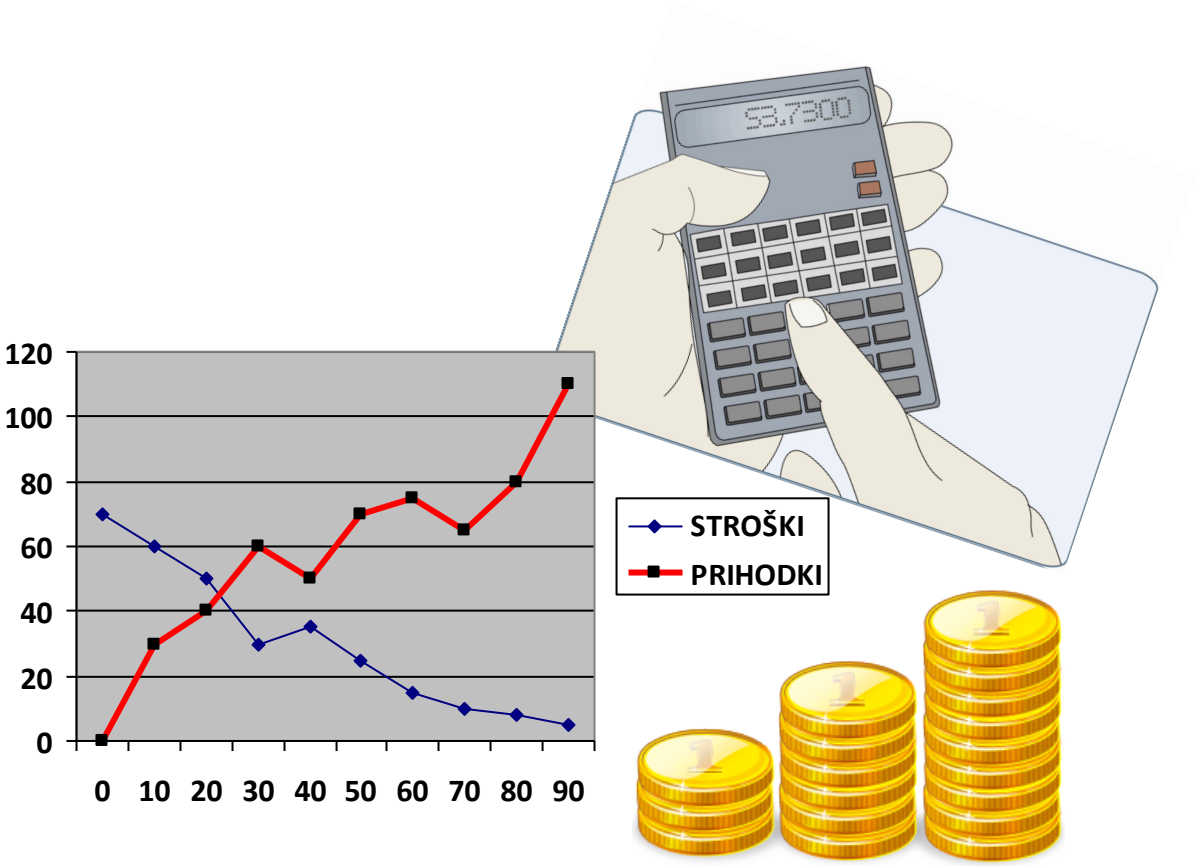
Darja Palčič
Nataša Vrčon Tratar

EKONOMIKA PODJETJA

Program: EKONOMSKI TEHNIK
Modul: EKONOMIKA POSLOVANJA
Vsebinski sklop: EKONOMIKA PODJETJA



Ljubljana, maj 2010

Srednje strokovno izobraževanje in Poklicno tehniško izobraževanje

Program: **Ekonomski tehnik**
Modul: **Ekonomika poslovanja**
Vsebinski sklop: **Ekonomika podjetja**

Naslov učnega gradiva
Ekonomika podjetja

Ključne besede: **poslovna sredstva, amortizacija, stroški, kalkulacija lastne, prodajne cene, prihodki, odhodki, poslovni izid, storilnost, gospodarnost, donosnost**

Seznam kompetenc, ki jih zajema učno gradivo:
EP1: **Preučevanje procesa reprodukcije znotraj podjetja.**
EP2: **Razumevanje možnosti vplivanja na uspešnost gospodarjenja v podjetju.**

CIP - Kataložni zapis o publikaciji
Narodna in univerzitetna knjižnica, Ljubljana

658(075.3)(0.034.2)

PALČIČ, Darja
Ekonomika podjetja [Elektronski vir] / Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar. - El. knjiga. - Ljubljana : GZS, Center za poslovno usposabljanje, 2010. - (Srednje strokovno izobraževanje in poklicno tehniško izobraževanje. Program Ekonomski tehnik. Modul Ekonomika poslovanja. Vsebinski sklop Ekonomika podjetja)

Način dostopa (URL): http://www.unisvet.si/index/index/activityId/44. - Projekt UNISVET

ISBN 978-961-6413-41-1

1. Vrčon-Tratar, Nataša
251968768

Avtorici: **Darja Palčič, Nataša Vrčon Tratar**
Recenzentka: **Valburga Lovec Rožanec**
Lektorica: **Senija Smajlagič**
Založnik: **GZS Ljubljana, Center za poslovno usposabljanje za projekt unisVET**
URL: http://www.unisvet.si/index/index/activityId/44
Kraj in datum: **Ljubljana, maj 2010**



To delo je ponujeno pod licenco Creative Commons:
Priznanje avtorstva - nekomercialno - deljenje pod enakimi pogoji.

Učno gradivo je nastalo v okviru projekta unisVET Uvajanje novih izobraževalnih programov v srednjem poklicnem in strokovnem izobraževanju s področja storitev za obdobje 2008-2012, ki ga sofinancirata Evropska unija preko Evropskega socialnega sklada in Ministrstvo Republike Slovenije za šolstvo in šport. Operacija se izvaja v okviru operativnega programa razvoja človeških virov za obdobje 2007 – 2013, razvojne prioritete: Razvoj človeških virov in vseživljenjskega učenja, prednostna usmeritev Izboljšanje kakovosti in učinkovitosti sistemov izobraževanja in usposabljanja.

Vsebina gradiva v nobenem primeru ne odraža mnenja Evropske unije. Odgovornost za vsebino nosi avtor.

U V O D N I N A G O V O R



Podjetje “ČOKO” je organizirano kot družba z omejeno odgovornostjo. Dejavnost, s katero se ukvarjajo, je proizvodnja čokoladnih izdelkov.

A bi tudi ti želel delati tam, kjer lahko nenehno vonjaš in okušaš čokolado?

Ker se čokolada uvršča v osnovne življenjske potrebščine, je davek na dodano vrednost obračunan po znižani stopnji (8,5 %).

Čokolada kot osnovna življenjska potrebščina se sliši prav čudno, a je res. Mnogi so celo odvisni od čokolade , saj brskajo po predalih in iščej, če je morda kje kaj, kar diši po čokoladi.

A si morda med njimi tudi ti ?

Ob **prebiranju gradiva** bomo bolje spoznali poslovanje podjetja „Čoko”d.o.o.. Ob **proučevanju primerov** in **reševanju nalog** v gradivu bomo izvedeli, kako poteka proizvodni proces od nabave surovin do prodaje končnih, slalstnih čokoladnih izdelkov. Odkrili bomo tudi skrivnost uspeha podjetja. Ali se ta skriva v skrbno varovanem receptu priprave čokoladnih izdelkov?

Spoznali bomo:

- Kaj so sredstva podjetja in kaj so njihove obveznosti?
- Kaj so stroški in kakšen je njihov vpliv na dobiček podjetja?
- Kako obračunati plače zaposlenim?
- Kaj pomeni lastna cena izdelka in kako jo izračunaš?
- Kako podjetje določa prodajno ceno izdelkov?
- Kako pridemo do dobička?
- .....in še veliko zanimivih stvari.



Želiva ti prijetno popotovanje po gradivu do novih znanj.

Avtorici

V POMOČ SO ZNAKI ZA BOLJŠO ORIENTACIJO PO GRADIVU.

	**NALOGE, VPRAŠANJA** Namenjene so reševanju v šoli ali za domačo nalogo.
Odgovore in rešitve moraš čitljivo zapisati v gradivo.	

	**PRIMERI** Podani so deloma ali v celoti rešeni primeri kot pomoč za ponazoritev učne snovi.
Po potrebi jih dopolniš, o njih razpravljaš s sošolci.	

	**ZANIMIVOSTI, VPRAŠANJA ZA RAZGOVOR**
O njih razpravljaš s sošolci, učitelji, poglobiš razumevanje učne snovi.	

	**POMNI**
Izpostavljeni so nekateri najbolj pomembni deli učnega gradiva, ki si jih je vredno zapomniti.	

KAZALO

EKONOMIKA PODJETJA 1
1 Temeljne prvine poslovnega procesa 1
1.1 Sredstva 2
1.1.1 Dolgoročna sredstva 2
1.1.2 Kratkoročna sredstva 4
1.1.3 Izkoriščenost zmogljivosti osnovnih sredstev 6
1.1.4 Koeficient obračanja zalog ali obratnih sredstev 7
1.2 Obveznosti do virov sredstev 10
2 Stroški 15
2.1 Vrste stroškov glede na nastanek 15
2.1.1 Stroški nabave 15
2.1.2 Stroški poslovanja 18
2.1.2.1 Stroški materiala 18
2.1.2.2 Stroški amortizacije 20
2.1.2.3 Stroški dela 26
2.2 Vrste stroškov glede na obseg poslovanja 35
2.3 Vrste stroškov glede na nosilce stroškov 41
3 Oblikovanje cen 43
3.1 Lastna cena glede na metode kalkulacije 43
3.1.1 Metoda "zožene" LC 43
3.1.2 Metoda vrednotenja izdelkov po proizvodnih stroških 43
3.1.3 Metoda spremenljivih stroškov 46
3.2 Prodajna cena 48
3.2.1 Dejavniki oblikovanja prodajnih cen 48
3.2.2 Možnosti oblikovanja cen 51
4 Prihodki, odhodki in poslovni izid poslovanja 57
4.1 Prihodki in odhodki od poslovanja (od prodaje) 57
4.2 Finančni prihodki in odhodki 59
4.3 Drugi prihodki in odhodki (izredni) 61
4.4 Poslovni izid 62
5 Kazalci uspešnosti 66
5.1 Storilnost ali produktivnost 67
5.2 Gospodarnost ali ekonomičnost 69
5.3 Donosnost ali rentabilnost 70
5.4 Sistem povezanih kazalnikov 72
5.5 Likvidnost 72

1 Temeljne prvine poslovnega procesa

Zaposleni ljudje večino časa prebijemo v organizacijah, ki jih imenujemo poslovni sistemi oz. podjetja, zavodi, ….

Z udeležbo (dela) v teh sistemih uresničujemo svoje interese. Ti sistemi so organizirani kot:

- proizvodna podjetja,
- storitvena “ ,
- trgovska “ ,
- zavodi, društva,… .

Za vsa podjetja je značilno, da uporabljajo poslovna sredstva za pridobitniško dejavnost oz. ustvarjanje dobička ob nenehnem zadovoljevanju potreb kupcev.

Za razliko od podjetij pa so zavodi in društva “neprofitne” organizacije, katerih cilj je le zadovoljevanje potreb uporabnikov. To so dejavnosti šolstva, zdravstva, kulture, socialnega varstva ipd.

Toliko o poslovnih sistemih, da se lahko osredotočimo na poslovni proces znotraj tega sistema. Katera poslovna sredstva so potrebna, da “sistem” oz. podjetje sploh deluje?

Potrebujemo:

- delovna sredstva,
- predmete dela,
- delovno silo.

Kaj so **delovna sredstva**? To so stroji, orodja, ki opravljajo svojo funkcijo in se pri tem obrabljajo oziroma amortizirajo.

Pod **predmete dela** uvrščamo surovine in material za proizvodnjo izdelkov, polizdelke, sestavne dele ipd.

Delovno silo predstavljajo ljudje, ki vlagajo fizične in umske napore za to, da iz predmetov dela (surovin) nastane ob sodelovanju delovnih sredstev (strojev) končni izdelek.

Razmisli, katera sredstva uporabljajo podjetja v tvoji okolici, da lahko opravljajo svojo dejavnost, npr. frizerski salon, avtosalon, mehanična delavnica, … .

Morda bi bilo potrebno omeniti tudi poslovne **funkcije v podjetju**, ki so potrebne, da le-to nemoteno deluje kot:

- vodstvo podjetja,
- nabava, prodaja, trženje, skladiščenje, …,
- računovodsko-finančna in kadrovska funkcija.

1.1 Sredstva

Namen tega poglavja je znati **razlikovati sredstva od obveznosti do virov sredstev.**
V tem poglavju bomo spoznali **sredstva z vidika njihovih značilnosti**, po katerih jih delimo na:

- **DOLGOROČNA** (imenujemo jih tudi osnovna ali stalna),
  - življenjska doba nad 1 letom,
  - OBRABA,
  - visoka posamična vrednost (nad 500,00 €);

- **KRATKOROČNA** (imenujemo jih tudi obratna ali gibljiva),
  - življenjska doba do 1 leta,
  - PORABA,
  - posamična vrednost do 500,00 €.

1.1.1 Dolgoročna sredstva

Poznamo več vrst dolgoročnih sredstev.

I. Neopredmetena dolgoročna sredstva:
sredstva, vložena v pridobitev pravic, in sicer:
- patenti, licence,
- koncesije,
- blagovna znamka in ime podjetja (image),
- najemniške pravice.

II. Opredmetena osnovna sredstva:
- zemljišče : kmetijsko zemljišče, stavbno zemljišče,…
- zgradbe: upravna stavba, tovarniška zgradba, skladišče, garažna hiša, …
- oprema: stroji, naprave, prevozna sredstva, embalaža- kontejnerji,
- kmetijska sredstva: vinogradi, oljčni in drugi nasadi, plemenska živina, …
- druga oprema: umetniške slike, spomeniki, …
- drobni inventar, ki ima življenjsko dobo daljšo od enega leta (npr. projektor, prenosni računalnik, …).

III. Dolgoročne finančne naložbe:
Poglejmo najprej, kaj pomeni pojem naložba?
Pod pojmom naložba razumemo vse, kar namerava imeti podjetje v posesti za obdobje, daljše od 1 leta in je **namenjeno ohranjanju oziroma povečevanju vrednosti vloženih sredstev** (npr. nakup delnic oziroma deležev drugih podjetij, dana posojila, ...).



NALOGA
Podjetje “Čoko” je v letu 2008 posodilo drugemu podjetju 40.000,00 € za dobo 1 leta po fiksni obrestni meri 6,5%. Izračunaj, za koliko je podjetje oplemenitilo svoj denar?



VPRAŠANJA ZA RAZMISLEK

Primerjaj in ugotovi, v katerem primeru gre za dolgoročno naložbo.

1. Podjetje kupi v letu 2008 delnice izdajatelja NKBM z namenom, da jih bo v obdobju 6 mesecev prodalo.

2. Podjetje kupi državne obveznice z namenom, da bo tako v naslednjih 5-ih letih oplemenitilo svoj denar (obresti).

Kam je po tvojem mnenju smiselno naložiti denar?

Se strinjaš s trditvijo, da gre pri kupovanju delnic, obveznic za dolgoročno naložbo?



NALOGE ZA PONOVITEV

1. Označi s kljukico, v katero skupino sodijo sredstva.

SREDSTVO	Opredmetena	Neopredmetena	Dolgoročne naložbe
računalniki			
oljčni nasad			
oprema			
službeno vozilo			
dano posojilo (2 leti)			
licenca			
obveznice			
nakup delnic			
orodje (245,00 €)			



2. Izračunaj vrednost posameznih sredstev.

SREDSTVO (znesek v €)		Opredmetena	Neopredmetena	Dolgoročne naložbe
oprema	12.345,00			
oljčni nasad	4.357,00			
zgradbe	14.569,00			
viličar	11.540,00			
dano posojilo-1 leto	30.230,00			
patent	1.356,00			
delnice	20.680,00			
obveznice	4.356,00			
drobno orodje	145,00			
SKUPAJ				

1.1.2 Kratkoročna sredstva

I. **Zaloge:**
so opredmetena sredstva, namenjena ustvarjanju poslovnih učinkov (izdelkov, storitev) ali prodaji le-teh v naslednjih pojavnih oblikah:
• material in surovine,
• nedokončana proizvodnja,
• proizvodi,
• trgovsko blago,
• drobni inventar z življenjsko dobo manjšo od enega leta, npr. delovna obutev, delovne obleke, čelade, embalaža, drobno orodje.

II. **Kratkoročne poslovne terjatve:**
gre za pravico, da od določene osebe (pravne ali fizične) zahtevamo plačilo dolga. Poznamo naslednje pojavne oblike terjatev:
• terjatve do kupcev na osnovi izdanih računov,
• terjatve do države za preplačila davkov,
• terjatve do delavcev, zavarovalnice, …

III. **Kratkoročne finančne naložbe:**
namenjene so povečevanju vrednosti vloženih sredstev za obdobje do enega leta v obliki:
• kratkoročno danih posojil,
• delnic, menic, . . .

IV. Denarna sredstva:
Denar je zakonito plačilno sredstvo in posrednik pri menjavi poslovnih učinkov. Pojavlja se v obliki:
• gotovine, to je denar v blagajni (bankovci in kovanci, čeki),
• denar na transakcijskih računih (TRR),
• denar na poti ipd.



POMNI

Sredstva predstavljajo **premoženje podjetja,** računovodsko imenovano **AKTIVA.**



NALOGE ZA UTRJEVANJE
1.Označi s kljukico, v katero skupino sodijo sredstva.

Sredstvo	Zaloge	Denarna sredstva	Terjatve	Kratkoročne naložbe
TRR				
zaloga surovin				
drobno orodje				
6-mesečno dano posojilo				
blagajna				
terjatve do kupcev				
zaloga embalaže				



2. Določi in izračunaj vrednost dolgoročnih in kratkoročnih sredstev.

SREDSTVA v EUR		DOLGOROČNA	KRATKOROČNA
prejeti čeki	24.560,00		
zaloga blaga	113.478,00		
patent	413.980,00		
TRR	21.345,00		
zgradbe	456.670,00		
drobno orodje	100,00		
oljčni nasadi	678.000,00		
terjatve do kupcev	1.235,00		
naložbe v delnice	4.345,00		
denar v blagajni	230,00		
SKUPAJ			



3. Razvrsti sredstva na dolgoročna in kratkoročna glede na značilnosti ter izračunaj deleže v premoženju podjetja.

Podjetje ima v lasti naslednja sredstva: (v €)

- upravna stavba 189.800,00
- gotovina v blagajni 1.245,00
- TRR 22.500,00
- zaloga surovin 1.450,00
- zaloga drobnega orodja 34.690,00
- oprema poslovnih prostorov 67.980,00
- stroji 113.670,00
- terjatve do kupcev 46.760,00
- službena vozila 115.980,00
- prejeti čeki 34.600,00

VREDNOST DOLGOROČNIH SREDSTEV: _____ delež: _____%

VREDNOST KRATKOROČNIH SREDSTEV:_____ delež:_____%

VREDNOST PREMOŽENJA: _____



4. Izračunaj.

SREDSTVO	VRSTA SREDSTVA	ZNESEK V EURIH
vinograd		11.356,00
zaloga sadja		435.980,00
TRR		14.500,00
izdani čeki – odbitna p.		34.500,00
računalniki (prenosni)		115.980,00
dano posojilo – 16 mesecev		23.678,00
naložba v delnice		114.560,00
zaloga surovin		34.970,00
poslovna stavba		1.345.000,00
zaloga gotovih proizvodov		23.760,00
terjatve za DDV		24.560,00
prejeti predujmi		124.786,00
DOLGOROČNA SREDSTVA		
KRATKOROČNA SREDSTVA		
PREMOŽENJE PODJETJA		

1.1.3 Izkoriščenost zmogljivosti osnovnih sredstev

Zmogljivost (kapaciteta) osnovnih sredstev nam pove, koliko izdelkov lahko naredijo sredstva v določenem času. Osnovna sredstva imajo običajno kar visoko vrednost (na primer stroji), zato moramo njihovo dano zmogljivost čim bolje izkoristiti. To pomeni, da moramo narediti čim več izdelkov in s prodajo le teh dobiti povrnjena vložena sredstva. Večja izkoriščenost zmogljivosti podjetja pozitivno vpliva na učinkovitost njegovega poslovanja.

