

1. PREDMET EKONOMIKE PODJETJA

1.1. EKONOMIKA PODJETJA KOT SAMOSTOJNA EKONOMSKO-ZNANSTVENA DISCIPLINA

Ekonomika podjetja je veda, ki se ukvarja z gospodarjenjem. Ukvarja se s podjetji kot najmanjšimi gospodarskimi enotami in v njih potekajočimi gospodarskimi procesi. Pogosto se kot sopomenka uporablja izraz mikroekonomika, ki pa je kljub podobnosti najprej sestavni del ekonomike kot splošne in temeljne ekonomske vede, katere drugi del je makroekonomika, ki se ukvarja z narodnogospodarskimi vprašanji (problemi države,...).

1.1.1. Osnovna ekonomska vprašanja

- a) katere dobrine proizvajati;
- b) kolikšno količino posameznih dobrin proizvajati;
- c) kako proizvajati;
- d) za koga;
- e) kolikšna je nezaposlenost v družbi;
- f) kolikšna je inflacija v družbi;

Odgovori na ta vprašanja so soodvisni in med seboj povezani. Podobno velja za celo vrsto stičnih točk med ekonomiko (politično ekonomijo) kot temeljno ekonomsko vedo in ekonomiko podjetja, ki postavlja v središče svojega zanimanja podjetja.

1.1.2. Kaj ločuje ekonomiko podjetja od sorodnih disciplin?

Najtesnejša zveza obstaja z ekonomiko, saj imata skupni predmet proučevanja. Zelo tesna povezanost obstaja tudi z računovodstvom.

Povezana je tudi z neekonomskimi disciplinami:

- a) povezava s tehničnimi vedami se pokaže kot bistvena, ko gre za izbiro najboljše proizvodne možnosti. Medtem ko tehnične vede razvijajo postopke za pridobivanje proizvodov in jih pri tem praviloma zanimajo količinski donosi, zanima ekonomiko podjetja vrednost teh donosov in smotrnost možnih rešitev;
- b) ekonomika podjetja koristno uporablja tudi spoznanja filozofije in matematike;
- c) pomembno je tudi razmerje med ekonomiko podjetja in pravnimi disciplinami. Spoznanja pravnih ved kot so delovno pravo, obligacijsko, gospodarsko pravo itd. dajejo okvire za pravno ureditev podjetij in za urejanje odnosov z drugimi subjekti v družbi. Od teh se ekonomika podjetja razlikuje po tem, da proučuje izključno gospodarske pojave, medtem ko se pravo ukvarja s pravnim redom;

1.1.3. Cilji ekonomike podjetja kot znanosti

- a) kognativni (razlaga realnih pojavov s pomočjo uporabnih teorij);
- b) deskriptivni (opis podjetniških dogajanj);
- c) praktičnega (obvladovanje podjetniških procesov);

Ekonomika podjetja mora izpolniti dvoje nalog:

- predstaviti in pojasniti elemente podjetja in njegovega okolja, zvezo med temi elementi in podjetniške procese;
- razviti popoln sistem vseh tipičnih odločitvenih situacij in ustrezne postopke, ki omogočajo najti pri vsakem stanju podjetja optimalno odločitev;

Večina strokovnjakov s področja ekonomike podjetja meni, da naj imajo spoznanja o dogajanju v podjetjih opisujoč in pojasnjujoč značaj, predlogi pa praktično-normativnega.

1.2. PROIZVODNI DEJAVNIKI (PROIZVODNI FAKTORJI - INPUTI)

Splošna opredelitev PF:

- zemlja (naravni vir);
- delo (delovni vir);
- kapital (viri, ki so rezultat prejšnjih procesov);
- pogosto se dodaja tudi tehnično znanje;

Ožja razčlenitev:

- delovna sredstva;
- predmeti dela;
- delo;
- storitve;

Podjetje, ki proizvaja ali izvaja storitve, potrebuje PF, ki morajo zadostiti kriterijem količine, kakovosti in pravočasnosti. Ta usklajenost je posledica njihove redkosti, ki nas sili k smotrnemu gospodarjenju.

1.2.1. Delovna sredstva

Najpogostejša razdelitev delovnih sredstev:

- zemljišča;
- zgradbe;
- oprema ali stroji;
- osnovna čreda;
- dolgoletni nasadi;
- drobni inventar;

Skupne značilnosti vseh delovnih sredstev pa so:

- ohranjanje naravne oblike in fizičnih lastnosti;
- praviloma večkratno sodelovanje v poslovnem procesu;
- zaradi obrabe se zmanjšuje njihova uporabna vrednost;
- ne postanejo sestavni del produktov ali storitev;

Delovna sredstva imajo različno življenjsko dobo. Ta je odvisna od fizičnega (zaradi obrabe), ekonomskega in tehničnega staranja. Podjetja pa jih pridobivajo z nakupom ali najemom.

1.2.2. Predmeti dela

Predstavljajo jih:

- osnovni material;
- pomožni material;
- potrošni material;
- energija;
- polproizvodi;
- nedokončana proizvodnja;

Skupne lastnosti predmetov dela so:

- v poslovnem procesu sodelujejo le 1x, ker se v njem v celoti porabijo;
- prenehajo obstajati v prvotni obliki in postanejo sestavni del izdelka (razen če gre za pomožni material);

Predmetov dela pa ne moremo izkoristiti v celoti iz različnih razlogov, zato moramo opredeliti naslednje pojme:

- a) odpadek - kjer v proizvodnji predmetov dela ne moremo v celoti izkoristiti;
- b) izmet - izdelek, ki ne ustreza pričakovani kakovosti, proizvod z napako;
- c) kalo - zmanjšanje količine predmetov dela med proizvodnim procesom;
- d) odpadek - del neizkoriščenih predmetov dela;
- e) izkoristek - del izkoriščenih predmetov dela;
- f) normativi - vnaprej določene količine porabe predmetov dela;

Da bi proizvodni proces nemoteno deloval moramo imeti tudi zaloge predmetov dela:

- a) minimalne zaloge - to je spodnja meja, ki še zagotavlja za nemoteno proizvodnjo;
- b) maksimalne zaloge - to je zgornja meja;
- c) varnostne zaloge - zavarujejo pred morebitnimi zastoji pri nabavi;
- d) optimalne zaloge - predstavljajo najnižje stroške na enoto proizvodnje;

1.2.3. Delo

Je primarni, izvorni in najpomembnejši dejavnik poslovnega procesa. Gre za zavestno in načrtno dejavnost, katere cilj je ustvariti proizvod ali storitev.

Ločimo fizično in umsko delo, ter izvajalno in upravljalno. Danes se te funkcije med seboj prepletajo. Le za potrebe obračunavanja plač se še uporablja delitev dela na vodstveno in izvajalsko.

Znanje, kot redka ekonomska dobrina, se najbolj pokaže v potrebi po podjetnosti in inovativnosti. Še posebej redka je ustvarjalnost in podjetnost.

1.2.4. Storitve

Predstavlja nujen pogoj za normalno odvijanje poslovnega procesa. Takšne storitve ponavadi opravlja drugo podjetje, tako da jih obravnavano podjetje kupi od drugih. To so: prevozi, popravila, poštna storitve,... V glavnem gre za tekoče kratkoročne storitve, ki jih glede na potroške lahko primerjamo z delovnimi predmeti. V enem delovnem procesu jih v celoti potrošimo. Pogosto pa podjetja tudi ne poznajo vseh delovnih, tehnoloških itd. postopkov, ki bi omogočali uresničitev vseh zastavljenih ciljev. To so specifična znanja, različna strokovna spoznanja, ki jih podjetje v obliki ekspertiz, licenc in patentov pridobiva izven svojega poslovnega sistema. V tem primeru gre za dolgoročne storitve, katerih uporaba je podobna trošenju delovnih sredstev; uporabljamo jih v večkrat ponavljajočih se delovnih procesih. Med storitve pa prištevamo še bančne, finančne, zavarovalniške itd., ter tudi tiste, ki so povezane s funkcioniranjem države. Glede uporabe nekaterih storitev je podjetje v zadregi, ali naj nekatere dejavnosti razvija znotraj lastnega poslovnega sistema ali jih je ceneje kupiti.

1.3. ALTERNATIVNE PROIZVODNE MOŽNOSTI

1.3.1. Potrebe, redkost in izbira

Hreilogija je veda, ki se ukvarja z vsestranskim proučevanjem potreb ob istočasnem zagotavljanju optimalnega gospodarskega razvoja.

Podjetja so sposobna zadovoljiti predvsem fiziološke potrebe. Ostale lahko podjetja zadovoljijo le delno z ustvarjanjem ustreznih delovnih pogojev za zaposlene.

Ker so potrebe vedno večje od dobrin, s katerimi jih zadovoljujemo, morajo podjetja ravnati smotno pri izbiri in uporabi redkih proizvodnih virov. Če neki proizvodni vir uporabimo za doseg določenega cilja, ga za drugi možni cilj ni več na razpolago.

Slika 1: Meja proizvodnih možnosti

Če smo v točki X_0 , dosežemo maksimalno proizvodnjo Y , ker smo na meji proizvodnih možnosti, in ničelno proizvodnjo X , ter seveda obratno.

Meja proizvodnih možnosti je padajoča, saj s selitvijo PF v produkcijo X pada produkcija Y , produkcija X pa narašča, in obratno. To izhaja iz zakonov padajočih donosov.

Meja proizvodnih možnosti nam torej kaže različne kombinacije proizvodnje blaga X in Y , ki ga je mogoče proizvesti v danem podjetju z danimi količinami dela in kapitala in najboljšo tehnologijo. Točke desno od krivulje so v danih razmerah nedosegljive, točke pod krivuljo pa pomenijo neučinkovito proizvodnjo.

1.3.2. Oportunitetni stroški (stroški neizrabljene priložnosti)

Uporaba proizvodnih virov nam povzroča izgubo izbire določenih možnosti, in te stroške imenujemo oportunitetni stroški.

Stroški neke dobrine so v denarju ovrednotena uporabljena sredstva za njeno proizvodnjo. Odločitve sprejemamo v povezanosti izbranih možnosti s tistimi, ki jih zaradi naše izbire ne moremo več uresničiti, torej z izključenimi možnostmi. To pravilo določanja imenujemo princip oportunitetnih (ali alternativnih) stroškov.

Kadarkoli se moramo odločiti za eno izmed dveh izključujočih se možnosti, to pomeni, da se odrečemo drugi. Ta druga možnost predstavlja priložnost, ki smo jo zavrgli. Ta neizrabljena priložnost predstavlja neke vrste stroške.

Podjetniki sami sprejemajo odločitve, njihova dejanja pa usklajuje tržni mehanizem. Gre za subjektivne stroške, ki obstajajo le v trenutku odločanja, takoj nato pa izginejo.

1.4. METODOLOŠKI PRISTOP

Uporabljajo se raziskovalne metode, kot v vsaki znanosti (analiza, hipoteze, sinteza, ...). Le-te se prilagajajo ekonomiki podjetja in vprašanju, kako podjetje uporablja redke proizvodne vire, da bi doseglo svoje cilje. Pri tem uporabljamo naslednje metode:

- deskriptivno;
- genetično (zgodovinsko);
- induktivno;
- deduktivno;

Spoznanja in trditve, ki jih jemljemo kot dokazane in resnične, imenujemo hipoteze ali domneve.

Spoznanja, ki smo jih miselno speljali na podlagi teh domnev, imenujemo teoreme. V ekonomski teoriji so pomembni tudi instrumenti, ki nam pomagajo priti do hipotez in teoremov. Ekonomska teorija (hipoteze, teoremi, instrumenti) predstavlja po besedah Joan Robinson škatlo z orodjem, s pomočjo katere ekonomist deluje in raziskuje gospodarstvo.

Ekonomika proučuje ravnanje ljudi z viri in dobrinami, zato je potrebna tudi merljivost in preverljivost spoznanj. Na osnovi empiričnih ugotovitev postavljamo hipoteze, ki jih je mogoče verificirati (pogosto tudi dokazati).

Raziskovalci včasih tudi zanemarijo določene spremenljivke, ker jih za rešitev problema jemljejo kot nebitvene.

Pri ekonomiki podjetja uporabljamo predvsem 4 modele izkazovanja naših ugotovitev:

- verbalnega;
- algebraičnega;
- geometrijskega;
- kibernetičnega;

Pri izbiri mora kriterij doseči čim večjo nazornost in razumljivost.

Ekonomika podjetja je razvila predvsem podjetniška pravila za en sam cilj, in to je maksimiranje profita.

Cilji raziskovanja pri ekonomiki podjetja so naslednji:

- a) opisati in razložiti dejstva v gospodarskem življenju podjetja;
- b) napovedati prihodnja dogajanja;
- c) pokazati posledice za praktično ravnanje v podjetjih iz opazovanih in spoznanih dejstev gospodarskega življenja;

2. PODJETJE

2.1. KONCEPCIJA PODJETJA

Podjetje je smiselno, če deluje v okolju, kjer imajo prebivalci potrebe, kjer so sredstva za zadovoljevanje potreb omejena, kjer obstaja ekonomski človek, ki stremlji k racionalnemu zadovoljevanju potreb, in kjer podjetje zanima le dobiček.

Ekonomska racionalnost je razmerje med količino inputa in outputa, s tem da se maksimizira enota outputa na enoto inputa. Takšno delovanje imenujemo gospodarjenje.

Podjetje je osnovna celica družbenega gospodarstva. Njegov cilj je doseči največji dobiček v danih tržnih in pravnih razmerah. Dobiček je nagrada za podjetnikovo tveganje na trgu.

Osnovna koncepcija podjetja je v dejstvu, da ima skupina organiziranih delavcev s sodelovanjem večji donos, kot če bi delali vsak zase. To izhaja iz delitve dela.

Namesto v podjetju bi določen proizvod lahko naredili tudi tako, da kupimo sestavine na trgu, montažo, dobavo itd. Vse to bi povzročilo obilo transakcijskih stroškov, kar bi pomenilo, da je ceneje to proizvesti v podjetju.

Podjetje je optimalna organizacijska oblika proizvodnje.

2.1.1. Vrste podjetij

a) z vidika velikosti:

- mala podjetja - lastnik je upravnik podjetja. Osnovno pojmovanje podjetja izhaja iz lastnika-podjetnika, ki sam zagotavlja kapital, organizira, sprejema tveganja,... Ta podjetnik je nagrajen z dobičkom ali kaznovan z izgubo. Takšno podjetje se ukvarja le z eno dejavnostjo in ima le en obrat in deluje znotraj ene panoge;
- srednja ali velika podjetja - imajo več obratov in ga upravlja skupina managerjev. Takšno podjetje ima več obratov na različnih lokacijah, poslovanje pa ureja management. Takšna podjetja so nadomestila mala podjetja, ko se je izkazala administrativna regulacija poslovnih odločitev kot produktivnejša in ko je bila vzpostavljena hierarhija managerjev ter je lastništvo ločilo od upravljanja. Ta prehod imenujemo managerska revolucija;

b) z oblikovno-organizacijskega vidika:

- oblikovali so se obrati, podjetja z enim ali več obrati in panogami, t.j. skupina sorodnih podjetij;

c) z vidika količine proizvodnje:

- podjetja z individualno proizvodnjo;
- podjetja z serijsko proizvodnjo;
- podjetja z množično proizvodnjo;

d) z vidika predmeta poslovanja:

- proizvodna podjetja;
- trgovinska podjetja;
- storitvena podjetja;

V središču koncepcije podjetja stoji podjetnik. On je tisti, ki ima iniciativo pri kombiniranju prvin poslovnega procesa, sprejema odločitve in riziko, pobudnik inovacij. Podjetnik je redka ekonomska dobrina.

2.1.2. Ustanovitev podjetij

Posameznik ga ustanovi tako, da ga registrira na sodišču.

Če pa je več ustanoviteljev, sklenejo pogodbo o ustanovitvi podjetja.

Ustanovitelji sprejmejo statut in pravila podjetja. Nato pogodbeniki registrirajo gospodarsko družbo na sodišču. S tem postane podjetje oz. gospodarska družba pravna oseba.

2.1.3. Prenehanje podjetij

- a) po izpeljanem likvidacijskem postopku - treba je poravnati vse obveznosti do zunanjih upnikov, ostalo premoženje pa se porazdeli med lastnike v sorazmerju z njihovimi deleži;
- b) na osnovi stečaja - zunanji upniki ne dobijo vrnjene terjatve v celoti, lastniki pa izgubijo ves svoj vložen kapital;

Po končani likvidaciji ali stečaju se podjetje izbriše iz registra na sodišču.

2.1.4. Povezovanje podjetij

Podjetja so medsebojno soodvisna. Odvisna so od finančnih institucij, dobaviteljev, kupcev, države.

Kot integracijo razumemo različne oblike sodelovanja in povezovanja med podjetji z namenom zmanjšati ovire pri doseganju večjega dobička.

Dezintegracija pa je razdruževanje podjetij.

Občasne povezave so npr. konzorciji in skupna vlaganja.

Poznamo tudi združitve in prevzeme podjetij na osnovi prometa z delnicami.

Pri kartelih podjetja združijo prvine proizvodnega procesa (finance, marketing, delitev tržišča,...).

Za koncerne sta značilna kapitalska in organizacijska povezava. Čeprav ostajajo podjetja samostojna, se med njimi ustvarjajo kapitalske povezave (podjetje mati in podjetja hčere). Ko se koncerni med seboj povežejo dobimo holding.

Poznamo:

- a) vodoravne integracije - povezovanje konkurenčnih podjetij;
- b) navpične integracije - povezovanje podjetij glede na surovine, polizdelke, izdelke,...;
- c) konglomeratne integracije - gre le za večjo ekonomsko moč, stabilnost in rast;

2.2. ODLOČANJE O POSLOVANJU PODJETJA

Poslovni proces regulira upravljavec podjetja. Upravljanje je določanje ciljev, načina in sredstev za doseg ciljev in kontrola.

Poslovne odločitve niso le gospodarske, ampak tudi zunaj gospodarstva (okolje podjetja, socialni dejavniki v zvezi z delavci,...).

Pri poslovne procesu je bistveno, kdo odloča. Tako so strateške odločitve v rokah najvišjega kroga prizadetih (npr. skupščina delničarjev), taktične odločitve se sprejemajo v ožjem krogu (npr. upravni odbor), medtem ko operativno odloča poslovodstvo. Odločevalci se pri tem naslanjajo na lastne izkušnje, pri zahtevnejših stvareh (npr. marketing) pa se naslanjajo na mnenje strokovnjakov.

Osnovni cilj podjetja je maksimizacija profita na enoto proizvodnje. Poleg tega se pojavljajo še drugi cilji kot so maksimizacija prodaje ob minimumu profita, maksimizacija rasti tržnega deleža, ugleda,...

Bistvene za poslovne odločitve so informacije.

2.3. KONKURENČNO OKOLJE PODJETJA

2.3.1. Konfliktna situacija

Podjetje deluje v konkurenčnem, t.j. konfliktnem okolju.

Osnovna značilnost ekonomike podjetja je, da je to veda o gospodarjenju z redkimi viri. Materialni viri, ki so redki, so si v nasprotju z potrebami ljudi, ki so neomejene. Zato se pojavlja konfliktnost med delodajalci, ki si prizadevajo za čim nižje plače, in delojemalci, ki želijo čim višje plače.

Osnovni konflikt je med prodajalcem, ki želi prodati po čim višji ceni, in kupcem, ki želi kupiti po čim nižji ceni.

V spopadu so si lahko tudi sami proizvajalci in sami kupci. Najhujši primer družbenih konfliktov je vojna.

Nekatere situacije so take, da je v njih prednost enega izguba za drugega. To so antagonistične konfliktne situacije.

Konkurenčni konflikt je močna spodbuda za gospodarski napredek.

Tipične stranke v konkurenčnem konfliktu so majhni sistemi.

Konkurenčna igra je strateška igra, kjer je izid odvisen tudi od spretnosti in znanja ter količine aktualnih informacij posameznih strank v konfliktu.

Ekonomski konflikt izhaja iz hipoteze, da so interesi med partnerji v osnovi konfliktni. Preden pride do ekonomskega konkurenčnega konflikta, morata kupec in prodajalec imeti skupni interes kupčije. Ta skupni interes je kooperacija.

2.3.2. Kako se usklajuje ekonomski konkurenčni konflikt?

Nevidna roka A.Smitha: "Vsakdo si prizadeva doseči svojo materialno korist in izboljšati svoj materialni in moralni položaj tako, da sledi svojim sebičnim interesom, kakor da bi ga vodila "nevidna roka"!"

