi.

#### 9.4.1 Vplivi različnega vrednotenja stroškov na velikost dobička

Različen poslovni izid je lahko posledica:

- različnega vrednotenja zalog,
- vplivov obračunane amortizacije.

## 9.5 Finančni tok

Za uspešno financiranje podjetja je potrebno poznati tudi finančni tok. Finančni tok se prikaže v bilanci finančnih tokov, ki pove kako spremembe v sredstvih in virih vplivajo na denarna sredstva.

Pritoke in odtoke sredstev obravnavamo iz treh dejavnosti:

- poslovna dejavnost,
- dejavnost financiranja,
- investicijska dejavnost.

## 9.6 Denarni tok

Zaradi zagotavljanja in presojanja sprotne plačilne sposobnosti se v podjetju spremljajo denarni tokovi. Sestavine denarnega toka so prejemki in izdatki. Tudi tu se tokovi spremljajo po treh dejavnostih poslovanja:

- denarni tokovi iz poslovanja,
- denarni tokovi iz investicijske dejavnosti,
- denarni tokovi iz dejavnosti financiranja.

Plačilna sposobnost je predvsem pomembna za naprej, zato je predračunski izkaz denarnih tokov še posebej pomemben.

## 9.7 Povzetek

Popolna konkurenca je ena izmed oblik tržne strukture za katero je značilno veliko število ponudnikov in povpraševalcev, popolna mobilnost proizvodnih dejavnikov, homogeno blago, popolna informiranost vseh udeležencev na trgu, racionalno obnašanje ponudnikov in povpraševalcev. Trg se razlikuje v zelo kratkem obdobju, kratkem obdobju in dolgem obdobju. V zelo kratkem obdobju ponudniki nimajo časa, da bi se prilagodili spremembi povpraševanja s spremembo obsega proizvodnje. V kratkem obdobju se proizvajalci s proizvodnimi dejavniki prilagajajo in pri tem upoštevajo izkoriščenost kapacitet, cene prvin poslovnega procesa, prodajne cene. V dolgem obdobju se proizvajalci prilagajajo povpraševanju tudi s spremembo obsega zmogljivosti.

Novi pojmi: diferenciacija cen, elastičnost povpraševanja, metoda stroški plus, politika prodajnih cen, tržne strukture

## 10 ANALIZA USPEŠNOSTI GOSPODARJENJA

Povsem enostavno bi lahko opredelili, da je uspešno podjetje tisto, ki dosega zadosten dobiček, ki se mu večja premoženje in ki raste. Takšno podjetje potrebuje denar, ki ga lahko primerjamo s pogonskim gorivom, da podjetniški stroj neprenehoma teče.

Za sprejemanje ekonomsko racionalnih odločitev potrebujemo informacije. V podjetju jih dobimo s pomočjo računovodskih izkazov:

- izkaz stanja,
- izkaz uspeha,
- izkaz denarnih tokov.

Izkaz stanja			Izkaz uspeha			Izkaz denarnih tokov		
Premoženje (sredstva)	Kapital		Prihodki		Začetno stanje			
	Dolg		Odhodki		Prejemki			
			Izid		Izdatki			
					Končno stanje			
Presek na določen dan (31.12.1996)			Kumulativa v določenem obdobju (1.1. do 31.12.)			Krajše obdobje		

Splošno ekonomsko načelo se glasi doseči maksimalen rezultat z danimi sredstvi oziroma doseči dane rezultate z minimalnimi sredstvi. Uspešnost lahko zmerimo, če primerjamo REZULTAT s SREDSTVI.

Mero uspešnosti lahko izrazimo na več načinov:

- načelo produktivnosti,
- načelo ekonomičnosti in
- načelo donosnosti.