Ločimo različne vrste zmogljivosti:

- **tehnična (vgrajena) zmogljivost** je **največja možna količina izdelkov, ki jo določi proizvajalec** osnovnega sredstva; na primer stroj za pakiranje podjetja »Čoko« ima tehnično zmogljivost 730.000 vrečk na leto,
- **razpoložljiva zmogljivost** je največja možna količina izdelkov , ki jih osnovno sredstvo naredi glede na **razpoložljiv delovni čas v podjetju**; na primer v podjetju »Čoko« delajo v pakirnici le v eni izmeni, zato je razpoložljiva zmogljivost strojev 250.000 vrečk na leto,
- **dejanska zmogljivost** je količina, ki jo osnovno sredstvo dejansko proizvede; na primer v podjetju »Čoko« so v enem letu na tem stroju dejansko spakirali 190.000 vrečk.

Izkoriščenost lahko izračunamo tako, da dejansko zmogljivost primerjamo z razpoložljivo zmogljivostjo (IZ_R).

$$(IZ_R) = \frac{\text{DEJANSKA ZMOGLJIVOST}}{\text{RAZPOLOŽLJIVA ZMOGLJIVOST}} \times 100$$

V primeru našega podjetja znaša izkoriščenost zmogljivosti glede na razpoložljivo zmogljivost:

$$(IZ_R) = \frac{190.000}{250.000} \times 100 = 76\ \%$$

Drugi način je, da dejansko zmogljivost primerjamo s tehnično zmogljivostjo (IZ_T):

$$(IZ_T) = \frac{\text{DEJANSKA ZMOGLJIVOST}}{\text{TEHNIČNA ZMOGLJIVOST}} \times 100$$

V primeru našega podjetja znaša izkoriščenost zmogljivosti glede na tehnično zmogljivost:

$$(IZ_T) = \frac{190.000}{730.000} \times 100 = 26\ \%$$



VPRAŠANJA ZA RAZGOVOR

Kaj si ugotovil? Katera izkoriščenost je boljša? Koliko je neizkoriščenih zmogljivosti? Kaj bi svetoval podjetju, kako naj izboljša izkoriščenost zmogljivosti osnovnega sredstva?

Za namene analize učinkovitosti uporabe poslovnih sredstev podjetja računamo tudi koeficient hitrosti obračanja celotnih sredstev (KO_S). V nadaljevanju bomo spoznali tudi najpogosteje uporabljen koeficient obračanja obratnih sredstev ali zalog (KO_Z).

$$(KO_S) = \frac{\text{PRIHODKI}}{\text{SREDSTVA}}$$

Kako je ta kazalec povezan z uspešnostjo poslovanja podjetja, bomo izvedeli v poglavju 5.4, pri kazalcih uspešnosti poslovanja.

1.1.4 Koeficient obračanja zalog ali obratnih sredstev

Učinkovitost uporabe obratnih sredstev najbolj pogosto merimo s koeficientom hitrosti obračanja zalog (KO_Z), ki nam pove, koliko obratov v letu so naredila obratna sredstva (zaloge). En obrat se opravi, ko podjetje z denarjem kupi zalogo blaga (izdelavni material tudi predela), nato pa zalogo proda za več denarja. Z enim obratom podjetje ustvari novo **dodano vrednost**.

Denar - zaloga blaga - denar' = **D - Z - D'** D' > D

Koeficient hitrosti obračanja zalog je razmerje med porabo - prodajo zalog in povprečno zalogo materiala v določenem času. Izračunamo ga tako, da delimo skupno vrednost prodane zaloge s povprečno zalogo. Zaloge lahko vrednotimo po lastni ali prodajni ceni.

$$KO_Z = \frac{\text{VREDNOST PRODANE ZALOGE}}{\text{POVPREČNA ZALOGA}}$$

Če vrednotimo zalogo po prodajnih cenah, lahko koeficient izračunamo takole:

$$KO_Z = \frac{\text{PRIHODKI}}{\text{POVPREČNA ZALOGA}}$$

Povprečno zalogo dobimo tako, da izračunamo aritmetično sredino zalog:

$$\text{povprečna zaloga} = \frac{\text{ZAČETNO STANJE + KONČNO STANJE ZALOG}}{2}$$

Koeficient obračanja nam pove, kolikokrat v letu se je zaloga obrnila v denar in nazaj v zalogo blaga. Na primer, če je koeficient obračanja 10, pomeni, da se je zaloga 10-krat spremenila v denar in nazaj v zalogo. Vsak obrat pa pomeni posledično več denarja.

POVPREČNI ČAS VEZAVE (ČOB) pa nam pove, koliko dni v letu je bila zaloga v povprečju v skladišču.

$$\text{ČOB} = \frac{365}{\text{KOEFICIENT OBRAČANJA ZALOG}}$$

To je čas enega obrata zaloge v letu.



POMNI
Podjetje je uspešno, če ima čim večji koeficient obračanja zalog in čim krajši čas vezave. Čim večji je koeficient obračanja, tem manj zaloge potrebujemo in nižji so stroški skladiščenja.

Stroški skladiščenja se zmanjšajo, ker:

- je manjša potreba po denarju za financiranje zalog (s tem tudi nižji stroški obresti, če si denar izposodimo),
- imamo manj stroškov s skladiščnim prostorom (vzdrževanje, ogrevanje, amortizacija, plače skladiščnih delavcev, energija ipd.),
- manjši stroški vzdrževanja zalog (hlajenje, sortiranje, kontrola ipd.),
- manjše izgube na blagu in tveganje (kalo, okvara, ekonomsko zastaranje izdelkov).

Poslovanje je torej bolj gospodarno pri večjem koeficientu obračanja, vendar le do določene mere. Če povečujemo hitrost obračanja zaloge, moramo bolj pogosto tudi naročati. Če stroški naročanja naraščajo bolj, kot se nižajo stroški vzdrževanja zaloge, ne bomo izboljšali poslovanja. V vsakem podjetju morajo poiskati **optimalni obseg zalog,** pri katerem so nabavni in skladiščni stroški na enoto najmanjši. *Več o tem boš izvedel v Modulu Poslovanje podjetij- Trženje.*

Če želi podjetje ugotoviti, ali ima ugoden koeficient obračanja zalog, se mora **primerjati s svojimi konkurenti** ali povprečjem svoje panoge. Hitrost obračanja je namreč odvisna tudi od narave dela in je različna po gospodarskih dejavnostih. V kmetijstvu okoli 1-2, v industriji 2-3, v trgovini na debelo 4-8, v trgovini na drobno pa 4-12. *Več o tem boš izvedel v Modulu Sodobno gospodarstvo-Gospodarske dejavnosti.*



NALOGA
Podjetje »Čoko« je imelo na začetku leta 7.000,00 €, konec leta pa 11.000,00 € zaloge blaga v skladišču. Med letom proda za 117.000,00 € blaga.

a) Izračunaj koeficient obračanja zaloge.

b) Kaj nam ta koeficient pove ?

c) Ali je dobljen koeficient boljši ali slabši od povprečja panoge, ki znaša 15? Utemelji odgovor!

d) Za koliko bi moralo podjetje zmanjšati povprečne zaloge ali povečati prodajo, če bi želelo doseči povprečni koeficient panoge ?

e) Izračunaj povprečni čas obračanja zalog.

f) Kaj nam ta kazalec pove ?

1.2 Obveznosti do virov sredstev

Medtem ko nam vrednost sredstev pove, koliko premoženja ima podjetje, nam viri sredstev povedo, "**od kod ta sredstva prihajajo".**

Sredstva oziroma premoženje podjetja so lahko v lasti podjetja in v tem primeru govorimo o **lastnih virih ali** kapitalu podjetja.

Druga možnost pa je, da so sredstva v lasti tistih, ki podjetje "financirajo" in takrat govorimo o **tujih virih.** To so banke, dobavitelji in druge organizacije, ki nam posojajo svoj denar, dobavljajo material, zato imamo do njih obveznosti oz. dolgove.

Če povzamemo, dobimo takšno shemo:

V I R I S R E D S T E V	
LASTNI VIRI = KAPITAL: • ustanovitveni kapital • rezerve • nerazporejen čisti dobiček	**TUJI VIRI = OBVEZNOSTI:** • do dobavitelja (prejeti računi) • do države (davki) • do bank (prejeta posojila) • do zavarovalnice • do kupcev (prejeti predujmi) • do zaposlenih (plače) • iz izdanih menic

Vse navedene obveznosti delimo na poslovne in finančne. **Poslovne** so tiste, ki izvirajo iz poslovanja oz. iz opravljanja dejavnosti, medtem ko so **finančne** obveznosti omejene na obveznosti do bank za prejeta posojila.

Viri sredstev so lahko fizične ali pravne osebe, ki podjetju omogočijo nakup potrebnih sredstev.



PRIMER
Študent Marko želi postati podjetnik in razmišlja nekako takole:

Imam privarčevanih 2.500,00 €, oče mi bo podaril star stroj, vreden 3.000,00 €, ki ga bom dal v podjetje kot stvarni vložek, za ostalo bom najel posojilo banke, ki z nižjimi obrestmi podpira mlade podjetnike.

- Koliko posojila mora najeti, če želi registrirati podjetje? Preveri, ali je 7.500,00 € še dovolj za registracijo podjetja (d.o.o.).
- Kaj je potrebno urediti, če želiš uresničiti svojo podjetniško idejo?
- Kakšna je tvoja ideja in ne veš, kako bi jo uresničil?
- Se ti zdi bolj pomembno imeti dovolj kapitala za registracijo podjetja ali "pravo" idejo?



Izračunaj, koliko lastnih virov in koliko obveznosti do tujih virov bo imel Marko, če mu uspe uresničiti idejo.

KAPITAL PODJETJA

Ustanovitveni kapital je trajni vir sredstev podjetja, ki so ga v podjetje vložili lastniki. Gre za deleže lastnikov podjetja v višini ustanovitvenega kapitala.

Pri delniški družbi je ta kapital v obliki kupljenih delnic lastnikov podjetja. Z uspešnim poslovanjem se kapital iz leta v leto povečuje na osnovi čistega dobička, ki ga nalagajo za razvoj podjetja.

Mogoče se sprašujete, kako izračunati, koliko sredstev oz. premoženja ima podjetje v svoji lasti (kapital podjetja). Če malo razmislimo, vemo, da je vse, kar je potrebno plačati oz. vrniti obveznosti, zato pridemo do enostavne formule:

KAPITAL (K) = SREDSTVA - OBVEZNOSTI



POMNI
Ta formula dovoljuje preizkus, in sicer podjetje ima le toliko sredstev, kot znašajo obveznosti do virov sredstev.

SREDSTVA = VIRI SREDSTEV (OBVEZNOSTI + KAPITAL)



NALOGE
1. Podjetje “Čoko” ima licenco za izdelavo temne čokolade v vrednosti 6.900,00 €. Na TRR imajo 4.350,00 €, obveznosti do dobavitelja kakava znašajo 4.780,00 €, oprema je vredna 11.240,00 € in 8,900,00 € imajo obveznosti do banke za prejeto posojilo.

- Izračunaj vrednost kapitala podjetja.
- Preveri, ali enačba (sredstva = viri) drži.
- Izračunaj vrednost poslovnih obveznosti in jih pojasni.
- Izračunaj delež kapitala v premoženju podjetja.

2. Konkurenčno podjetje “Alp” ima v svoji lasti naslednja sredstva in obveznosti:

Kapital v vrednosti 27.000,00 €, od tega 3.500,0 € v obliki rezerv, 12.300,00 kot nerazporejen čisti dobiček, ostalo v obliki osnovnega kapitala.

Izračunaj strukturo kapitala.

3. Stanje v podjetju na dan 1. januar 2010:

- TRR	3.768,00 €	- računalniki	13.450,00 €
- prejeti predujmi	467,90 €	- oprema	145.980,00 €
- dano kratk. posojilo	1.200,00 €	- izdani čeki	97,80 €
- zaloga surovin	980,00 €	- zaloga izdelkov	1.150,00 €

Izračunaj:

- vrednost dolgoročnih sredstev _____
- vrednost kratkoročnih sredstev _____
- vrednost obveznosti _____
- vrednost kapitala _____

4. Izračunaj vrednost lastnih in tujih virov:

VIR SREDSTEV (€)		Lastni viri	Tuji viri
osnovni kapital	2.980,00		
prejeto posojilo	13.780,00		
obveznosti za plače	5.568,00		
izdane menice	2.980,00		
obveznosti do dobaviteljev	1.345,00		
prejeti predujmi	990,00		
nerazporejeni dobiček	870,00		
SKUPAJ			

5. Izračunaj vrednost:

Sredstvo/vir sredstva:		Sredstva	Obveznosti
zemljišče	15.560,90		
oprema	2.456,00		
obvez. do zaposlenih	1.250,00		
TRR	3.780,00		
gotovina v blagajni	456,00		
obvez. za DDV	978,00		
obvez. do dobavitelja	1.234,00		
prejeti čeki	340,90		
KAPITAL	**?**		
SKUPAJ			



6. Izračunaj vrednost sredstev, obveznosti in kapitala:

Sredstvo / vir sredstva: (€)		**Sredstva**	**Obveznosti**
osnovna čreda	12.345,00		
zaloga orodja	550,00		
računalniki	4.450,00		
večletni nasadi	12.356,00		
TRR	876,00		
dani predujmi	980,00		
obveznosti do države	456,00		
dolgoročno prejeto posojilo	1.569,00		
KAPITAL	**?**		
SKUPAJ			

Izračunaj:

- vrednost poslovnih obveznosti _____
- vrednost skupnih dolgov _____
- vrednost opredmetenih sredstev _____
- vrednost naložb _____



VPRAŠANJA ZA PONOVITEV

1. Pojasni značilnosti dolgoročnih/kratkoročnih sredstev ter navedi, kako jih še imenujemo.

2. Navedi vrste kratkoročnih/dolgoročnih sredstev.

3. Kaj so finančne naložbe? Pojasni pojem naložba, vrste le-teh in kam jih uvrščamo.

4. Ali obstaja po tvojem mnenju razlika med pojmom naložba in investicija? Utemelji svoj odgovor.

5. Kaj je drobni inventar podjetja in kam ga uvrščamo ter zakaj?

6. Navedi tri primere drobnega inventarja kot stalnega sredstva.

7. Kakšna je razlika med opredmetenimi in neopredmetenimi sredstvi? Navedi vsaj po tri primere.

8. Kaj je predujem in kako se še imenuje?

9. Pojasni razliko med prejetim in danim predujmom.

10. Kaj so terjatve do kupcev, kako nastanejo in kam jih uvrščamo?

11. Kaj so obveznosti do dobaviteljev, kako nastanejo in kam jih uvrščamo?

12. Kakšna je razlika med prejetim in danim posojilom?

13. Kaj je kapital podjetja, kako ga izračunamo in kaj ga sestavlja?

14. Koliko kapitala potrebuješ za registracijo podjetja (d.o.o.)?

15. Ali lahko premoženje podjetja enačimo s kapitalom le-tega? Pojasni!

16. Se strinjaš s trditvijo, da so sredstva podjetja enaka njegovim virom. Pojasni!

2 Stroški

2.1 Vrste stroškov glede na nastanek

Ločimo dve vrsti stroškov:

- stroške, ki nastanejo na poti od dobavitelja do kupca in jih imenujemo **stroški nabave,** in
- stroške, ki nastanejo med poslovanjem podjetja oziroma pri opravljanju neke dejavnosti, in jih imenujemo **stroški poslovanja.**

2.1.1 Stroški nabave

Nastanejo pri nabavi surovin oz. materiala, blaga, drobnega inventarja, opreme ipd.
Ti stroški so različni, glede na predmet in kraj nabave, zato jih imenujemo **odvisni** stroški nabave**.**

Stroški nabave nastajajo na poti od dobavitelja do kupca kot na primer:
prevoz, carina (samo izven držav EU), zavarovanje blaga med transportom, montaža, razkladanje, nakladanje, … .

Poznamo **dejanske stroške**, ki nastanejo na osnovi prejetega računa dobavitelja, (PR) in **kalkulativne oziroma predvidene stroške**, kjer kupec predvidi določen znesek stroškov na osnovi izkušenj iz preteklih nabav.

Razmisli, v čem je "prednost" oz. zakaj si kupec v določenih primerih stroške vkalkulira in ne ve, če bodo dejanski višji oz. nižji.
Ali je razlog morda v tem, da je čakanje na račun dobavitelja prezamudno?

Ni pa nujno, da je kupec tisti, ki nosi stroške. V določenih primerih jih nosi prodajalec oziroma si jih delita. Kje je določeno (če je) , kdo nosi stroške?

To piše oziroma je določeno v tako imenovanih "**klavzulah",** ki so mednarodno določene in veljajo tako znotraj meja EU kot tudi zunaj. Kje so "klavzule"? Določene so v prodajni pogodbi in določila le teh so obvezna tako za prodajalca kot za kupca.



POMNI
Poznamo več "klavzul", pri čemer je za nas dovolj, da poznamo vsaj osnovni dve, in sicer:

- Klavzula **"fco (izg. franko) skladišče kupec"** je za kupca najugodnejša, saj pomeni, da vse stroške od prodajalca do skladišča kupca nosi prodajalec.
- Klavzula **"fco iz skladišča"** pa je za kupca veliko manj ugodna, saj prevzame oz. nosi vse stroške nabave že iz skladišča prodajalca dalje.

Podjetje izvede v fazi nabave materiala oz. surovin računski postopek, ki mu pravimo **nabavna kalkulacija oz. kalkulacija nabavne vrednosti.**



POMNI
Kalkulacija pomeni postopek, s katerim izračunamo vrednost nabavljenih surovin in vrednost vseh stroškov, s čimer dobimo vrednost, ki ji pravimo **nabavna vrednost.**

Poudariti velja, da nabavna vrednost ne vključuje DDV-ja, zato ga moramo v postopku računanja izločiti oz. odšteti.

Poglejmo, kako izgleda nabavna kalkulacija bolj podrobno:

K V	(kupna vrednost, ki vklj. DDV)
- DDV	(vstopni ali plačan)
ČKV	(čista kupna vred. brez DDV-ja)
+ NS	(stroški nabave brez DDV-ja)
= N V	**(NABAVNA VREDNOST) / količino = NC (nabavna cena)**

Pa izračunajmo nekaj primerov kalkulacije nabavne vrednosti na primeru našega podjetja “ČOKO”.



NALOGE

1. Kalkulacija NV brez stroškov nabave

Podjetje “Čoko” sklene pogodbo o nabavi 450 kg sladkorja po ceni 0,70 €/kg. DDV je po stopnji 8,5 % vračunan v ceni. Z dobaviteljem se dogovorita, da stroške prevoza nosi prodajalec.

- Izračunaj nabavno vrednost in nabavno ceno sladkorja.
- Ugotovi, katera klavzulo sta podpisala prodajalec in kupec.



2. Kalkulacija NV s stroški nabave:

Za izdelavo odlične čokolade je potrebno nabaviti prav tako odlično surovino, zato so se v podjetju “Čoko” odločili, da nabavijo kakavovo maso neposredno iz domovine kakava - Argentine.

Za 900 kg te odlične surovine so prejeli račun z DDV-jem 1.890,00 €. Za prevoz plačajo 657,00 €. Za stroške carinjenja nakažejo 2% vrednosti surovine.

- Izračunaj nabavno vrednost in nabavno ceno kakava in
- ugotovi, katera klavzula velja v tem primeru.