Konkurenčni sistem cen in trgov se je vzpostavil samodejno na temelju delitve dela in sebičnih interesov posameznikov. V njem vlada red in urejenost.

Če se država vmešava v sistem cen, se racionalnost sistema cen poruši; pojavi se sivi trg, črna borza,... Toda tržno-konkurenčni sistem cen ni idealni sistem. Vanj se vmešava država, pa tudi Smithova nevidna roka in prednosti svobodnega tržnega gospodarstva se uresničijo le v razmerah popolne konkurence. V resnici pa prevladuje monopolno in oligopolno konkurenčno okolje, torej okolje nepopolne konkurence.

2.3.2.1. Kako deluje tržno-konkurenčni sistem cen?

Če bo povpraševanja po neki dobrini naraslo, se bo cena dvignila in proizvajalci bodo proizvajali več.

Če pa je blaga preveč, se bodo cene znižale, znižala pa se bo tudi proizvodnja.

Ponudba in povpraševanje se bosta uravnovesila, če bo na trgu toliko blaga, koliko je povpraševanja po njem. Tako deluje sistem popolne konkurence.

Slika 2: Ravnovesna cena in ravnovesna količina

Temeljni problemi ekonomike podjetja v tržno-konkurenčnem okolju:

- a) katere stvari naj proizvajajo - to odločajo potrošniki vsak dan, ko se odločajo, da bodo ta ali oni proizvod kupili ali ne;
- b) kako bodo proizvajali - to odloča medsebojna konkurenca podjetij proizvajalcev;
- c) za koga bodo proizvajali - to se odloča na trgih PF z njihovo ponudbo in povpraševanjem;

Povpraševanje se mora na trgu srečati s ponudbo blaga oz. storitev. Na trgu se glasovi ponudnikov in povpraševalcev usklajujejo okoli ravnovesne cene.

Slika 3: Gospodinjstva in podjetja v toku gospodarstva

Slika prikazuje, kako v konkurenčnem okolju tržne cene usklajujejo povpraševanje in ponudbo gospodinjstev s povpraševanjem in ponudbo podjetij.

2.3.3. Nepopolna konkurenca

Popolna konkurenca v resničnem svetu ne obstaja. Prevladuje nepopolna oz. monopolistična konkurenca.

To pomeni, da konkurenčni sistem cen ni prevladujoč in da gre za mešano gospodarstvo, kjer vlada z javnimi izdatki oz. javnimi blagajnami (proračun, pokojninsko in invalidsko zavarovanje ter zdravstveno zavarovanje) nameni sredstva za nekatere dejavnosti in s tem pomaga tistim slojem ljudi, ki niso sposobni konkurenčne tekme.

2.4. PRAVNI, FINANČNI TER DAVČNI VIDIKI USTANAVLJANJA IN POSLOVANJA PODJETIJ

Največkrat je za novonastalo podjetje najbolj primerna oblika malega podjetnika.

2.4.1. Podjetje in državno-pravna ureditev

Institucionalna formula podjetja pri nas od leta 1946:

- a) leta 1946 se je državno premoženje konstituiralo v "državna gospodarska podjetja". To v resnici niso bila podjetja, ampak proizvodne enote. Vse neproizvodne funkcije podjetja so bile koncentrirane v višjih državnih organih. Državno gospodarsko podjetje ni imelo podjetniške funkcije;
- b) s prehodom k sistemu delavskega samoupravljanja se državno gospodarstvo spremeni v "kolektivno podjetje". Podjetje spet dobi tržno funkcijo, ki se loči od podjetja v tržnem gospodarstvu v tem, da ima odločilo funkcijo živo delo;
- c) zaradi evolucije v delničarski model so zavrgli sam pojem podjetja in ga nadomestili s pojmom združenja - s pojmom "združeno delo";
- d) s sprejemom Zakona o gospodarskih družbah (1993) dobi podjetje čisti status tržnega subjekta;

2.4.2. Statusne oblike podjetij po slovenskem pravu

Temeljne oblike organiziranja podjetij po slovenskem pravu:

- a) podjetnik posameznik - samostojni podjetnik ne potrebuje posebnega ustanovitvenega kapitala. Za obveznosti iz poslovanja odgovarja z vsem svojim kapitalom;
- b) d.n.o. - ustanovita jo dve ali več oseb, ki odgovarjajo za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem. Je osebna družba, pravna oseba in se ustanovi s pogodbo med družbeniki.
Na koncu leta ugotovi družba dobiček. Tega pripiše deležem družbenika, lahko pa se družbeniki s pogodbo dogovorijo o delitvi dobička in izgube;
- c) komanditna družba - osebna družba. Vsaj eden družbenik je osebno odgovoren za obveznosti iz družbe z vsem svojim premoženjem. Najmanj eden pa ne odgovarja za obveznosti družbe;
- d) dvojna družba - osebna družba, ki se ustanovi za določen ali nedoločen čas. Tukaj se združujejo kapitalske in osebne družbe. Lahko jo opredelimo tudi kot kapitalsko družbo z vlagatelji, ki niso njeni družabniki;
- e) tiha družba - ni pravna oseba in je osebna družba. Nastane s pogodbo, s katero tihi družbenik vloži v družbo kapital in ima pravico do udeležbe pri dobičku, ki je sorazmeren z njegovim deležem. Tihi družbenik ne odgovarja za obveznosti družbe;
- f) d.d. - najpomembnejša kapitalska družba. Osnovni kapital je razdeljen na delnice. Delniška družba odgovarja za svoje obveznosti z vsem premoženjem. Delničarji pa ne odgovarjajo za obveznosti družbe. Delničarjem pripada del letnega dobička, ki je sorazmeren z njihovim deležem, razen če skupščina odloči, da je izvzet iz razdelitve;

- g) komanditna d.d. - kapitalska družba, pri kateri vsaj en družbenik odgovarja za obveznosti družbe z vsem svojim premoženjem (komplementar), ostali delničarji pa za obveznosti družbe ne odgovarjajo;
- h) d.o.o. - ustanovi jo ena ali več fizičnih oz. pravnih oseb, ki postanejo njeni družbeniki. Osnovni kapital je razdeljen na osnovne vloške družbenikov. Za obveznosti družbeniki ne odgovarjajo s svojim osebnim premoženjem. Družbeniki imajo pravico do deleža pri dobičku, razen če se v pogodbi drugače dogovorijo. Dobiček se deli v skladu z deleži ali kot določa pogodba;
- i) povezane družbe - pravni subjekti se združujejo zaradi skupnih ciljev, uspešnega poslovanja,...;
- j) gospodarsko interesno združenje - ustanovita ga dve ali več fizičnih ali pravnih oseb s primarnim ciljem olajševati in pospeševati pridobitno dejavnost svojih članov, ne pa ustvarjati lastnega dobička;

2.4.3. Ustanavljanje organizacijskih enot podjetja z vidika poslovnega nastopanja

Za organizacijske enote uporablja zakon zlasti naslednje pojme: predstavništvo, skladišče, agencija, poslovna enota,...

Če je enota interne narave, ostaja tudi enota interno vprašanje in je prepuščena presoji podjetja.

Če pa ima enota naloge širšega pomena (vključevanje v pravni promet) se pojavi širši interes po zagotovitvi pravne varnosti, ki ga je mogoče zadovoljiti le s pravom.

Glavni razlog, zakaj pravo posega v sfero organizacijskih enot, so zahteve pravnega prometa. Za enote je to mogoče, če to dovoljuje pravo, ki za enoto predvidi ustrezna pooblastila, ki omogočajo, da opravijo v pravnem prometu določena pravna dejanja. V bistvu gre za pooblastila za sklepanje pravnih poslov v imenu podjetja in za njegov račun.

Zakon o gospodarskih družbah ureja problematiko organizacijskih enot na dveh mestih in pod dvema naslovoma:

- a) pod naslovom podružnice domačih podjetij - zanje je zakonsko določeno:
 - da imajo določen pravni položaj in obliko in se imenujejo podružnice;
 - da je pogoj za ustanovitev podružnice ločenost enot od sedeža družbe;
 - da podružnice niso pravne osebe, da smejo opravljati vse posle, ki jih sicer opravlja družba;
- b) pod naslovom podružnice tujih podjetij - zanje zakon določa:
 - da je podružnica organizacijska oblika, ki omogoča tujemu podjetju, da tudi na ta način opravlja pridobitno dejavnost v RS;
 - da podružnica nastopa v imenu in za račun tujega podjetja;
 - da odgovarja za obveznosti, ki nastanejo s poslovanjem podružnice, tuje podjetje z vsem svojim premoženjem;

2.4.4. Davki

Cilj večine finančnih odločitev je kar najbolj zmanjšati obseg davkov, ki naj jih podjetje plača.

Različnost in zapletenost davčne zakonodaje zahteva posebna znanja s področja davkov. Le malo poslovodskih delavcev ima dovolj znanja o davčni zakonodaji, zato so se nekateri pravniki in računovodje preusmerili na področje davkov in ponujajo svoje svetovalne storitve.

Davki v RS, ki najbolj vplivajo na podjetniške izdatke so:

- davek od dobička pravnih oseb;
- prometni davek;
- dohodnina;

2.4.4.1. Davek od dobička

Ta davek so zavezana plačati podjetja, ki ustvarjajo največji delež BDP. To so predvsem kapitalske družbe oz. družbe z omejeno odgovornostjo. Samostojni podjetniki in ostali zasebniki ter osebne družbe tega davka ne rabijo plačevati.

Davčna osnova je dobiček, ki se ugotovi tako, da se od prihodkov odštejejo odhodki. Gre za davek, ki ga v višini 25% od dobička plačujejo kapitalske družbe.

2.4.4.2. Prometni davek

To je davek, ki ga podjetja plačujejo v določenem % od prodajne cene blaga in storitev, prodanih končnim porabnikom.

Zakon v tarifnem delu določa 7 tarifnih številčk:

- zadnje 3 so določene za trošarine (naftni derivati, tobačni izdelki in alkohol) in obdavčujejo proizvodi od 5 do 140 %;
- v prvih 3 tarifnih številkah so določene davčne stopnje za ves ostali promet proizvodov, ki je obdavčen. Stopnje so določene od 10 do 32%;
- tarifa davka od prometa storitev ima 4 tarife s stopnjami od 0,1 do 20%;

Obdavčitev prometa blaga in storitev z DDV obsega znižano, standardno in višjo ali luksuzno stopnjo (slednjo so odpravile vse države, razen Portugalske). Davčna osnova je široka in obdavčuje v bistvu vse proizvode in storitve, razen: finančne in zavarovalne storitve, ki so oproščene v vseh državah, storitve neprofitnih organizacij, storitve izobraževanja in medicine, poštna in telekomunikacijske storitve,...

Z nižjo stopnjo so obdavčeni proizvodi, kot so hrana, stanovanja, ... Standardna stopnja tega davka je okrog 20%. DDV je znan kot administrativni davek.

2.4.4.3. Dohodnina

Čeprav je dohodnina osebni davek, zadeva podjetja kot izplačevalce plač in drugih prejemkov iz naslova delovnih razmerij.

Dohodnina je letni davek od prihodkov fizičnih oseb od naslednjih prihodkov:

- osebni prejemki, pokojnine,...
- dohodki iz kmetijstva;
- dohodki iz dejavnosti;
- dohodki iz kapitala;
- dohodki iz premoženja;
- dohodki iz premoženjskih pravic;

Olajšave so določene kot zmanjšanje osnove za dohodnino, in sicer:

- splošne olajšave v višini 11% povprečne plače zaposlenih v RS, ki jo uveljavljajo vsi zavezanci za dohodnino;
- olajšave za različne namene v višini 3% osnove;
- individualne olajšave, ki pripadajo posameznim zavezancem glede na njihov status oz. družinske razmere (100% invalidi, študentski prejemki,...);

2.4.4.4. Prispevki za socialno varnost

Za primere zavarovanja za starost in invalidnost, za bolezen in poškodbe pri delu, za primer nezaposlenosti,... Plačujejo jih zavarovanci in njihovi delodajalci. Osnova za plačilo prispevkov delodajalcev so plače.

Podjetja so obremenjena še z drugimi javnimi izdatki, kot so carine, takse, ...

2.4.4.5. Dvojno obdavčevanje dohodka in premoženja podjetij

Do tega pride:

- a) ko je eno podjetje opredeljeno kot zavezanec za svoj celotni dohodek ali premoženje v dveh državah;
- b) ko je podjetje rezident ene države, hkrati pa pridobiva dohodek ali je lastnik premoženja v drugi državi, obe državi pa predpišeta davek na ta dohodek oz. premoženje;
- c) ko dve državi štejeta za zavezanca za davek na enak dohodek, dosežen v eni od njiju;

Če je podjetje rezident ene države, hkrati pa pridobiva dohodek ali je lastnik premoženja v drugi državi, se lahko državi dogovorita o samo enkratni obdavčitvi tega dohodka oz. premoženja tako, da se pravica do obdavčitve prizna izključno eni državi, ali pa, da si obe državi med seboj razdelita pravico do obdavčitve.

V sporazumih se uporabljati dve osnovni načeli:

- načelo izvzetja - rezidentova država ne obdavčuje dohodka, ki je lahko v skladu s sporazumom obdavčen v drugi državi;
- načelo odbitka;

2.4.5. Nadzor nad poslovanjem podjetij

2.4.5.1. Splošno o nadzoru

Razlikujemo: politično-upravni, tehnični, ekonomski, finančni, računovodski nadzor,...

Lahko bi ga opredelili kot dejavnost, ki se ukvarja z ocenjevanjem nepravilnosti in odpravljanjem nepravilnosti v poslovnem procesu in s stanjem. V okviru nadzorovanja razlikujemo: nadzor, revizijo in inšpekcijo. Vsaka vrsta nadzora ima nalogo, da preverja pravilno uporabo pozitivnih zakonskih in podzakonskih predpisov.

Objekt vseh oblik nadzora je poslovni sistem podjetja.

Ločimo:

- a) interni nadzor - opravljajo ga sami organi oz. službe v podjetju;
- b) stalni nadzor - opravlja se neprekinjeno, kontinuirano in vseobsežno. Je sestavni del delovnega procesa;
- c) periodični nadzor - predvidi se v predhodno ugotovljenih terminih;
- d) občasni nadzor - opravlja se s preskokom iz časa na čas (ad hoc nadzor);
- e) predhodni nadzor - preprečuje nastanek nepravilnosti. Imenujejo ga tudi nadzor namena;
- f) tekoči nadzor ali nadzor v teku - je istoveten s stalnim nadzorom;
- g) naknadni nadzor - vsak nadzor, ki se opravi po končani operaciji ali procesu. To je nadzor končanih učinkov;
- h) eksterni nadzor - opravljajo organi izven podjetja (davčni);

2.4.5.2. Davčni nadzor

Je oblika eksternega nadzora, ki ga izvaja država. Namen je preprečevanje nepravilnosti pri izvajanju davčne zakonodaje.

V okviru davčne reforme smo v RS reformirali način davčnega nadzora in davčne organizacije. Veljavni zakon o davčni službi, ki ureja davčno organizacijo, določa naknadno kontrolo s preverjanjem pravočasnosti poravnavanja obveznosti in ugotavljanja primernosti izkazanih davčnih osnov.

2.4.5.2.1. Organiziranost davčne politike

V državah OECD poznajo tri temeljne oblike organiziranosti davčne politike in službe:

- sta združeni ali ločeni na nižjem resorju znotraj ministrstva;
- sta ločeni od resorja znotraj ministrstva z odgovornostjo davčne službe ministrstvu in ali sekretarju;
- v pristojnosti različnih vladnih resorjev;

Novo davčno organizacijo sestavljajo:

- Glavni davčni urad v Ljubljani;
- območni davčni uradi z izpostavami;
- Posebni davčni urad (nadzor zavarovalnic, bank, borz,...);

Davčni nadzor podjetij in fizičnih oseb opravlja davčni organ s:

- kontrolo - opravlja jo davčni kontrolor. Obsega preverjanje pravilnosti in pravočasnosti vlaganja davčnih napovedi in davčnih obračunov, obračunavanja in plačevanja davkov;
- inšpekcijskimi pregledi - opravlja jih davčni inšpektor. Obsega preverjanje pravilnosti in pravočasnosti obračunavanja davkov, poslovanja davčnih zavezancev, preverjanje knjigovodskih in drugih evidenc, ugotavljanje neprijavljenih dohodkov in odrejanje ukrepov;

Zakonodajalec je dal davčnim inšpektorjem široka pooblastila. Ti lahko za zavarovanje dokazov in ugotovitev nepravilnosti do 15 dni zasežejo listine. Lahko tudi do 3 dni prepovejo opravljanje dejavnosti.

To predvsem velja za ponavljajoči se promet blaga in storitev brez ustreznih listin.

Pooblastila davčnih inšpektorjev imajo kazensko preventivno funkcijo.

2.4.5.2.2. Zakon o davčnem postopku

Ureja enoten davčni postopek. Zavezanci plačujejo davke na naslednje načine:

- na podlagi odločbe o odmeri davka, ki jo izda davčni organ;
- na podlagi obračuna, ki ga opravi davčni zavezanec sam (prometni davek ali DDV);
- na podlagi obračuna in vplačila davka, ki ga za davčnega zavezanca opravi delodajalec oz. izplačevalec posameznega dohodka - davek po odbitku;

Evidenco o davčnih zavezancih vodi Davčna uprava s pomočjo registrske številke.

2.4.5.3. Carinski nadzor

Za uvozno-izvozne postopke opravi podjetnik potrebne carinske formalnosti, ki se pričnejo s predložitvijo carinske deklaracije, končajo pa se s plačilom carinskih obveznosti ali s prisilno izterjavo carinskega dolga. Poleg nadzora opravljajo carinski organi carinsko kontrolo, ki se razlikuje od nadzora tako, da se s kontrolo izvajajo le svojevrstni carinski ukrepi (npr. pregled in preiskava blaga,...).

Blago, ki se uvaža, je pod carinskim nadzorom od vnosa na carinsko območje vse do takrat, ko je sproščeno v prosti promet, dokler ni vneseno v prosto cono, ponovno izvoženo, prepuščeno carinskemu organu oz. uničeno pod carinskim nadzorom.

2.4.5.4. Revidiranje poslovanja podjetij

S tem razumemo preizkušanje in ocenjevanje računovodskih izkazov ter podatkov in metod, uporabljenih pri njihovem sestavljanju, in na tem temelječa strokovna mnenja o resničnosti računovodskih izkazov.

Poznamo:

- a) komercialno revidiranje (ureja ga Zakon o revidiranju) - revidiranje opravlja revizijska družba na podlagi pogodbe s podjetjem. Poročilo o dokončnem revidiranju obsega računovodske izkaze, ki so bili predmet preizkušanja, kot so: izkaz stanja, izkaz uspeha,...
- Pooblaščen revizor poda mnenje o tem, ali računovodski izkazi prikazujejo resnično finančno stanje in poslovni izid podjetja. Mnenje je lahko:
- pozitivno - računovodski izkaz prikazuje resnično finančno stanje in poslovni izid;
 - negativno - računovodski izkaz ni resničen in pošten;
 - z zadržkom - pridržek o resničnosti prikazovanja posameznih skupin v računovodskih izkazih;
 - revizor se vzdrži svojega mnenja - če presodi, da ni dovolj osnov, da bi lahko ocenil resničnost računovodskih izkazov;
- b) revidiranje javne porabe (ureja ga Zakon o Računskem sodišču) - nadzor nad poslovanjem pravnih oseb javnega prometa, oseb civilnega prava, ki prejemajo sredstva od države, opravlja Računsko sodišče. Revidirati sme tudi podjetja, v katerih je država delni lastnik. Nadzor obsega revidiranje in inšpiciranje. Revidiranje opravi tako, da zanje izda mnenje o finančnih načrtih poslovanja in o letnih poročilih o poslovanju. Za odpravo dejanj, ki so v nasprotju za zakoni, izda Računsko sodišče nalog za odpravo že med postopkom nadzora. Če Računsko sodišče ugotovi, da obstaja utemeljen sum kaznivega dejanja ali prekršek, vloži ovadbo oz. predlog za prekršek. Razlika med revizorji Računskega sodišča in revizorji revizijske družbe je v tem, da morajo pri upoštevanju Zakon o Računskem sodišču, drugi pa Zakon o revidiranju.

Namen revidiranja letnih računovodskih izkazov je v tem, da lastniki zaupajo podatkom s katerimi nastopajo poslovodstva družb, ko dajejo obračun svojega dela lastnikom.

Revizorji Računskega sodišča pa so dolžni usmeriti preverjanje še v namembno, gospodarno in učinkovito rabo sredstev.