Produktivnost osvetli uspešnost poslovanja z vidika delovnega časa - običajno v naturalnih količinah, in je tehnična mera uspešnosti poslovanja. Z razvojem menjave je ekonomika razvila novo mero uspešnosti za presojanje rezultatov poslovanja - ekonomičnost. Pri njej je postavljen v ospredje stroškovni vidik uspešnosti poslovanja - obvladovanje stroškov. Lastništvo nad produkcijskimi faktorji pa je privedlo do nove mere uspešnosti - donosnost. Zanima nas rezultat - dobiček, glede na angažirana sredstva - kapital lastnikov.

V podjetjih uporabljamo za analizo uspešnosti poslovanja vse tri mere.

### 10.1 Produktivnost

je razmerje med proizvedeno količino in vloženim delom. Koliko produkta odpade na enoto delovnega časa ali izražen recipročno v kolikem času enota produkta.



Rast produktivnosti je osnovna ekonomska zahteva vsake družbe in jo lahko spremljamo v podjetju ali v panogi, med podjetji.

Kadar merimo produktivnost z vrednostjo proizvodnje in ne v naravnih enotah, ne smemo števca prepustiti spremembam cen zaradi inflacije, temveč moramo produktivnost izmeriti v stalnih cenah.

Faktorji, ki vplivajo na produktivnost so:

- tehnično tehnološki faktorji produktivnosti,
- človeški faktorji produktivnosti,
- organizacijski faktorji produktivnosti
- naravni pogoji.

### **10.1.1 Tehnično tehnološki faktorji produktivnosti**

Tehnična opremljenost dela, struktura delovnih sredstev ob visoko razviti tehnologiji, visoki stopnji mehaniziranosti delovnih procesov skrajšuje proizvodne čase in s tem vpliva na rast produktivnosti.

Produktivnost in njena rast pa ni odvisna samo od kvalitete delovnih sredstev, pač pa tudi od kvalitete delovnih predmetov.

Na produktivnost vpliva tudi velikost organizacijske enote in učinki masovne in velikoserijske proizvodnje. Gre za izkoristke, ki jih ponuja organizacija dela, tehnična delitev dela, uporaba avtomatiziranih naprav pri proizvodnji

### **10.1.2 Človeški faktorji produktivnosti**

Na produktivnost vpliva delovna sila s svojo sposobnostjo, ki je pogojena s pravo strokovnostjo pri zasedbi delovnega mesta in ustrezno intenzivnostjo pri delu in motiviranostjo za delo. Pri izkoristku človeškega faktorja za povečevanje produktivnosti je odločilnega vpliva tudi organizacija, ki omogoča izrabo delovnih sposobnosti ali pa le to že sama po sebi onemogoča.

### **10.1.3 Organizacijski faktorji produktivnosti**

Z organizacijo dela usklajujejo prvine poslovnega procesa v delovanju poslovnega procesa. Organizaciji poslovnega procesa pripisujemo pri rasti produktivnosti velik pomen, saj običajno ni vezana na veliko materialnega vložka.

Med organizacijskimi faktorji produktivnosti so tudi standardizacija in tipizacija. Standardizacija pomeni določiti enako velikost proizvoda. Tipizacija pomeni zoževanje asortimana proizvodnje.

Med organizacijskimi faktorji nastopa tudi specializacija v smislu zoževanja števila proizvodov.

Z učinki kooperacije kot organizacijskemu faktorju vplivanja na produktivnost podjetja pa lahko pripišemo boljše izkoriščanje kapacitet.

## **10.2 Naravni pogoji**

Od tipa proizvodnje je tudi odvisno, kako vplivajo na produktivnost naravni pogoji, mislimo na rudarstvo, kmetijstvo elektrogospodarstvo...

## **10.3 Ekonomičnost**

Ekonomičnost kot drugo mero uspešnosti opredeljuje čimveč produkta na enoto stroškov oz. čimmanj stroškov na enoto produkta.