3. Kalkulacija NV z upoštevanjem popusta- rabata.
Za pripravo čokolade je potrebno nabaviti tudi mleko v prahu. V tem primeru so izbrali slovenskega proizvajalca "Ljubljanske mlekarne."
Nabavijo 630 kg in za kg te surovine odštejejo 1,10 € z 8,5 % DDV-jem. Proizvajalec pa ponuja 3% popust pri nabavi nad 500 kg. Račun prevoznika znaša 145,00 € in ne vključuje DDV-ja.

Izračunaj:

- nabavno vrednost in nabavno ceno za kg mleka v prahu,
- ugotovi, kdo nosi stroške in zakaj,
- koliko, bi znašala nabavna cena, če do popusta ne bi bili upravičeni,
- koliko morajo plačati dobavitelju za nabavljeno surovino.

NALOGA ZA UTRJEVANJE

Izberi podjetje, ki ga "dobro poznaš", in razmisli, kaj proizvajajo in kaj potrebujejo za proizvodnjo (katere surovine) ter sestavi kalkulacije NV, in sicer:

- brez stroškov nabave in
- s stroški nabave.

2.1.2 Stroški poslovanja

Gre za stroške, ki nastanejo s tem, ko podjetje "posluje" oz. opravlja dejavnost, za katero je registrirana.
Predstavljajte si podjetje v fazi obratovanja. Delavci delajo, material se porablja, stroji se obrabljajo, elektrika, voda se trošita.

To je trošenje prvin poslovnega procesa v obliki naslednjih stroškov:

1. **Stroški materiala**

Gre za porabo izdelavnega in režijskega materiala, elektrike,vode, goriva, telefona, … .

2. **Stroški storitev**

To so stroški, ki jih opravljajo "drugi" in nam potem zaračunajo opravljeno storitev; npr. najemnina, zavarovanje, svetovanje, bančne storitve, reklama,... .Pomembno pri teh stroških je tudi to, da na **vse prejete račune plačamo DDV.** Več o tem "plačevanju" oz. obračunavanju DDV-ja pa morda pri računovodstvu oz. predmetih, ki so s tem povezani.

3. **Stroški amortizacije**

Medtem ko se predmeti dela (material) porabljajo, se delovna sredstva (zgradbe, oprema) obrabljajo, zato mora podjetje obračunati mesečni strošek obrabe.

Zakaj podjetja obračunavajo amortizacijo svoje opreme, "mi", fizične osebe pa ne? Odgovor na to zapleteno vprašanje bo v nadaljevanju.

4. **Stroški dela oz. plač**

Delavci, tako proizvodni kot neproizvodni, dobijo za opravljeno delo plačilo, kar pa je za podjetje **strošek** in obenem **obveznost.**

Obračunati plače za podjetje pomeni izračunati, koliko stroška oz. obveznosti imajo.

5. **Drugi stroški**

V to skupino stroškov spadajo tisti, ki jih še nismo uvrstili v nobeno kategorijo. To so stroški oz. izdatki za varstvo okolja, stroški štipendij, nagrad dijakom, ...

Preden začnemo z obravnavo posameznih skupin stroškov, naj poudarimo, da se bomo podrobneje posvetili dvema vrstama stroškov, in sicer amortizaciji in stroškom plač, ostale pa bomo le omenili.

2.1.2.1 Stroški materiala

Stroški nastanejo v podjetju na osnovi potroškov.



PRIMER
Proizvodni delavec dela 14 ur in če želimo izvedeti vrednost stroška, moramo imeti še ceno ene ure. Cena ure je v tem podjetju 9,40.
Zmnožek teh dveh parametrov nam pove vrednost stroška delovne sile.



POMNI
STROŠEK je potemtakem **vrednostno izražen potrošek** elementov (prvin) poslovnega procesa.



NALOGA
Ovrednoti naslednje stroške.

a) Poraba električne energije v preteklem mesecu je bila 1.124 kW. Cena kW je 0,0456 €.

b) Plača režijskega delavca za 168 ur z bruto urno postavko 11,17 €/ uro.

c) Prehrana med delom za 21 dni po ceni 3,69 € na dan.

d) Prevoz na/iz dela znaša 4,40 € v eno smer, mesec pa ima 21 delovnih dni.

e) Kilometrina (službena pot) znaša 30 % cene bencina za kilometer. Koliko dobi povrnjeno delavec za 745 km? (Trenutna cena bencina je cca 1,25 €/liter.)

Pojasnimo še **razliko med stroškom in izdatkom.** Včasih nastane:

- **Izdatek sočasno oz. hkrati s stroškom**, ker kupimo surovine, ki jih takoj porabimo.
- **Izdatek pred stroškom**; npr kupljeno opremo plačamo, medtem ko začnemo strošek amortizacije obračunavati šele naslednji mesec.
- **Izdatek za stroškom**; npr. vnaprej vračunani stroški kala, ...

2.1.2.2 Stroški amortizacije

Povedali smo že, da se stalna sredstva (oprema, zgradbe) obrabljajo in posledično **izgubljajo** vrednost, kar pomeni, da **so iz leta v leto manj vredna.** Gre za razporejanje vrednosti stalnih sredstev med stroške v ocenjeni dobi njihove koristnosti.



POMNI
"Izgubo" vrednosti morajo v podjetjih nadomestiti z **obračunavanjem amortizacije,** kar pomeni **prenos določene vrednosti stalnega sredstva med stroške**.

Tako se ta del vrednosti skozi stroške oziroma s prodajo izdelka povrne in podjetje lahko v določenih letih obnovi svoja stalna sredstva. S prodajo svojih izdelkov "zberejo denar " za nakup nove opreme, gradnjo objektov, ...

Verjetno se sprašujete, kako oziroma na kateri osnovi določijo prodajno ceno svojim izdelkom in kako jo imenujemo? To je **stroškovna ali lastna cena,** ki vključuje vse stroške, povezane z izdelkom, deljene s količino izdelkov.



VPRAŠANJA ZA RAZGOVOR

1. Ali se tudi pri vas doma oprema obrablja oz. amortizira? Pojasni razliko na primeru.
2. Ali tudi vi oz. vaši starši obračunavajo amortizacijo npr. avtomabila, hiše, stanovanja,…?
3. Katero stalno sredstvo (zgradbe, oprema) se po vašem mnenju najhitreje/najpočasneje obrablja oz. izgublja vrednost?
4. Kako lahko družina pride do novega avtomobila, stanovanja, pralnega stroja ?

Pri tem se nam zastavlja že naslednje vprašanje: Kolikšno vrednost stalnega sredstva prenesejo v podjetju vsako leto med stroške in ali to naredijo enkrat ali večkrat na leto?

Pomembno pri obračunu amortizacije je, da določijo v podjetju "pravo" stopnjo amortizacije, ki ni niti prenizka niti previsoka.

Maksimalne stopnje amortizacije so določene v računovodskih standardih (http://kliksi.com/internetphp/racunovodstvo/racunov.php?spodrocje=Osnovna%20sredstva&snaslov=AMORTIZACIJSKE%20STOPNJE), vodstvo podjetja pa mora znotraj teh meja določiti, katera je optimalna. To določi na osnovi predvidene dobe koristnosti.



PRIMER
Določimo dobo koristnosti oz. uporabnosti 5 let, kar pomeni, da v 5 letih prenesemo celotno vrednost na stroške.

Stopnjo pa določimo:
Amortizacijska stopnja = 100 / leta (v našem primeru 5) in dobimo 20 % stopnjo.

Vprašamo se tudi, katera vrednost je tista, od katere obračunavamo amortizacijo. Imenujemo jo **amortizacijska osnova** in **pomeni nabavno vrednost sredstva (NV).**

NV = vrednost sredstva + stroški nabave (oboje brez DDV-ja)

Znesek amortizacije za celo leto dobimo torej tako, da nabavno vrednost pomnožimo z amortizacijsko stopnjo. Ta znesek potem razdelimo na 12 mesecev, ker amortizacijo obračunavamo mesečno in ne letno.

Razložiti je treba še, kaj je odpisana in kaj neodpisana vrednost. **Odpisana** je tista, ki smo jo že prenesli med stroške, neodpisana pa še čaka na "odpis" oz. prenos. To vrednost imenujemo tudi **sedanja vrednost.**

Načrt postopnega prenašanja osnovnega sredstva med stroške pa imenujemo **amortizacijski načrt**, ki določa število let, stopnjo odpisa oz. amortizacije in vrednost, ki jo bo podjetje vsako leto preneslo med stroške.



PRIMER

Poglejmo, kako izgleda amortizacijski načrt v podjetju "Čoko":

V preteklem mesecu so kupili stroj za embaliranje čokolade. Vrednost stroja je znašala brez DDV-ja 34.250,00 €. Za prevoz in montažo stroja so plačali 790,00 € z vračunanim DDV-jem.

Izračunaj nabavno vrednost stroja in znesek amortizacije za vse leto, če je vodstvo podjetja določilo 20 % stopnjo amortizacije.

Op. vrednost stroja imenujemo tudi čista kupna vrednost (ČKV), ker ne vključuje DDV-ja, nabavne stroške brez DDV-ja pa v nadaljevanju imenujemo NS.

Rešitev:

NV stroja = vrednost stroja brez DDV-ja + stroški nabave brez DDV-ja.

NV stroja = 34.250,00 (ČKV) + 658, 33 (NS brez DDV) = **34.908,33 €**

Amortizacijo (Am.) za celo leto pa izračunamo:

Am. = NV * amortizacijska stopnja / 100

Na osnovi zgornje formule izračunaj vrednost, ki jo mora podjetje vsako leto prenesti med stroške. To vrednost podjetje "odpiše", zato jo imenujemo tudi **odpisana vrednost**, preostalo vrednost pa imenujemo **neodpisana vrednost.**

V našem primeru je 5 let čas, v katerem prenesemo nabavno vrednost med stroške, ker gre za prenos 20 % vsako leto.

Odpisana vrednost = 34.908,33 * 20% = **6.981,67 €**



NALOGA
Na osnovi podatkov izpolni amortizacijski načrt.

Leto	Amortizacijska osnova (NV)	Amortizacijska stopnja	Odpisana vrednost	Neodpisana vrednost
1.	34.908,33	20 %	**6.981,67**	27.926,66
2.	34.908,33			
3.	34.908,33			
4.	34.908,33			
5.	34.908,33			



VPRAŠANJA

- Ali misliš, da podjetja res sestavljajo amortizacijske načrte za vsako vrsto stalnega sredstva?
- Koliko znaša odpisana vrednost stroja po 3 letih in kaj to pomeni?

Iz amortizacijskega načrta je razvidno, da podjetje obračunava vsako leto enak znesek, kar pomeni, da gre za **metodo enakomerne časovne amortizacije**.

Po petih letih bo stroj v celoti amortiziran in bo odpisana vrednost enaka nabavni. To imenujemo **knjigovodski odpis, ne pa tudi dejanski**, saj lahko podjetje stroj uporablja še nadaljnjih 10 let, če seveda ustreza tehnološkim zahtevam.

Metoda, ki jo pravkar omenjamo, je v praksi tudi najbolj razširjena, saj je dokaj enostavna Poleg te pa se lahko podjetje odloči za katero od naslednjih metod:

- **Naraščajoča časovna amortizacija-** znesek je vsako leto višji zaradi višje amortizacijske stopnje. Npr. prvo leto 10 %, potem 20% in tako naprej. Tako kot vsaka metoda ima tudi ta prednosti in slabosti.

.

- **Padajoča časovna amortizacija** je podobna prej omenjeni, le da je znesek prvo leto najvišji, potem pa pada.
  Mogoče uporabniki te metode računajo, da bo prodaja prvo leto najvišja,
  oziroma se želijo zaščititi pred tehnološko zastarelostjo, ki nastopi po nekaj letih?

- **Funkcionalna amortizacija,** ki se obračunava v skladu s funkcionalnostjo oz. uporabnostjo stroja oz. naprave, za katero se obračunava.
  Ta metoda je zanimiva v primerih, ko stroja oz. opreme ne uporabljajo enakomerno. Gre za sezonska nihanja.

Razmisli, zakaj bi se ti, če bi bil v vlogi podjetnika, odločil za eno, drugo ali tretjo metodo.



PRIMER

Nabavna vrednost stroja za kodiranje je po računu dobavitelja 50.000,00 €. Izračunaj: Znesek amortizacije po **funkcionalni metodi**, če je plan proizvodnje za 4 leta naslednji:

leto	1	2	3	4
Število proizvodov	25.000	33.000	37.000	30.000

Pri tej metodi izračunamo letne zneske amortizacije tako, da najprej ugotovimo, **koliko znaša amortizacija za en proizvod.**

To izračunamo tako, da **nabavno vrednost delimo z načrtovanim številom** proizvodov v določenem obdobju.

125.000 izdelkov načrtujejo v obdobju štirih let, kar pomeni znesek amortizacije, izračunan za en izdelek = 50.000,00 € (NV) / 125.000 izdelkov (planirano)= 0,40 €.

Ta znesek, potem pomnožimo s številom proizvodov v posameznem letu in dobimo željen rezultat, to je amortizacija za eno leto po funkcionalni metodi.

Poglejmo delno rešitev našega primera, ki ga boste sami dokončali.

Potem ta znesek množimo z načrtovanim številom izdelkov in dobimo:

Za 1. leto: 25.000 kosov * 0,40 € = 10.000,00 €
Za 2. leto 33.000 kosov * 0,40 € = 13.200,00 €
Za 3. leto …… . € in
Za 4. leto …….. €

S k u p a j po 4 letih _____



VPRAŠANJA

Ali je stroj po 4 letih res v celoti prenesen v stroške? Kaj pravzaprav to pomeni in kako se imenuje ta vrednost?

Pomanjkljivost te metode je, da temelji na načrtovanem in ne dejanskem številu narejenih proizvodov.



NALOGA

Poglejmo za primerjavo ta primer še po metodi enakomerne časovne amortizacije.
Podatki za osvežitev spomina so naslednji:

- življenjska doba stroja je 4 leta
- NV 50.000,00 €
- (količina proizvodov pri tej metodi ni pomembna).

Izračunaj stopnjo amortizacije in sestavi amortizacijski načrt za obdobje štirih let.

Leto	Amortizacijska osnova (NV)	Amortizacijska stopnja	Odpisana vrednost	Neodpisana vrednost
1.				
2.				
3.				
4.				



VPRAŠANJA

a) Primerjaj obe metodi.
Katera se ti zdi primernejša? Odgovor poskusi utemeljiti.

b) Kakšne so morebitne pomanjkljivosti ene ali druge metode?

c) Za katero metodo bi se ti odločil in zakaj?



NALOGA

Podjetje kupi štiri prenosne računalnike “Lenovo” za zaposlene v upravi. Cena po računalniku je 730,00 € brez DDV-ja. Stroški prevoza za nabavljene računalnike pa znašajo z DDV-jem 199,00 €.

Izračunaj:

1. NV računalnikov in znesek amortizacije po maksmalni stopnji za računalnike (podatke o stopnjah poišči na spletni strani:(http://www.klik.si/računovodstvo/amortizacijske stopnje)

2. Kolikšno vrednost bodo morali prenesti v stroške v enem letu in koliko v enem mesecu.

3. Koliko mora podjetje plačati dobavitelju za nabavljene računalnike skupaj s prevozom? Kateri dobavitelj bi to lahko bil?

OBRAČUN AMORTIZACIJE ZGRADB

Tudi zgradbe je potrebno amortizirati, vendar po veliko nižjih stopnjah kot opremo. Zakaj? Kateri je po tvojem mnenju tisti dejavnik, ki omejuje uporabo previsokih stopenj amortizacije?



NALOGA

Poglejmo **primer amortizacije zgradbe:**

Podjetje "Čoko" je v letu 2009 gradilo nov skladiščni prostor in v januarju 2010 pričelo z uporabo le-tega oz. z amortizacijo.

Vrednost investicije po računih izvajalca je bila 313.000,00 € z vračunanim DDV-jem. Stopnja je bila določena glede na dobo koristnosti, to je 40 let.

Postavljen si v vlogo računovodje, ki mora izračunat naslednje:

1. NV zgradbe in stopnjo amortizacije

2. Znesek, ki ga morajo prenest v stroške v mesecu januarju 2010.

3. Znesek amortizacije za vse leto.

4. Koliko je odpisana vrednost zgradbe po 5. in koliko po 15. letih.

5. Direktorju moraš pojasniti, za koliko bi se spremenili stroški, če bi dobo koristnosti skrajšali za 10 let. Pomagaj si z ustreznimi izračuni oz. simulacijami.



POMNI
Izjema pri obračunavanju amortizacije je zemljišče, saj le-to ne izgublja vrednosti, ampak prav nasprotno – pridobiva na vrednosti oziroma le-to ohranja.

2.1.2.3 Stroški dela

Vsebujejo plače, namenjene zaposlenim v skladu s kolektivno pogodbo in dajatve, ki so s tem povezane. Kot je že napisano v uvodu, je v podjetju "Čoko" zaposlenih 40 delavcev, deset v upravi, ostali delajo v proizvodnji, skladišču, ...

Z vsemi zaposlenimi je bila sklenjena **pogodba o zaposlitvi**, v kateri so določene pravice in obveznosti zaposlenih in njihovih delodajalcev. V pogodbi so določene tudi **točke**, s katerimi je ovrednoteno delovno mesto in okvirna vrednost točke glede na stopnjo izobrazbe. Vrednost točke je določena po kolektivni pogodbi.

Na osnovi omenjenih parametrov se naredi izračun bruto plače zaposlenega.

Kaj je "bruto" plača? Vsi vemo, da bruto plača ni to, kar nam "gre v žep", ampak moramo od zneska plačati približno 50 % v obliki davkov in prispevkov.

Osnovna formula za izračun plače je taka:

BRUTO PLAČA
- **prispevki (22,10%)**
- **akontacija dohodnine**

= NETO
+ dodatki
- **odbitki**

= PLAČILO NA TRR DELAVCA



PRIMER
Bojana Melavc je zaposlena v podjetju že od leta 1990. Ima končano osnovno šolo in dela za tekočim trakom, kjer pakira izdelke. Njeno delovno mesto je določeno s koeficientom 1,1308, vrednost točke je 680,00 €.

Na osnovi podatkov bomo Bojani izračunali plačo zelo enostavno. Prikazali obračun plač, in sicer po korakih:

1. Bruto plača.
2. Obračun prispevkov iz bruto plače.
3. Obračun akontacije dohodnine.
4. Izračun neto plače.
5. Obračun dodatkov in odbitkov.
6. Plačilo na TRR delavca.

1. BRUTO PLAČA (Kaj jo določa oz. od česa je odvisna ?)

BRUTO = število točk x vrednost točke

Na število točk (imenujemo jih tudi osnovne točke) vpliva tudi delovna doba, in sicer 0,33 % za vsako dopolnjeno leto.Tako dobimo dodatne točke in šele skupno število točk določa bruto plačo.

Tukaj velja omeniti tudi **nadomestilo plače** za čas bolniške odsotnosti z dela, praznikov oz. dela prostih dni, ki je zakonsko določeno, in sicer:

- **80 / 90 %** plače pripada delavcu v času bolniške odsotnosti. Višina je odvisna od kolektivne pogodbe. Tudi nega družinskega člana (otroci) se nadomesti z 80 % plače v času odsotnosti.
- **100 %** nadomestilo pa pripada zaposlenim v času državnih praznikov, rednega letnega dopusta, strokovnega usposabljanja ipd.



Primer zaposlenke Bojane:
Od januarja 2000 do januarja 2010 pomeni 10 let delovne dobe.
Naš izračun izgleda takole:

Osnovne točke: 1,1308 0,33 x 10 let = 3,3 % dodatka na osnovne točke
+ dodatne točke 0,0373 (1,1308 x 3,3%)
= **skupno št. točk 1,1681**

BTO = 680,00 € x 1,1681 = 794,31 €

2. OBRAČUN PRISPEVKOV IZ BRUTO PLAČE: (Kdo jih plača, koliko in v kakšne namene?)

Opredelili smo cilj in kaj hočemo izvedeti, zdaj pa na delo.
Prispevki iz bruto so zakonsko določeni in **znašajo 22,10 % bruto plače**. Plača jih zaposlenec, zato se imenujejo "iz bruto".