2.4.6. Davčno svetovanje podjetjem

Narašča potreba po profesionalizaciji davčnega svetovanja kot dejavnosti. Podjetja iščejo strokovne nasvete za obvladovanje procesov na posameznih poslovnih področjih s ciljem, da bi dosegal boljše uspehe v poslovanju. Eno od takšnih svetovanj je davčno svetovanje.

Delo davčnega svetovanja:

- vodenje poslovnih knjig;
- izdelava letnih bilanc;
- preveritev davčnih odločb;
- izdelava davčnih pritožb;
- sodelovanje pri davčnem načrtovanju podjetij,...

Davčni svetovalec, podjetniški svetovalec, knjigovodski in gospodarski revizor spadajo med gospodarske zaupnike.

Davčni svetovalec se mora ravnati po načelih vestnosti (odkloni naloge, če jim ni dorasel,...), zanesljivosti (izpolni naloge,...), neodvisnosti (ne zamolči dejstev,...) ter dolžnost do molčečnosti (varovati mora poklicno tajnost).

Davčni svetovalec je kazensko odgovoren, če je sodeloval pri kaznivem dejanju.

2.4.6.1. Odgovornost za davčno svetovanje

Poznamo moralno, civilno in kazensko odgovornost:

- a) civilna odgovornost za davčno svetovanje - naročniku se lahko z nepravilnim davčnim svetovanjem povzroči škoda, ki se kaže kot znesek, ki ga ne bi bilo treba plačati, če bi bilo svetovanje pravilno. V primeru nastanka škode sledi terjanje odškodnine. Pogosto je svetovalec ni sposoben plačati.

Škoda lahko nastane zaradi kršitve številnih poklicno-etičnih pravil, ki se jih svetovalec mora držati. Zato je nujno civilno zavarovanje odgovornosti za škodo pri ustrezni zavarovalni organizaciji;

- b) kazenska odgovornost davčnega svetovalca po veljavni slovenski zakonodaji - davčna zatajitev je kaznivo dejanje opredeljeno v KZ RS v okviru gospodarskih kaznivih dejanj. Zakonski pogoj, da je podano kaznivo dejanje, je izogibanje plačilu javnih dajatev.

Obveznosti, ki se jim je izognil predstavljajo večjo ali veliko premoženjsko korist. O večji premoženjski koristi govorimo ob nastanku dejanja, če presega 5 povprečnih čistih plač v gospodarstvu. Zakonodajalec predvideva zaporno kazen do 3 let.

Velika premoženjska korist nastane, ko znesek presega 50 povprečnih čistih plač v gospodarstvu. Ob takšni koristi je predvidena zaporna kazen do 5 let.

Davčni svetovalec se lahko v kaznivem dejanju zatajitve pojavlja kot:

- napeljevalec - kadar s svojim dejanjem prikaže zavezancu, kako je treba oblikovati davčno napoved, da se izogneš plačilu davčnih obveznosti;
- pomagač - če pride zavezanec k svetovalcu že odločen, da bo dal davčnim organom krive podatke, svetovalec pa se zaveže, da bo davčno napoved oblikoval po njegovih željah;
- sosterilec - če naklepno, po dogovoru z zavezancem, izoblikuje krive podatke o njegovih dohodkih, stroških,...;

3. POSLOVNI POSTOPEK, STROŠKI IN IZKAZOVANJE PREMOŽENJSKO-FINANČNEGA, POSLOVNO-IZIDNEGA IN FINANČNEGA TOKA

3.1. PRVINE POSLOVNEGA POSTOPKA, IZVIRNE VRSTE SREDSTEV IN NARAVNE VRSTE STROŠKOV

V poslovnem sistemu potekajo postopki:

- a) nabave - gre za preskrbo izvirnih prvin poslovnega postopka:
 - kupljena delovna sredstva;
 - kupljeni predmeti dela;
 - kupljene storitve;
 - kupljena delovna sila;
- b) proizvodnja - lahko vodi k končnim učinkom ali k nastajanju:
 - delovnih sredstev;
 - izvedenih predmetov dela;
 - izvedenih storitev;
- c) prodaje;
- d) financiranja;

Prvine poslovnega postopka so:

- a) delovna sredstva - se ne porabijo, ampak obrabijo. To so stroji, orodja, zemljišča, zgradbe, tudi delovna živina, ...
Obrabijo se lahko zaradi fizične obrabe (sorazmerno z obsegom uporabe delovnega sredstva v delovnem procesu) ali fizičnega staranja (posledica delovanja naravnih sil, staranje, ...). Delovno sredstvo pa je podvrženo tudi tehnični in gospodarski obrabi (primerjava starih z novimi ipd.).
Nakup je najpomembnejša oblika priskrbe delovnih sredstev.
Nabavna vrednost delovnega sredstva = kupna cena + neposredni stroški nabave in sestavljanja ter postavljanja delovnega sredstva.
Delovno sredstvo trošimo tako dolgo, dokler ne prenehajo njegove koristne lastnosti. To trošenje koristnih lastnosti izraženo v denarju se imenuje **AMORTIZACIJA** - prva od štirih vrst naravnih stroškov;
- b) predmeti dela - sodelujejo le v enem krogu delovnega postopka in njihove lastnosti v celoti preidejo na nove učinke.
Pomembna je delitev predmetov dela glede na njihov izvor:
 - izvorni predmeti dela - poslovni sistem jih priskrbi v svojem okolju (surovine, material, ...);
 - izvedeni predmeti dela - poslovni sistem si jih priskrbi znotraj sistema samega (lastni nedokončani proizvodi, lastni polproizvodi, ...);
 - naravne snovi - značilne za poslovne sisteme, ki se ukvarjajo z rudarstvom, gozdarstvom, kmetijstvom;

Trošenje posameznih količin predmetov dela je odvisno od vloge posamezne vrste predmetov dela v poslovnem postopku.

Obseg potroškov predmetov dela je lahko sorazmeren z obsegom dejavnosti (poraba izdelovalnih materialov, poraba lastnih polproizvodov,...). Obseg potroškov predmetov dela pa lahko povežemo tudi s časom (poraba raznih materialov za vzdrževanje,...).

Priskrba predmetov dela je lahko različna:

- naravne snovi, ki jih trošijo rudarski, gozdarski itd. poslovni sistemi;
- proizvodnje v lastnih poslovnih sistemih;
- nakup, kjer je pomembna tržna cena, ki je tudi nabavna cena predmeta dela.

STROŠKI PREDMETOV DELA = nabavna cena x različni potrošek predmetov dela.

Ker pa se nabavne cene predmetov dela razlikujejo, bodo stroški predmetov dela sicer ob isti količini porabljenih predmetov dela različni. Taki stroški so druga od štirih vrst naravnih stroškov.

- c) storitve - lahko koristnost preneha z enkratno uporabo (prevozne storitve, poštna storitve,...) ali pa gre za dolgoročne storitve (strokovna znanja, patenti, licence, ...).

Sprotne storitve lahko glede potroškov primerjamo s predmeti dela.

Trošenje dolgoročnih storitev pa je podobno trošenju delovnih sredstev.

Storitve se pridobijo:

- lahko jo kupuje od drugih poslovnih sistemov;
- lahko si jo priskrbi znotraj lastnih dejavnosti;

V obeh primerih je treba poznati ceno storitev. Nas zanimajo zlasti cene kupljenih storitev. To ceno imenujemo kot **NABAVNO CENO STORITEV**, ki ob potrošku storitve omogoča poznavanje tretje vrste naravnih stroškov.

- d) delovna sila - dela ni mogoče opravljati brez človeka, prav tako pa mora človek razpolagati z ustreznimi fizičnimi in umskimi sposobnostmi, če želi delati.

Razlikujemo:

- fizično delo;
- umsko delo;

Lahko prevladuje prvo, lahko drugo, lahko pa obstajajo tudi dela, kjer je delež fizičnega in umskega dela približno enak.

Trošenje delovne sile, ki je mogoče le v poslovnem postopku, lahko opredelimo v:

- količinskem smislu - poraba delovne sile pri določenem delu je opredeljena z dolžino trajanja delovnega postopka;
- kakovostnem smislu - poraba delovne sile z vidika intenzivnosti in zahtevnosti dela;

Delovna sila ima svojo tržno ceno, na podlagi katere je možno potroške delovne sile izraziti v denarju, ugotoviti torej **STROŠKE DELOVNE SILE** kot četrto naravno vrsto stroškov.

Posamezne prvine poslovnega postopka so na voljo prej, preden nastopi trenutek njihove porabe. Take izvorne vrste sredstev so:

- opredmetena osnovna sredstva (delovna sredstva);

- neopredmetena osnovna sredstva;
- obratna sredstva (zaloge materiala);

3.2. EKONOMSKI VIDIKI POSLOVNEGA POSTOPKA

V okviru gospodarjenja razmišljamo največkrat o velikostih, ki so izražene v denarju. Toda mnoge naloge znotraj poslovnih sistemov zahtevajo poleg informacij izraženih v denarju še informacije, izražene v naravnih merskih enotah, metrih, litrih,...

Z vidika nastajanja učinkov je za proizvodjalne poslovne sisteme pomemben obseg proizvodjanja. Pomemben je zato, ker iz njega izhajajo novi učinki, ki omogočijo izračun stalnih stroškov na enoto učinka in njihov vpliv na stroškovno ceno učinka poslovnega sistema.

Tudi v trgovinskem poslovnem sistemu ni drugače. Količinski obseg prodaje ob dani prodajni ceni in dani razliki med prodajno in nabavno ceno odločilno vpliva na temeljni poslovni izid takega poslovnega sistema.

3.2.1. Poslovni izidi in finančni tok

Izidi poslovnega sistema so prihodki od prodanih učinkov - prihodki poslovanja, in izhajajo iz medsebojnih razmerij med prodajalcem in kupcem. Prodajno ceno uresniči prodajalec na trgu s prodajo svojih učinkov. Prodajna cena bi predstavljala v celoti povečanje sredstev, če bi se poslovni sistem do učinkov dokopal zastoj. Vendar to ni tako, zato se mora sprijazniti tudi z odhodki poslovanja.

Iz prodaje novih učinkov izhaja še en pomemben izid, to je razlika med odhodki poslovanja in prihodki poslovanja, to je dobiček ali pa izguba. Čisti dobiček razdeli poslovni sistem na rezerve, lastnike, zaposlene, ostanek čistega dobička pa ostaja za določen čas nerazdeljen.

Prihodke je treba tudi razlikovati od pritokov. Pritoki nastajajo zaradi dezinvestiranja ali novega financiranja.

Tudi odhodke moramo ločiti od odtokov. Odtoki nastajajo zaradi investiranja ali zaradi definciranja.

Pritoki in odtoki so sestavina finančnega toka poslovnega sistema, razlika med njimi pa je finančni izid poslovnega sistema.

V trgovinskih poslovnih sistemih je drugače. Ti ugotavljajo razliko med nabavno in prodajno ceno na podlagi odbitkov od prodajne cene ali pribitkov k nabavni ceni. Gre za razliko v ceni, ki je razširjeni poslovni izid trgovinskega poslovnega sistema.

Glede stroškov je tako, da stroški na enoto učinka naraščajo, če nazaduje obseg dejavnosti in obratno, pod pogojem, da vsebujejo določen delež stalnih stroškov.

Celotne stroške lahko delimo na stalne in spremenljive. Celotne stalne stroške lahko pri obravnavanju stroškov posameznega učinka tudi zanemarimo. Iz opustitve stalnih stroškov v stroškovni ceni učinka izhaja možnost opredelitve razširjenega poslovnega izida, ki mu pravimo prispevek za kritje. Opredelimo ga lahko kot ugodno razliko med večjo prodajno ceno in manjšimi

spremenljivimi stroški na enoto učinka. Ker pa je lahko razlika tudi neugodna, torej med nižjo ceno in višjimi stroški, imamo opraviti z neugodnim izidom, ki mu pravimo izguba na spremenljivih stroških.

Kakovostnih poslovnih odločitev na področju naložb, stroškov, itd. ni mogoče zagotoviti, ne da bi poznali spremenljive stroške in prispevke za kritje in stalne stroške.

Malo je takih poslovnih sistemov, kjer bi imeli opravka le s stalnimi ali spremenljivimi stroški. Pravilom imamo v vsakem poslovnem sistemu opravka z mešanico fiksnih in variabilnih stroškov. To pomeni, da so vsakokratni odhodki, ki omogočajo opredelitev temeljnega poslovnega izida, sestavljeni tako iz fiksnih kot iz variabilnih stroškov.

3.3. SREDSTVA IN OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV

Količinski obseg povpraševanja po določenih učinkih je pravzaprav vzrok, da začne gospodarstvenik razmišljati o možnosti ponudbe takih učinkov. Razmišljanja so usmerjena k presoji količinskega obsega povpraševanja. Začel pa bo tudi razmišljati o koristih in žrtvah, ki jih bo ponudba učinka, po katerem je povpraševanje, zahtevala. Gospodarstvenik mora izvirno denarno obliko sredstev spremeniti v najrazličnejše druge oblike sredstev, v stvari in pravice.

Vprašanje je, koliko možnostne kupne moči gospodarstvenik potrebuje, da bodo sredstva v pogledu obsega in kakovosti taka, da bo možno skozi nabavljanje, proizvodnjo in prodajo iskanih učinkov uresničiti temeljni cilj - doseči pričakovani dobiček. Ta možnostna kupna moč so lahko kapital in dolgovi in jih v ekonomiki poslovnega sistema obravnavamo kot obveznosti do virov sredstev.

3.3.1. Sredstva

Poznamo tri različne izraze:

- sredstva (to uporabljajo slovenski računovodski standardi);
- premoženje;
- aktiva;

Izvirne oblike sredstev (opredmetena osnovna sredstva, neopredmetena dolgoročna sredstva, zaloge materiala) s pomočjo človeka in storitev prehajajo v izvedene oblike sredstev - STVARI.

Prodaja učinkov ali posojanje denarja vodita k terjatvam, ki predstavljajo sredstva v obliki PRAVIC. Gotovina od prodanih učinkov, unovčene terjatve in prejemi iz naslova obveznosti do virov sredstev so tretja, DENARNA OBLIKA sredstev.

Ta sredstva (3 oblike) so namenjena uresničevanju ciljev poslovnega sistema in zato vezana za določen čas na poslovni sistem. Vezanost sredstev na določen poslovni sistem je opredeljena časovno v številu dni, ko se posamezna oblika sredstev zadržuje v eni od možnih pojavnih oblik. Dnevi vezave posameznih oblik sredstev so podlaga za izračun koeficienta obračanja sredstev, ki ga izračunamo:

koeficient obračanja sredstev = število dni v letu / dnevi vezave določene oblike sredstev.

Koeficienti obračanja sredstev, katerih velikost je večja od 1, pojasnjujejo hitrost obračanja obratnih sredstev.

Koeficienti obračanja sredstev, katerih velikost je manjša od 1, pojasnjujejo hitrost obračanja osnovnih sredstev.

3.3.1.1. Osnovna sredstva

Med opredmetena osnovna sredstva štejemo s tehničnega vidika zemljišča, zgradbe, opremo,... Ekonomika všteta sem še dolgoročne storitve, kot so licence, patenti,..., katere pa slovenski računovodski standardi štejejo med neopredmetena dolgoročna sredstva. Opredmetena osnovna sredstva in neopredmetena dolgoročna sredstva obravnavamo kot osnovna sredstva. Osnovnih sredstev na stopnji priprave še ne amortiziramo, saj se uporaba teh še ni začela.

Za gospodarstvenika je pomembna z vidika koeficienta obračanja te oblike sredstev hitrost preoblikovanja v denarno obliko. Ta koeficient ni enak za vsako vrsto osnovnih sredstev, je pa vedno manjši od 1. Na njegovi podlagi lahko izračunamo amortizacijsko stopnjo. Ta stopnja in nabavna vrednost naložbe v osnovna sredstva omogočata izračunavanje:

- odpisa osnovnega sredstva - odpisovanje osnovnega sredstva pomeni zmanjševanje njegove vrednosti;
- amortizacije - amortizacija pomeni strošek v poslovno-izidnem toku;
- pritoka iz naslova osnovnih sredstev - prtok pomeni povečanje denarja v finančnem toku poslovnega sistema;

Amortiziranje osnovnih sredstev zahteva tudi poznavanje amortizacijske stopnje, ki jo lahko določimo na podlagi fizične obrabe, fizičnega staranja in tehničnega ter gospodarskega staranja:

- a) fizična obraba (amortizacija je spremenljivi strošek) - obrabna amortizacijska stopnja ($Amsto$) = $100 / \text{število pričakovanih obrab } \%$;
- b) fizično staranje (amortizacija je stalni strošek) - enakomerna časovna amortizacijska stopnja ($Amstc$) = $100 / \text{število pričakovanih let uporabe } \%$;

Naložbe v osnovna sredstva se skozi amortizacijski postopek zmanjšujejo v stroške in denar.

Ob obravnavanih osnovnih sredstvih všteta poslovni sistem med stalna sredstva tudi dolgoročne finančne naložbe. To so dana posojila ali kapitalski deleži določenega poslovnega sistema v drugih poslovnih sistemih za dobo, daljšo od enega leta. So pravzaprav terjatve. Od takih naložb pričakujemo pritoke.

3.3.1.2. Obratna sredstva

Če za naložbe v osnovna sredstva velja, da se skozi amortizacijski postopek zmanjšujejo, za naložbe v obratna sredstva velja, da se v določenem časovnem razdobju ob nespremenjenih pogoji ne spremenijo. Stopnja

izkoriščanja zmogljivosti poslovnega sistema je tedaj odvisna od razpoložljivih obratnih sredstev.

Obratna sredstva so tista, katerih čas vezave v določeno nedensko obliko sredstev je krajši od 360 dni. Zato je koeficient obračanja takih sredstev vedno večji od 1.

Obratna sredstva imajo različne pojavne oblike. Če si predstavljamo nov poslovni sistem, jih najprej srečamo v denarni obliki. Zaradi potrebnih zalog surovin in materiala bomo ta denar spreminjali v obratna sredstva v obliki stvari.

Ocena potrebnih naložb v obratna sredstva je lahko zgrajena na osnovi zbranih podatkov. Izračunamo pa to takole:

naložbe v obratna sredstva = odhodki poslovanja / koeficient obračanja obratnih sredstev.

Sestava celotnih obratnih sredstev je pisana, tako da je tak izračun preveč poenostavljen. Večji uspeh dosežemo, če se izračunavanja lotimo razčlenjeno po posameznih vrstah obratnih sredstev.

V računovodskih izkazih uvrščamo obratna sredstva med gibljiva sredstva. Med slednja pa sodijo tudi kratkoročne finančne naložbe in terjatve iz poslovanja, zato je pojem gibljivih sredstev širši od pojma obratnih sredstev.

3.3.2. Obveznosti do virov sredstev

Zato, da poslovni sistem sploh deluje, potrebuje ustrezen obseg sredstev v obliki stvari, pravic in denarja. S sredstvi prevzema poslovni sistem hkrati obveznosti do lastnikov kapitala in do upnikov. Za prve velja, da so trajne, druge pa je treba poravnati slej ko prej.

Če predstavljajo sredstva tisto, kar je potrebno za uresničitev cilja poslovnega sistema, tedaj z obveznostmi do virov sredstev določenega poslovnega sistema pojasnujemo njihovo lastniško pripadnost.

3.3.2.1. Kapital

Tudi kapital lahko razumemo na različne načine. Pojem kapitala lahko razumemo kot pasivo, ki je v bilanci stanja izkazana na desni strani in pojasnjuje lastništvo sredstev določenega poslovnega sistema.

Tudi pri nas smo sprejeli stališče, da treba ločiti obveznosti iz naslova kapitala od obveznosti iz naslova dolgov; tako tudi ločimo donosnost kapitala od donosnosti dolgov.

Kapitala ne vračamo, dolgove pa.

Od kapitala pričakujemo dobiček, ki povečuje kapital.

Iz celote kapitala lahko izločimo čisti kapital. To je del kapitala, namenjen financiranju obratnih sredstev, in ga dobimo tako, da od kapitala odštejemo njegova osnovna sredstva. Prenizek čisti kapital vodi k plačilni nesposobnosti poslovnega sistema, ki visokim stroškom financiranja in h gospodarskemu zlomu sistema.

3.3.2.2. Dolgovi

Pridobimo jih na podlagi sprejetih obveznosti do drugih. Obveznost za dolgove se kaže v zahtevi posojilodajalca po vrnitvi glavnice in obresti. Dolgovi tako vplivajo tudi na stroške poslovnega sistema, saj so obresti strošek.