Kakšen je odnos med produktivnostjo in ekonomičnostjo? Z vidika ekonomičnosti je lahko povečevanje produktivnosti tudi neracionalno, če vodi do višjih stroškov na enoto proizvoda. Večja produktivnost je

ekonomsko upravičena le tedaj, če se poveča tudi ekonomičnost ali če ostane vsaj nespremenjena. Prav zaradi tega ker se produktivnost in ekonomičnost ne gibljeta vedno v skladu, moramo pri presojanju uspešnosti gospodarjenja upoštevati obe meri uspešnosti.

Z izmero ekonomičnosti običajno niso problemi, saj so podatki računovodsko razpoložljivi, izločiti pa moramo vpliv spremembe cen, oziroma analizirati spremembo kazalca tudi zaradi vpliva cen.

Faktorji, ki vplivajo na ekonomičnost so vsi, ki vplivajo na produktivnost in dodatno cene produkcijskih faktorjev, količine porabljenih produkcijskih faktorjev, izkoriščanje kapacitet.

#### **10.4 Donosnost**

Predstavlja odnos med ustvarjenim dobičkom in vloženim kapitalom. Z rastjo produktivnosti in ekonomičnosti v poslovanju podjetja še ni zadoščeno vsem načelom pri poslovanju. Gospodarjenje se razširi tudi na čas, ko je denar angažiran in vire, ki omogočajo poslovanje.

#### **10.5 POVZETEK:**

Na uspešnost podjetja vpliva splet dejavnikov - fizičnih, vrednostnih in vodstvenih. Dolgoročno je donosnost kapitala temeljni kriterij uspešnosti podjetja. Za presojanje uspešnosti poslovanja uporabljamo različne kazalnike. Večji, ko je kazalnik donosnosti, bolj donosno je uporabljeno premoženje. Večji, ko je kazalnik ekonomičnosti, bolj ekonomsko učinkovito je preoblikovanje inputov v outpute. Večji, ko je kazalnik produktivnosti, bolj učinkovito je izkoriščen variabilni input.

Novi pojmi: mera uspešnost, načelo poslovanja, produktivnost, ekonomičnost, rentabilnost

## 11 EKONOMIKA INVESTICIJ

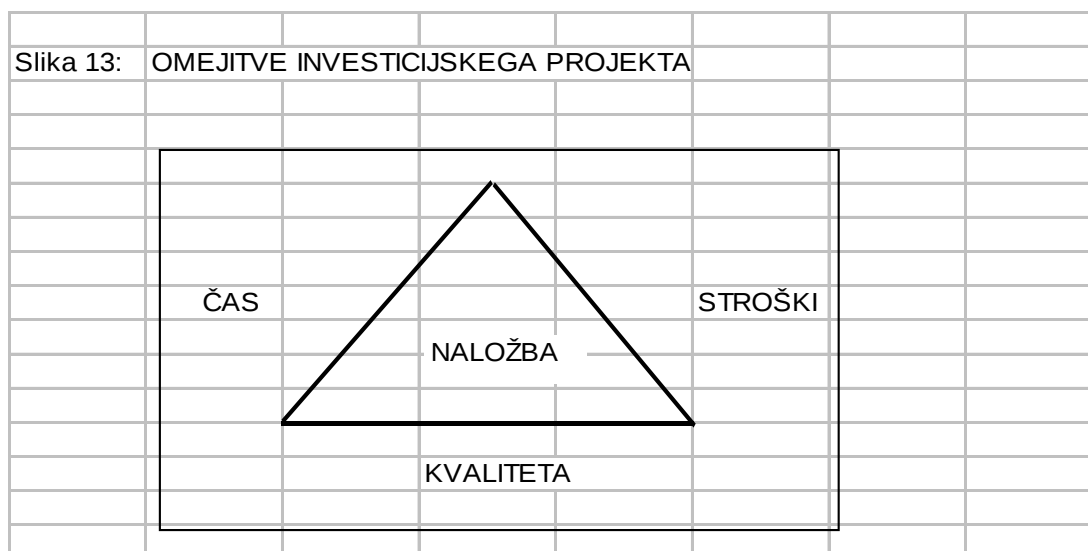
### 11.1 Pojem in značilnosti investicij

Investicije so denarna vlaganja v prvine poslovnega procesa. Investicije so današnja vlaganja v proizvodne vire za ustvarjanje bodočih vrednosti. Zaradi časovnega razkoraka med današnjim vlaganjem denarja in denarnimi učinki v prihodnosti, so investicije tesno povezane z rizikom.