Verjetno te zanima, za katere namene se plačujejo.

- za pokojninsko – invalidsko zavarovanje (ZPIZ) 15,50 %
- za dodatno zdravstveno zavarovanje (ZZZ) 6,36 %
- za porodniško varstvo 0,10 %
- za zaposlovanje 0,14 %



PRIMER
Bruto plača pod tč. 1 znaša 794,31 €. Koliko prispevkov plača Bojana?

Plača 175,54 € prispevkov, kar znaša 22,10 % bruto plače.



VPRAŠANJA ZA DEBATO V RAZREDU

Primerjaj naš sistem socialnega varstva s sistemom v Ameriki ali drugod po svetu. Kakšne so tvoje ugotovitve?

3. AKONTACIJA DOHODNINE: (kako se izračunava in kaj pomeni?)

V Sloveniji imamo poleg drugih "ugodnosti", ki so plačane iz naslova prispevkov, med drugim tudi "brezplačno" šolstvo.Si že kdaj pomislil, kdo plača stroške tvojega šolanja, kot na primer plače učiteljev, šolska malica? Vse to in še več je financirano iz davka na dohodek, ki mu pravimo tudi akontacija dohodnine in jo plačujejo vsi zaposleni iz svoje bruto plače.

Zakaj akontacija? Ker se plačuje vnaprej za tekoče leto, ko se še ne ve, koliko bomo pravzaprav zaslužili. Tukaj velja omeniti tudi napoved za odmero dohodnine, ki jo davčni organ pošlje naslednje leto in vsi zaposleni dobijo tako imenovan poračun z zneskom, ki ga morajo doplačati oziroma mu ga v primeru preveč plačane akontacije vrnejo.

Zakaj dohodnina? Ker pomeni davek od dohodka oz. celoletnega zaslužka.

Če želimo ugotoviti, koliko davka moramo plačati, moramo najprej izračunati osnovo za davek, ki nam pove, v kateri "dohodninski" razred spadamo.

To lestvico najdemo na koncu gradiva kot prilogo oziroma na spletni strani DURS-A (http://www.durs.gov.si/si/davki_predpisi_in_pojasnila/dohodnina_pojasnila/stopnje_dohodnine_za_leto_2009/lestvica_za_odmero_dohodnine_in_olajsave_za_leto_2009),saj je podatke potrebno vsakih nekaj mesecev posodabljati.

Na izračun **osnove za davek** (v nadaljevanju OZD), vplivajo olajšave, in sicer splošne, ki jih imajo vsi zaposleni, in olajšave za vzdrževane člane (otroci).Sistem olajšav je progresiven, in sicer več kot je otrok, večje so olajšave pri plačilu davka. (glej prej omenjeno spletno stran oz. prilogo davčna lestvica).



PRIMER

Poglejmo spet še naš primer:	(€)	
BRUTO	794,31	
- prispevki (22,10 %)	175,54	
- olajšave (splošne)	510,00	(do 850,00 € BTO)
- olajšave posebne	/	(jih nima)
= osnova za davek (OZD)	**108,77**	

==========

Izračunana osnova za davek (OZD) pomeni dejansko osnovo, od katere se računa akontacija dohodnine.

Zelo zanimivo pri tem pa je, da gre za **progresivno davčno lestvico** (trije razredi), kjer so najmanj obdavčeni tisti, ki "spadajo" v prvi razred, stopnja davka se potem postopno zvišuje. (glej davčno lestvico).



PRIMER
Bojanina pravkar izračunana osnova za davek spada v 1. razred, kar znaša 108,77 € in je krepko pod 627,42 kot določa lestvica. To pomeni, da je celotna OZD obdavčena s 16 % .

Izračun akontacije dohodnine na osnovi izračunane OZD:
108,77 x 16 % = **17,40 € davka**

Prišli smo do faze, ko lahko izračunamo neto plačo.

4. NETO PLAČA: (Kako se še imenuje in kaj pomeni)?

Imenuje se tudi "čista" plača, kar pomeni dejansko plačo zaposlenca.



PRIMER Bojane
Izračun neto plače:

Bruto	794,31 €
- prispevki 22,10 %	175,54 €
- akontacija dohodnine	17,40 €
= N E T O (čista) plača	**601,37 €**



VPRAŠANJA ZA DEBATO

- Ali pravkar izračunana neto plača po tvojem mnenju zadošča za kritje minimalnih življenjskih stroškov?
- Kaj so "minimalni" življenjski stroški in koliko po tvojem mnenju znašajo?
- Ali se ti zdi, da je res izobrazba tista, ki ti "določa", kako boš živel?

Poglejmo, kaj so še dodatki, ki nam jih nameni država za pokrivanje določenih stroškov, povezanih s službo.

DODATKI NA PLAČO: (prevoz, malica, regres za letni dopust, . . .)

Višina dodatkov za prevoz, malico kot tudi regres za letni dopust je zakonsko določena in je različna od države do države. Zanimivo je, da ponekod teh "ugodnosti" sploh nimajo, npr. Italija.

Dodatek za prevoz na / iz dela se določi na osnovi avtobusne vozovnice na relaciji "dom-služba" ali kilometrine, ki znaša 30% cene bencina (podatek se lahko spreminja).Zaposlenci, ki imajo službeni avto ali živijo blizu podjetja, kjer delajo, dodatka za prevoz nimajo.

Dodatek ali regres za malico je trenutno 3,52 € na dan. Gre za minimalni dodatek, ki ga lahko podjetja zvišajo. Tudi ta dodatek se 1-2 krat na leto spremeni, glede na rast življenjskih stroškov.

Regres za letni dopust se izplačuje samo 1-krat letno in znaša približno 70 % povprečne plače za predpretekli mesec. Govorimo seveda o bruto regresu, ki zmanjšan za akontacijo dohodnine pomeni neto izplačilo. Znesek je enak za vse zaposlene ne glede na delovno mesto, ki ga zasedajo.



PRIMER izračuna dodatkov za "našo" zaposlenko Bojano
Dodatka za prevoz ni deležna, ker stanuje blizu in hodi v službo peš.
Dodatek za malico pa je naslednji:

mesec ima 22 delovnih dni in višina dodatka znaša 3,52 €/dan, kar znese **77,44 €/mesec.**

6. ODBITKI: (Kaj so in kdo jih plača?)

Gre za plačevanje različnih obveznosti, le da jih "plačuje" delodajalec iz "tvoje" neto plače, ki je posledično nižja. Gre za:

- članarine sindikatom (če si član sindikata)
- dodatno zdravstveno zavarovanje
- preživnine za nezakonske otroke
- mesečno odplačevanje najetih posojil ipd.

Se morda še sprašuješ, zakaj se imenujejo odbitki ?



PRIMER
Bojana plačuje od omenjenih odbitkov samo dodatno zdravstveno zavarovanje, ki pa je prostovoljno in ima zato "samo" 20,00 € obveznosti.

Zadevo smo počasi pripeljali skoraj do konca. Preostane nam še finalni izračun, to je znesek, ki ga vsi najprej pogledamo, ko dobimo plačo v roke.

Zakaj? Ker ti pove, s koliko denarja moraš "preživeti" naslednji mesec oziroma koliko znaša nakazilo na TRR.

7. PLAČILO NA TRR ZAPOSLENCA

Če ljudi vprašaš, koliko zaslužijo, ti ponavadi povedo znesek, ki ga dobijo na TRR.
Ta znesek po naših izračunih ni "pravi", saj je odvisen od mnogih dejavnikov kot na primer, od kod se voziš v službo, kakšne odbitke imaš, koliko olajšav imaš za vzdrževane člane in še bi lahko naštevali.

Ugotovili smo, da je plača tako relativna zadeva, da se nikakor ne moreš primerjati z nekom na podobnem delovnem mestu.



PRIMER
Koliko dobi na TRR naša zaposlenka izračunamo po sledeči formuli:

Neto plača 601,37 €
+ dodatki 77,44 €
- odbitki 20,00 €

= na TRR 658,81€
==========

"Naša zgodba" pa se tudi tukaj še ne zaključi v celoti.

Če hočemo popolno predstavitev plač, ne smemo zanemariti zelo pomembnega elementa, kot so **prispevki na izplačane plače in znašajo 16,10 % na bruto plače in jih plača delodajalec.**

Kaj to pomeni, vedo najbolj tisti, ki so v vlogi delodajalca (vodilni v podjetju), saj morajo "prislužiti" še ta denar za izplačilo mesečnih plač.

Zdaj nam počasi postaja jasno, zakaj se delodajalci vedno pritožujejo, da so plače preveč obdavčene. Lahko se strinjamo z mnenjem priznanih ekonomistov, ki na osnovi primerjave bruto in neto plač ugotavljajo, da so v Sloveniji plače po obdavčitvi na samem vrhu v Evropi.

No, pa poglejmo, kaj se plačuje s temi 16,10 %.
Gre za enake prispevke, ki smo jih že navedli, in jih plačujejo zaposlenci (22,10 %), dodatno se plačuje le dodatek za varstvo pri delu.



PRIMER
Koliko mora izplačati podjetje za Bojanino plačo?

Bruto	794,31 €
+ prispevki 16,10 %	127,88 €
+ dodatki	77,44 €
= iz TRR podjetja	**999,63 €**

Dolga in težka je zgodba o plačah, tako za delavce (kako preživeti s tako nizko plačo) kot za njihove delodajalce, ki se ukvarjajo z vprašanjem, kako zaslužiti dovolj za izplačilo plač.
Nemalokrat se celo zgodi, da morajo najemati draga posojila za izplačilo plač. . .



NALOGA

1. Izračunaj januarsko plačo Marku Kalkulatorju, ki dela v podjetju kot vodja prodaje. Točke za njegovo delovno mesto so 3,1308 in vrednost točke 780,00 €. Ima 22 let delovne dobe, enega otroka, v službo pa se vozi s službenim avtomobilom. Plačuje 1% bruto plače članarine sindikatu in 22,00 € dodatnega zavarovanja ter 156,00 € kredita pri SKB.

Priporočilo:
Nalogo rešuj po korakih (1-7) kot v zgornjem primeru in rezultate vpisuj v tabelo), pred reševanjem naloge preveri na že prej omenjeni spletni strani Durs-a, ali so podatki v priloženi davčni lestvici še ažurni.

BRUTO PLAČA (redno delo)	
+ nadomestilo	
SKUPAJ BRUTO	
- prispevki iz bruto	
- akontacija dohodnine	
= NETO PLAČA (čista)	
+ dodatki	
- odbitki	
= na TRR zaposlenca	

Pomožni izračuni:

1. Izračun bruto plače in nadomestila:

2. Izračun prispevkov iz bruto (22,10 %):

3. Izračun osnove za davek in akontacije dohodnine:

4. Izračun neto plače:

5. Izračun dodatkov:

6.Izračun odbitkov:

7. Izplačilo na TRR zaposlenca:



NALOGA

2. Tanja Računica je zaposlena v podjetju "Čoko" kot direktorica. Ima VII. stopnjo izobrazbe, ekonomske smeri, 7 let delovne dobe, število točk 6,5678 in vrednost točke glede na izobrazbo 980,00 €. Ima tudi dva otroka. V službo se vozi s svojim vozilom, zato dobi povrnjeno kilometrino za 44 km na dan. Januarja je bila od 22 dni 2 dni na bolniškem dopustu.

Izračunaj:

- koliko znaša njena bruto plača,
- koliko prejme na TRR (upoštevaj njene dodatke in odbitke)
- koliko mora podjetje izplačat iz TRR ter
- naredi primerjavo njene neto plače z izplačilom iz TRR podjetja (prikaži v obliki deleža).

BRUTO PLAČA (redno delo)	
+ nadomestilo	
SKUPAJ BRUTO	
- prispevki iz bruto	
- akontacija dohodnine	
= NETO PLAČA (čista)	
+ dodatki	
- odbitki	
= na TRR zaposlenca	

Pomožni izračuni:

1. Izračun bruto plače in nadomestila:

2. Izračun prispevkov iz bruto (22,10 %):

3. Izračun osnove za davek in akontacije dohodnine:

4. Izračun neto plače:

5. Izračun dodatkov:

6.Izračun odbitkov:

7. Izplačilo na TRR zaposlenca:



VPRAŠANJA ZA PONOVITEV

1. Kako izračunamo bruto plačo in kaj vpliva na vrednost le-te?

2. Prispevki iz/na bruto: kdo jih plača, koliko in za katere namene?

3. Akontacija dohodnine: kaj je, kako jo izračunamo in zakaj se tako imenuje?

4. Kako izračunamo osnovo za davek (OZD) in čemu služi?

5. Kaj pomeni “nadomestilo” plače in koliko znaša v primeru bolniške odsotnosti?

6. Od kod izvira splošno mnenje,da so plače preveč obdavčene? Pojasni tvoje razloge.

7. Od česa je odvisno, koliko prejme zaposlenec na TRR?

8. Kaj je neto plača (pojasni s formulo za izračun) in kaj vpliva na višino le-te?

9. Ali se strinjaš s trditvijo, da plače med seboj niso primerljive? Zakaj?

10. Na osnovi formule za izplačilo plač iz TRR pojasni, koliko denarja mora podjetje “pridelati” za izplačilo le-teh?

2.2 Vrste stroškov glede na obseg poslovanja

Načelo gospodarnosti narekuje, da naredimo izdelek s čim nižjimi stroški. To dosežemo s čim bolj učinkovito rabo vseh dejavnikov poslovanja: poslovnih sredstev in delovne sile. Pomembna je tudi dobra organizacija dela pa še kaj, kar je obravnavano tudi v drugih poglavjih tega gradiva in tudi v drugih modulih npr. Poslovanje podjetja, Sodobno gospodarstvo idr.

V tem poglavju bomo preučili, kako obseg proizvodnje vpliva na stroške poslovanja.



PRIMER
Za podjetje »Čoko« ni namreč vseeno, ali v enem mesecu naredijo 4000 ali 6000 enakih izdelkov. Ali je 6000 izdelkov z vidika stroškov najbolj optimalna količina? Ali bi se izplačalo še nadaljnje povečevanje količine proizvodnje?

Na ta vprašanja lahko odgovorimo, če analiziramo, kako se stroški spreminjajo glede na obseg proizvodnje. Če na hitro pomislimo, lahko sklenemo, da se stroški z večanjem obsega proizvodnje povečujejo, a to ne velja za vse stroške.

Nekateri stroški so vedno enaki in se ne spreminjajo v odvisnosti od količine proizvodnje. Te stroške imenujemo **stalni stroški** ali fiksni stroški (FC). To so:

- stroški amortizacije,
- najemnina,
- obresti,
- zavarovalne premije, članarine,
- deloma ogrevanje,
- plače zaposlenih v upravi podjetja,
- deloma tudi plače zaposlenih v proizvodnji, saj delavcev ne moremo kar tako (na kratki rok) odpuščati idr.

Ti stroški nastajajo, tudi če ničesar ne proizvajamo, saj nanje podjetje (v kratkem obdobju) nima vpliva.

Stroški, ki se povečujejo sorazmerno s količino proizvodnje, so **spremenljivi stroški** ali variabilni stroški (VC)**.** To so:

- materialni (izdelavni) stroški,
- plače delavcev v proizvodnji,
- stroški vzdrževanja delovnih sredstev ipd.

Z večanjem obsega proizvodnje se povečujejo.

CELOTNI STROŠKI (TC) =
STALNI STROŠKI (FC) + SPREMENLJIVI STROŠKI (VC)

Celotni stroški (TC)so vsota vrednosti vseh stalnih in spremenljivih stroškov.

Pri odločanju o optimalni količini proizvodnje so pomembni **povprečni stroški** (AC), ki jih dobimo tako, da celotne stroške delimo z obsegom proizvodnje (Q).

AC = TC / Q

Povprečni stroški nam povedo, kolikšni so stroški na enoto proizvodnje (na en izdelek).

Spoznati moramo tudi **mejne stroške** (MC), ki so prirastek celotnih stroškov zaradi proizvodnje dodatne enote izdelka. Povejo nam, za koliko so se povečali stroški, če proizvodnjo povečamo za eno enoto (v našem primeru- tabela 6- je enota mere 1000 kosov izdelkov) .

MC = ΔTC / Δ Q

Tabela 6: Stroški podjetja »Čoko« d.o.o. (v 1000 kosih in v 1000 evrih)

Q	FC	VC	T	AC	MC
0	30	0	30	0,0	
1	30	22	52	52,0	22
2	30	33	63	31,5	11
3	30	36	66	22,0	3
4	30	41	71	17,8	5
5	30	47	77	15,4	6
6	30	54	84	14,0	7
7	30	63	93	**13,3**	9
8	30	79	109	13,6	16
9	30	103	133	14,8	24
10	30	135	165	16,5	32

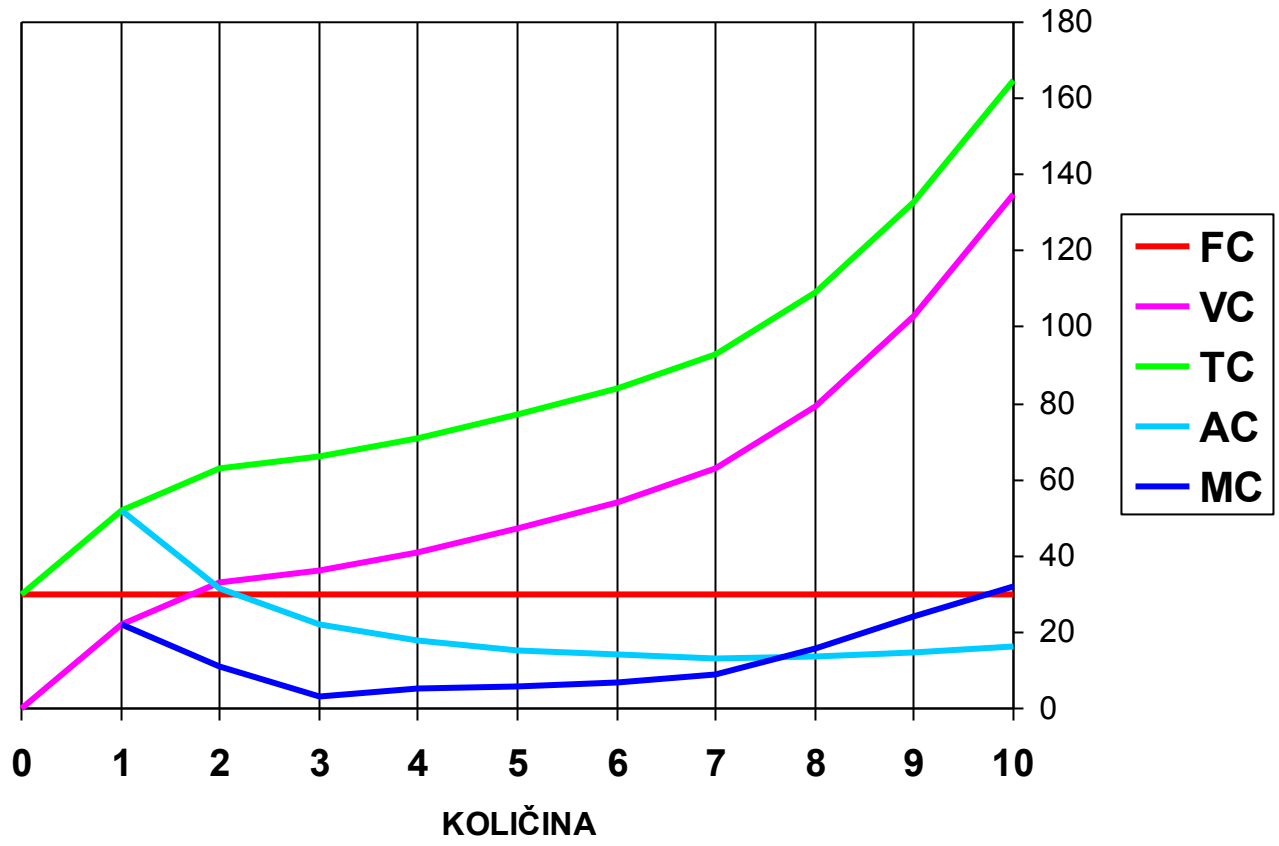
Vidimo, da povprečni stroški (AC) niso povsod enaki. Sprva so zelo visoki, nato vedno počasneje padajo, ob večjem obsegu proizvodnje pa spet začnejo naraščati.