Hitrost vračanja dolgov je razlog za njihovo delitev na:

- dolgoročne - posojila nad 5 let;
- srednjeročne - do 5 let;
- kratkoročne - do 1 leta;

Poslovni sistem je lahko:

- a) prefinanciran - ko ima poslovni sistem več obveznosti do virov sredstev, kot jih za potrebna sredstva potrebuje;
- b) podfinanciran - ko so obveznosti do virov sredstev manjše od potrebnih sredstev določenega poslovnega sistema;
- c) ustrezno financiran;

Konec prejšnjega stoletja se je razvila tudi najemna oblika financiranja poslovnega sistema - leasing. Gre za dogovor med najemodajalcem in najemjemalcem o tem, da bo najemjemalec skozi najemnino odplačal dogovorjeno kupnino. Ločimo:

- neposredni najem osnovnih sredstev - razmerje med najemodajalcem in najemjemalcem je neposredno;
- posredni najem - najemodajalec na eni strani in finančna ustanova in najemjemalec na drugi;

V poslovnem sistemu se srečujemo tudi z odtegotvanjem obveznosti do virov sredstev. Tako je mogoče, da začne lastnik zaradi kakega vzroka odtegotvati kapital, kar vodi k odtokom.

3.4. BILANCA STANJA, BILANCA USPEHA IN BILANCA FINANČNIH TOKOV

3.4.1. Bilanca stanja

Je računovodsko poročilo bodisi o predračunanem oz. obračunanem bodisi o uresničenem obsegu in sestavi sredstev in obveznosti do virov sredstev določenega poslovnega sistema za določen trenutek. Izkazuje na eni strani premoženjsko, na drugi pa lastninsko podobo poslovnega sistema. Pri obračunski bilanci stanja ločimo poskusno od popisne obračunske bilance stanja.

Popisna zahteva popisovanje sredstev in obveznosti zanje. Priprava popisa terja imenovanje popisnih komisij, pripravo tehničnih sredstev za izvedbo popisa, organizacijska navodila za izvedbo popisa,...

Obračunska bilanca stanja je lahko začetna, vmesna ali končna, odvisno od tega, ali nakazuje začetna, vmesna ali končna stanja sredstev in obveznosti do virov sredstev.

Bilanco stanja lahko sestavljamo za določeno, vnaprej predpisane trenutke, določene s gospodarsko zakonodajo, računovodskimi standardi ipd. To so redne bilance stanja. Te razlikujemo od izrednih:

- združevalna - ob združitvi;
- razdruževalna - ob razdružitvi;
- prevzemno-prodajna - ob menjavi odgovornih oseb;
- sanacijska - ob težavah poslovnega sistema;
- likvidacijska - ob koncu obstoja poslovnega sistema;

Poznamo pa še druge bilance stanja:

- kosmata - izkazujemo promet in saldo posameznih bilančnih kontov (računovodski pripomoček za spremljanje sprememb in stanj posameznih vrst sredstev in obveznosti do virov sredstev);
- čista - izkazuje le saldo posameznih bilančnih kontov;
- zbirna - izkazuje seštevke bilančnih postavk dveh različnih povezanih poslovnih sistemov;
- skupinska ali prevedbena - sredstva v obliki pravic in dolgove, nanašajoče se na poslovanje med članicami povezanega poslovnega sistema, med seboj pobotamo;
- notranja - oblikovana skladno s potrebami notranjih uporabnikov informacij;
- za javnost - oblikovana skladno z zahtevami zunanjih uporabnikov, lastnikov poslovnega sistema, vlagateljev, kupcev, itd.;

Vsota sredstev v bilanci stanja - aktiva, mora biti enaka vsoti obveznosti do virov sredstev - pasiva.

V bilanci stanja izkažemo ločeno sredstva v obliki stvari, v obliki pravic in v denarni obliki in ločeno obveznosti do virov sredstev, ki jih delimo na kapital in dolgove.

Aktivo v bilanci stanja lahko izkažemo po rastoči ali padajoči vnovčljivosti, pasivo pa po rastoči ali padajoči zapadlosti.

3.4.1.1. Bilanca stanja po oblikovni plati

- vzporedna - z dvema ločenima besedilnima deloma za opis aktivnih in pasivnih bilančnih postavk;
- zaporedna - v enem samem besedilnem stolpcu po zaporedju nanizamo opise in zneske aktivnih in pasivnih bilančnih postavk;
- v stopnjah - od zaporedne se razlikuje po tem, da odštevamo in prištevamo smiselne dele sredstev in obveznosti do virov sredstev tako, da spoznavamo sestavo financiranja sredstev glede na različne možnosti obveznosti zanje. Takrat govorimo o izkazu stanja in ne več o bilanci stanja;

Slovenski računovodski standardi narekujejo naslednji vrstni red in razčlenbo postavk v bilanci stanja:

BILANCA STANJA na dan

Sredstva - aktiva	Obv. do virov sred. - pasiva
A. STALNA SREDSTVA	A. KAPITAL
I. Neopredmetena dolg. sredstva	I. Osnovni kapital
II. Opredmetena osn. sredstva	II. Vplačani presežek kapitala
III. Dolgoročne finančne naložbe	III. Rezerve
IV. Popravek kapitala	IV. Preneseni čisti dobiček ali izguba prejšnjih let
B. GIBLJIVA SREDSTVA	V. Revalorizacijski popravek kapitala
I. Zaloge	VI. Nerazdeljeni čisti dobiček ali izguba poslovnega leta
II. Dolgoročne terjatve iz poslovanja	B. DOLG. REZERVACIJE
III. Kratk. terjatve iz poslovanja	C. DOLG. OBV. IZ FINANC.
IV. Kratkoročne finančne naložbe	D. DOLG. OBV. IZ POSLOV.
V. Denarna sredstva	E. KRATK. OBV. IZ FINANC.
VI. Aktivne časovne razmejitve	F. KRATK. OBV. IZ POSLOV.
	G. PASIVNE ČAS. OMEJITVE
CELOTNA SREDSTVA _____	CELOTNE OBV. DO VIROV SREDSTEV _____

3.4.2. Bilanca uspeha

Poslovni izid = prihodki - odhodki. To lahko izkazujemo tudi v bilanci uspeha.

3.4.2.1. Prihodki

Prihodke določenega poslovnega sistema ugotavljamo v povezavi s sredstvi in obveznostmi zanje, saj nastajajo kot posledica povečanja sredstev ali zmanjševanja obveznosti do virov sredstev. Podobno je z odhodki. Njihovo nastajanje je posledica zmanjševanja sredstev ali povečanja obveznosti do virov sredstev.

Med prihodke lahko štejemo tudi zmnožke prodanih količin takih ali drugačnih učinkov in njihovih prodajnih cen.

Med prihodke prištevamo še posledice neobičajnih sprememb sredstev in obveznosti do virov sredstev. Gre za izredne prihodke.

3.4.2.2. Odhodki

Tudi odhodke lahko opredelimo na različne načine. Ugotavljamo jih na podlagi količine prodanih učinkov in stroškovne cene prodanih učinkov.

Pri popolnem vrednotenju učinkov so odhodki poslovanja zmnožek prodanih količin učinkov in njihovih popolnih stroškovnih cen.

Pri zoženih postopkih vrednotenja učinkov so odhodki poslovanja opredeljeni z vsoto vračunanih stroškov, izključenih iz zožene stroškovne cene učinka in zmnožkom prodanih količin učinkov in njihovih zoženih stroškovnih cen.

V trgovinskih sistemih ugotavljamo odhodke na 2 načina:

- a) prvi del odhodkov predstavljajo vračunani stroški - stroški trgovanja, ki niso vključeni v nabavno vrednost trgovskega blaga;
- b) drugi del odhodkov je oblikovan kot zmnožek nabavnih cen in prodanih količin trgovskega blaga;

Tudi odhodki nastajajo zaradi neobičajnih sprememb sredstev ali obveznosti do virov sredstev. Gre za izredne odhodke.

Izkaz uspeha sestavljajo poslovni sistemi za krajša ali daljša časovna razdobja. Zato ločimo:

- letni izkaz uspeha - 1x letno ga mora sestaviti vsak poslovni sistem;
- vmesni;
- mesečni;
- tromesečni;

3.4.3. Bilanca finančnih tokov

Finančni tokovi so pritoki in odtoki določenih vrst sredstev ali obveznosti do virov sredstev v določenem časovnem razdobju.

Če poslovni dogodki zmanjšujejo stanja sredstev v nedenarni obliki, nastajajo pritoki zaradi dezinvestiranja.

Če poslovni dogodki povečujejo obveznosti do virov sredstev, nastajajo pritoka zaradi novega financiranja.

Poslovni dogodki, ki povečujejo stanja nedenarnih oblik sredstev, vodijo k odtokom zaradi investiranja.

Poslovni dogodki, ki zmanjšujejo obveznosti do virov sredstev, vodijo k odtokom zaradi definciranja.

Take spremembe izkazujemo v bilanci finančnih tokov.

Njena oblika je lahko taka, da govorimo o računovodski preglednici.

Razdeljena je na 2 polovici, ena je namenjena pritokom, druga odtokom. Gre za vzporedno bilanco finančnih tokov.

Lahko pa je tudi zaporedne oblike, ko mislimo na izkaz finančnih tokov. V taki bilanci nanizamo najprej odtoke in nato pritoke.

Podrobnejše oblike določajo slovenski računovodski standardi.

BILANCA FINANČNIH TOKOV od do	
Pritoki	Odtoki
Začetno stanje denarnih sredstev	Odtoki pri poslovni dejavnosti
Pritoki pri investicijskega dejavnosti	Odtoki pri investicijski dejavnosti
Pritoki pri dejavnosti financiranja	odtoki pri dejavnosti financiranja
Začetno stanje denarja in pritoki	Odtoki in končno stanje denarja

3.5. STROŠKI IN KALKULACIJA

V ekonomiki poslovnega sistema se srečujemo z naslednjimi skupinami stroškov:

- stroški materiala - stroški osnovnega in pomožnega materiala, stroški energije, goriva in maziva, stroški pisarniškega materiala, ...;
- stroški storitev v ožjem smislu - stroški proizvodjalnih sredstev, stroški uvajanja nove proizvodnje, stroški najemnin, stroški popravil, stroški prevoznih storitev, ...;
- amortizacija - se obračunava od uporabe opredmetenih osnovnih sredstev in neopredmetenih dolgoročnih sredstev;
- stroški dela - plače, davki, prispevki, dajatve za pokojninsko in socialno zavarovanje, ...;
- stroški drugih dajatev - tisti, ki niso povezani s plačami, in ki niso odvisni od poslovnega izida;
- stroški obresti - zaradi dobljenih posojil in kreditov;

Razdeljevanje posameznih vrst stroškov po stroškovnih mestih je temeljnega pomena za vzpostavitev odgovornosti za stroške in za ugotavljanje dodatkov posrednih k neposrednim stroškom stroškovnih nosilcev. Z razdeljevanjem posameznih vrst stroškov na stroškovne nosilce pa zagotavljamo informacije o stroškovni ceni posameznega stroškovnega nosilca - učinka, ki je podlaga za oblikovanje prodajne cene.

Vrste stroškov, ki jih ugotovimo zaradi zmanjševanja določenih vrst sredstev, izkažemo v poročilih o stroških stroškovnih mest. Gre za oblikovanje poročil o stroških stroškovnih nosilcev, ki jih navadno imenujemo kalkulacije stroškovnih nosilcev.

3.5.1. Teorija stroškov v ožjem in širšem smislu

- a) v ožjem smislu - na njej je zasnovana kalkulacija učinka, ki izkazuje le stroškovne prvine in stroškovno ceno;
- b) v širšem smislu - stroške je treba proučevati povezano s prodajnimi cenami in z gospodarnostjo posameznih učinkov. V takem primeru kalkulacija stroškovnega nosilca ne vključuje le stroškovne, temveč tudi prodajno ceno in razliko med njima - poslovni izid;

Kalkulacija je vselej tudi postopek ugotavljanja prodajne cene in poslovnega izida določenega učinka. Je pa tudi poročilo, ki izkazuje informacije o:

- potroških prvin poslovnega postopka, sprotnih obveznostih do virov sredstev,...;
- nabavnih cenah porabljenih sredstev, sprotnih storitev in dela;
- stroških za nove učinke;
- stroškovni ceni učinka;
- prodajni ceni učinka;
- poslovnem izidu učinka;

Ekonomika se naslanja na vrste stroškov, ki imajo svoje izhodišče v zmanjševanju določenih vrst sredstev ali začasno v povečevanju določenih vrst obveznosti do virov sredstev. Pravimo jim izvirne, pa tudi izpeljane vrste stroškov takrat, ko se kaka vrsta stroškov posamič ali v sestavu določene druge stroškovne cene pojavlja v poslovnem sistemu že drugič.

Da bi lahko sestavili popolno, za množinsko proizvodnjo značilno delitveno kalkulacijo učinka, moramo razpolagati s podatki, ki nam omogočajo izračun posameznih stroškovnih kalkulacijskih prvin. Izračun popolne stroškovne cene za enoto učinka je rešitev ulomka:

celotni stroški določenega razdobja / količina učinkov istega razdobja =
popolna stroškovna cena učinka (lastna cena)

Pri oblikovanju popolne kalkulacije izhajamo navadno iz zamisli ločenega izkazovanja posameznih vrst stroškov tako, da najprej izkažemo neposredne stroške, in nato posredne stroške.

Uporabnost take preproste delitvene kalkulacije učinkov je omejena le na tisto procesno ali množinsko proizvodnjo, pri kateri imamo opraviti le z enim samim ali z nekaj sorodnimi stroškovnimi nosilci.

Delitveno izračunavanje stroškovne cene stroškovnega nosilca s pomočjo enakovrednih števil bomo uporabili takrat, ko proizvajamo več različnih, toda sorodnih učinkov.

Če pri množinski in procesni proizvodnji glavnega učinka pričakujemo še stranske učinke, ki imajo neko vrednost, tedaj moramo za izkazovanje stroškovne cene stroškovnega nosilca uporabiti delitveni izračun stroškovne cene vezanih učinkov.

Če menimo, da bodo informacije o stroškovni ceni zadovoljile uporabnika informacij, ko izkažemo v kalkulaciji učinka vse posredne stroške le v enem znesku, pravimo, da sestavljamo kalkulacijo učinka s preprostim dodatkom. Če pa so zahteve take, da zahtevajo izkazovanje posrednih stroškov po njihovih vrstah, govorimo o kalkulaciji učinkov z razčlenjenimi dodatki posrednih stroškov.

Kalkulacije učinkov pa so lahko zasnovane tudi na zoženem vrednotenju posameznih stroškovnih nosilcev.

Če trgovinski poslovni sistem oblikuje prodajno ceno po lastni presoji, je kalkulacija enote trgovskega blaga:

kupna cena trgovskega blaga

+ neposredni nabavni stroški za enoto trgovskega blaga

= nabavna cena enote trgovskega blaga

+ pribite

= prodajna cena enote trgovskega blaga

Če pa bi trgovinskemu poslovnemu sistemu prodajno ceno določal dobavitelj trgovskega blaga, bi bila kalkulacija enote trgovskega blaga naslednja:

prodajna cena enote trgovskega blaga

- odbitek

= nabavna cena enote trgovskega blaga

- neposredni nabavni stroški za enoto trgovskega blaga

= kupna cena enote trgovskega blaga

3.6. PRAVNI VIDIKI POSLOVNEGA PROCESA

3.6.1. Splošno

V poslovnem procesu so najpomembnejši dejavnik kadri.

3.6.2. Podjetniško kadrovanje

Poslovnemu organu v podjetju Zakon o delovnih razmerjih omogoča prosto izbiro kadrov. Za preveritev delavčevih sposobnosti ima na razpolago razpis poskusnega dela, kakor tudi preveritev njegovih delovnih sposobnosti. Sklene pa lahko tudi delovno razmerje za določen čas.

Zaradi zmanjšanja stroškov lahko podjetje organizira tudi delo na domu.

Podjetje lahko tudi brez razpisov zaposli zelenega delavca s pogodbo o delu. Podjetje mora plačati delavčevo delo v obliki plače. Plače so za podjetje strošek, zato teži k čim nižjim. Tako zniža stroške proizvodnje, kar mu omogoča večji dobiček oz. znižanje cen proizvodov in večjo konkurenčnost. Plače pa niso le strošek, ampak tudi instrument motivacije delavcev. Status vodilnih delavcev v podjetju je urejen v okviru delovno-pravne zakonodaje.

Status vrhovnega managementa pa je urejen v pravu gospodarskih družb in v civilnem pogodbenem pravu.

3.6.3. Poslovanje v podjetju in organi poslovanja

Z vidika pravnega statusa je možnih več modelov podjetij. Izbrati moramo takšen model, ki bo v največji meri odpravil delovanje negativnih dejavnikov in pospeševal delovanje pozitivnih dejavnikov pri bodočem delovanju in poslovanju podjetja tudi z vidika organov vodenja podjetja.

Dokler družbeniki jamčijo za obveznosti družbe z vsem svojim osebnim premoženjem, je njihov vpliv na vodenje podjetja zelo velik. Ponavadi podjetja vodijo kar družbeniki sami, ki tudi prevzemajo odgovornost za obveznosti podjetja.

Drugače je pri kapitalskih podjetjih, kjer ni osebne odgovornosti družbenikov za obveznosti podjetja in je treba zakonsko določiti organe vodenja in njihove pristojnosti ter odgovornost:

- a) v d.n.o. so družbeniki upravičeni do vodenja poslov. Odločitve sprejemajo soglasno. O vodenju poslov odločajo na podlagi družbene pogodbe poslovanja kot imenovani direktorji, prokuristi ali družbeniki sami. Družbeniki imajo v tem popolno pogodbeno svobodo.
Razlikovati moramo:
 - posamezno poslovanje - za poslovanje je upravičenih več družbenikov, ki lahko opravljajo posle samostojno;
 - skupno poslovanje - za vsak posel se zahteva privolitev vseh za vodenje upravičenih družbenikov;
- b) v d.d. - uprava delniške družbe odloča o vseh poslovnih odločitvah. Običajno so poslovne pristojnosti porazdeljene med posamezne člane uprave, ki je sestavljena iz enega ali več članov, ki imajo položaj direktorja. Delo uprave kontrolira nadzorni svet. Vodenje poslovanja d.d. zahteva posebna znanja in sposobnosti, ki jih delničarji praviloma nimajo;
- c) v d.o.o. - mora imeti osebni organ, ki vodi poslovanje družbe, jo zastopa in predstavlja. Poslovodstvo je ločeno od lastništva. Podjetje ima enega ali več poslovodij, ki opravljajo poslovodstvo podjetja. Posle vodijo samostojno in na lastno odgovornost. Odgovorni so za škodo, razen če dokažejo, da so ravnali skrbno;
- d) samostojni podjetnik lahko opravlja poslovodske naloge sam ali pooblasti določeno osebo. Možen je prenos vseh ali dela pooblastil na določeno osebo;

Bistveno pri vseh je, da so poslovne funkcije jasno določene.

3.6.4. Nabava in prodaja

Nabava je podjetniška funkcija, ki zagotavlja sredstva za poslovni proces v pričakovanih: stvareh, dobrinah, količinah, v določenem času, na pravem mestu in s primernimi poslovnimi stroški.

Predmet nabave so: materialne dobrine, pravice, finančna sredstva, tuje storitve, informacije in osebje.

Nabava in prodaj sta ekonomsko dve popolnoma ločeni obliki poslovnega procesa, imata pa pravno veliko skupnega.

Nabava blaga in storitev je možna na več načinov. Najpogostejši so:

- a) po klasičnem kupoprodajnem odnosu - kupec najde prodajalca. Dogovorita se za prodajno ceno in za ostale prodajne pogoje;
- b) na mednarodnih sejmih - vzpostavijo se stiki med kupci in prodajalci. Tam se oblikujejo cene pod vplivom popolnejše konkurence;
- c) nabava po sistemu javne prodaje z javnim licitiranjem - način izvajanja sta tender in licitacija.

Prvina javne prodaje z licitiranjem je vzpodbuditev konkurence med več potencialnimi kupci, pogodba pa se sklene le z enim izmed njih.

Poseben način prodaje po sistemu javne licitacije je tender. Običajno se uporablja pri licitacijah za storitvene posle. Med ponudniki je velika selektivnost. Postopki izbire ponudnikov so večfazni in kompleksni.

Posebno je tender znan po tem, da je investitorju dana popolna svoboda v odločanju, katera od ponudb je najboljša.