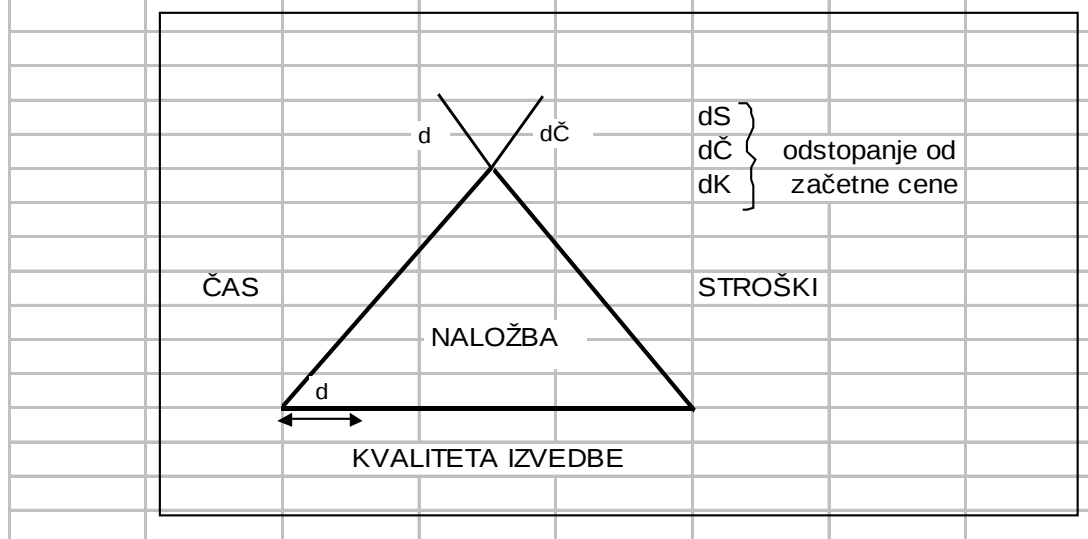
V splošnem velja, da:

1. daljše kot je obdobje v katerem bo investicija pričela dajati učinke,
2. večja kot so investirana denarna sredstva in
3. večja kot je splošna negotovost poslovanja,

večji je riziko, da investicija ne bo dajala pričakovani učinkov.



Slika 14: Odstopanja investicijskega projekta



## 11.2 Ocenjevanje investicijskih projektov

### 11.2.1 Elementi investicijske odločitve

Proces odločanja o investiciji zajema naslednje faze:

1. identifikacija potrebe po investiranju,
2. identifikacija investicijskih projektov, ki lahko zadovoljijo investicijsko potrebo,
3. vrednotenje posameznih projektov po vnaprej določenih kriterijih in metodah,
4. izbor projekta.

V investicijski odločitveni proces je treba vključiti tudi preverjanje vrednotenja projektov, ki so bili sprejeti v preteklosti.

Za sprejemanje investicijskih odločitev potrebujemo:

1. podatkovno podlago za odločanje in
2. odločitveni model.

Podatkovno podlago predstavlja denarni tok, kot razlika med prejemki in izdatki, ki jih bo povzročila investicija. Razliko med prejemki in izdatki imenujemo donos.

Metode vrednotenja investicijskih projektov pa si bomo ogledali v nadaljevanju.

### 11.2.2 Metoda vračilnega obdobja

Z metodo amortizacije investicije ugotovimo čas, v katerem bodo povrnjena vlaganja. Metoda ima dve slabosti, ne upošteva časovne vrednosti denarja in dinamike donosov. Metoda se uporablja le pri investicijah, ki imajo kratko življenjsko dobo, oziroma se uporablja v dopoljnjeni obliki, da donose diskontiramo na sedanjo vrednost.