POMNI
Optimalna količina proizvodnje je tam, kjer so povprečni stroški, torej stroški na enoto proizvoda, najmanjši.

V našem primeru je to pri količini 7 (tisoč) proizvodov. Spreminjanje stroškov v odvisnosti od količine proizvodnje lahko prikažemo tudi grafično.

Graf : Stalni, spremenljivi, celotni, povprečni in mejni stroški podjetja »Čoko« d.o.o.



Krivulja stalnih stroškov je vodoravna, saj so ti stroški ves čas enaki in niso odvisni od količine proizvodnje. Spremenljivi stroški naraščajo, sprva počasneje (po padajoči stopnji), nato pa čedalje hitreje (po naraščajoči stopnji). Krivulja celotnih stroškov ima enako obliko kot krivulja spremenljivih stroškov, saj jo dobimo tako, da spremenljivim stroškom pri vsakem obsegu proizvodnje prištejemo enak znesek stalnih stroškov. Mejni stroški so zelo pomembni za analizo optimalne količine proizvodnje, kajti krivulja mejnih stroškov seka krivuljo povprečnih stroškov natančno v točki, kjer so povprečni stroški najmanjši. Iz grafa torej razberemo, da je naša optimalna količina na intervalu med 7 in 8 tisoč proizvodi.

	**POMNI** Optimalna količina proizvodnje je tam, kjer so povprečni stroški enaki mejnim stroškom.

Zakaj povprečni stroški padajo in se v podjetju do neke mere izplača povečevati obseg proizvodnje? Padanje povprečnih stroškov gre predvsem na račun stalnih stroškov. Ti se namreč s povečevanjem obsega proizvodnje ne spreminjajo, zato se pri večji količini proizvodnje porazdelijo na večje število enot izdelkov. Stalni stroški na enoto izdelka (povprečni stalni stroški- AFC) se torej z večanjem proizvodne zmanjšujejo in so najnižji pri polni izrabi proizvodnih zmogljivosti. Ta pojav imenujemo **ekonomija obsega**, kar pomeni prihranek pri stroških zaradi večanja količine proizvodnje.

V vsaki dejavnosti so prihranki obsega omejeni. Prej ali slej se pojavijo **izgube obsega**, ko povprečni stroški naraščajo. To se zgodi predvsem zaradi naraščanja stroškov vodenja in upravljanja podjetja.



NALOGA
Gibanje stroškov poslovanja in odločanje o obsegu proizvodnje bomo analizirali na primeru proizvajalca čokoladnega peciva »Čokoladne sanje« d. o. o.

1. Pojasni pojem stalni stroški in navedi en primer stalnega stroška v proizvodnji peciva.

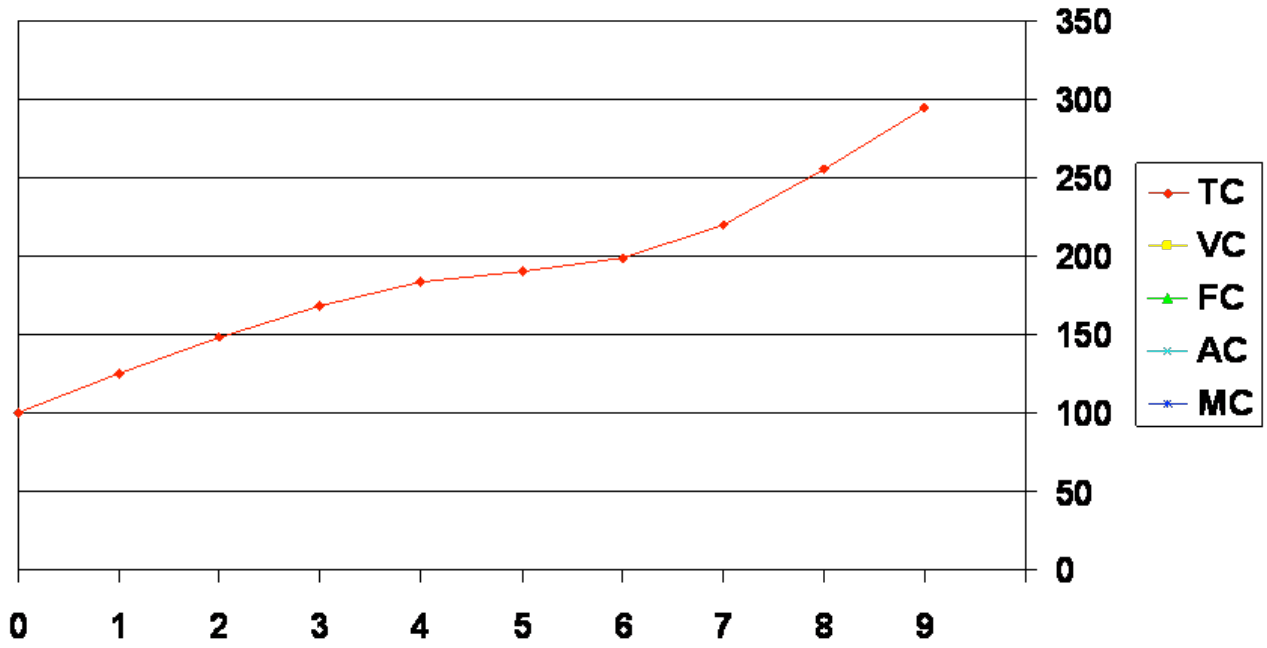
2. Pojasni pojem spremenljivi stroški in navedi vsaj en primer spremenljivega stroška v proizvodnji peciva.

3. Dani so podatki o celotnih stroških podjetja »Čokoladne sanje« pri različnih obsegih proizvodnje čokoladnega peciva v tonah (spodnja tabela). Stalni stroški poslovanja podjetja so 100 denarnih enot. Izračunaj spremenljive, povprečne in mejne stroške za vse obsege proizvodnje!

Obseg proizvodnje (Q)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Celotni stroški (TC)	100	125	148	168	184	190	199	220	255	295
Spremenljivi stroški (VC)										
Povprečni stroški (AC)										
Mejni stroški (MC)										

Pri kolikšnem številu proizvodnje čokoladnega peciva podjetje »Čokoladne sanje« doseže optimalni obseg proizvodnje?

4. Rezultate prikaži tudi grafično!



TOČKA PRELOMA ALI PRAG DONOSNOSTI (RENTABILNOSTI) POSLOVANJA

Za uspešnost poslovanja pa niso pomembni samo stroški poslovanja, ampak tudi kako uspešno podjetje prodaja svoje izdelke in koliko pri tem zasluži. S prodajo izdelkov podjetje ustvari prihodke, ki so zmnožek prodane količine in prodajne cene.

S prihodki mora podjetje pokriti vse stroške poslovanja in če kaj ostane, ima podjetje pozitiven poslovni izid - dobiček (več o tem v 4. poglavju).

S pomočjo analize stalnih in spremenljivih stroškov lahko ugotovimo, koliko izdelkov moramo narediti in tudi prodati, da bomo dosegli dobiček. Odgovor tiči predvsem v stalnih stroških. Če so ti visoki, je potrebno veliko enot izdelka, da pokrijemo vse stroške.

Pravimo, da je ta količina **točka preloma** oz. prag donosnosti poslovanja (Q_{PD}), saj s prestopom tega praga, vstopimo v take pogoje poslovanja, ki omogočajo doseganje dobička.



POMNI
V točki preloma s prihodki pokrijemo vse stroške.



PRIMER

Poglejmo, kako pridemo do točke preloma.

V podjetju »Čoko« pečejo kolačke iz bele moke in kakava. Na proizvodnjo kolačev odpade 1.200 € stalnih stroškov na mesec. Za vsak kolač porabijo 0,70 € spremenljivih stroškov. Kolače pa prodajo po 1,40 €. Koliko kolačev morajo narediti in prodati na mesec, če želijo imeti dobiček?

FC = 1.200 €
VC = 0,70 €/ enoto
PC = 1,40 €
Q_{PD} = ?

TOČKA PRELOMA (Q_{PD}) : PRIHODKI = STROŠKI

$Q_{PD} \times PC = FC + Q_{PD} \times VC$

$(Q_{PD} \times PC) - (Q_{PD} \times VC) = FC$

izpostavimo neznanko

$Q_{PD} \times (PC - VC) = FC$

$$Q_{PD} = \frac{FC}{PC - VC}$$

$$Q_{PD} = \frac{1.200}{1,4 - 0,7} = 1.714 \text{ kolačev}$$



NALOGE, VPRAŠANJA

1. Kakšno je stanje podjetja, če proda 1.714 kolačev?

2. Izračun s prikazom stroškov in prihodkov ter točke preloma prikaži tudi grafično!

3. Kaj se zgodi, če prodajo le 1.400 kolačev? Kaj lahko naredijo v tem primeru?

4. Kaj pa, če se poveča povpraševanje in prodajo 2.100 kolačev po enaki ceni?

5.Preučite še primer, ko so v podjetju zaradi hude konkurence primorani znižati ceno na 1,20 € ob enakih stroških!

2.3 Vrste stroškov glede na nosilce stroškov

Stroški se delijo glede na to, kako vplivajo na oblikovanje lastne cene. Lastna ali stroškovna cena je seštevek vseh stroškov na enoto .



POMNI
Neposredni ali direktni so tisti stroški, ki neposredno vplivajo na ceno izdelka; gre za porabo izdelavnega materiala in neposrednih stroškov dela oz. plač proizvodnih delavcev.



PRIMER
Delavci (proizvodni) delajo 11 ur po ceni 3,45 €/h, kar pomeni, da je strošek dela 11*3,45 = 37,95 € za določeno vrsto izdelka.
Prav tako lahko ovrednotimo porabo izdelavnega materiala, in sicer porabijo 10 kg kakavove mase za izdelavo čokoladnih kock. Cena za kg je 3,30 €, kar pomeni 33,00 € stroška materiala.

A zadeva le ni tako enostavna, kot se zdi. Na stroškovno ceno v nadaljevanju lastno (LC) vpliva še ogromno stroškov, o katerih niti ne razmišljamo in vendar tudi ti sodelujejo pri oblikovanju LC. Poglejmo, kateri so ti stroški.



POMNI
To so tako imenovani posredni ali splošni stroški, ki vplivajo na ceno izdelka posredno kot npr. elektrika, voda amortizacija opreme, zgradb, plača direktorja, tajnice, ….

Verjetno nisi še razmišljal, kako te stroške porazdeliti na posamezne izdelke, da ne bo imel eden preveč, drugi premalo.

Kako so v podjetjih rešili ta “problem”??

Oblikovali so t.im. **KLJUČ OZ. KOEFICIENT za delitev vseh posrednih stroškov.** Kot osnovo za oblikovanje le-tega vzamejo izdelavni material **ali** izdelavne plače. To pa iz preprostega razloga: več materiala kot se porabi ali več ur kot delavci delajo, bolj se stroji obrabljajo, elektrika troši ipd. Gre za sorazmerje med porabo neposrednih in posrednih stroškov.



VPRAŠANJA ZA DEBATO, RAZMISLEK

- Ali si že kdaj razmišljal, koliko stroškov ustvari tvoja družina mesečno in koliko bi zneslo, če bi jih moral kriti sam? Kako bi to izračunal?
- Naštej vsaj tri primere neposrednih in tri primere posrednih stroškov iz “tvojega” življenja. Razmisli, kaj so neposredni/posredni in zakaj?
- Naštej nekaj primerov neposrednih stroškov v podjetju in jih pojasni.
- Naštej nekaj primerov posrednih stroškov v podjetju in jih pojasni.



NALOGA

Določi vrednost neposrednih in posrednih stroškov v podjetju.

Vrsta stroška	Vrednost stroška v €	Neposredni	Posredni
Amortizacija opreme	78.900,00		
Reklame	23.050,00		
Elektrika	40.950,00		
Voda	13.460,00		
Plače proizv. delavcev	123.670,00		
Izdelavni material	168.980,00		
reklama za čokoladne kocke	76.700,00		
Plače režijskih delavcev *	102.890,00		
Amortizacija zgradb	34.900,00		

Op. režijski delavci so vsi tisti, ki delajo v režiji oz. upravi, skratka vsi neproizvodni delavci.

3 Oblikovanje cen

3.1 Lastna cena glede na metode kalkulacije

Kot smo že povedali, je lastna cena (LC) seštevek vseh stroškov na enoto in obenem **osnova za oblikovanje prodajne cene.**

Kalkulacija lastne in potem tudi prodajne cene pa je v podjetju zelo pomembna, saj napačno kalkuliranje lahko privede do prenizke cene in potem niso pokriti vsi stroški. Da to vodi v izgubo, verjetno že veš.

Kakšne so posledice, če podjetje oblikuje previsoko lastno in potem tudi prodajno ceno?
Kako oblikujemo LC?

Poznamo več metod, in sicer:

- Metoda "zožene" LC
- Metoda proizvodnih stroškov
- Metoda spremenljivih stroškov

3.1.1 Metoda "zožene" LC

Kaj je "zožena" LC in zakaj se tako imenuje?

Ker vrednoti proizvode **po vseh nastalih stroških, razen točno določenih stroškov, in sicer obresti in neposrednih stroškov prodaje.** Od tod ime "zožena", sicer bi jo imenovali "polna" LC, ki ni dovoljena za izračun, je pa koristna informacija vodstvu podjetja o nastalih stroških.

Vprašanje za razmislek: Kdaj je polna LC enaka zoženi LC?

3.1.2 Metoda vrednotenja izdelkov po proizvodnih stroških

Ta metoda se sicer zdi nenavadna, vendar naj poudarimo, da je največ v uporabi in je po SRS (slovenski računovodski standardi) najbolj priporočljiva.

Poraja se vprašanje, kako oblikovati ceno samo na osnovi stroškov v proizvodnji, ko pa vemo, da so stroški, ki nastajajo izven proizvodnje, še večji. Gre za stroške uprave, ki pa vključujejo vse stroške razen izdelavnih plač in izdelavnega materiala.

Kam gredo stroški uprave, ki jih bomo v nadaljevanju imenovali UNP (uprava, nabava in prodaja)? **Kdo jih krije in kako?**

Krijejo se neposredno iz poslovnega izida v obdobju njihovega nastanka.



PRIMER kalkulacije LC
Podjetje "Čoko" izdeluje poleg vseh vrst izdelkov iz čokolade tudi čokoladne krofe in čokoladne kocke. Krofe prodaja v vrečkah po štiri in pecivo v vrečkah po ½ kg.

Aprila so imeli z izdelavo omenjenih vrst izdelkov naslednje stroške:
- vrednost posrednih stroškov 700,00 €
- neproizv. stroški (UNP) 1.070,00 €
- neposredni str. izdelavnega materiala in plač pa so prikazani v tabeli, ki prikazuje zbir vseh proizvodnih stroškov, zato jo imenujemo:

ZBIRNA OBRAČUNSKA KALKULACIJA: (zneski so v €)

Vrsta stroška	**skupaj**	**Krofi (vrečka)**	**Pecivo (1/2 kg)**
Izdelavni material	1.100,00	900,00	200,00
Plače proizvodnih delavcev	1.100,00	700,00	400,00
NEPOSREDNI STROŠKI	2.200,00	1.600,00	600,00
POSREDNI STROŠKI	700,00	572,73	127,27
SKUPAJ PROIZV. STR.	**2.900,00**	**2.172,73**	**727,27**
Količina		950 vrečk	450 vrečk
Lastna cena (LC)		2,18 €/vrečko	1,62 €/vrečko
Prodajna cena (PC)		4,10 €/vrečko	4,90 €/vrečko
Prodana količina		700 vrečk	200 vrečk

Za pojasnilo naj povemo, da so neposredni stroški bili podani in smo jih le sešteli, medtem ko smo **posredne izračunali po ključu, ki je imel za osnovo izdelavni material,** in sicer:

Ključ = posredni str. x 100 / izdelavni material za oba izdelka
Ključ = 700,00 x 100 / 1.100,00 = **63,6364 %**

Opomba: ključ vedno rčunamo na 4 decimalke

Se sprašuješ, kaj nam pove ključ in čemu služi? Pove nam, **kolikšen delež (v %) so posredni stroški v odnosu na izdelavni material, ki služi kot osnova.** Ugotovili smo, da je ta delež približno 63 %, kar pomeni, da lahko enak odstotek posrednih stroškov pripišemo tudi posameznemu izdelku.



PRIMER
Poglejmo izračun: (podatki so v tabeli zgoraj)

Za vrečko krofov (po 4 kose) so porabili za 900,00 € izdelavnega materiala (kakav, sladkor, maslo,…) in ker je delež posrednih stroškov približno 63 % tega, pomeni, da smo k ceni 572,73 € dodali tudi enak delež posrednih stroškov, brez katerih ne moremo izdelati nobenega izdelka niti izračunati nobene cene.

Kako smo to izračunali?
Npr: 900,00 * 63,6364 % = **572,73 € posredni stroški**

Kaj to pomeni? **Da izračunamo LC tako, da seštejemo:**

	neposr. str.	1.600,00	(seštevek izd. mat. In izd. plače = skupaj neposredni str.
+	posred. str	572,70	(ki so izračunani na osnovi ključa)
=	skupaj	2.172,73	proizvodni stroški / količina **= 2,18 € / vrečko krofov (LC)**

Ker ta metoda vrednoti lastno ceno samo na osnovi proizvodnih stroškov, smo sešteli oba neposredna stroška (izd. mat. in izd. plače) ter prišteli še posredne stroške, ki smo jih izračunali po ključu glede na porabo izdelavnega materiala.



NALOGA
Naredi podoben izračun tudi za vrečko čokoladnih kock po ½ kg ter izračunaj njihovo lastno ceno.



NALOGA
Ali lahko podoben izračun narediš tudi za torto?
Da bi poenostavili, ti ponujamo **recept našega podjetja za torto iz čokoladnega namaza.** Je zelo preprosta za izdelavo, vzame ti malo časa in je, verjemi, slastna.
Želiš preiskusiti?

Ko jo boš pripravljal/a, boš na osnovi porabljenega materiala **izračunal/a lastno ceno izdelka** (torte). Cene posameznih sestavin si zapiši, ko kupuješ vse potrebno.
Ne pozabi na strošek tvojega dela (ura porabljenega časa je npr. 5,00 €). Ne pozabi niti na posredne stroške, ki jih je sicer malo, ker torte ne pečeš v pečici (elektrika, amortizacija pečice).

Sestavine, ki jih potrebuješ in navodilo za izdelavo:
Potrebujemo oblate za torto, ½ l sladke smetane, 5-6 velikih žlic čokoladnega namaza, 2-3 banane, mletih orehov približno 10 dag.

Stepeno sladko smetano zmešaš s čokoladnim namazom in z nadevom namažeš oblate za torto. Na vsak oblat narežeš približno 1 banano in potreseš z zmletimi orehi. Ko je torta končana, jo poljubno okrasiš bodisi s koščki čokolade ali s celimi orehi.

Želimo ti dober tek in veliko veselja pri izračunu lastne cene.
Se strinjaš, da je takšna, na hitro doma narejena torta, ne samo boljša, ampak tudi veliko cenejša?

Cene sestavin:

Izračun:

V nadaljevanju pa bomo spoznali, kakšno ceno postaviti, če bi želeli torto prodati in s tem doseči načrtovan dobiček. Govorili bomo o prodajnih cenah oz. o prihodkih in odhodkih.