Tudi licitacija je poseben način javnega tekmovanja med ponudniki, s katero se lahko srečujemo pri različnih pravnih poslih. Licitacija se pogosteje uporablja pri prodaji stvari in manj pri izvajanju storitev.

Edino merilo, v zvezi s katerim poteka tekmovanje med ponudniki, je cena predmeta prodaje.

Uspešnost konkurentov se presoja po tem, kdo je ponudil najvišjo ceno predmeta licitacije. Bistvena lastnost licitacije je, da ponudniki v zvezi z licitacijskimi pogoji ne morejo medsebojno konkurirati;

- d) nabava blaga na blagovnih in storitvenih borzah - na blagovnih borzah se pojavlja več vrst borznega blaga (žito, nafta, kovine,...). Blago, ki kotira na borzi, mora biti tipsko in strogo standardizirano. Kakovost blaga je strogo precizirana. Cena se javno objavlja tako, da ima lahko vsak pogled v borzno poslovanje.

Kupci in prodajalci dajejo naročila borznim posrednikom. Posli na borzi se opravljajo na borznih sestankih, in to preko borznih agentov.

Borzni posli se opravljajo v navzočnosti javnosti, vendar je javnost omejena v tem smislu, da lahko na borzi sodelujejo le za to posebej pooblašene osebe.

Tudi za borzo je značilna konkurenca med ponudniki.

Borza lahko organizira licitacijo s ciljem prodaje določenega blaga, vendar se v tem primeru uporabljajo pravila za licitacijo in ne borzna pravila. Pri izpeljavi posla je treba določiti izročitveni kraj in rok, plačilna sredstva, reklamacijske roke, zamudne obresti,...

3.6.4.1. Faktura

Čim je prodajalec kupcu izročil blago, ima pravico, da izda ustrezno fakture. Pogodbeno prične določeni rok za plačilo kupnine teči šele od prejema fakture. Faktura mora vsebovati navedbo obeh pogodbenih strank, vrsto in količino blaga ter ceno.

3.6.4.2. Plačilo fakture

Ko je kupec prejel fakture, mora plačati kupnino. Pri tem je treba upoštevati 3 bistvene elemente:

- kraj - kjer mora plačati;
- čas - v katerem mora plačati;
- način plačila;

Faktura zapade v plačilo, ko je dospel zadnji dan odgovorjenega plačilnega roka.

3.6.4.3. Način plačila in plačilna sredstva

Kadar je plačilno sredstvo dogovorjeno v SIT, se plačilo izvede:

- gotovinsko - z izročitvijo denarja;
- negotovinsko - z virmanskim nalogom ali nakaznico;

Pogost način plačila so tudi akceptni nalogi. To se opravi tako, da izpolnjen nalog dolžnik izroči upniku in ta ga ob zapadlosti vnovči.

Plačilo se lahko opravi tudi s nepreklicnim akreditivom, ki se plača prodajalcu pri določeni banki.

V novejšem času pa se podjetja odločajo za:

- kompenzacijo - eden od parterjev izjavi voljo za kompenzacijo, t.j., da drugemu sporoči, katere medsebojne terjatve je kompenziral. Terjatve morajo biti medsebojne, glasiti se morajo na denarni znesek in morajo biti dospele;
- asignacijo - kupec za poravnavo svoje obveznosti do prodajalca angažira tretjo osebo, ki v svojem imenu, za račun kupca, plača prodajalcu dolžno kupnino;

Manj pogoste oblike sklepanja pravnih poslov na nabavno-prodajnem področju pa so:

- pogodba o leasingu - dajalec leasinga se zavezuje, da odstopi jemalcu leasinga dogovorjeno stvar v uporabo, ter da zanj opravi dogovorjene posle v zvezi z izkoriščanjem te stvari. Jemalec leasinga pa se obvezuje,

- da za opravljene usluge plača dogovorjeno plačilo (na obroke). Po preteku preide lastništvo na jemalca leasinga;
- pogodba o know-how - ena pogodbeni stran se zavezuje, da prenese določena znanja in izkušnje v tehniki, itd. na drugo pogodbeno stranko za dogovorjeno plačilo;

 - pogodba o franchisingu - ena pogodbeni stran (dajalec franchisinga) se zavezuje, da bo opravljal periodične izdobe in posamezne gospodarske storitve ter prenese svoje znanje in izkušnje v proizvodnji na drugo pogodbeno stranko (jemalca franchisinga) za dogovorjeno nagrado. Jemalec se obvezuje, da bo v svojem poslovanju uporabljal prevzete obveznosti. Poznamo:
 - blagovni franchising - uredi se pogodbeni način prodaje standardiziranega blaga (prodaja določenega blaga, na določenem tržišču, na določen način - McDonalds,...);
 - poslovni oz. storitveni franchising - bistven je standardizirani način opravljanja storitev;

3.6.5. Pravni vidiki produkcijskega procesa

3.6.5.1. Standardizacija

S tehničnimi predpisi se določijo proizvodi, ki morajo biti opremljeni s tehničnimi navodili ali z navodilom za uporabo.

Poleg predpisov o standardizaciji, ki se jih morajo posluževati podjetja, obstaja niz splošnih normativnih aktov (pravilniki,...), ki si jih podjetja uredijo za uresničevanje in doseganje čim boljših rezultatov na področju standardizacije.

S standardom se navajajo splošna in večkrat uporabna navodila ali značilnosti proizvodov.

RS je članica mednarodne organizacije za standardizacijo ISO s sedežem v Ženevi.

Razvoj na področju standardizacije postaja usmerjen v globalnost, zato dobivajo mednarodni standardi vedno večji pomen. Narašča število mednarodnih standardov, število nacionalnih pa upada.

Bistveno dogajanje v nacionalnem sistemu standardizacije je informiranje in pospeševanje uporabe standardov. Poleg tega je izredno pomembna izdelava potrebnih nacionalnih standardov ter v čim večji meri sodelovanje pri nastajanju mednarodnih in regionalnih standardov.

Pomembna je povezava nacionalnega sistema standardizacije z vlado.

3.6.5.2. Doseganje kakovosti v podjetju

Funkcija kakovosti je v zadnjih devetdesetih letih doživela velik razmah. Z razvojem industrije in svetovnega gospodarstva se je preobrazila iz osnovne kontrolne dejavnosti v eno izmed najpomembnejših funkcij.

Trg kupca s svojimi neusmiljenimi ekonomskimi zakonitostmi glede cene, izbire, enkratnosti in kakovosti narekuje celotno obravnavo.

Pojem kakovosti ima mnogo definicij, definicija po ISO standardih pa je sledeča: "Je skupek vseh lastnosti in značilnosti izdelka, procesa ali storitve, ki se nanašajo na sposobnost, da izpolnijo postavljene ali neposredno izražene potrebe."

Sistem obvladovanja vseh meril kakovosti je standardiziran z mednarodnimi standardi skupine standardov ISO 9000. Te standarde so povzele mnoge države in sprejele svoje nacionalne standarde.

Poudariti moramo, da so to sistemski standardi in da delujejo vzajemno. ISO 8402, ISO 9000, ISO 9004, ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003.

ISO = INTERNATIONAL STANDARDIZING ORGANISATION

- a) poslovnik kakovosti - namenjen je notranjemu in zunanjemu nadzoru. Namenjen je tudi drugim potrebam vodenja, to je razdelitvi odgovornosti - kaj mora kdo kdaj narediti;
- b) predpisi in navodila, interni standardi - v pravnih aktih, namenjenih izvajalcem, so poleg zahtev "kaj, kdo, kdaj", navedena predvsem določila o "kako". Akti morajo biti čimbolj prilagojeni izvajalcu. Najpomembnejšo vlogo ima vodstvo, celo pomembnejšo kot stroka. Vloga vodstva je naslednja:
 - direktor - za vzpostavitev in izvajanje sistema kakovosti, za tehnično in administrativno vodenje sistema kakovosti, preverja, nadzoruje in odobrava postopka,...;
 - vodje sektorjev - so odgovorni za vse naloge, ki jih izvajajo njihovi sodelavci, za organizacijo in koordinacijo del znotraj svojih sektorjev,...;

Pooblaščenec sistema odgovornosti je odgovoren za izdelavo, spremembe in dopolnitve poslovnika kakovosti.

Za kakovost dela je odgovoren vsak sodelavec v okviru svojih nalog in pristojnosti.

V sleherni proizvodnji je pomembna kakovost vhodnih materialov, zato imajo pomembno vlogo dobavitelji in vhodna kontrola.

Zahteve kupca je treba reševati že v fazi povpraševanja. Kakovostne zahteve kupca je primerno dokumentirati v internem dokumentu, npr. v "kakovostnem predpisu".

3.6.5.2.1. Certifikacijski postopek

Je postopek, ki ga sestavljajo vse aktivnosti pristojnega organa v presoji o izpolnjevanju zahtev standarda kakovosti. Postopek opravi Institut za kakovost in metrologijo v Ljubljani na podlagi vloge podjetja.

Certifikacijska presoja se izvede skladno z izdelanim programom. S presojo se ugotovi izpolnjevanje standarda (ISO 9001, ISO 9002, ISO 9003), ki je temelj za izvedbo presoje in za registracijo sistema kakovosti.

Glede na to, da zahtevajo standardi ISO 9000 redni nadzor, organ 2x letno opravi delno presojo sistema kakovosti.

3.6.6. Naložbe (investicije)

Ločimo:

- finančne;
- realne;
- naložbe v znanje;

Obravnavali bomo finančne in realne (materialne), ker so pri nas najpogostejše.

3.6.6.1. Finančne naložbe

3.6.6.1.1. Finančne naložbe v podjetja

Podjetja so največji izposojevalec na trgu vrednostnih papirjev. Da bi si pridobili sredstva, podjetja izdajajo različne oblike vrednostnih papirjev.

Prva skupina finančnih naložb v podjetja so lastniške narave. Ostale naložbe bi lahko imenovali upniške naložbe. Za lastniške je značilno, da njihovem imetniku dajejo pravico do lastništva oz. solastništva. Če finančne naložbe razčlenimo na pravno obliko podjetja, v katerega je lastniški kapital vložen, govorimo o naložbah v delnice, v deleže upnikov, in o naložbi samostojnega podjetnika.

- a) delnice - listina oz. prenosni pravni dokument, ki dokazuje določeno obliko stvarnega razmerja, iz katerega izhajajo za imetnika delnice določene premoženjske ali članske pravice v določeni organizaciji, ki je izdajatelj delnice.

Delnica pomeni za izdajatelja, ki je d.d., način pridobitve oz. zagotovitve trajnih finančnih sredstev.

Investitor pričakuje od investiranja v delnice predvsem premoženjske pravice oz. dividende, ki niso vnaprej določene, ampak so odvisne od uspeha podjetja oz. d.d., ki je delnice izdala.

Delnica je poglavitni predmet trgovanja na sekundarnem trgu kapitala, zlasti na borzi.

Delnice delimo v 3 temeljne oblike:

- navadne delnice - pomenijo osnovo za pridobitev trajnih finančnih sredstev podjetja. So najbolj rizična oblika vrednostnega papirja, saj ima imetnik take delnice le t.i. preostali zahtevak do dohodka oz. premoženja podjetja izdajatelja;
- prednostne delnice - oblika delnice, ki daje njenemu imetniku fiksno dividendo, torej vnaprej določeno višino donosa;
- zamenljive prednostne delnice - omogočajo imetnikom zamenjavo prednostnih delnic v navadne delnice v določenem razmerju, običajno takrat, ko to želijo imetniki. Za investitorja v delnice dividenda sama ni toliko pomembna. Veliko pomembnejša je cena, torej tečaj delnice;

Druga vrsta finančnih naložb so upniške naložbe. V njih nastopa finančni investitor kot upnik do izdajatelja finančnih instrumentov.

Upniške finančne naložbe lahko specificiramo v naslednje oblike upniških naložb:

a) obveznice - je upniški vrednostni papir, s katerim se izdajatelj zavezuje, da bo osebi, navedeni na njej, izplačal na določen dan v prihodnosti na obveznici naveden znesek oz. znesek anuitetnega kupona.

Poleg podjetij izdajajo obveznice tudi država, lokalne skupnosti, finančne in druge institucije.

Pri poplačilu obveznosti v primeru stečaja imajo obveznice prednost pred prednostnimi in rednimi delnicami. Obveznica je zaradi manjšega rizika tudi slabše donosna investicija kot delnica.

Obveznice lahko kupi ali omejeno število finančnih institucij (zaprta oz. zasebna prodaja) ali pa gredo v javno (odprto) prodajo. Zaprto prodajo uporabljajo predvsem mala in srednja podjetja. Večja podjetja izdajajo obveznice tudi javno. Za javno prodane obveznice veljajo strogi zakonski predpisi, in če kotirajo na borzi, tudi predpisi borze.

Za imetnike obveznic je redno plačevanje obresti test solvetnosti podjetja.

Obveznic je več vrst. Nekaj teh:

- običajne - teh je največ. Med seboj se razlikujejo po tem, kako so zavarovane. Odločilno je, kdo jamči za njihove terjatve;
- posebne oblike obveznic - obveznice z variabilno obrestno mero - obrestna mera raste, če raste trenutno tržna obrestna mera, in obratno. Nadalje so to obveznice z opcijo - investitorju dajejo možnost, da proda obveznico nazaj izdajatelju za vnaprej določeno ceno in v časovno določenem obdobju, seveda pred zapadlostjo. Sem spadajo tudi obveznice brez kuponov - investitorjem ne prinašajo periodičnih obresti, ampak se prodajajo z velikim diskontom od nominalne vrednosti;
- obveznice v tuji valuti - obveznice, ki imajo vrednost glavnice in obresti izražene v tuji valuti.
Kadar podjetje investira v tujini je zanj varneje, če izda obveznice v valuti države, v kateri investira;

b) terminski krediti - predvsem jih uporabljajo banke in zavarovalnice s strogimi pravili, manj pa podjetja. Banke in zavarovalnice dajejo kredit za točno določeni namen z zavarovanjem po obrestni meri, ki je običajno gibljiva.

Zanimivo za terminski kredit je, da se lahko kreditni pogoji med vračanjem spreminjajo;

- c) zakup - je realna naložba, vendar po ekonomski vsebini je le druga oblika zavarovanja finančne naložbe s hipoteko;
- d) kratkoročne finančne naložbe - investitorji so lahko država, zaposleni. Večji pomen pa imajo kratkoročni bančni krediti. Na finančnem poslovanju je bančni kredit ena od najstarejših oblik sodelovanja med podjetji in bankami oz. naložb bank v podjetja.
Banka in podjetje se dogovorita o kreditnem razmerju s pisno kreditno pogodbo. Pri tem so temeljni elementi vsota denarja, obrestna mera, čas, način varčevanja in zavarovanje kredita, če se zanj dogovorita;
- e) terjatve do kupcev;

3.6.6.1.2. Finančne naložbe v državo

So oblika finančnega investiranja, kjer je dolžnik država. Po ročnosti se delijo na dolgoročne in kratkoročne finančne naložbe. V svetu, pa tudi pri nas, so najpogostejše dolgoročne naložbe v državne obveznice. Izdaja jih država, ki zanje tudi jamči.

Državne obveznice so naložba z malim rizikom in malim donosom. Mogoče je investirati tudi v obveznice občin. Te so nekoliko bolj rizične kot državne.

Med kratkoročnimi državnimi naložbami omenimo zakladne menice. To so vrednostni papirji, ki ponavadi dospejo v plačilo v roku 3, 6 oz. 9 mesecev. Ne prinašajo obresti in se zato izdajajo z diskontom. Spreminjanje donosov zakladnih menic ima močan vpliv na obrestne mere v celotnem gospodarstvu.

Obstajajo še naložbe v razne finančne institucije (banke, hranilnice, investicijske sklade, zavarovalnice,...) v obliki nakupa obveznic delnic, ali kratkoročnih vrednostnih papirjev.

3.6.6.2. Realne naložbe

Investiranje podjetniških finančnih sredstev v stvari. Lahko so:

- a) nepremičnine - zemljišča, poslovni prostori,... Donos teh se izkazuje v proizvodnem procesu (z nakupom novih poslovnih prostorov ni treba plačevati najemnine,...);
- b) v opremo - stroji, računalniška oprema,... To je nujno, zaradi hitrega razvoja tehnike. Oprema omogoča investitorju neposredni donos (npr. znižanje stroškov na enoto produkta,...);
- c) v dobrine, ki imajo neposlovni pomen - umetniške slike, stari avtomobili,... Cena jim hitro raste. Prodajajo se na javnih dražbah. Kolikšna je stopnja donosa in tveganja je težko določiti;

4. PRODAJNA CENA

4.1. STROŠKI, ODHODKI, IZDATKI, ODTOKI

4.1.1. Stroški

Zaradi oblikovanja novih učinkov se sredstva zmanjšujejo in se spreminjajo v stroške.

Porabljene sprotne storitve in porabljena delovna sposobnost človeka se tudi spreminjajo v stroške.

Stroški določenega poslovnega sistema so posledica zmanjševanja nedenarnih in denarnih oblik sredstev zaradi oblikovanja novih učinkov. Tako lahko zapišemo, da se v poslovnem sistemu pojavljajo naslednje vrste stroškov:

- a) amortizacija osnovnih sredstev zaradi njihovega amortiziranja;
- b) stroški porabljenega materiala zaradi zmanjšanja zalog materiala;
- c) stroški porabljenih sprotnih storitev zaradi zmanjšanja denarnih sredstev;
- d) stroški dela zaradi zmanjšanja denarnih sredstev;

Gre za izvirne vrste stroškov.

Stroške pa lahko razlagamo tudi kot denarno izražene potroške prvin poslovnega postopka. V tem primeru imamo opraviti z naravnimi vrstami stroškov. Ločimo 4 vrste naravnih vrst stroškov:

- a) stroške porabljenih delovnih sredstev;
- b) stroške porabljenih predmetov dela;
- c) stroške porabljenih storitev;
- d) stroške porabljene delovne sile;

Stroške lahko razumemo tudi kot žrtvovano korist, in to takrat, ko se odpovemo eni pričakovani gospodarski koristi zato, da bi uresničili drugo. Z vprašanji stroškov se ukvarja teorija stroškov.

Če obravnavamo posamezne vrste tako ali drugače razdeljenih stroškov osamljeno, neodvisno od z njimi povezanimi drugimi gospodarskimi kategorijami, upoštevajoč njihovo spreminjanje glede na obseg dejavnosti, tedaj gre za teorijo stroškov v ožjem pomenu.

Teorija stroškov v širšem pomenu pa hkrati obravnava stroške in odhodke, prodajne cene in prihodke v povezavi z obsegom dejavnosti in njihovim vplivom na poslovni izid poslovnega sistema.

Stroški so neugodna sestavina poslovnega izida, saj se slej ko prej spremenijo v odhodke.

Če nastajajo v poslovnem sistemu stroški, ne da bi ob tem nastajali tudi prihodki, so taki stroški odhodki in hkrati izguba.

Če novi učinki ostajajo neprodani, nastajajo zaloge novih učinkov.

Če uspe prodaja novih učinkov je možno, da bo prodajna cena novih učinkov nasproti stroškovni ceni prodanih novih učinkov:

- a) manjša - del stroškovne cene bo pokrit s prodajno ceno učinka. Presežek stroškovne cene nad prodajno pa se spremeni v izgubo, ki ni nič drugega kot skozi prodajo novih učinkov izgubljeni kapital;
- b) enaka;
- c) večja - s prodajno ceno navrže poslovnemu sistemu ne le nadomestilo za odhodke, izoblikovane na podlagi zmnožka prodane količine in stroškovne cene, temveč še določen dobiček, ki ni nič drugega kot skozi prodajo pridobljen novi kapital;

Stroškovna in prodajna cena novih učinkov sta torej odločilnega pomena za presojo uspešnosti poslovnega sistema. Stroškovna cena je neugodna, prodajna cena pa ugodna sestavina poslovnega izida. Za poslovni izid je odločilnega pomena višina stroškovne cene nekega učinka.

4.1.2. Odhodki

So nasprotje prihodkom in skupaj z njimi oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem razdobju.

Odhodki so žrtvovane vrednosti zaradi doseganja prihodkov kot pridobljenih vrednosti.

