



B&B  
VIŠJA STROKOVNA ŠOLA

Diplomsko delo višješolskega strokovnega študija  
Program: Ekonomist  
Modul: Računovodstvo za gospodarstvo

## **POSLOVNI NAČRT PODJETJA**

Mentor: Peter Zdravje, univ. dipl. ekon.  
Lektorica: Zvonka Labernik, univ. dipl. soc.

Kandidatka: Zdenka Kumar

Kranj, julij 2010

## **ZAHVALA**

*Nihče ne more narediti vsega, toda vsak lahko naredi nekaj.*

*(Avtor neznan)*

Zato se iskreno zahvaljujem mojemu mentorju gospodu Petru Zdravju, univ. dipl. ekon. S svojim optimizmom, dobro voljo, krasnimi idejami in strokovnim znanjem me je vodil in usmerjal pri pisanju te diplomske naloge.

Hvala moji družini, mami, babici in sestri za pomoč ter razumevanje v letih mojega študija.

Lepa hvala vsem, ki ste me med študijem vzpodbujali, mi stali ob strani in se skupaj z mano veselili uspehov.

## **IZJAVA**

»Študentka Zdenka Kumar izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom Petra Zdravja, univ. dipl. ekon.«.

»Skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorski in sorodnih pravicah dovoljujem objavo tega diplomskega dela na spletni strani šole.«

Dne \_\_\_\_\_

Podpis: \_\_\_\_\_

## **POVZETEK**

Tema moje diplomske naloge je poslovni načrt podjetja. Poslovni načrt je pomemben dokument za nastajajoče podjetje in mu obenem služi kot vodilo med samim poslovanjem. Zato morajo biti v njem obvezno navedeni vsi pomembni dejavniki, ki bodo vplivali na poslovanje in razvoj podjetja:

- panoga dejavnosti,
- raziskava in analiza trga,
- načrt trženja in prodaje,
- izdelavni načrt,
- človeški viri in organizacija,
- terminski načrt,
- ocena tveganj in problemi,
- finančni načrt za naslednjih 5 let in
- pridobitev finančnih sredstev.

Podala sem tako pozitivne kot tudi negativne vplive na poslovanje.

Ideja o podjetju, ki bi se ukvarjalo s storitvami pomoči, oskrbe in varstva na domu je v današnjem času, kljub že obstoječi konkurenci, izvedljiva. To sem prikazala v samem poslovnem načrtu.

## **KLJUČNE BESEDE**

- podjetje
- storitev
- poslovanje
- prihodki
- odhodki
- dobiček

## **ABSTRACT**

The topic of my graduation thesis is the business plan of a company. A business plan is an important document for a newly emerging company, and simultaneously serves as a guideline for its business operation.

It is therefore necessary that the business plan specifies all the relevant factors that will affect the company's business operation and development:

- line of business,
- market research and analysis,
- marketing and sales plan,
- production schedule,
- human resources and organisation,
- time schedule,
- assessment of risks and problems,
- financial plan for the next 5 years, and
- acquisition of financial assets.

Both the positive and negative impacts encountered in business operations are presented.

The idea of a company engaged in services relating to home assistance, care and protection in present times is, despite the existing competition, feasible.