3.1.3 Metoda spremenljivih stroškov

Ta metoda deli stroške na stalne in spremenljive, ki smo jih obravnavali v poglavju 2.2.

Za metodo spremenljivih stroškov pa je značilno, da se ne uporablja kot ena izmed metod oblikovanja lastne cene, ampak le kot pomoč pri odločanju.

Ta metoda je primerna za podjetja oz. njihove menedžerje v primeru, ko se morajo hitro odločiti ali bodo prodajali narejene izdelke po ceni, ki je nižja od njihove prodajne cene.
Gre za primer nezasedenih kapacitet strojev in bistveno je, da se z "nižjo" ceno pokrije vsaj del stroškov, ki jih v nasprotnem primeru ne bi.

Kot primer naj navedemo cene v hotelih ali turistične aranžmaje, ki so izven "sezone" kar za polovico nižje od običajnih.



PRIMER

Poglejmo primer našega podjetja “Čoko”, ki ima trenutno 60% izkoriščene zmogljivosti.

Od hrvaškega kupca dobijo naročilo za dodatnih 1000 enot (po 10 dag) čokoladnih napolitank po ceni 1,60 €/enoto. Trenutna cena (PC) napolitank je 2,60 €, od tega so spremenljivi stroški 1,10 na enoto in stalni 1.500,€ na mesec.Kako narediti hitro kalkulacijo tega naročila? Sprejeti ali ne sprejeti, to je zdaj vprašanje, in časa ni veliko.

Kako se lotimo “problema” ? Najprej moramo po **formuli za izračun prispevka za kritje stalnih stroškov (Pzk)** izračunati naslednje:

Pzk = PC – spremenljivi stroški

Pzk = 1,60 – 1,10 = 0,50 €/enoto

kar pomeni, da z vsakim prodanim zavojčkom čokoladnih napolitank pokrijemo tudi del stalnih stroškov.

Ta hitri izračun pove, da bi pri naročilu 1.000 zavojčkov imeli delno pokrite tudi stalne stroške za tekoči mesec. Kako se nam izide?

Prodamo 1000 zavojev po 1,60 € in dobimo 1.600,00 €. S pridobljenimi sredstvi krijemo vse spremenljive stroške- 1.100,00 € in del stalnih stroškov- 500,00 €.

Posel bo brez dobička, kar sicer ni idealno, vendar je boljše prodati po nižji ceni, kot sploh ne prodati. S tem ko sprejmemo posel, zasedemo proste zmogljivosti in krijemo del stalnih stroškov, ki bi vseeno nastali tudi če ne bi obratovali- amortizacija.

Tega se zavedajo tudi trgovci, ki imajo posezonsko znižanje cen od 30% do 70 %.



Presodi, ali se je menedžment našega podjetja pravilno odločil, ko je sprejel naročilo. Utemelji.

Kakšna naj bo oodločitev, če bi kupec naročil po ceni 1,05 €?

3.2 Prodajna cena

Določanje prodajnih cen je zelo pomembno in zahtevno področje prodajnega poslovanja podjetja. Prodajne cene neposredno vpliva na obseg prodaje, na prihodke in s tem na dobiček poslovanja. So tudi pomembna informacija za kupce, na osnovi katere si ustvarijo zaznano kakovost izdelkov podjetja.

3.2.1 Dejavniki oblikovanja prodajnih cen

Prodajna cena torej ni le rezultat kalkulacije stroškov in želenega dobička, ampak je pomemben element strategije uveljavljanja podjetja na trgu. Podjetje si mora odgovoriti na vprašanje, kako se želi konkurenčno **pozicionirati na trg** in kakšne **trženjske cilje** želi doseči:

- ali želi biti vodilni v kakovosti na trgu (potem mora temu primerno postaviti tudi cene),
- ali želi biti konkurenčno najbolj ugoden ponudnik na trgu,
- ali želi imeti zelo diferencirano ponudbo in se prilagajati različnim segmentom kupcev,
- ali želi z novimi izdelki hitro prodreti na trg in osvojiti velik tržni delež ipd.

Več o strategijah trženja boš izvedel v modulu Poslovanje podjetij- Trženje.

V gospodarski ureditvi večine razvitih držav- socialno tržnem gospodarstvu velja osnovno načelo svobodnega odločanja pri reševanju ekonomskih problemov *(več o tem v modulu Sodobno gospodarstvo- Razvoj in delovanje gospodarstva)*. To velja tudi za oblikovanje prodajnih cen. **Večina cen se v tržnem gospodarstvu oblikuje prosto**, kar pomeni, da podjetja svobodno, po svoji volji določajo svoje prodajne cene. Pri tem pa mora (poleg že omenjene trženjske strategije) upoštevati vrsto dejavnikov.

1. STROŠKI IN ŽELEN DOBIČEK

Podjetje mora s prodajno ceno pokriti vse stroške poslovanja in ustvariti želen dobiček. Pri ugotavljanju vseh stroškov si pomaga z različnimi metodami kalkulacije lastne cene izdelkov, kar smo spoznali v poglavju 3.1. Spoznali smo tudi, da je podjetje včasih v položaju, ko ne more v prodajno ceno vključiti vseh stroškov in je tudi ekonomsko upravičeno, da se odloči za tako ceno, ki pokrije vse spremenljive stroške in le del stalnih stroškov. Načeloma pa ne smemo znižati prodajne cene pod nivo spremenljivih stroškov.

Poglejmo, kakšen je osnovni postopek kalkulacije prodajne cene z upoštevanjem lastne cene in želenega dobička.



PRIMER
prodaje torte, ki smo jo skupaj naredili.

Po naših izračunih znašajo stroški izdelave-LC 8,50 € na torto. Planirali smo 30 % dobiček. Izračunaj, koliko bo znašala prodajna cena in upoštevaj, da moramo zaračunati na prodajno ceno še 8,5 % davek na dodano vrednost- DDV. Zakaj 8,5 % in ne 20 % - pojasni.

Formula za izračun maloprodajne cene:

Lastna cena (LC)	8,50	
+ vkalkuliran dobiček	2,55	
= Prodajna cena (PC)	11,05	
+ DDV	0,94	
= Maloprodajna cena (PC + DDV)	**11,99**	**€**

2. KONKURENCA IN TRŽNA STRUKTURA

Konkurenca, ki poteka med prodajalci, je bistvena značilnost vsakega trga. Na trgu se srečajo prodajalci s kupci, ki pa imajo različne motive. Značilnost ponudbe je, da se z višanjem cene povečuje količina ponujenega blaga. Značilnost povpraševanja pa je, da so kupci z višanjem cene pripravljeni kupiti vse manj blaga. Pod vplivom teh motivov se sproži tržni mehanizem, ki deluje na osnovi **zakona ponudbe in povpraševanja**.

Poglejmo, kako deluje zakon ponudbe in povpraševanja, če je:

a) **PONUDBA > POVPRAŠEVANJA**

V tem primeru nekateri prodajalci ne bodo uspeli prodati blaga. Nastane konkurenca med prodajalci in v »borbi« za kupca nekateri prodajalci znižajo ceno, da bi privabili kupce. Drugi prodajalci pa se umaknejo s trga ali zmanjšajo obseg ponudbe, ker cena zanje ni več zanimiva. Kupci pa so pri nižji ceni pripravljeni več kupiti.



NALOGA
Posledice, ki jih sproži neravnovesje na trgu, ko je ponudba večja od povpraševanja, so:

- obseg ponudbe se _____,
- obseg povpraševanja se _____ in
- cena se _____ .

b) **PONUDBA < POVPRAŠEVANJA**

V takih razmerah nekateri kupci ne morejo kupiti blaga in so zanj pripravljeni plačati več. Prodajalci to izkoristijo in cena blaga na trgu naraste. Višja cena pomeni tudi več dobička, zato proizvajalci povečajo proizvodnjo in pojavijo se tudi novi proizvajalci tega blaga na trgu. Ob višji ceni pa nekateri kupci ne želijo več kupiti tega blaga.



NALOGA
Posledice, ki jih sproži neravnovesje na trgu, ko je ponudba manjša od povpraševanja so:

- obseg ponudbe se _____,
- obseg povpraševanja se _____ in
- cena se _____ .



POMNI
Tako cena in količina blaga na trgu nihata pod vplivom tržnega mehanizma, dokler ne pride do tržnega ravnovesja. Tu sta ponudba in povpraševanje po določenem blagu enaka in se vzpostavi ravnovesna tržna cena blaga.

Tržni mehanizem pod vplivom zakona ponudbe in povpraševanja deluje tako, da si prodajalci in kupci med sabo konkurirajo samo s ceno. Na takih trgih je edino sredstvo konkuriranja cena. Govorimo o **cenovni konkurenci**.

Čista oblika cenovne konkurence pa se odvija le v razmerah **popolne konkurence**. To je struktura trga, za katero je značilno:

- veliko število prodajalcev in kupcev, vsak ima le majhen tržni delež, zato nima nikakršnega vpliva na tržno ceno,
- na trgu se ponuja istovrstno blago in kupci nimajo nikakršnih preferenc do posameznega prodajalca-odločajo se zgolj na osnovi cene,
- novi ponudniki lahko brez ovir vstopajo in izstopajo iz panoge, kadar koli se lahko pojavijo novi konkurenti.

Popolna konkurenca pa je le ena izmed oblik tržne strukture. Le malo je trgov v resničnem gospodarstvu, ki ustrezajo tem pogojem. Še najbliže so trgi kmetijskih proizvodov in nekaterih surovin. Močna konkurenca je tudi na trgih nekaterih oblačil in tkanin, v trgovini na drobno … Večina drugih trgov ne izpolnjuje navedenih značilnosti, konkurenca je občutno šibkejša.

Druge **oblike tržne strukture** so še:

- **monopol** – samo **en prodajalec** na trgu, nima konkurence, kupci nimajo izbire, zato je cena višja;
- **oligopol** – **majhno število prodajalcev**, med katerimi je možen dogovor o tržnih pogojih, tudi o ceni;
- **monopolistična konkurenca** – večje število prodajalcev, vendar z raznolikimi izdelki, ki jih kupci ločijo med seboj. Za ta trg je značilna necenovna konkurenca.



POMNI
Značilnost **ne cenovne konkurence** je, da skušajo prodajalci pridobiti kupce z uporabo drugih sredstev konkuriranja, ne s ceno.

To so kakovost blaga, inovativnost ponudbe, intenzivno oglaševanje, uveljavljene blagovne znamke, ugodni plačilni pogoji, dodatne storitve ipd. Proizvajalci se trudijo, da bi izdelke prilagodili posameznim segmentom kupcev, ti se tudi navežejo na določeno blagovno znamko in so pripravljeni plačati višjo ceno.

Več o strukturah trga in oblikovanju cen na trgu boš izvedel v modulu Sodobno gospodarstvo, Razvoj in delovanje gospodarstva.

3. POVPRAŠEVANJE

Zadnjo besedo pri odločanju o nakupu imajo kupci. Pomembno je, da preučimo, kolikšna je zaznana vrednost izdelkov podjetja pri potencialnih kupcih. To pomeni, koliko so kupci pripravljeni odšteti za naš izdelek. Pomemben dejavnik cenovne politike je tudi splošna kupna moč na tržišču, informiranost in preference kupcev ter cenovna elastičnost povpraševanja. *Več o tem v modulu Poslovanje podjetij- Trženje in modulu Sodobno gospodarstvo- razvoj in delovanje gospodarstva.*

4. DRUGI DEJAVNIKI

Nekatere cene določa država. Takih izdelkov je malo, na primer naftni derivati, cigarete ipd. Podjetja pa morajo večkrat pri oblikovanju cen upoštevati tudi pogodbene dogovore med poslovnimi partnerji, na primer zahteve dobaviteljev glede prodajne cene.

3.2.2 Možnosti oblikovanja cen

Kot vidimo, je določanje cen zahtevna odločitev v podjetju, povezana s številnimi med seboj prepletenimi dejavniki.



POMNI
Povpraševanje postavi zgornjo, stroški pa spodnjo mejo cene izdelka.

Poleg tega pa v podjetju proizvajajo veliko različnih izdelkov in prodajajo različnim kupcem, zato uporabljajo različne možnosti oblikovanja cen. Spoznajmo dve.

DIFERENCIACIJA CEN
Z diferenciacijo cen se prilagajamo različnim dejavnikom povpraševanja. Vrste diferenciacije cen so:

- **prostorska diferenciacija**, cene prilagodimo glede na lokacijo prodajalne, regijo prodaje ipd.,
- **časovna diferenciacija**, cene spreminjamo glede na sezono, posebne priložnosti, poznamo celodnevno spreminjanje cen,
- **diferenciacija po porabnikih**, segmentom z nižjo kupno močjo lahko nudimo posebne ugodnosti na primer upokojencem,
- **količinska diferenciacija**, spodbujamo in nagrajujemo večje količine nakupa .



NALOGA ZA RAZPRAVO
V razredu poiščite nekaj konkretnih primerov posamezne vrste diferenciacije cen.

KALKULATIVNA IZRAVNAVA

Nekaterim izdelkom dodajamo visok pribitek na stroške- vkalkuliran dobiček (izdelki, ki to prenesejo), drugim izdelkom dodamo le pokritje za spremenljive stroške in jih ponujamo kot "ugodno", v povprečju pa dosežemo želen oz. načrtovan pribitek.

MOŽNOSTI KALKULIRANJA PRODAJNIH CEN

1. Cena po metodi želenega pribitka.

Izračun prodajne cene po tej metod smo opravili v točki 3.2.1. Poglejmo še en primer.



PRIMER
V podjetju »Čoko« so se odločili, da bodo del kakava- 300 kg, ki so ga kupili v Argentini za lastno proizvodnjo (glej poglavje 2.1.1.), zaradi velikega povpraševanja prodali trgovini na drobno. Pri tem želijo prislužiti 30 % razliko v ceni (vkalkuliran dobiček). Kolikšna bo PC, če bo kakav pakiran v 200 g vrečkah in morajo upoštevati še 2% kala?

Kalkulacije se lotimo po postopku:

Nabavna vrednost (NV)	
+ razlika v ceni (vkalkuliran dobiček)	
= prodajna vrednost (PV)	/ prodajna količina (PK)
= PC	(račun med podjetji vsebuje PC brez DDV, ta se prišteje h končni vrednosti).

Najprej izračunajmo PK, tako da upoštevamo kalo in velikost pakiranja:

$$PK = \frac{\text{celotna količina - kalo}}{\text{velikost zavitka}} = \frac{300.000\ g - 2\%}{200\ g} = 1470 \text{ vrečk}$$

NV za celotno pošiljko je 2.433,7741 € (za 900 kg), za 300 kg je torej 811, 2580 €.

PV = 811, 2580 + 30 % = **1.054, 6354 €**
PC = 1.054,6354 € / 1470 vrečk = 0,7174 = **0, 72 €**
Ta cena je nabavna cena (NC) za trgovca na drobno.



NALOGA
Kolikšna bo maloprodajna cena (MPC), če si bo trgovec na drobno zaračunal še 20 % maržo?

MPC= PC + DDV= (NC + marža) + DDV

2. Retrogradna kalkulacija

Uporabljamo jo lahko, ko se moramo prilagajati konkurenci.



PRIMER
Maloprodajna cena konkurenčnega kakava je 0,85 €. Kolikšna mora biti prodajna cena podjetja »Čoko«, če je trgovec na drobno postavil pogoj, da je kakav podjetja »Čoko« v maloprodaji lahko le za 0,04 € dražji od konkurenčnega, sam pa ne namerava spreminjati marže (20%).

MPC- DDV- marža= PC

0,89 x 100 / (100 + 8,5)= 0,8203 x 100 / (100 + 20) = 0,6836 = **0,68 €**

Prodajna cena podjetja »Čoko« ne sme biti višja od 0,68 €. Naredi preizkus!



NALOGi
1. Po koliko lahko ponuja podjetje »Čoko« svoje čokoladne tablice, če je cena najdražjega konkurenta v maloprodaji , ki je ne sme preseči, 1,70 €? Marža je 25%.



2. Podjetje »Čoko« namerava prodati tudi 150 kg čokolade v prahu, pakirane v 100 g vrečke. Nabavna vrednost te čokolade je 490 €, vkalkuliran dobiček je 25 %, kalo 3%.

3. Cena na osnovi želenega donosa prodaje (PC_{DP})

$$PC_{DP} = \frac{LC}{1 - \text{DONOSNOST PRODAJE}}$$

Več o donosnosti prodaje v točki 5.3.



PRIMER

Podjetje »Čoko« proizvaja tudi čokolado v tablicah. Za čokolado z lešniki, pakirano po 150 g porabi 0,40 € spremenljivih stroškov na enoto – povprečni variabilni stroški (AVC). Stalni stroški so 5.000,00 €. Prodati namerava 8.000 kosov čokoladnih tablic. Kolikšna naj bo prodajna cena (brez DDV), če želi doseči 20 % donosnost prodaje?

LC= AVC + FC/Q= 0,40 + 5.000,00 / 8.000= 1,025 €

$$PC_{DP} = \frac{1{,}025}{1 - 20\ \%} = \mathbf{1{,}28\ €}$$



NALOGA

Nadaljuj prejšnji primer.

Kolikšna je prodajna cena z DDV (8,5%)?

Izračunaj prodajno ceno (brez DDV), če jo morajo zaradi konkurence znižati, vendar želijo doseči najmanj 5 % donosnost prodaje.

4. Cena na osnovi želenega donosa kapitala (PC_{DK})

$$PC_{DK} = LC + \frac{\text{STOPNJA DONOSA KAPITALA X KAPITAL}}{\text{PRODANA KOLIČINA}}$$



PRIMER

Vzemimo spet primer čokoladnih tablic z lešniki. Vložen kapital znaša 30.000 €. Želena donosnost kapitala pa 10%.

$$PC_{DK} = 1{,}025 + \frac{10\ \% \times 30.000}{8.000} = 1{,}025 + 0{,}375 = \mathbf{\underline{1{,}40\ €}}$$



NALOGA

Nadaljuj prejšnji primer.

Kolikšna je prodajna cena z DDV?

Za koliko morajo zmanjšati želeno donosnost kapitala, da bi lahko imeli PC= 1,28 € (brez DDV), ki je edina sprejemljiva za trg, ob vseh ostalih nespremenjenih pogojih?

5. Cena z vkalkuliranim skontom in rabatom

Podjetje »Čoko« prodaja tudi trgovini na drobno. V tem primeru je običajno, da prodajalec kupcu odobri od svoje prodajne cene rabat (na primer količinski rabat) in skonto za takojšnje plačilo. Ta dva izdatka mora upoštevati v kalkulaciji, sicer zmanjšujeta dobiček. Prodajno ceno moramo povišati za toliko, da bomo lahko pokrili skonto in rabat.

$$\text{SKONTO} = \frac{\text{PC X \% SKONTA}}{\text{100- \% SKONTA}}$$



PRIMER
Rabat je 10 %, skonto 2%. PC = 1,28 €.

$$\text{SKONTO} = \frac{1{,}28 \times 2}{100 - 2} = 0{,}0261$$

PC (NETO) + SKONTO = 1,3061 (PC za daljši plačilni rok- PCs)

$$\text{RABAT} = \frac{\text{PCs} \times \%\ \text{RABATA}}{100 - \%\ \text{RABATA}}$$

$$\text{RABAT} = \frac{1{,}3061 \times 10}{100 - 10} = 0{,}1451$$

PC + SKONTO + RABAT = 1,28 + 0,0261 + 0,1451 **= 1,4512 €** = 1,45 € PC (BRUTO)-PC za trgovino na drobno



NALOGA
Izračunaj PC bruto, če je PC neto 2,59 €, kupcu pa odobrimo 3 % skonta in 8 % rabata. PC bruto prištej še 20 % DDV.