Ločimo:

- a) redni odhodki - vplivajo na poslovni izid. Ločimo 2 skupini:
 - odhodki poslovanja - povezani so z nastajanjem in prodajanjem proizvodov, storitev, trgovskega blaga in materiala;
 - odhodki financiranja - povezani so z financiranjem poslovnega procesa na nelastniški način in z odpisom finančnih naložb.
Odhodke financiranja lahko razčlenimo na tiste, ki nastajajo zaradi danih obresti za posojila in kredite, ki jih je prejel določen sistem od drugih, in na odhodke od danih obresti za kredite, prejete od povezanih poslovnih sistemov. Med odhodke financiranja štejemo tudi odhodke iz naslova odpisa finančnih naložb;
- b) izredni odhodki - vplivajo na poslovni izid. Razvrstimo jih lahko v 2 skupini:
 - odhodki zaradi kasnejšega ali neobičajnega zmanjšanja kakih sredstev - npr. izguba pri prodaji osnovnega sredstva;
 - odhodki zaradi kasnejšega ali neobičajnega povečanja kakih obveznosti do virov sredstev - npr. priznanje obveznosti do dobavitelja za storitev;

4.1.3. Izdatki

Moramo jih ločit od odhodkov. Izdatke so zmanjšanje denarnih sredstev zaradi takšnih ali drugačnih izplačil. Zato je možno, da nastane strošek, ne da bi ob tem nastal izdatek. Možno je, da se izdatek in strošek pojavita sočasno. Možno pa je tudi, da nastane izdatek, ki ne vodi k stroškom.

4.1.4. Odtoki

Izdatkov ne moremo enačiti z odtoki. Odtoki so posledica zmanjševanja denarnih sredstev zaradi povečevanja nedenarnih oblik sredstev - investiranja, ali posledica zmanjševanja obveznosti do virov sredstev - definciranja.

4.2. PRIHODKI, PREJEMKI, PRITOKI

So nasprotje odhodkom in skupaj z njimi tvorijo poslovni izid poslovnega sistema v določenem obračunskem razdobju. Opredeljeni so kot zmnožek prodanih količin in prodajne cene.

Prihodke moramo ločiti od prejemkov. Prejemki povečujejo stanje denarja, prihodki pa katerokoli vrsto sredstev zaradi prodaje učinkov.

Prihodke moramo ločiti tudi od pritokov. Pritoki so posledica zmanjševanja nedenarnih oblik sredstev - dezinvestiranja, ali povečanja obveznosti do virov sredstev - novega financiranja.

4.2.1. Prihodki

Ločimo:

- a) redni prihodki - odražajo normalne pojave pri poslovanju. Te lahko razdelimo na 2 skupini:
 - prihodki od poslovanja - povezani so s prodajanjem proizvodov, storitev, trgovskega blaga in materiala. O njih lahko govorimo šele, ko je na določen način s strani okolja poslovnega sistema priznano njegovo delo. Prihodki poslovanja nastajajo z zaračunavanjem. Prihodki od poslovanja so prihodki od prodaje proizvodov in storitev in drugi prihodki poslovanja (npr. v zvezi z dobljenimi podporami, ki so naslonjene na prodane količine);
 - prihodki od financiranja - povezani so z dajanjem kreditov, posojil in z drugimi možnimi finančnimi naložbami. Prihodki financiranja so prihodki od prejetih udeležb v poslovnem izidu, prihodki od prejetih obresti in drugi prihodki od financiranja;
- b) izredni prihodki - nastajajo zaradi neobičajnih okoliščin. Delimo jih v 2 skupini:
 - izredni prihodki zaradi kasnejšega ali neobičajnega povečanja sredstev - dobiček pri prodaji osnovnega sredstva;
 - izredni prihodki zaradi kasnejšega ali neobičajnega zmanjšanja obveznosti do virov sredstev - naknadni popust dobavitelja za dobavljeno blago v preteklem letu;

4.3. DOBIČEK, IZGUBA, DRUGI POSLOVNI IZIDI

Kot razlika med prihodki in odhodki določenega obračunskega razdobja se v poslovnem sistemu pojavljajo poslovni izidi
V proizvodnem poslovnem sistemu bosta dobiček ali izguba za enoto učinka ugotovljena: prodajna cena - lastna cena = dobiček za enoto učinka.

Ali: lastna cena - prodajna cena = izguba za enoto učinka.

Dobiček je razlika med vsemi prihodki in odhodki, ki se pojavijo v proučevanem razdobju, če so prihodki večji. Je temeljni pozitivni poslovni izid in kot takšen nasprotje izgubi, ki je negativni temeljni poslovni izid.

Dobiček kot temeljni poslovni izid je treba razlikovati od obdavčljivega dobička, to je dobička, ki je podlaga za obračun davkov iz dobička.

Iz dobička je treba najprej obračunati davke. Tisto kar ostane je čisti dobiček. Čisti dobiček bo poslovni sistem razdelil na:

- a) rezerve;
- b) na del, ki bo izplačan lastnikom;
- c) na del, ki bo izplačan zaposlenim;

Ostanek je nerazdeljeni dobiček.

Izguba pa je negativni poslovni izid, ki ga je treba pokriti. Izguba se krije:

- a) s prihodki naslednjih let;
- b) z dotacijami za poravnavo izgube;
- c) z zmanjševanjem kake obveznosti do virov sredstev in s prejetjem novih sredstev brez obveznosti vračila;

Za pripravo ustreznih podlag za poslovno odločanje pa so pomembni tudi drugi, razširjeni poslovni izidi:

- a) prispevek za kritje - izračunamo kot razliko med prodajno ceno učinka in njegovimi spremenljivimi stroški;
- b) kosmati dobiček - izračunamo kot razliko med prodajno ceno učinka in njegovimi proizvajalnimi stroški;
- c) razlika v ceni - je razširjen poslovni izid, ki ga ugotavljajo trgovski poslovni sistemi. Na enoto trgovskega blaga jo izračunamo kot razliko med prodajno ceno enote trgovskega blaga in njeno nabavno ceno;
- d) dodana vrednost - sestavljena je iz seštevka čistega dobička, plač, davkov in prispevkov ter obresti za dobljena posojila in kredite. Dodana vrednost je pomembna davčna kategorija, saj je podlaga za izračun DDV;

4.4. PONUDBA, POVPRASEVANJE IN CENA

4.4.1. Determinante ponudbe in povpraševanja

Krivulja ponudbe predstavlja odnos med ceno določenega blaga in količino tega blaga. Krivulja ponudbe ima pozitivni nagib:

- ki je odraz odziva proizvajalcev na tržne vzpodbude;
- ki je odraz rastočih stroškov proizvodnje pri proizvodnji dodatnega outputa ob nespremenjenih kapacitetah. Ponudnik bo proizvedel in ponudil trgu točno tisto količino proizvodov, pri katere proizvodnji so mejni stroški enaki tržni ceni;

4.4.1.1. Determinante ponudbe

- a) tehnologija, cene resursov, davki in subvencije - določajo stroške proizvodov, le-ti pa predstavljajo osnovo ponudbe. Ponudniki proizvajajo le, če so stroški proizvodnje dodatnega blaga pokriti s ceno,

ki so jo potrošniki pripravljeni plačati. Če se davki ali cene resursov povečajo, bodo ponudniki ponudili manj blaga na vsakem nivoju cen. Krivulja tržne ponudbe se bo pomaknila v levo;

- b) cene ostalega blaga - če se npr. cene svinjskega mesa povečajo, utegnejo kmetje preiti iz reje govedi na rejo prašičev. To bi pomenilo zmanjšanje ponudbe govedine in s tem premik krivulje ponudbe govedine v levo;
- c) pričakovanja - če ponudniki pričakujejo padec cen določenega blaga, utegnejo začeti s prodajo že danes;
- d) število prodajalcev - večje število ponudnikov povečuje količino ponudbe ob enaki ceni, krivulja ponudbe se pomakne v desno in obratno;

4.4.1.2. Determinante povpraševanja

- a) okusi - če potrošniki povezujejo povečanje holesterola z uživanjem jajc, bo rezultat manjše povpraševanje po jajcih na vsakem nivoju cen, ter premik krivulje povpraševanja v levo;
- b) število kupcev - rast prebivalcev, boljše prometne povezave, povečujejo število potrošnikov in povečujejo tržno povpraševanje;
- c) dohodek - povečanje dohodka povečuje povpraševanje in obratno. Razloga sta dva:
 - povečanje dohodka pripelje v vrsto ljudi, ki prej zaradi nižjih dohodkov niso bili potrošniki določenega produkta;
 - povečanje dohodka omogoča "starim" potrošnikom večje nakupe;
- d) cene ostalega blaga - če se cena določenega blaga X poveča, ta pa vpliva na povečanje povpraševanja po blagu Y, imamo opravka s substitucijskimi proizvodi (kava-čaj). Poznamo pa tudi komplementarne proizvode (ki se dopolnjujejo). Če se cena proizvoda X (prenosni radio) zmanjša, se poveča povpraševanje po proizvodu Y (baterije);
- e) pričakovanja - pričakovanje potrošnikov o bodočih cenah in bodočemu dohodku vplivajo na današnje povpraševanje oz. spremembe povpraševanja;

4.4.2. Učinki sprememb ponudbe in povpraševanja

Ne smemo mešati povpraševanja s povpraševalno količino, ter ponudbe s ponujeno količino.

Sprememba ponudbe povzroči premik krivulje ponudbe, sprememba ponujene količine pa gibanje po obstoječi krivulje ponudbe.

4.4.3. Medsebojna povezanost struktur potrošnje

Na velikost povpraševanja po posameznem produktu vpliva poleg obravnavanih temeljnih dejavnikov povpraševanja tudi dejstvo, da obstaja visoka medsebojna prepletenost med porabnimi strukturami posameznih gospodarskih subjektov.

Značilnost obnašanja potrošnikov kot rezultat teh povezav vodi do nekaterih specifičnih učinkov:

- a) učinek posnemanja - nek gospodarski subjekt povprašuje po produktu samo zato, ker tudi drugi subjekti povprašujejo po tem produktu. Razlog posnemanja je v dejstvu, da se želi posnemovalec uvrščati v skupino ljudi, ki ji želi pripadati;

Slika 4: Učinek posnemanja

P = cena; Q/t = povpraševalna količina na časovno enoto; $N1$ = krivulja povpraševanja brez učinka posnemanja; $N2$ = krivulja povpraševanja z učinkom posnemanja;

- b) učinek snobizma - je nasproten. Povpraševanje po določenem produktu se zmanjšuje, ker je produkt predmet množične potrošnje. Gre za stremljenje k ekskluzivnosti, za željo čim manj pripadati masi;

Slika 5: Učinek snobizma

P = cena; Q/t = povpraševalna količina na časovno enoto; $N1$ = krivulja povpraševanja brez učinka snobizma; $N2$ = krivulja povpraševanja z učinkom snobizma;

- c) Veblenov učinek - povpraševanje po določenem produktu se poveča, kljub povečanju njegove cene. Razlika med učinkom snobizma in Veblenovim učinkom je v tem, da se prvi nanaša na potrošnjo blaga, drugi pa na ceno. Vsi omenjeni učinki se ne pojavljajo pri predmetih, ki so težko ali sploh niso nadomestljivi (kruh, mleko,...);

Slika 6: Veblenov učinek

P = cena; Q/t = povpraševalna količina na časovno enoto; $N1$ = krivulja povpraševanja brez Veblenovega učinka; $N2$ = krivulja povpraševanja z Veblenovim učinkom;

- d) Giffenov učinek - družina z nizkimi dohodki, ki večino dohodka potroši za hrano si za nedeljski obed privošči hrano A, čez teden pa hrano B, ki je cenejša. Ko se podraži hrana B (vendar je še vedno cenejša od A) to prizadene družinski proračun do te mere, da preidejo tudi ob nedeljah na hrano B. Povečanje cene produkta B je povzročilo povečanje povpraševanja po tem produktu;

4.4.4. Elastičnost povpraševanja in ponudbe

Krivulje povpraševanja so padajoče, krivulje ponudbe pa rastoče.

$e = \text{odstotna sprememba } Y / \text{odstotna sprememba } X$ -- koeficient elastičnosti;

Koeficienti so lahko pozitivni (obe spremenljivki se povečata oz. zmanjšata) ali negativni (obratnosorazmerna sprememba vrednosti spremenljivk).

Pri izračunu cenovne elastičnosti ponudbe in povpraševanja je neodvisna spremenljivka cena, pri izračunih dohodkovne elastičnosti povpraševanja dohodek, pri izračunu križne elastičnosti pa cena nekega drugega proizvoda. Sprememba cene ima dva učinka na celotni dohodek:

- cenovni - višja cena pomeni, da vsaka prodana enota prispeva več k celotnemu dohodku;
- količinski - upoštevajoč padajočo krivuljo povpraševanja bo po višji ceni prodanih manj enot;

Če je povpraševanje elastično bo zmanjšanje cene povečalo celotni dohodek, povečanje cene pa ga bo zmanjšalo.

Če je povpraševanje neelastično, potem je odstotna sprememba cene večja od odstotne spremembe količine.

Cenovna elastičnost povpraševanja pa je odvisna od večjega števila dejavnikov:

- a) dostopnost substitutov;
- b) stopnje nuje;
- c) delež določenega blaga v strukturi dohodka (proračuna);
- d) časovna komponenta;

5. MARKETING

5.1. PRAVNI VIDIKI MARKETINGA

Potrebe ljudi se zadovoljujejo preko procesa menjave; ker gre pri menjavi za udeležbo najmanj dveh partnerjev, le-ta neizogibno počiva na pogodbah. Menjava in s tem trženje (marketing) sta torej urejena tudi s pravnimi normami.

Zaradi preglednosti je mogoče pravne norme, relevantne za načrtovanje in potek marketinškega procesa, razvrstiti glede na posamezne aktivnosti, ki tvorijo t.i. "marketinški miks". Ti elementi so:

- a) izdelek - predpisi o industrijski lastnini; predpisi o standardizaciji in kakovosti; predpisi o odgovornosti proizvajalca;
- b) cene in kupoprodajni pogoji - predpisi o maksimiranju cen; predpisi o neloyalni konkurenci in dumpingu; predpisi, ki prepovedujejo sporazumevanje o cenah in drugih prodajnih pogojih; vertikalno pogodbeno določanje cen;
- c) komuniciranje - reklama; konkurenca;
- d) nabavne in distribucijske poti (kanali);

5.1.1. Izdelek

Na izdelke se neposredno in posredno nanašajo naslednje skupine pravnih norm:

- a) predpisi o industrijski lastnini - kdor daje na trg izdelek, mora spoštovati pravice industrijske lastnine drugih udeležencev, saj je bistvo teh pravic prav v tem, da dajejo imetniku ekskluzivno (izključno) pravico trženja "svojih" izdelkov. Zato je pomembno tudi pravočasno in učinkovito zaščititi lastne pravice industrijske lastnine (patenti,...);
- b) predpisi o standardizaciji in kakovosti:
 - tehnični standardi;
 - garancija in servis;
 - zagotavljanje rezervnih delov;
- c) predpisi o odgovornosti proizvajalca - tisti, ki daje na trg izdelke, mora upoštevati tudi pravne odgovornosti, ki jih v zvezi s tem prevzema:
 - jamčenje za napake - kot institut obligacijskega prava, ki priznava kupcu izdelka različne zahteve v primeru, da blago ali storitev nista bila v skladu s pogodbo;
 - garancija za brezhibno delovanje stvari - ne izhaja iz zakona, ampak iz garancijskega lista;
 - odgovornost za škodo, ki jo povzroči proizvod - gre za posebno vrsto odškodninske odgovornosti, predpisano v korist potrošnikov, ki utrpijo škodo zaradi nevarnih lastnosti ali učinkov proizvoda;

5.1.2. Cene in kupoprodajni pogoji

Določanje cen in drugih prodajnih pogojev bolj ali manj neposredno dotikajo tudi pravni predpisi:

- a) predpisi o maksimiranju cen - tudi v tržnih sistemih pomenijo sredstvo, s katerim država varuje potrošnike najosnovnejših dobrin (osnovna živila, energija, prevoz);
- b) predpisi o nelojalni konkurenci in dumpingu - vsak tržni subjekt, ki ga v to prisili konkurenca, teži k temu, da ponuja blago in storitve po čim nižjih cenah. Legitimno pa je samo tisto cenovno tekmovanje, pri katerem ponudnik s svojo ceno še vedno pokriva stroške, vloženo delo in normalni dobiček. Pravni predpisi zato sankcionirajo tiste oblike tržnega nastopa, pri katerih ponudnik z nizko ceno zasleduje kak drug cilj, ne pa ustvarjanje dobička. Ločimo:
 - nelojalna konkurenca - mnogi pravni redi prepovedujejo prodajo blaga po cenah, ki ne pokrivajo niti proizvodnih stroškov, saj ima takšna prodaja predvsem namen izriniti konkurente s trga;
 - dumping - tudi v mednarodni trgovini je prodaja pod ceno prepovedana: država uvoznika, ki dokaže, da izvoznik blago prodaja pod vrednostjo, lahko uvede posebno dajatev (protidumpinško carino), s katero ceno na svojem trgu izravna.
Poudariti velja, da ni dumpinška vsaka cena, ki je nižja od cen ostalih ponudnikov, ampak tista, ki je nižja od cen istega blaga na domicilnem trgu izvoznika, ali tista, ki ne pokriva proizvodnih stroškov in razumnega dobička;
- c) predpisi, ki prepovedujejo sporazumevanje o cenah in drugih prodajnih pogojih - gre za t.i. protimonopolno ali protikartelno zakonodajo. Pravni red štiti konkurenco na trgu kot institucijo, ki omogoča optimalno učinkovitost, in zato prepoveduje vse sporazume tržnih subjektov, ki to konkurenco omejujejo. Tako so prepovedani sporazumi o delitvi trga, o določanju cen in drugih prodajnih pogojih,... Takšni sporazumi bi sicer udeležencem prinesli pozitivne tržne učinke, vendar bi zaradi omejevanja konkurence povzročili škodo potrošnikom;
- d) vertikalno pogodbeno določanje cen ("resale price maintenance") - tržni subjekti so pri oblikovanju svojih cen pogosto vezani na omejitve, ki jim jih nalagajo proizvajalci blaga; le-ti s takšnim vertikalnim določanjem cen skušajo po eni strani ohranjati ugled svoje blagovne znamke, po drugi strani pa preprečevati konkurenco znotraj te znamke ("intra-brand competition"). V praksi lahko gre za:
 - minimalne, maksimalne ali fiksne cene;
 - obvezne ali priporočene cene;

5.1.3. Komuniciranje

Govorimo o reklami ali ekonomski propagandi:

- a) reklama - sporočila, naslovljena na javnost, ne smejo biti takšna, da bi zavajala potrošnike ali omogočala neupravičeno prednost na trgu. Pravni predpisi zato prepovedujejo tudi nekatere vrste nelojalne reklame, kot so:
 - neresnična reklama, ki vsebuje neresnične podatke;
 - zavajalna reklama, ki vsebuje resnične podatke, ki lahko ustvarjajo zmedo na trgu;
 - reklama z zlorabo potrošnikov (npr. otrok);
 - primerjalna ali "naslanjajoča reklama";
 - diskriminacijska reklama;
- b) konkurenca (sporazumevanje) - tudi drugi vidik tržnih komunikacij, t.j. sporočila in sporazumevanje med ponudniki istovrstnih proizvodov ali storitev, je podvržen pravni regulativi.
Za monopolni sporazume se namreč poleg izrecnega formalno sklenjenega sporazuma šteje tudi t.i. "usklajeno ravnanje" ponudnikov istovrstnega blaga ali storitev;

5.1.4. Nabavne in distribucijske poti (kanali)

Pri izbiri najustreznejše poti za plasman proizvodov na posamezno tržišče morajo tržni subjekti izbirati med različnimi pravnimi (pogodbenimi) okviri sodelovanja. Vsem tem pogodbam (pogodbe v distribuciji) je skupno, da urejajo način sodelovanja med več podjetji s skupnim ciljem čim uspešnejšega tržnega nastopa. V poštev pridejo predvsem naslednje pogodbe:

- a) posredniška pogodba - posrednik se zavezuje naročnika spraviti v stik z osebo, ki bi se pogajala o sklenitvi posla;
- b) zastopniška (agencijska) pogodba - zastopnik trajno skrbi za sklepanje poslov med naročnikom in tretjimi osebami;
- c) komisijska pogodba - komisionar opravi določen posel za svojega komitenta in pri tem sklepa pogodbe v svojem imenu, vendar za komitentov račun;
- d) distributerska ("dealerska", koncesijska) pogodba - distributer od dobavitelja nabavlja blago za nadaljno prodajo in torej posluje v svojem imenu in za svoj račun, vendar pa ga glede na relativno trajnost razmerja z dobaviteljem vežejo tudi nekatere skupne tržne aktivnosti (garancije, zagotavljanje servisa, izobraževanje kadrov,...);

Različne pogodbe dajejo tržnemu subjektu različno stopnjo samostojnosti; medtem ko npr. posrednik in zastopnik le iščeta stranke za svojega "principala" in sta za svojo storitev nagrajena s provizijo, izraženo v %, na drugi strani distributer sam išče svoje kupce, dohodek pa ustvarja samostojno (z razliko med nabavno in prodajno ceno). Vendar pa koristi grede vštric z bremen; distributer mora kot cena za svojo relativno poslovno samostojnost prevzeti nase tudi pretežno breme financiranja ter plačilna tveganja, saj posluje za lasten račun. In obratno; dobavitelj, ki posluje preko distributerja, ima sicer v finančnem smislu udoben položaj, saj se mu ni treba ukvarjati z izterjavo plačil končnih kupcev (blago mu plača distributer), vendar pa za to udobje plača

ceno, ki se skriva v izgubi nadzora nad končnimi kupci, cenami in prodajnimi pogoji.