### 11.2.3 Metoda neto sedanje vrednosti

Metoda odpravlja slabosti statičnega pristopa zgornje metode. Denarne donose investicije diskontira na sedanjo vrednost. Metoda bazira na resnici, da je tolar, ki ga bomo sprejeli v prihodnosti vreden manj, kot ta, ki ga imamo na razpolago danes. Kdor bi želel imeti tolar danes, bi lahko vzel posojilo, za katerega bi moral plačati obresti. Te obresti pa bi znižale neto vrednost izposojenega tolarja. Neto vrednost tolarja po odbitku obresti, ki jih je bilo treba plačati zato, da smo ga dobili, imenujemo diskontirana sedanja vrednost.

Da bi ocenili projekte po metodi neto sedanje vrednosti potrebujemo:

- opredelimo donos projektov,
- izberemo primerno diskontno stopnjo, odvisno predvsem od rizičnosti projekta,
- v formulo za NSV vstavimo podatke in jo razrešimo.

#### 11.2.4 Metoda interne stopnje donosnosti

Interna stopnja donosnosti je obrestna mera, ki vsoto diskontiranih denarnih tokov izenači z nič. Najdemo jo preprosto po metodi poizkus - napaka.

### 11.3 Cost - benefit analiza

Iz dosedanjega prikaza investicijske ekonomike je razvidno, da se podjetja nenehno soočajo z vprašanjem, kateri investicijski projekt naj izberejo. Vsak projekt pomeni bodoči tok prilivov in odlivov, ki jih s prevedbo v sedanjo vrednost primerjamo med seboj.

Pri izračunu neto koristi od projekta je izbor prave diskontne stopnje najpomembnejši element. V stabilnih razmerah gospodarjenja lahko posamezno podjetje relativno lahko izbere diskontno obrestno mero. Za podjetje so to oportunitetni stroški kapitala oziroma z drugimi besedami, interna stopnja donosnosti, ki bi jo podjetje realiziralo, če bi denar naložilo v drugi najboljši alternativni podjem (npr. bančna obrestna mera).

V praksi se je izkazalo, da se metoda stroški koristi najbolj učinkovito uporablja:

1. bolj pri velikih investicijskih podjemih kot pri manjših,
2. predvsem pri razvojnih projektih in manj pri ocenjevanju stanja ter predvsem
3. pri odločitvah o investiranju v infrastrukturo.

Zakaj? Pri velikih projektih vseh koristi ni mogoče enostavno izraziti s prihodki, pa tudi stroškov se ne da prebrati iz računovodskih izkazov. To je zlasti tako pri razvojnih in infrastrukturnih investicijskih projektih, kjer so številne koristi, ki niso neposredno denarno izrazljive, prav tako tudi številni stranski učinki (npr. poseg v krajino), ki jih ni mogoče enostavno izenačiti s stroški.

### 11.4 Povzetek

Proces odločanja o dolgoročnih naložbah običajno razdelimo v več faz, ki zajemajo procese od ustvarjanja zamisli do izvedbe in spremljanja učinkov. Sistematična analiza in ocena predlogov zajema kvantitativno analizo in oceno uspešnosti naložbe. Pri tem je za odločanje s teoretičnega vidika najbolj ustrezno uporabiti kriterij metode neto sedanje vrednosti, medtem ko podjetja sorazmerno pogosto uporabljajo metodo notranje stopnje donosnosti. Poleg navedenih dveh metod podjetja pri ocenjevanju sprejemljivosti dolgoročnih naložb uporabljajo tudi nekatere druge metode, na primer računovodsko stopnjo donosa, rok povračila in indeks donosnosti.

Novi pojmi: donosnost investicije, investicijski program, pojem investicije in investiranje, proces investiranja, razne investicije, razne statične in dinamične metode ocenjevanja investicij, vpliv tveganja na investicijske odločitve.