VPRAŠANJA
za ponovitev

1. Kateri so najpomembnejši dejavniki določanja cen v podjetju?

2. Kdaj ima prodajalec večji vpliv na cene: v monopolni strukturi trga ali ko je monopolistična konkurenca? Utemelji.

4 Prihodki, odhodki in poslovni izid poslovanja

Prihodki so za podjetje pridobljena sredstva bodisi s prodajo poslovnih učinkov, s financiranjem ali kakorkoli drugače.

Odhodki pa so za podjetje "izgubljena" sredstva. Pod tem pojmom razumemo vse stroške, povezane s prodajo poslovnih učinkov, stroške financiranja ali druge stroške. Glede na način pridobitve prihodkov oziroma odhodkov ločimo:

1. prihodke in odhodke od poslovanja oziroma od prodaje,
2. prihodke in odhodke od financiranja,
3. druge prihodke/odhodke.

4.1 Prihodki in odhodki od poslovanja (od prodaje)

S tem so mišljeni prihodki in odhodki od prodaje izdelov, storitev ali blaga glede na dejavnost, s katero se podjetje ukvarja.

Cilj vsakega podjetja je s prodajo ustvariti čim večje prihodke.

Poglejmo, kaj vpliva na to, da podjetje dosega osnovni cilj po načelu "mini-maks." Kako oblikovati prodajne cene, ki bodo hkrati primerne in ne previsoke?



VPRAŠANJA ZA RAZPRAVO V RAZREDU

- Pojasni, kaj pomeni previsoka cena.
- Ali bi ti kupoval v trgovini, za katero veš, da ti ponuja kakovostno enak izdelek po višji ceni kot sosednja trgovina?
- Kaj po tvojem mnenju pomeni "biti konkurenčen"?
- Ali se ti zdi samo cena tista, zaradi katere se kupec odloča za nakup?

Poglejmo preprosto formulo za oblikovanja prodajne cene (PC):

PC = LC + vkalkuliran dobiček

Doslej smo govorili le o prihodkih in cenah, ki vplivajo na oblikovanje le-teh, pa poglejmo še stroške, ki nam zmanjšujejo poslovni izid, to je razliko med prihodki in odhodki.

Kaj so stroški in **kakšna je povezava med stroški in odhodki** in zakaj enkrat govorimo o stroških in drugič o odhodkih?



POMNI

Odhodki so **samo tisti del stroškov**, ki je v **prodanih** izdelkih, storitvah ali blagu.

Kdaj so stroški enaki odhodkom? Kadar nimamo nič več na zalogi oziroma smo prodali vse, kar smo naredili oziroma kupili (trgovinska dejavnost).



PRIMER

Podjetje "Čoko" proizvede 1500 bonbonjer in jih še isti mesec proda po ceni 3,85 €/enoto(PC). Vsi stroški, povezani s to prodajo, znašajo 2,60 €/enoto (LC).

Izračun:
1500 bonbonier x 3,85 € = 5.775,00 € (prihodki ovrednoteni po PC)
1500 " x 2,60 € = 3.900,00 € (odhodki ovrednoteni po LC)
1.675,00 € dobiček



NALOGA

Koliko je imelo podjetje odhodkov, stroškov in koliko prihodkov?

V kakšnem odnosu so odhodki in stroški? Pojasni na primeru!



NALOGA

Podjetje "Čoko" je proizvedlo v preteklem mesecu 1.500 bonbonjer in jih prodalo 970 po ceni 4,85 €/enoto (PC).

Stroški na enoto proizvoda so bili 1,60 € (vrednoteno po **metodi proizvodnih stroškov),** kar pomeni samo porabljen material in delo delavcev v proizvodnji.
Izračunaj, ali je podjetje doseglo dobiček, če veš, da so stroški UPN-uprava, prodaja in nabava znašali 2.250,00 €, kar pomeni neproizvodne stroške, ki znižujejo poslovni izid.

Nalogo rešuj po formuli:
Prihodki – odhodki (vsi, tudi UNP)

- Koliko je imelo podjetje odhodkov, stroškov in koliko prihodkov?
- V kakšnem odnosu so odhodki in stroški? Pojasni na primeru!
- Kaj bi jim svetoval, v kolikor ne bi dosegli dobička?
- Kako bi lahko znižali stroške in katere?

4.2 Finančni prihodki in odhodki

Kdaj govorimo o prihodkih iz financiranja in kdaj o odhodkih?

Prihodek je, kadar smo "mi" (naše podjetje) v vlogi tistega, ki sredstva posoja in zato prejme "plačilo", to so obresti.

Odhodek pa je v nasprotnem primeru takrat, kadar smo v vlogi prejemnika finačnih sredstev oziroma posojila in moramo plačati obresti.

Razen obresti od posojil pa pod finančne prihodke **spadajo tudi zamudne obresti,** ki jih zaračunamo kupcem zaradi nepravočasnega plačevanja obveznosti, menični obresti ipd.Podobno je, kadar mi plačujemo obresti (zamudne, menične), le da v tem primeru govorimo o finančnih odhodkih.



PRIMER
Za financiranje nakupa novega stroja so v podjetju „Čoko" primorani najeti posojilo za obdobje 3 let z obrestno mero 6,5 % letno. Vrednost glavnice (prejeto posojilo) znaša 130.800,00 €.

Koliko obresti bodo plačali v enem letu in koliko za celotno obdobje?

Obresti = glavnica x obrestna mera v % / 100
Obresti = 130.800,00 x 6,50/100 = 8.502,00 € letno oziroma 25.506,00 € za obdobje treh let.

Za kakšno posojilo gre glede na obdobje in koliko bo približno (cca) znašala mesečna anuiteta oziroma obrok?

Mesečna anuiteta je sestavljena iz glavnice (posojila) in obresti, razdeljena na 3 leta oziroma 36 mesecev, kar znese 4.341,83 €.



1. Izračunaj, ali bodo v treh letih res odplačali posojilo in obresti.
(Opomba: zakaj uporabljamo besedico „cca"? Ker gre za nenatančno vrednost obroka oziroma bi za točen izračun potrebovali računalniški program, po katerem banke zaračunajo obresti).



2. Situacija v letu 2008 je bila v podjetju "Čoko" popolnoma drugačna. To obdobje smo imenovali "obdobje debelih krav", zato jim finančnih sredstev ni manjkalo. Nasprotno, posojali so jih drugim podjetjem.

Da bi še izboljšali poslovni izid, so posodili drugemu podjetju 25.000,00 € v obliki premostitvenega posojila za obdobje enega leta in po tem obdobju prejeli 27.500,00 €.

Izračunaj, koliko so "zaslužili" in koliko je znašala letna obrestna mera?



3. **Primer zamudnih obresti,** ki pomenijo ceno oziroma kazen za zamujeno plačilo. Podjetje "Čoko" je zamujalo s plačilom pri dobavitelju elektrike za en mesec, zato so prejeli bremepis za zamudne obresti v vrednosti 34,90 €.

Izračunaj koliko denarja so bili dolžni, če je bila letna zamudna obrestna mera) 9 %. Višino zamudnih obrestnih mer glej na spletni strani.(http://www.klik.si/računovodstvo/zamudne obresti)



NALOGA ZA UTRJEVANJE:
Sestavi primer prihodkov od financiranja zaradi zamude kupca s plačilom. Stopnje zamudnih obresti najdeš na prej omenjeni spletni strani.

4.3 Drugi prihodki in odhodki (izredni)

Imenujemo jih tudi izredni, ker niso povezani z rednim poslovanjem podjetja, ampak so povezani z nepričakovanimi dogodki kot npr. plačilo kazni, penalov, odškodnin,... .
("Penali" imenujemo pogodbeno kazen za zamudo pri dobavi).



PRIMER
V preteklem letu so imeli v podjetju "Čoko" splet nesrečnih okoliščin. Najprej so morali plačati denarno kazen zaradi neupoštevanja predpisov varstva okolja in potem je prišlo še isti mesec do izlitja vode v skladiščnih prostorih.

Posledica teh dogodkov je bila za 4.560,00 € odhodkov, saj je bilo škode zaradi izlitja vode 3.500,00 €. Izračunaj koliko kazni so plačali, ker niso upoštevali predpisov.

Ali lahko v tem primeru govorimo o odhodkih, ki so rezultat slabega poslovanja?



- Si tudi ti že kdaj plačal denarno kazen zaradi neupoštevanja predpisov?
- Si že slišal za "penale", ki pa ne pomenijo enajstmetrovke?
- Kam bi ti uvrstil subvencije, dotacije? Kdo jih da komu in zakaj?
- Kakšna je razlika med obema pojmoma?



NALOGA
Naštej tri primere odhodkov in tri prihodkov.



PRIMER
Podjetje “Čoko” je v preteklem letu brezplačno pridobilo stroj od podjetja, ki ukinja program čokoladnih napolitank. Stroj, ki ni več nov, so ocenili po tako imenovani “pošteni” vrednosti na 1.340,00.

Ali gre po tvojem mnenju za prihodek ali odhodek in kakšen?

Ali misliš, da si podjetja med seboj res “podarjajo” stvari?



PRIMER
Na osnovi primera, ko podjetje plača denarno kazen zaradi prekoračitve izpusta dovoljene količine strupenih snovi v zrak oceni, za kakšne vrste prihodka/odhodka gre.

Ali poznaš kakšen podoben primer v bližini tvojega doma?

4.4 Poslovni izid



POMNI

Poslovni izid (PI) = prihodki – odhodki = dobiček / izguba

Temeljne vrste poslovnega izida po SRS (Slovenski računovodski standardi):

- celoten poslovni izid,
- poslovni izid od prodaje,
- poslovni izid iz celotnega poslovanja,
- poslovni izid iz rednega delovanja,
- čisti poslovni izid.

Med navedenimi vrstami poslovnih izidov so majhne razlike, najbolj pogosto pa govorimo o celotnem PI v nekem obdobju npr. mesecu.

Razlika med celotnim PI in čistim PI je v davku na dobiček, ki trenutno znaša 20 %. (Zakon o gospodarskih družbah)



PRIMER izračuna poslovnega izida

Podjetje "Čoko" je v mesecu marcu proizvedlo 110 zabojev po 50 čokolad. V istem obdobju je prodalo 70 zabojev. Prodajna cena 1 čokolade znaša 1,75 €. Stroški na enoto prodane čokolade pa so 0,70 €.

Izračunaj:

a. vrednost zaloge čokolade pred in po prodaji
b. vrednost prihodkov in odhodkov
c. poslovni izid od prodaje čokolad v marcu

tč. a.) zaloga pred prodajo:
110 zabojev x 50 = 5.500 čokolad x 0,70 € (LC) = **3.850,00 €**

zaloga po prodaji:
40 zabojev x 50 = 2.000 čokolad x 0,70 € (LC) = 1.400,00 €

tč b.)
vrednost prihodkov:
70 zabojev x 50 = 3.500,00 x 1,75 € = 6.125,00 €

vrednost odhodkov:
70 zabojev x 50 = 3.500,00 x 0,70 € = 2.450,00 €

tč. c). poslovni izid od prodaje:
prihodki – odhodki = dobiček/izguba
6.125,00 – 2.450,00 = 3.675,00 €

Izračunaj tudi, koliko bi podjetje plačalo davka od dobička in koliko znaša ostanek?

Delitev čistega dobička je odvisna od politike podjetja. Nekatera podjetja ga namenijo za osebno potrošnjo vlagateljev oz. lastnikov podjetja (nagrade in druge ugodnosti , dividende, :..) ,

druga se obnašajo bolj racionalno in ga namenijo za razvoj v obliki nerazporejenega dobička.



NALOGA

1. Na osnovi izračunanega dobička v prejšnjem primeru določi:

- 25 % za dividende
- 15 % za nagrade upravi
- Nerazporejeno.

NALOGA

2. Podjetje "Čoko" je imelo v preteklem mesecu za 14.670,00 € prihodkov, od tega 90% na osnovi prodaje, 800,00 € na osnovi prejetih obresti in ostalo iz drugih razlogov.Plačali so banki 1.798,00 € obresti, 1.970,00 € denarnih kazni, ostalo so stroški v prodanih izdelkih. Skupni znesek je 13.350,00 €.

a) Izračunaj vrednost prihodkov in odhodkov ter poslovni izid podjetja.

b) Izračunaj, koliko davka iz dobička bi plačalo podjetje.

c) Izračunaj poslovni izid na osnovi prodaje in ga pojasni.

VPRAŠANJA ZA PONOVITEV

1. Kaj so prihodki/odhodki in vrste le-teh?

2. Kako se redni prihodki razlikujejo od izrednih?

3. Kakšna je razlika med dobičkom in čistim dobičkom?

4. Kaj je lastna cena, kako se še imenuje in kako jo izračunamo?

5. Kakšna je razlika med lastno in prodajno ceno?

6. Kakšne so cene v trgovini, kjer ti kupuješ in kaj vključujejo?

7. Kako bi oblikoval ceno čokolade, če veš, da je LC na enoto 0,45 €. Kakšno ceno bi "določil" in kaj bi pri tem upošteval?

8. Kakšni bi bili po tvojem mnenju ukrepi za doseganje maksimalnega dobička?

9. Kdaj so obresti prihodek in kdaj odhodek in kakšen?

10. Kaj so "penali" in kam jih uvrščamo?

11. Kakšna je razlika med stroški in odhodki?

5 Kazalci uspešnosti



PRIMER
Direktorica podjetja »Čoko« Tanja Računica je bila zadovoljna z rezultati poslovanja letošnjega leta.

Dosegli so sicer 15% manjši dobiček kot prejšnje leto, vendar je bil, glede na vdor nove konkurence in splošne gospodarske krize na trgu, rezultat zadovoljiv. Že je snovala načrte, kako bo lastnikom na naslednji skupščini predlagala, da bodo najmanj polovico dobička namenili za raziskave in razvoj. Potem bodo premagali nove konkurente iz Italije! Že vse leto je zaradi tega zaskrbljena, saj so podjetju odvzeli kar precejšen tržni delež na slovenskem in hrvaškem tržišču. Prodajajo različne čokoladne izdelke, enake ali celo nekoliko slabše kakovosti, vendar so 30 % cenejši. Kot odgovor na to je tudi podjetje »Čoko« znižalo cene, vendar na račun zmanjšanega dobička. Direktorica ne ve, kako jim to uspeva. Na poslovnih razgovorih na sejmu v Italiji pa je izvedela, da Italijani proizvedejo enako količino izdelkov kakor »Čoko« s polovico manj delavcev.

Uporaba kazalnikov uspešnosti poslovanja

Kako lahko podjetje »Čoko« in druga podjetja ugotavljajo svojo uspešnost poslovanja? Zgolj z izračunom poslovnega izida? Ali je podjetje »Čoko« uspešnejše od konkurenčnega podjetja, ker ima npr. za 20 % večji dobiček?



POMNI
Pri analizi uspešnosti poslovanja ni dovolj, da samo ugotavljamo rezultate poslovanja, ampak moramo te **rezultate primerjati s tem, kar smo vložili v podjetje** za dosego rezultatov.

To nam prikazujejo kazalci uspešnosti poslovanja. Dobro je, da proces poslovanja proučimo z več vidikov, zato so ekonomisti razvili več meril ali kazalnikov uspešnosti poslovanja. Trije najbolj pomembni so storilnost - produktivnost, gospodarnost - ekonomičnost in donosnost - rentabilnost. Obravnavali pa bomo tudi likvidnost, s katero ima pogoste težave veliko slovenskih podjetij. Kazalci nam pomagajo odkriti, v čem so šibke točke poslovanja, ki jih velja izboljšati in kateri so dejavniki, ki vplivajo na uspešnost poslovanja. Te kazalce lahko uporabljamo različno:

- primerjamo jih **z enakimi kazalci podjetja iz preteklih obdobij** – vidimo, kako se **podjetje razvija**,
- primerjamo jih z **načrtovanimi kazalci** in ugotavljamo, ali smo **dosegli cilje** poslovanja,
- **primerjamo se z drugimi**, konkurenčnimi podjetji,
- primerjamo naše kazalce **s povprečjem panoge**.

5.1 Storilnost ali produktivnost

Storilnost nam pove, kako hitro delajo naši delavci. Primerjamo količino rezultatov poslovanja s količino vloženega dela. Navadno računamo le storilnost dela, ne pa storilnosti ostalih proizvodnih dejavnikov.

$$\textbf{STORILNOST (PRODUKTIVNOST) DELA} = \frac{\text{PROIZVEDENA KOLIČINA IZDELKOV}}{\text{KOLIČINA DELA}}$$

Storilnost ali produktivnost dela je **razmerje med količino izdelkov in številom delavcev**, ki so naredili te izdelke. Namesto števila delavcev pa lahko uporabimo vloženi delovni čas (število opravljenih delovnih ur). Storilnost nam pove, koliko izdelkov v povprečju naredi en delavec v določenem obdobju, ki ga proučujemo npr. 1 leto. Če pa uporabimo število opravljenih delovnih ur, nam kazalec pove, koliko izdelkov naredimo v eni delovni uri.



POMNI
Uspešnejše je tisto podjetje, ki ima višjo vrednost storilnosti. To pomeni, da v podjetju naredijo več proizvodov na delavca ali na uro od večine konkurentov.

V našem primeru je bil italijanski proizvajalec čokoladnih izdelkov dvakrat bolj produktiven od podjetja »Čoko«, saj je proizvedel enako količino s polovico manj delavcev. To pomeni, da je en delavec naredil dvakrat več izdelkov. Kako jim je to uspelo in od česa je odvisna storilnost dela?

Dejavnike, ki vplivajo na storilnost dela, lahko razvrstimo v pet skupin.

- **Tehnično-tehnološki dejavniki:**
  - sodobni proizvodni procesi - učinkovita tehnična delitev dela - tekoči trak,
  - dobra tehnična opremljenost dela - sodobni, bolj produktivni stroji, avtomatizacija, robotizacija,
  - informacijska tehnologija,
  - narava tehnološkega procesa (ali se zahteva veliko ročnega dela ali prevladuje avtomatizacija dela).

- **Človeški dejavnik:**
  - spretnost delavcev pri delu,
  - strokovna usposobljenost, intenzivnost dela,
  - motivacija delavcev.

- **Organizacijski dejavniki:**
  - izkoriščenost zmogljivosti sredstev in delovnega časa,
  - standardizacija in tipizacija (poenotenje izdelkov),
  - kooperacija (sodelovanje in delitev dela z drugimi podjetji),
  - specializacija.

- **Naravni dejavniki; na primer v kmetijstvu (vremenski vplivi)**

- **Družbeni dejavniki:**
  - stopnja razvitosti celotnega gospodarstva, na primer zanesljivost dobaviteljev ipd.,
  - dobra prometna infrastruktura,
  - nemotena oskrba z energijo ipd.

Če želi podjetje izboljšati storilnost, mora bodisi povečati obseg proizvodnje z enakim številom delavcev ali doseči enak obseg proizvodnje z manjšim številom delavcev (odpuščanje). Prav gotovo pa mora upoštevati prve tri skupine dejavnikov, na katere ima vpliv.

Podjetja pa običajno ne proizvajajo samo eno vrsto izdelkov. Podjetje »Čoko« na primer proizvaja čokolado v tablicah različnih okusov in velikosti, čokolado v prahu, čokoladne bombone in čokoladne slaščice. Ti izdelki se med seboj razlikujejo, zato jih ne moremo preprosto prešteti in izračunati storilnost, izraženo v količini izdelkov na zaposlenega. V tem primeru izračunamo najprej vrednost izdelkov. Pri izračunu vrednosti lahko uporabimo lastne cene ali prodajne cene izdelkov.



PRIMER izračuna vrednostne storilnosti (Pv)

V podjetju »Čoko« smo v enem mesecu proizvedli:

- 1.500 kosov čokoladnih tablic po ceni 1,20 € /kos,
- 280 kg čokolade v prahu po 8,90 €/ kg,
- 5200 kosov čokoladnih bombonov po 0,30 €/ kos,
- 840 kosov čokoladnega peciva po 0,90 €/ kos.

Za to smo porabili 532 delovnih ur.