Kadar gre za prodajo na tuje trge, je treba upoštevati pravila tamkajšnje zakonodaje, kot so npr.:

- pravila o ekskluzivnosti (izključnosti) pogodb;
- pravila o prepovedi konkurence;
- pravila o odgovornosti strank za uspeh posla;
- pravila o prenehanju pogodbe ter s tem povezanih pravic strank;

6. PODJETNIŠKE FINANCE

6.1. BISTVO FINANC PODJETJA

6.1.1. Pojem financiranja podjetja

Financiranje temelji na denarju kot njegovi osrednji kategoriji.

Obravnavanje financiranja v podjetju se nanaša na:

- a) priskrbo sredstev - je vsak denarni priliv v podjetje, ki ni posledica preoblikovanja materialnih ali drugih predhodnih oblik sredstev. Pri tem mislimo predvsem na denar iz zunanjih virov ali na denar iz doseženega poslovanja podjetja. Pri priskrbi velja: "Pravi denar v pravilni višini ob pravem času na pravem mestu!";
- b) uporabo sredstev - je preoblikovanje denarnih sredstev v nedenarne oblike ali uporaba denarnih sredstev v različne finančne naložbe in s tem nastali denarni odliv;
- c) gospodarjenje s sredstvi - pomeni smotrno uporabo pridobljenih sredstev, zato da bi dosegli čim boljši učinek v dobičku;
- d) vračanje sredstev njihovim virom - predstavlja eno temeljnih nalog finančne funkcije in zaključek krožnega gibanja sredstev;
- e) razporejanje finančnih izidov - pomeni razporeditev v denarju izraženege izida poslovanja na posamezne interesne udeležence v poslovanju podjetja (lastniki, zaposleni, poslovodje, država);
- f) finančna razmerja - temeljijo na samofinanciranju, kreditiranju in vlaganju v trajne vire financiranja;

Slika 7: Pojem in vsebina financiranja podjetja

6.1.2. Temeljne kategorije financiranja podjetja

- a) čas - gre za časovno vrednost denarja, ki je zlasti očitna pri sprejemanju dolgoročnih finančnih odločitev. Prihodnje vrednosti je treba preračunati na današnje vrednosti (diskontirati) ali sedanje (današnje) vrednosti preračunati na prihodnje vrednosti (eskalirati) z ustreznim faktorjem, ki izhaja iz določene obrestne ali diskontne stopnje;
- b) negotovost in tveganje - v primeru negotovosti ne poznamo prihodnjih posledic, v primeru tveganja pa gre za večjo ali manjšo verjetnost, da bodo predvidljive prihodnje posledice takšne, kot jih pričakujemo. Ločimo poslovno, finančno in deželno tveganje;
- c) likvidnost in plačilna sposobnost - za sprejemanje finančnih odločitev je temeljnega pomena, ali razpolagamo z denarjem in ali je razpoložljiva velikost denarja usklajena z velikostjo zapadlih obveznosti in z velikostjo zelenega razvoja podjetja;
- d) finančno vzvodje in finančno tveganje - gre za razmerje med lastniškim in dolžniškim kapitalom glede na razmerje med donosom naložb in ceno virov sredstev. Odvisno od razmerja virov sredstev in njegove cene pa je odvisno tudi finančno tveganje;
- e) davki - podjetje mora plačevati davke. Sprejemanje finančnih odločitev mora zato vedno upoštevati tudi obremenitev sredstev, virov sredstev, prihodkov in odhodkov ter dobička z davki in prispevki;
- f) inflacija - je zelo pomembna. Pri sprejemanju finančnih odločitev zato ni vseeno, ali so učinki inflacije že vgrajeni v odločitev ali pa v odločitvi niso upoštevani;

6.1.3. Nekatera temeljna načela financiranja

- a) načelo finančne stabilnosti - kot načelo rokovne usklajenosti med naložbo in kapitalom, pri čemer je lahko:
$$\text{dolgoročno vezana sredstva} = \text{lastniški kapital} + \text{dolgoročni dolžniški kapital};$$
- b) načelo rentabilnosti na vložena sredstva;
- c) načelo likvidnosti in plačilne sposobnosti;
- d) načelo financiranja glede na tveganje:
 - tveganje upnika, da ne bo dobil plačila;
 - tveganje za nedoseganje finančnega izida;
- e) načelo finančne elastičnosti:
 - glede na možnost priskrbe dodatnega kapitala (kreditna sposobnost);
 - glede na možnost predčasnega odplačila dolžniškega kapitala;
- f) načelo neodvisnosti;
- g) načelo optimalne slike finančnega položaja podjetja:
 - struktura kapitala z vidika lastnine;
 - razmerje sredstev in dolgov;
 - razmerje iz načela stabilnosti;
 - razmerje gibljivih sredstev in kratkoročnih obveznosti;

6.1.4. Temeljni cilji in politika financiranja podjetja

So predvsem v doseganju:

- skladnosti velikosti, struktur in gibanja sredstev (premoženja) in virov sredstev (kapitala in dolgov) v smislu vertikalnega in horizontalnega ravnotežja kot konstitucijska, likvidnostna in finančna struktura;
- trajnosti finančnega poslovanja z zagotavljanjem racionalnega financiranja, optimalne plačilne sposobnosti in zmanjšanja finančnega tveganja;
- doseganje finančnega izida kot čistega denarnega toka iz poslovanja podjetja;
- razporejanje (delitev) finančnega izida kot delitev v osebno in drugo porabo ter v vire za financiranje reprodukcije in druge namene;
- povečanje finančne moči kot povečanje sredstev (tržne vrednosti) podjetja;

Pojmi:

- a) konstitucijska struktura - pojem, ki se nanaša na zgradbo premoženja podjetja, kjer je potrebno, da podjetju glede na njegovo dejavnost ob določeni velikosti stalnih sredstev pripada določena velikost gibljivih sredstev in tako omogoča koriščenje zmogljivosti stalnih sredstev;
- b) likvidnostna struktura - pojem, ki se prav tako nanaša na sredstva podjetja, vendar z vidika likvidnosti posamezne oblike sredstev kot pojma časovne oddaljenosti nedenarne oblike sredstev od denarne oblike sredstev. Gre torej za sposobnost in potreben čas preoblikovanja nedenarnih sredstev v denar;
- c) finančna struktura - ali kapitalska struktura se kot pojem nanaša na vire sredstev podjetja. Finančna struktura se presoja zlasti z vidika lastnine in z vidika roka razpoložljivosti;
- d) racionalno financiranje pomeni preiščeno in gospodarno financiranje podjetja;
- e) optimalna plačilna sposobnost pomeni doseganje likvidnosti;
- f) zmanjševanje finančnega tveganja pomeni boljše finančno odločanje;
- g) čisti denarni tok predstavlja razliko med pritoki in odtoki denarja in je torej v denarju razpoložljivi izid poslovanja podjetja;
- h) povečanje finančne moči podjetja pomeni povečanje lastniškega kapitala in s tem večanje tržne vrednosti podjetja;

Določanje temeljnih finančnih ciljev v podjetju pomeni njegovo finančno politiko, ki se uresničuje s finančnim upravljanjem in vodenjem o strategiji in taktiki za doseg teh ciljev.

Pri tem je s pojmom finančna strategija zajeto ožje določanje finančnih ciljev in smeri delovanja in uporabe finančnih sredstev in virov v smislu njihove alokacije za doseg finančnih ciljev.

Pojem finančne taktike pomeni povsem konkretno določanje opravil, nalog kot ukrepov in metod za uresničitev s finančno politiko in finančno strategijo določenih smeri delovanja s hitrim in kvalitetnim manevriranjem v financiranju podjetja.

6.2. ODLOČITVE O VIRIH FINANCIRANJA PODJETJA IN NJIHOVI UPORABI

Večina opredelitev posebej poudarja in loči odločitve o financiranju na tiste, ki se nanašajo:

- a) na priskrbo kapitala (v najširšem smislu kot lastniškega kapitala - kapitala in dolžniškega kapitala - dolgov podjetja);
- b) na vlaganja v različne oblike sredstev (v osnovna in gibljiva sredstva);
- c) gospodarjenje s sredstvi, vključno z razporejanjem doseženega finančnega izida;

6.2.1. Odločitve o priskrbi kapitala za financiranje podjetja

Financiranje je proces, ki obsega aktivnosti ugotavljanja potrebnih finančnih sredstev in priskrbo teh sredstev. Priskrba finančnih sredstev je mogoča iz:

- a) notranje financiranje - je mogoče z doseganjem pozitivnega denarnega toka podjetja, ki ga le-ta doseže z dobičkom, obračunano amortizacijo, vkalkuliranimi rezervacijami, drugimi kratkoročnimi denarnimi tokovi ter z odprodajo sredstev;
- b) zunanje financiranje - kadar gre za priskrbo dolžniškega kapitala ali za novi lastniški kapital;

Lastno financiranje je treba razlikovati od notranjega. Lastno financiranje obsega notranje financiranje in tisti del zunanjega financiranja, pri katerem družabniki vnašajo lastniški kapital.

Razen lastnega poznamo tudi tuje financiranje, ko gre za priskrbo tujega kapitala in ko gre za posebne pojavne oblike zunanjega financiranja (leasing, faktoring, forfaiting).

Slika 8: Priskrba finančnih sredstev

6.2.2. Odločitve o investiranju (vlaganju) v različne oblike sredstev

Področje odločanja o investiranju pomeni odločanje o vseh možnih materialnih, nematerialnih in finančnih investicijah v sredstva podjetja in/ali v okolje podjetja ob upoštevanju meril donosa, tveganja in likvidnosti.

Ne glede na odločanje o investiranju v posamezne oblike sredstev podjetja ali zunaj njega je zaradi zmanjševanja tveganja zelo pomembna razpršitev investiranja in z njo povezana donos in likvidnost sredstev.

Gre za zmanjšanje tveganja investiranja v ocenjevanju zelenega donosa in vračila vloženih sredstev v pričakovanem času, da bi tako vzdrževali potrebno likvidnost sredstev in posledično plačilno sposobnost.

Temeljno merilo pri ocenjevanju razmerja med prihodnjim donosom in sedanjim vložkom sredstev v določeno investicijo je načelo neto sedanje vrednosti prihodnjih donosov.

V primeru, da je seštevek sedanjih vrednosti sredstev prihodnjih donosov večji kakor je današnji vložek sredstev (investicija) in je izračunana interna stopnja donosa investicije večja (ali enaka) od stroškov kapitala podjetja, je po tako predstavljenem temeljnem merilu investicijskega odločanja določena investicija sprejemljiva.

Velja naslednje pravilo sprejemljivosti investicijske odločitve: "Seštevek sedanjih vrednosti prihodnjih donosov mora biti večji od vrednosti današnje investicije, prenesti mora vse stroške virov financiranja določene investicije in zagotoviti učinek donosa glede na postavljen cilj odločevalca o nameravani investiciji!"

Upoštevanje pričakovane donosnosti glede na donosnost netvegane naložbe in povprečno donosnost tveganih naložb je mogoče izračunati z obrazcem:

$$rz = (ro + (rt - ro)) \times \beta$$

rz = zahtevana stopnja donosa;

ro = donosnost netveganih naložb (državne obveznice);

rt = poprečna donosnost tveganih naložb;

β = mera sistematičnega tveganja;

Odločanje o investiranju naj vedno ugotovi, ali si na pričakovani donos, tveganje in likvidnost investicije lahko privoščimo priskrbo po določeni ceni kapitala in v roku razpoložljivosti, ali pa bo treba investicijo odložiti (ali od nje sploh odstopiti).

6.2.3. Odločitve o gospodarjenju in razporejanju finančnih izidov

Zelo pomemben del finančnih odločitev predstavljajo odločitve o gospodarjenju, doseganju in razporejanju izida (dobička, denarnega toka) z vidika posameznih interesnih udeležencev v poslovanju podjetja. Pri tem gre za probleme obdavčitve, zadovoljitve lastnikov podjetja, zaposlenih, posloводства in večanja finančne moči podjetja.

Pri obravnavi razporejanja izida je pomembno, ali gre v smislu poslovanja za negativni izid - izgubo, ali za pozitivni izid - dobiček iz poslovanja.

Medtem, ko naj bi izgubo iz poslovanja nosil lastnik, ki je tvegala naložbo v podjetje in bi se izguba odpisala v breme lastniškega kapitala, pa nastaja veliko več problemov pri razporejanju dobička iz poslovanja. Predvsem pomembna je delitev neto dobička.

Razporeditev neto dobička na lastnike je močno odvisna od razvojne politike podjetja, saj gre za odločanje o delitvi tega dela na del, ki naj poveča obstoječi lastniški kapitala - poveča moč podjetja, in del, ki pomeni izplačilo dividend. Z vidika financiranja je razporeditev neto dobička na lastnike, zaposlene in poslovodstvo predvsem vprašanje, ali zaradi razporeditve neto dobička le-ta ostane v podjetju in povečuje možnosti njegovega razvoja ter omogoča vzdrževanje potrebne plačilne sposobnosti, ali pa naj se z odtokom za izplačilo deleža na neto dobičku odteče v porabo lastnikov, zaposlenih in poslovodstva. Naslednje vprašanje o odločanju o razporeditve dobička se nanaša na del neto dobička za poslovodstvo in s tem povezano odločitvijo o izplačilu tega dela ali o njegovem zadržanju v podjetju in možnem solastništvu poslovodstva v podjetju.

Razmišljanju ob sprejemanju odločitev o razporejanju dobička moramo dodati še razmišljanje o razporejanju pozitivnega denarnega toka, pri čemer poslovanje z izgubo ne pomeni vedno negativnega denarnega toka in poslovanja z dobičkom tudi ne vedno pozitivnega denarnega toka.

6.3. RAZMERJA FINANC PODJETJA S FINANČNIM OKOLJEM

Podjetje je s svojim poslovanjem usodno povezano s trgom blaga in denarja. Pri tem je zelo pomembno, ali gre pri tem za blagovno-denarne tokove, ki jih običajno poimenujemo kot nefinančne tokove in tokove, ko kroži denar le na podlagi finančnih razmerij in jih običajno poimenujemo kot finančne tokove.

V primeru finančnih tokov je za podjetje pomembna njegova udeležba v prelivanju finančnih presežkov na področja finančnih primankljajev, in obratno.

Finančni trg predstavlja trg, kjer pravne in fizične osebe plasirajo svoje finančne presežke in na njem najemajo potrebna (dodatna) finančna sredstva.

Temeljna delitev finančnega trga je običajno podana z njegovo delitvijo na trg kapitala (kot trg dolgoročnih denarnih transakcij) in trg denarja (kot trg kratkoročnih denarnih transakcij).

Finančnega okolja podjetja, iz katerega se podjetje financira, ne predstavljajo le banke, ki kreditirajo podjetje, temveč tudi nebačne institucije (kot pravne in fizične osebe), ki financirajo podjetje kot (so)lastniki podjetja ali kot tržni udeleženci ali kot država (skladi) s povratnimi ali nepovratnimi sredstvi.

Za podjetje je pri pridobivanju sredstev (kot lastniškega in dolžniškega kapitala) iz finančnega okolja odločilnega pomena njegova boniteta in posledično kreditna sposobnost kot dolgoročna plačilna sposobnost prevzetih kreditov ali drugih obveznosti.

7. NEKATERI ELEMENTI USPEŠNOSTI POSLOVANJA PODJETIJ

7.1. USPEŠNOST POSLOVANJA

Kako so podjetja uspešna?

Zadovoljevanje potreb predstavlja sredstvo, ki podjetjem preko menjave omogoča uresničitev profitnega motiva svojega početja.

Uspešnost ni odvisna le od proizvodnje, ampak tudi od menjave.

Praviloma lahko pričakujemo, da bo podjetje poslovno uspešno, če bo dosegalo zadosten dobiček, če bo raslo in večalo svoje premoženje. Eden osnovni pogojev, da podjetja lahko dosega te lastnosti, je nenehno zadostna količina denarja. Zadosten dobiček je nujni pogoj, da podjetje lahko uresniči želeno povečanje svojih zmogljivosti, ta učinek pa seveda poskuša doseči s čim manj napora. To je splošno gospodarsko načelo, ki predstavlja podjetju kriterij za izbiro med različnimi možnostmi. Z njim pa tudi merimo uspeh, ki mu pravimo mera uspešnosti gospodarjenja.

Temeljni kriterij gospodarjenja:

$$\text{uspešnost gospodarjenja} = \text{cilj gospodarjenja} / \text{sredstvo za doseganje cilja}$$

7.1.1. Merila za izkazovanje uspešnosti

Z razvojem gospodarstva se menja tudi načelo uspešnosti poslovanja podjetij.

Temeljni kriterij gospodarjenja je vedno družbeno-ekonomsko določen.

Usklajen mora biti z načinom gospodarjenja, ki se izraža najbolj v lastništvu in upravljanju. Če lastnik vlaga kapital z namenom, da bi mu ta prinašal dobiček, je družbeno-ekonomsko določen kriterij gospodarjenja dobiček ali profit.

V podjetju se prepletajo dolgoročni in kratkoročni cilji, ki ne omogočajo enotnega ocenjevanja uspešnosti posameznega podjetja. Obstajajo tudi različni cilji enot, ki jih predstavljajo različne poslovne naloge v podjetju. To so razlogi, zakaj profitna stopnja ni edini temeljni kriterij gospodarjenja.

V sodobnih tržnih gospodarstvih pa je temeljni cilj kljub vsemu dosežena profitna stopnja. Profit je glavni kriterij na lestvici različnih možnih ciljev. Zanimariti ne smemo družbene odgovornosti, ki jo ima podjetje v svojem okolju in ki pogosto zahteva ravnanje, ki seveda ne more biti v skladu z osnovnim ciljem podjetja.

V dosedanjem razvoju podjetij so se izoblikovali trije kriteriji gospodarjenja:

- proizvodnost ali produktivnost;
- gospodarnost ali ekonomičnost;
- donosnost ali rentabilnost (najpomembnejši);

7.1.1.1. Proizvodnost ali produktivnost

Izraz proizvodnosti je količina ustvarjenih novih učinkov podjetja v določenem časovnem obdobju:

koeficient proizvodnosti = izraz proizvodnosti / merilo proizvodnosti

Zelo ustrezen kriterij proizvodnosti nekega podjetja je prav gotovo proizvodnost skupine poslovnih sistemov, v katero se obravnavano podjetje uvršča. Možno in koristno je tudi izračunati koeficiente proizvodnosti za posamezne dele podjetja.

Posebej pozorno bomo obravnavali koeficient proizvodnosti podjetja. Smiselno se obravnava izraza proizvodnosti nanaša tudi na trgovinska podjetja, kjer bi količinsko sposobnost predstavljala nabavljena ali uskladiščena zaloga trgovskega blaga. Le redka pa so podjetja oz. poslovni sistemi, ki proizvajajo samo en sam učinek; če pa so učinki različni, se to nanaša na tehnične lastnosti z različnimi merskimi enotami.

V podjetju nastajajo proizvodi ob sodelovanju človeka. Čas njegovega sodelovanja pri nastajanju učinkov je tehnološko določen, delno pa je odvisen od drugih dejavnikov. Do izraza proizvodnosti v urah pridemo, če potroške časa pomnožimo s številom proizvedenih posameznih vrst učinkov. Izražanje proizvodnosti s pomočjo tehnološkega časa nas privede do problema izobrazbene sestave zaposlenih, saj je njihov porabljeni čas osnova za izračun količine učinkov.