Vrednost mesečne proizvodnje znaša 6.608,00 €. Storilnost izračunamo po formuli:

STORILNOST (Pv) = VREDNOST IZDELKOV / ŠTEVILO DELOVNIH UR
= 6.608,00 / 532 € = **12,42 €**



NALOGA

Storilnost podjetja »Čoko« je _____ €, kar pomeni, da so v _____ delovni uri naredili izdelke v vrednosti _____ €.

Kakšna je storilnost našega podjetja, če ga primerjamo s konkurentom iz Italije, ki ima vrednostno storilnost na uro okoli 17,00 €? Kaj lahko podjetje naredi, da izboljša svojo storilnost?

Storilnost z uporabo vrednosti prodaje računamo tudi v trgovskih podjetjih.

STORILNOST = VREDNOST PRODAJE / ŠTEVILO PRODAJALCEV

Ta kazalec nam pove, koliko je v povprečju prodal en zaposlen prodajalec. Ta kazalec lahko uporabljamo tudi za motiviranje bolj uspešnih. Tisti, ki presegajo povprečno storilnost, jih nagradimo, za ostale pa lahko uvedemo različne ukrepe izboljšanja storilnosti.

5.2 Gospodarnost ali ekonomičnost

Medtem ko je storilnost količinski kazalec , je gospodarnost vrednostni. Gospodarnost je **razmerje** med vrednostjo rezultata poslovanja podjetja - **prihodki** in vrednostjo proizvodnih dejavnikov, ki smo jih potrošili za dosego tega rezultata - **stroški.**

$$\textbf{GOSPODARNOST (EKONOMIČNOST)} = \frac{\text{PRIHODKI}}{\text{STROŠKI}}$$

Gospodarnost poslovanja nam pove, koliko prihodkov dobimo na eno denarno enoto stroškov. Podjetje je uspešno, če je kazalec gospodarnosti **večji od ena**, kar pomeni, da so prihodki večji od stroškov. V tem primeru ima podjetje pozitiven poslovni izid oz. dobiček.



POMNI
Podjetje si mora prizadevati za čim večjo vrednost gospodarnosti, kar pomeni, da mora povečevati prihodke ali/in zmanjševati stroške.

Gospodarnost povečamo, če ob enakih prihodkih uspemo znižati stroške ali ob nespremenjenih stroških povečamo prihodke. Slednje dosežemo, če uspemo povečati storilnost zaposlenih - kar pomeni, da bodo ob enaki porabi časa delavci naredili več izdelkov, ki jih bomo tudi uspeli prodati po nespremenjenih cenah. Gospodarnost se bo še bolj povečala, če bi tem izdelkom uspeli na trgu zvišati prodajne cene.

Na gospodarnost poslovanja **vpliva veliko število dejavnikov**, ki so:

- vsi dejavniki, ki vplivajo na storilnost dela (glej 5.1),
- dejavniki, ki vplivajo na prodajne cene in obseg prodaje (na primer višanje prodajnih cen z boljšim tržnim pristopom, povečanje prodaje z ukrepi pospeševanja prodaje in oglaševanjem, inovacijo izdelkov ipd.)
- dejavniki, ki vplivajo na nabavne cene (zniževanje nabavnih cen z aktivnim iskanjem cenejših dobaviteljev in pogajanji z obstoječimi dobavitelji, večanje količine nabave in s tem doseganje bolj ugodnih nabavnih cen ipd.),
- dejavniki, ki vplivajo na izkoriščenost delovnega časa, opreme in materiala (na primer nadziranje in obvladovanje stroškov, optimalni obseg proizvodnje ipd.).

Več o izboljševanju omenjenih dejavnikov boste izvedeli v modulih Poslovanje podjetja, Sodobno gospodarstvo pa še kje.

5.3 Donosnost ali rentabilnost

Je najpomembnejše merilo uspešnosti poslovanja. Medtem ko nam storilnost in gospodarnost pokažeta, kako učinkovito posluje podjetje, nam rentabilnost pove, kako uspešno posluje podjetje.

Kakšna je razlika med učinkovitostjo in uspešnostjo podjetja?



ZANIMIVOST
Najbolj preprosti odgovor na to vprašanje je oblikoval dr. Peter Drucker.

Dejal je: »Efficiency is doing things right; effectiveness is doing the right things. », kar pomeni »Učinkovitost je delati stvari prav, uspešnost pa je delati prave stvari.«

Peter Drucker je eden najbolj slavnih strokovnjakov s področja vodenja in upravljanja podjetij. Podelili so mu kar 25 častnih doktoratov na univerzah po vsem svetu.
(Vir: http://www.brainyquote.com/quotes/authors/p/peter_drucker.html)

Učinkovitost kaže na to, kako podjetje izpolnjuje temeljno načelo gospodarnosti ali t.i. **mini-maks načelo**, ki pravi:
- podjetje mora z danimi sredstvi doseči čim večji rezultat ali
- podjetje mora dani rezultat doseči s čim manj sredstvi.



POMNI
Če poslujemo **učinkovito**, pomeni, da delamo stvari na pravi način, za nek rezultat poslovanja porabimo najmanj delovnega časa ali delavcev (storilnost) in za ta rezultat porabimo najmanj stroškov - gospodarnost.

Uspešnost pa nam pove, ali v podjetju delamo prave stvari, ki jih uspemo na trgu prodati z dobičkom. Možno je tudi, da podjetje posluje učinkovito, vendar neuspešno.

Donosnost nam pove, ali je podjetje poslovalo uspešno. Opredelimo ga na več načinov:

1. **DONOSNOST (rentabilnost) KAPITALA- RK**

Tu primerjamo poslovni izid poslovanja - dobiček z vloženim kapitalom v podjetje. Običajno upoštevamo le lastni kapital (kapital lastnikov podjetja), lahko pa tudi celotni kapital ali samo tuj kapital.

$$\textbf{DONOSNOST (RENTABILNOST)} = \frac{\text{DOBIČEK}}{\text{VLOŽENI KAPITAL}} \times 100$$



POMNI
Donosnost nam pove, koliko denarnih enot dobička smo dosegli na 100 denarnih enot vloženega kapitala. Izračunamo jo tako, da delimo doseženi dobiček v določenem obdobju z uporabljenim kapitalom.

Uspešnejše je tisto podjetje, ki doseže čim večji dobiček na 100 enot kapitala. Vložen kapital v poslovna sredstva moramo čim bolj izkoriščati, da se naložba izplača. Donosnost izražamo s **profitno mero** (pf'- stopnjo dobička) v odstotnih točkah. S pomočjo donosnosti lahko ugotovimo, v kolikšnem času se nam bodo povrnila vložena sredstva.

ČAS POVRNITVE NALOŽBE = 100 / pf'

Podjetje je uspešno, če ima čim krajši čas povrnitve naložbe.

Donosnost je pomembna informacija za sedanje lastnike in tudi potencialne vlagatelje v podjetje. Ti bodo pri odločanju o morebitnih naložbah izbrali tisto možnost, ki jim prinaša čim več dobička na enoto vloženega kapitala. Lastniki lahko **donosnost njihovega podjetja primerjajo** z obrestnimi merami dolgoročnih vlog na banki ali donosnostjo drugih vrednostnih papirjev na borzi **in ugotovijo, ali je njihova naložba uspešna.** Previdni in preudarni vlagatelji bodo skušali oceniti stopnjo tveganja pri vsaki naložbi.

2. DONOSNOST SREDSTEV

Z vidika podjetja kot celote je bolje izračunavati donosnost sredstev kot donosnost kapitala, saj nam ta pove, kako uspešno podjetje uporablja svoja poslovna sredstva.

$$\textbf{DONOSNOST SREDSTEV} = \frac{\text{DOBIČEK}}{\text{POVPREČNA SREDSTVA}} \times 100$$

3. DONOSNOST PRODAJE

$$\textbf{DONOSNOST PRODAJE} = \frac{\text{DOBIČEK}}{\text{PRIHODKI}} \times 100$$

Ta kazalec nam prikazuje delež dobička v prihodkih podjetja oz. koliko enot dobička imamo na enoto prihodka. Lahko ga prikažemo tudi v odstotkih, v tem primeru kazalec pomnožimo s 100 in dobimo profitno stopnjo prodaje.

Donosnost prodaje je povezana z gospodarnostjo oz. ekonomičnostjo (E).

$$\frac{\text{DOBIČEK}}{\text{PRIHODKI}} = \frac{\text{PRIHODKI- STROŠKI}}{\text{PRIHODKI}} = 1 - \frac{\text{STROŠKI}}{\text{PRIHODKI}} = 1 - \frac{1}{E}$$

Če povečamo ekonomičnost, se bo povečala tudi donosnost prodaje.

5.4 Sistem povezanih kazalnikov

Predhodno obravnavane kazalce pa lahko združimo in dobimo sistem povezanih kazalcev, ki nam daje dodatne informacije pri analizi učinkovitosti in uspešnosti poslovanja. Kako to storimo?

Kazalnik donosnosti sredstev razčlenimo tako, da pomnožimo imenovalec in števec s prihodki.

$$\text{DONOSNOST SREDSTEV} = \frac{\text{DOBIČEK}}{\text{SREDSTVA}} = \frac{\text{DOBIČEK}}{\text{PRIHODKI}} \times \frac{\text{PRIHODKI}}{\text{SREDSTVA}}$$

donosnost prodaje | Obračanje sredstev

Ugotovimo, da lahko donosnost sredstev izrazimo kot zmnožek kazalnika donosnosti prodaje in koeficienta hitrosti obračanja sredstev (glej poglavje 1.1). To pomeni, da je **donosnost sredstev odvisna od:**

- donosnosti prodaje , ki pa je odvisna od gospodarnosti in od
- hitrosti obračanja sredstev.

Donosnost sredstev lahko izboljšamo, če vplivamo na dejavnike teh dveh kazalcev. S tem lahko:

- povečamo hitrost obračanja sredstev pri nespremenjeni gospodarnosti, tako da izboljšamo učinkovitost upravljanja s sredstvi (na primer: zmanjšamo zaloge, zmanjšamo terjatve, zmanjšamo vrednost osnovnih sredstev, predvsem tistih, ki niso dovolj izkoriščena - glej poglavje 1.1).
- povečamo gospodarnost ob nespremenjeni hitrosti obračanja sredstev (kako povečati gospodarnost pa smo obravnavali v točki 5.2)



ZANIMIVOST
Sistem povezanih kazalcev so prvi uporabili v podjetju Du-Pont, ki ima že več kot 200-letno tradicijo raziskovanja in proizvodnje novih uporabnih materialov. Med drugim so leta 1935 poslali na trg prve ženske najlonske nogavice. Ta sistem se zato tudi imenuje **Du- Pontov sistem povezanih kazalcev.**

5.5 Likvidnost

Večkrat slišimo v novicah, da imajo podjetja probleme z likvidnostjo zaradi splošne plačilne nedisciplne v Sloveniji. Dr Tajnikar, profesor na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, je v enem izmed televizijskih intervjujev dejal, da je nelikvidnost kakor hitro nalezljiva bolezen. Prenaša se od podjetja na podjetje in kaj kmalu so skoraj vsa podjetja okužena.



POMNI
Likvidnost je plačilna sposobnost podjetja. To pomeni, da ima podjetje na voljo dovolj denarnih sredstev za plačilo svojih kratkoročnih obveznosti (na primer plačilo dobaviteljem, izplačilo plač ipd).

Glede na to, kaj upoštevamo kot »denarna sredstva«, lahko likvidnost izračunamo na več načinov.

$$\text{LIKVIDNOST 1.stopnje} = \frac{\text{DENARNA SREDSTVA}}{\text{KRATKOROČNE OBVEZNOSTI}}$$

Likvidnost 1. stopnje je statični kazalec likvidnosti, saj nam pove, kakšna je plačilna sposobnost v danem trenutku - vsa denarna sredstva lahko takoj porabimo za plačilo obveznosti.

$$\text{LIKVIDNOST 2.stopnje} = \frac{\text{DENARNA SREDSTVA + TERJATVE + KRATKOROČNE FIN. NALOŽBE}}{\text{KRATKOROČNE OBVEZNOSTI}}$$

$$\text{LIKVIDNOST 3.stopnje} = \frac{\text{DENARNA SREDSTVA + TERJATVE + KRATKOROČNE FIN. NALOŽBE + ZALOGE}}{\text{KRATKOROČNE OBVEZNOSTI}}$$

Likvidnost 2. in 3. stopnje pa je dinamična likvidnost, saj lahko terjatve, kratkoročne finančne naložbe in predvsem zaloge spremenimo v likvidna finančna sredstva šele v določenem času. Terjatve moramo izterjati od kupcev, zaloge prodati kupcem, finančne naložbe unovčiti v denar.



POMNI

Nelikvidnost negativno vpliva na uspešnost poslovanja podjetja.

Če podjetje nima zadostnih denarnih sredstev, mora za plačilo nujnih obveznosti najeti kratkoročne kredite. Za kredite mora plačati obresti, ki so strošek poslovanja podjetja. Dodatni stroški poslovanja pa zmanjšujejo dobiček. Če pa podjetje ne plačuje svojih obveznosti redno, na primer svojim dobaviteljem ne plača računov ob zapadlosti, pa izgubi na dobrem imenu, dobavitelji podjetju ne zaupajo več in mu postavljajo slabše pogoje poslovanja, na primer krajši plačilni roki, manjši rabati ipd.



NALOGE

1. Dopolni:

Razmerje med prihodki in stroški je _____

Donosnost je razmerje med _____ in _____ .

Ko je podjetje uspešno, je vrednost kazalca gospodarnosti (ekonomičnosti) večja od _____ .

2. Smiselno poveži pojme na levi strani z ustrezno razlago na desni.

• Gospodarnost	• = (dobiček / vloženi kapital) x 100.
• Storilnost	• = prihodki / stroški
• Likvidnost	• = denarna srdstva/kratkoročne oveznosti
• Donosnost	• = število izdelkov / število zaposlenih



3. Znani so podatki o dveh konkurenčnih podjetjih.

»Čoko« d.o.o.		**»Dolceta« s.r.l.**	
• stroški:	1.910.000 €	• stroški:	1.280.000€
• kapital:	2.120.000 €	• kapital:	1.960.000 €
• zaposleni:	40 delavcev	• zaposleni:	20 delavcev
• povprečna cena proizvodov:	1,50 €	• povprečna cena proizvodov:	1,05 €
• število proizvodov:	1.500.000 kosov	• število proizvodov:	1.500.000 kosov
• sredstva	2.850.000 €	• sredstva	2.130.000 €

Izračunaj:

a) Količinsko produktivnost za obe podjetji.

b) Kaj nam ta kazalec pove? Razloži rezultate ter primerjaj uspešnost obeh podjetij!

c) Izračunaj ekonomičnost obeh podjetij!

d) Kaj nam ta kazalec pove? Razloži rezultate ter primerjaj uspešnost obeh podjetij!

e) Izračunaj donosnost kapitala, sredstev in prodaje obeh podjetij!

f) Kaj nam ti kazalci povedo? Razloži rezultate ter primerjaj uspešnost obeh podjetij!

g) Ob upoštevanju vseh kazalcev pojasni, katero podjetje je bolj uspešno? Rezultate poskušaj utemeljiti.



3. Natančno preberi naslednjo nalogo in obkroži en pravilen odgovor!

Indeks ekonomičnosti je 0,88.

Podjetje je:

a) poslovalo z dobičkom,
b) poslovalo z izgubo,
c) imelo premalo denarja na transakcijskem računu,
d) ima dobro donosnost kapitala.



4. Podjetje »Brazda d.o.o. je v letu 2009 pridelalo 25 ton sadja. Prodali so 23.000 kg sadja po 1,15 €/kg. Nastali stroški so naslednji: porabljeno gorivo 3.231,00 €, stroški dela 15.150,00 €, drugi stroški 1.850,00 €. Podjetje ima za 90.000,00 € kapitala.

a) Izračunaj ekonomičnost.

b) Pojasni rezultat.

c) Izračunaj donosnost kapitala.

d) Kaj nam rezultat pove?



5. Podjetje »Darilček« d.o.o. ima naslednje stanje:

- denar na TRR 10.000,00 €,
- prihodki prodanih storitev 18.000,00 €,
- kratkoročni bančni kredit 2.000,00 EUR,
- stroški dela 7.000,00 € za 700 delovnih ur,
- drug stroški 3.500,00 €,
- drugi prihodki 1.000,00 €,
- količina = 1.200 storitev.

a) Izračunaj uspešnost poslovanja - poslovni izid iz ustreznih podatkov!

b) Obkroži pravilen odgovor!

V zgornjem primeru je podjetje poslovalo z **dobičkom** / **izgubo**

c) Izračunaj količinsko in vrednostno storilnost podjetja.

e) Izračunaj ekonomičnost!

f) Obkroži pravilen odgovor:

Koeficient ekonomičnosti je **večji** / **manjši** od **1** , kar pomeni, da ima podjetje _____ .



6. Podjetje »Mavrica« d.d. je v prvem četrtletju leta 2010 imelo 20 zaposlenih. Prodalo je 500 kosov proizvodov po prodajni ceni 30,00 €/kos. Pri proizvodnji je nastalo za 4.000,00 € stroškov amortizacije, 12.000,00 € stroškov dela in 1.000,00 € drugih stroškov. Podjetje ima za 150.000,00 € kapitala.

a) Izračunaj ekonomičnost.

b) Pojasni rezultat.

c) Izračunaj vrednostno in količinsko storilnost in pojasni rezultata.

d) Kolikšna je donosnost kapitala? Pojasni rezultat.

e) Kolikšna je donosnost prodaje ? Pojasni rezultat.

PRILOGA 1:

Lestvica za odmero dohodnine in olajšave za leto 2010
(www.durs.si/davki)

Če znaša neto mesečna davčna osnova v evrih		**Znaša dohodnina v evrih**	
nad	**do**	**1. del**	**2. del**
	627,42		16 %
627,42	1.254,83	100,39	+ 27 % nad 627,42
1.254,83		269,79	+41 % nad 1.254,83

Splošna olajšava:

Če znaša mesečni bruto dohodek v evrih:		**Znaša splošna olajšava v evrih:**
nad	**do**	
	850,00	510,00
850,00	983,45	345,64
983,33		**258,35**

Olajšava za vzdrževane člane:

	Letna olajšava v evrih	**Mesečna olajšava v evrih**
Za prvega otroka	2.287,48	190,62
Za drugega otroka	2.486,78	207,23
Za tretjega otroka	4.147,58	345,63

p.s.
olajšave se med seboj seštevajo. Npr. 3 otroci = 190,62+207,23+345,63 =743,48

(olajšava za rezidenta, ki ima status dijaka oziroma študenta je 3.100,17 €.)

Viri :

Batistič T., 2002. Računovodstvo 1. Ljubljana. DZS.

Glas M., 2005. Podjetništvo 2- pripravljam poslovni načrt. Ljubljana. Zavod republike Slovenije za šolstvo.

Habjanič D., Ušaj T., 1998. Osnove trženja. Ljubljana. I & S Aladin.

Kolarič B., Gerečnik A., 2003. Računovodstvo 2. Ljubljana. DZS.

Kosi U., Marc M., Peljhan D., 2007. Uvod v poslovanje. Ljubljana. Ekonomska fakulteta Ljubljana.

Potočnik V., 1995. Kalkulacije za podjetnike, obrtnike, trgovce. Ljubljana. Gospodarski vestnik.

Potočnik V.,1998. Komercialno poslovanje z osnovami trženja 1. Ljubljana. Ekonomska fakulteta.

Schneider W., Potočnik V., 2007. Gospodarsko poslovanje 4. Ljubljana. Mohorjeva založba.

Schneider W., Potočnik V., Furlan M., 2003. Gospodarsko poslovanje 2. Ljubljana. Mohorjeva založba.

Slovenski računovodski standardi, 2006. Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije. Ljubljana.

Fortič H., 2002. temelji ekonomije. Ljubljana. DZS.

Žibert F., 2007. Osnove ekonomike. Ljubljana. Fakulteta za varnostne vede.

Slikovno gradivo: Microsoftova zbirka izrezkov