Naslednji problem se pojavlja ob vprašanju, katero stroškovno ceno izbrati za izračun proizvodnosti. Stroški proizvedenih učinkov so namreč zmnožek količine učinkov in stroškovne cene za enoto učinka. Treba je uporabiti stroškovno ceno, ki je "očiščena" različnih vplivov. Če imamo sodobno zasnovano računovodstvo, lahko dobimo podatke za popolno stroškovno ceno.

Včasih se kot ustrežnejša rešitev pokaže delitev celotnih stroškov na spremenljivi in stalni del. Tako pridemo do zožene lastne cene, ki nam pokaže, kakšen je vpliv spremenljivih in kakšen je vpliv stalni stroškov pri izračunavanju proizvodnosti.

Možna merila proizvodnosti so torej človek in sredstva.

Posplošeni koeficient proizvodnosti lahko sedaj določneje opredelimo glede na različna merila proizvodnosti:

- proizvodnost dela (U_d) = količina učinkov / število zaposlenih;
- proizvodnost sredstev (U_{sr}) = količina učinkov / sredstva;
- proizvodnost osn. sredstev (U_{os}) = količina učinkov / porabljena OS;
- proizvodnost materiala (U_m) = količina učinkov / porabljeni material;

Dejavnike proizvodnosti dela lahko razdelimo v 4 skupine:

- a) tehnično-tehnološki dejavniki - gre za tehnološke spremembe in tehnični napredek. Treba je poudariti tehnično opremljenost dela, kvaliteto predmetov dela in velikost proizvodne enote;
- b) človeški dejavniki - delovna sposobnost, intenzivnost dela;
- c) organizacijski dejavniki - tisti, katerih vpliv lahko usmerjamo z neposrednimi organizacijskimi ukrepi:
 - organizacija procesa dela - brez dodatnih materialnih in nematerialnih virov lahko boljše izkoristimo dane pogoje za doseganje večje proizvodnosti;
 - standardizacija - izenačevanje tehničnih in drugih značilnosti proizvodov kot celote;
 - tipizacija - zmanjševanje izbire in števila tipov različnih proizvodov;
 - specializacija - usmeritev na proizvodnjo tistih izdelkov, za katere ima podjetje najustreznejše pogoje;
 - kooperacija - proizvodno sodelovanje dveh ali več podjetij, ki omogoča skupno proizvodnjo določenih proizvodov;
- d) naravni pogoji - predvsem za proizvodnost podjetij v primarnem sektorju (kmetijstvo);

7.1.1.2. Gospodarnost ali ekonomičnost

Pri ekonomičnosti gre za celovitejši način presojanja, saj gre za sodelovanje vseh prvin poslovnega procesa.

koeficient gospodarnosti = izraz gospodarnosti / merilo gospodarnosti

Lahko ga izračunamo za posamezno organizacijsko enoto kot tudi za vsak posamezni proizvodni učinek določenega podjetja. Med glavnimi nalogami gospodarjenja je odločanje na podlagi izračunanih koeficientov gospodarnosti za vsak novi proizvodni učinek. Koristno za posamezno presojo je primerjati koeficiente sorodnih podjetij ali skupine poslovnih sistemov, v katere je uvrščeno tudi naše obravnavano podjetje.

Izraz gospodarnosti ima lahko:

- a) tehnično izhodišče - bodisi na podlagi prodajne ali stroškovne cene, je v bistvu netržno, t.j. na samo proizvodnjo naravnano izhodišče;
- b) finančno izhodišče - pojavi se problem nezmožnosti ločevanja tokov, ki izražajo poslovne izide, torej prihodke in odhodke od finančnih tokov, ki jih sestavljajo pritoki in odtoki. Finančni tokovi pojasnjujejo le plačilno sposobnost podjetja;
- c) poslovno-izidno izhodišče - pravo merilo so odhodki, ki jih izračunamo tako, da prodane količine učinkov pomnožimo z njihovo popolno stroškovno ceno. Za merilo gospodarnosti lahko vzamemo tudi odhodke, ki se nanašajo na prodane in plačane nove učinke. Ti predstavljajo zmnožek prodanih in plačanih učinkov podjetja ter nabavnih oz. stroškovnih cen učinkov določenega podjetja v določenem času;

Splošni koeficient gospodarnosti lahko opredelimo bolj določeno, glede na različne možne izraze in merila gospodarnosti:

- koeficient tehnične gospodarnosti učinkov (G_u) = vrednost proizvodnje / stroški nastajanja novih učinkov;
- koeficient tehnične gospodarnosti stroškov (G_o) = uresničeni stroški / predračunani stroški;
- koeficient gospodarnosti na podlagi poslovno-izidnega toka (G_{pi}) = prihodki / odhodki;
- koeficient gospodarnosti na podlagi finančnih tokov (G_{fi}) = plačani prihodki / odhodki v plačanih prihodkih;

Dejavniki, ki vplivajo na gospodarnost, so enaki tistim, ki vplivajo na proizvodnost.

7.1.1.3. Donosnost ali rentabilnost

Gospodarnost nas je privedla do poslovnega izida - dobička, ki predstavlja osnovni cilj podjetja. Donos, ki je lahko dobiček ali izguba, je razlika med prihodki in odhodki določenega podjetja.

koeficient donosnosti kapitala = temeljni poslovni izid / kapital

stopnja donosnosti (D_k) = (temeljni poslovni izid / kapital) x 100

Stopnja donosnosti kapitala nam kaže % temeljnega izida na vloženi kapital in obenem obnovitveno in razširitveno sposobnost določenega podjetja.

Vloženi kapital je celota, ki je razdeljena le na njegove lastnike. Zato nam za presojo uspešnosti posameznih delov podjetja zadošča koeficient gospodarnosti.

Če pa gre za neko dodatno dejavnost posameznega dela ali učinka določenega podjetja, ki zahteva ustrezen dodatni kapital, je ugotavljanje donosnosti lahko koristno. V takem primeru imamo opravka s posamičnim donosom, katerega merilo je dodatni kapital.

Za podjetnike so pomembne tudi stopnje donosnosti vložnega kapitala sorodnih podjetij, ki jim njihovo podjetje pripada.

Za neprofitne poslovne sisteme velja stopnja donosnosti 0.

Če od dobička odštejemo davek, dobimo čisti dobiček kot izraz donosnosti.

Najpogostejše merilo donosnosti je kapital, lahko pa so to tudi dolgovi ali celotna obveznost do virov sredstev. Celoti kapitala kot merilu donosnosti ustreza dobiček kot izraz donosnosti; celoti dolgovi obresti za te dolgove; celoti obveznosti do virov sredstev ustreza dobiček in obresti za dolgove. Posplošeni koeficient donosnosti lahko opredelimo določneje glede na različne možne izraze in merila donosnosti:

- stopnja donosnosti kapitala (D_k) = (dobiček / kapital) x 100;
- stopnja donosnosti celotnih obveznosti do virov sredstev ($D_k\text{ ov}$) = ((dobiček + obresti) / obveznosti do virov sredstev) x 100;
- stopnja donosnosti dolgov (D_{do}) = (obresti / dolgovi) x 100;
- stopnja donosnosti sredstev (D_{sr}) = (dobiček / sredstva) x 100;

Čim večji je kazalnik donosnosti, tembolj donosno je bilo uporabljeno premoženje podjetja.

Na donosnost vpliva poleg dejavnosti gospodarnosti tudi hitrejša obračanja sredstev (predvsem obratnih).

7.1.1.4. Denarnost ali plačilna sposobnost

Če določeno podjetje v določenem trenutku nima dovolj denarja za plačilo zapadlih obveznosti, bo moralo svojo plačilno sposobnost izboljšati z novim financiranjem ali celo dezinvestiranjem.

koeficient trenutne denarnosti poslovnega sistema (De) = denar na določen dan / zapadle obveznosti na isti dan;

Koeficient je lahko:

- a) enak 1 - podjetje je na določen dan sposobno poravnati vse svoje zapadle obveznosti;
- b) večji od 1 - podjetje je na določen dan sposobno poravnati vse svoje zapadle obveznosti;
- c) manjši od 1 - nesposobnost podjetja, da pravočasno poravnata celoto ali del svojih zapadlih obveznosti. Podatke, ki so potrebni za izračun plačilne sposobnosti, dobimo iz bilance stanja;

Plačilno sposobnost lahko izračunamo tudi tako:

začetno stanje + prejemki - izdatki = presežek ali primanjkljaj denarja

Plačilna sposobnost podjetja je določena z likvidnostjo njegovih sredstev. Ker ima podjetje premoženje v denarni, stvarni ali obračunski obliki, svoje obveznosti pa poravnava z denarjem, je stopnja vnovčljivosti posameznih vrst sredstev odločilnega pomena za plačilno sposobnost.

Ločimo sredstva:

- a) takojšnje likvidnosti - gotovina ali denarna sredstva na ŽR;
- b) kratkoročne likvidnosti - kratkoročne izterljive terjatve ali zaloge, ki se lahko prodajo;
- c) z nizko stopnjo likvidnosti - slabi izdelki, nedokončana proizvodnja, ...);

Podjetje je lahko plačilno nesposobno, čeprav nima izgube. Obratno pa je podjetje, ki ima izgubo, lahko plačilno sposobno, če je s sanacijskimi ali z drugimi sredstvi dopolnilo potrebna gibljiva sredstva.

7.2. TEHNIČNA DELITEV DELA IN ORGANIZACIJA DELA

7.2.1. Tehnična delitev

Je razčlenitev nalog v okviru poslovnega procesa.

Na podlagi tehnične delitve dela prehajajo proizvodi znotraj podjetja iz ene faze obdelave v drugo brez posredovanja menjave.

Delitve dela skrajša čas in povečuje delavčevo spretnost, povečuje proizvodnost in posredno seveda tudi gospodarnost in donosnost.

Tehnična delitve dela pa ne predstavlja le razčlenitve delovnega postopka znotraj podjetja, ampak tudi ponovno usklajevanje dela s celoto.

7.2.2. Organizacija podjetja

Danes predstavlja samostojno, od ekonomike podjetja ločeno vedo, katere bistvo in hkrati predmet je zagotavljanje obstoja in smotrno doseganje ciljev podjetja.

V zvezi z organizacijsko strukturo ločimo:

- a) makro-organizacijsko strukturo - je osnovna organizacijska zgradba skupnega poslovanja in organizacijska ureditev njihovih medsebojnih razmerij;
- b) mikro-organizacijska struktura - predstavlja razporeditev nalog po delovnih mestih znotraj posamezne organizacijske enote in uredite njihovih medsebojnih razmerij;
- c) mezo-organizacijska struktura - za posamezne sklope poslov, ki niso niti na makro niti na mikro ravni;

Organizacijsko strukturo je treba večkrat prilagajati ali spreminjati, če zahtevajo to spremembe ciljev podjetja in drugi vplivni dejavniki. Podjetja sicer navidezno svobodno izbirajo organizacijsko strukturo, vendar pa morajo pri tem upoštevati zakonske norme, stroške in učinke, ki delujejo kot omejitveni dejavniki.

7.2.3. Vrste organizacijskih struktur

Osnovna kriterija organizacijskih struktur sta centralizacija in decentralizacija. S tega vidika ločimo naslednje tipe organizacijskih struktur:

- a) funkcijska organizacijska struktura - predstavlja najpogostejšo obliko, ki se danes najpogosteje uporablja v manjših industrijskih podjetjih. Oblikovati poskušamo optimalno število področij, sektorjev oz. služb za opravljanje posameznih funkcij. Prednost je v njeni enostavnosti in racionalnosti. Je razmeroma toga, težko prilagodljiva spremembam, odločanje in komuniciranje pa sta počasna;
- b) divizijska organizacijska struktura - predstavlja decentralizacijo posameznih funkcij znotraj proizvodnega podjetja. Gre v bistvu za delitev večjega podjetja na nekaj manjših. Tovrstna organizacija je za razliko od funkcijske organizacijske strukture bolj prožna. Kot vsaka organizacijska struktura ima tudi ta poleg prednosti določene slabosti. Ena izmed njih je nevarnost prevelikega osamosvajanja posameznih proizvodnih programov. Za velika podjetja, ki imajo več proizvodnih sistemov dela, je smotno uporabljati divizijsko organizacijsko strukturo s t.i. profitnimi centri;
- c) matrična organizacijska struktura - kot kombinacija funkcijske in divizijske. Podobna je projektni organizacijski strukturi. Uveljavlja se le redko in počasi. Ta organizacijska struktura zahteva timsko delovanje organizacije. Čeprav so sodelavci v tej strukturi enakopravni, so pristojnosti posameznika omejene;
- d) projektna organizacijska struktura - uporablja se takrat, ko gre za izvedbo enkratnih nalog. Primerna je takrat, ko gre za veliko število posamičnih aktivnosti, ki zahtevajo visoko stopnjo koordinacije. Projektna organizacija se oblikuje začasno, in sicer takrat, ko je treba neki določen projekt uresničiti v predvidenem času z določenimi stroški in nasploh v skladu z zahtevami naročnika. Po končanem projektu se izvajalci iz različnih oddelkov, ki so sodelovali pri izvajanju projekta, vrnejo v svoje matične oddelke, razen če jih ponovno ne razporedijo na drug, nov projekt. Vodje projekta so glede realizacije, rokov in stroškov, odgovorni naročniku, svoji lastni organizaciji pa so odgovorni glede dobička. Nekatere bistvene prednosti projektne organizacije so fleksibilnost in motiviranost zaposlenih, zmanjšan projektni rizik ter načrtovana, usklajena in nadzorovana organizacija v času izvajanja projekta;
- e) dinamična mreža - je najnovejša med organizacijskimi strukturami. Predstavlja nevidno povezovanje konstruktorjev, proizvajalcev, delovne sile in trgovcev. Dinamično mrežo so razvila in jo uporabljajo predvsem velika gradbena in nekatera računalniška podjetja. Gre za dogovarjanje o prevzemu posameznih dejavnosti, ki omogočajo optimalno izrabo človeških zmogljivosti in doseganje večje učinkovitosti. Vedno pogostejši so primeri so selitve delov proizvodnje v dežele z nizko ceno delovne sile. Osnovni pogoj za ustrezno delovanje dinamične mreže predstavlja medsebojno zaupanje vseh vanjo povezanih;

Funkcijska struktura je praviloma stroškovno najprivlačnejša za majhna podjetja. V zahtevnih okoljih so se kot uspešne pokazale divizijske organizacijske strukture. Načelno velja, da so bolj toge organizacijske strukture primernejše za stabilno okolje, v dinamičnem okolju pa so povsem neprimerne.

Organizacijske spremembe v zadnjem času so tako močne, da lahko govorimo o novi identiteti organizacije dela in poslovanja.

7.3. PLAČILNI SISTEM IN SOCIALNI SPORAZUM

7.3.1. Stroški dela

K uspešnosti poslovanja sodi tudi obravnava stroškov dela.

Novi vzorci organizacijskega komuniciranja obravnavajo zaposlene kot premoženje in ne kot strošek.

Motivacija zaposlenih postaja ključno orožje konkurenčnega boja.

V slovenskih podjetjih zaenkrat še vedno prevladuje avtorski slog vodenja, ki še ne temelji na zavestni porazdelitvi moči med vodstvom in zaposlenimi.

7.3.2. Plačilni sistem

Naša zakonodaja je po osamosvojitvi preimenovala osebni dohodek v plačo. Izraz osebni dohodek je zdaj dobil ideološko označbo, saj se je ta pojem pojavil leta 1965 z namenom, da bi ga povezali z dohodkom, iz katerega naj bi delavec dobival plačilo v skladu s prispevkom, ki ga je dajal. Plača pa je v preteklosti pomenila ožji pojem; z njo naj bi delodajalci omogočali delavcem zadovoljitev osnovnih potreb.

7.3.2.1. Socialni sporazum

Sprejmejo ga vlada, delodajalci in delojemalci. Predstavlja skupni interes partnerjev za uspešen gospodarski razvoj, povečanje zaposlenosti, nizko stopnjo inflacije, izboljšanje socialne in pravne varnosti ter dogovor o ekonomski in socialni politiki.

Določa globalne okvire, ki se odvisno od gibanja glavnih makroekonomskih pokazateljev praviloma spreminjajo iz leta v leto.

Določa kolektivno pogodbo kot osnovni in obvezni instrument politike plač, določa izhodiščne plače po tarifnih oz. plačilnih razredih, način njihovega usklajevanja z rastjo cen, minimalno plačo, ki jo je treba določiti z zakonom, ki bo opredelil način njenega uveljavljanja.

Opreljuje tudi način pravne varnosti, reševanje sporov med partnerji, veljavnost sporazuma in možnost odstopa od sporazuma.

7.3.2.2. Kolektivne in individualne pogodbe

Kolektivne pogodbe so se razvile iz nekdanjih tarifnih pogodb. V RS smo jih po dolgi prekinitvi ponovno uvedli leta 1989.

Kolektivna pogodba je sporazum, s katerim se predstavniki delavcev in delodajalcev dogovorijo za najnižjo raven medsebojnih obveznosti in odgovornosti iz delovnega razmerja.

Individualne pogodbe pa se sklepajo za poslovodni in ključni strokovni kader.

7.3.2.3. Plače

Pri bruto sistemu plač ločimo:

- a) osnovno plačo - je fiksni del plače za polni delovni čas, za predvidene delovne rezultate in normalne delovne pogoje. Osnovna plača ne more biti manjša od izhodiščne. Plača mora biti vedno izplačana v denarju. Kolektivna pogodba dopušča možnost znižanja osnovne plače v 2 primerih:
 - če gre za nedoseganje delovnih rezultatov;
 - če gre za ogrožanje obstoja podjetja oz. delodajalca;
- b) izhodiščno plačo - je minimalni znesek plače za določeni tarifni razred, ki ga določa kolektivna pogodba. V primeru, da je zaposleni ne dobi izplačane, je iztožljiva;
- c) plačo na podlagi delovne uspešnosti - odvisna je do delavčeve spretnosti pri delu;
- d) plačo iz uspešnosti poslovanja - odvisna je od poslovanja podjetja oz. delodajalca;
- e) zjamčena plača - z zakonom določena minimalna plača;

Poslovni kadri, in tisti s posebnimi pooblastili, dobivajo poleg osnovne plače še razne dodatke in ugodnosti, ki pretežno nimajo denarne oblike. Če podjetje presega pričakovane poslovne rezultate, dobivajo vodilni poslovodni delavci posebne nagrade - bonuse, ki so lahko izplačani v denarju ali v vrednostnih papirjih podjetja.

7.3.3. Sistemi plačevanja delavcev

7.3.3.1. Sistem plačevanja po času

Temelji na prisotnosti delavca na delu in na sestavljenosti njegovega dela. Ne temelji na delavčevi storilnosti.

Kot časovna enota delavčeve prisotnosti na delu je določena tarifa, ki predstavlja določen denarni znesek za različne vrste dela. Dodatni kriteriji za izračun tarif so še odgovornost, napor in pogoji, v katerih se določeno delo opravlja.

Sistem plačevanja po času bo v prihodnosti pridobival na pomenu.

7.3.3.2. Sistem plačevanja po učinku

7.3.3.2.1. Sistemi plačevanja po količinskih učinkih

Norma predstavlja vnaprej predpisan količinski učinek dela v časovni enoti. Mogoče jo je postaviti tako za posameznega delavca - individualna norma, kot za skupine delavcev - skupinska norma. Normo lahko izračunamo na količinski ali časovni način.

Pri akordu kot načinu plačevanja delavcev gre za količinski učinek dela, ki ni vezan na čas.

Plačevanja po enoti proizvoda je mogoče smiselno uporabiti samo za plačevanje dela skupine delavcev.

7.3.3.2.2. Sistemi plačevanja po ekonomskih učinkih

Možni sta 2 različici dopolnilnega načina, in sicer:

- a) plačevanje po delnih ekonomskih učinkih - delavec dobi dodatek - premijo, če je pri delu dosegel nadpovprečno kakovost izdelkov ali višjo gospodarnost, ki se izraža v nižjih stroških proizvodnje;
- b) plačevanje po skupnem ekonomskem učinku - omogoča večjo skladnost med interesi delavca in podjetja, ker izpostavlja odvisnost delavčeve plače od doseženega dobička podjetja;

7.4. NAČRTOVANJE USPEŠNOSTI POSLOVANJA

Za podjetje je pomembna nepretrgana uspešnost, zato se ne more zadovoljiti samo z ugotavljanjem sprotne uspešnosti. Treba je tudi načrtovati rezultate, ki omogočajo podjetju, da uresniči svoje glavne poslovne cilje.

V praksi je smiselno postopek načrtovanja dobička poenostaviti in se omejiti le na redne prihodke in odhodke.

Načrtovani prihodki so zmnožek predvidenih količin in prodajnih cen.