## **KEY WORDS**

- company
- service
- business operation
- revenue
- expenses
- profit

## KAZALO

1	UVOD	1
1.1	PREDSTAVITEV PROBLEMA .....	1
1.2	OPREDELITEV CILJA IN NAMENA .....	1
1.3	NAČIN IN METODE DELA.....	2
1.4	STRUKTURA POGLAVIJ.....	2
2	POSLOVNI NAČRT	3
2.1	POVZETEK .....	3
2.1.1	KRATEK OPIS PODJETJA .....	3
2.1.2	PRILOŽNOST IN STRATEGIJA .....	3
2.1.3	CILJNI TRGI IN KONKURENČNE PREDNOSTI.....	3
2.1.4	KADRI .....	4
2.1.5	EKONOMIKA, DOBIČKONOSNOST IN MOŽNOST ŽETVE .....	4
2.1.6	FINANČNI VIRI .....	4
2.2	PANOGA DEJAVNOSTI .....	5
2.2.1	PODJETJE IN POSEL .....	5
2.2.2	STORITVE.....	6
2.3.	RAZISKAVA IN ANALIZA TRGA .....	8
2.3.1	KUPCI .....	8
2.3.2	OPIS TRGA .....	8
2.3.3	KONKURENCA .....	10
2.3.4	SPROTNO OCENJEVANJE TRGA .....	11
2.4	NAČRT TRŽENJA IN PRODAJE.....	12
2.4.1	DOLOČANJE PRODAJNIH CEN.....	12
2.4.2	OGLAŠEVANJE IN PROMOCIJA.....	13
2.5	IZDELAVNI NAČRT .....	14
2.5.1	GEOGRAFSKA LOKACIJA.....	14
2.5.2	NAČRT ANGAŽIRANJA DELOVNIH SREDSTEV.....	15
2.5.3	NAČRT PORABE STORITEV IN MATERIALA .....	15
2.5.4	PRAVNE ZAHTEVE IN DOVOLJENJA.....	19
2.6	ČLOVEŠKI VIRI IN ORGANIZACIJA.....	21
2.6.1	ORGANIZACIJA ZAPOSLENIH IN SODELAVCEV .....	21
2.6.2	UPRAVLJANJE KADROV .....	22
2.7	TERMINSKI NAČRT .....	23
2.7.1	POSLOVNI PROCES.....	23
2.7.2	IZVAJANJE AKTIVNOSTI .....	23

2.7.3	KLJUČNI ROKI .....	24
2.7.4	AKTIVIRANJE ZAPOSLENIH.....	24
2.7.5	MOŽNA Odstopanja in posledice .....	24
2.8	OCENA TVEGANJ IN PROBLEMI .....	25
2.9	FINANČNI NAČRT ZA NASLEDNJIH PET LET .....	26
2.9.1	PREDRAČUN DENARNIH TOKOV .....	26
2.9.2	PREDRAČUN IZKAZA POSLOVNEGA IZIDA .....	28
2.9.3	PREDRAČUN BILANC STANJA .....	30
2.9.4	FINANČNI KAZALNIKI.....	31
2.9.5	EKONOMIKA PODJETJA .....	31
2.10	PRIDOBITEV FINANČNIH SREDSTEV .....	35
3	ZAKLJUČEK	36
4	LITERATURA IN VIRI	37

# 1 UVOD

## 1.1 PREDSTAVITEV PROBLEMA

Kaj je poslovni načrt in njegov namen?

Poslovni načrt je pisni dokument, ki ga pripravi podjetnik in ki opisuje vse pomembne zunanje in notranje elemente, vpletene v začetek novega posla. Pogosto gre za skupek delovnih načrtov, kot so trženje, finance, proizvodnja in kadri. Loteva se tako kratkoročnih kot dolgoročnih odločitev za prva leta dejavnosti (Antončič, 2002, str. 186).

Poslovni načrt je dokument, ki ga lahko berejo zaposleni v podjetju, vlagatelji, dobavitelji, kupci, ipd.

Kako pomembno je načrtovanje v splošnem pomenu, nam povedo tudi naslednje besede:

»S premišljenim in natančnim načrtovanjem lahko postanete zmagovalec, z nepremišljenim in manj natančnim načrtovanjem pa ne. Kako neizogiben je poraz, če sploh ne načrtujete! Že iz samega izvajanja načrtovanja lahko napovemo zmago ali poraz.« (Sun Tzu, Umetnost vojskovanja, približno 400 pr. n. št.)

## 1.2 OPREDELITEV CILJA IN NAMENA

Načrtujemo ustanovitev podjetja, ki se bo ukvarjalo s storitvami na področju pomoči in oskrbe na domu ter varstvom otrok.

Zato smo se odločili za izdelavo poslovnega načrta, ki nam bo v pomoč in vodilo pri poslovanju.

V diplomskem delu sem imela možnost združiti svojo idejo in znanje, ki sem ga pridobila med študijem.

Na podlagi pridobljenega znanja in izkušenj sem sestavila poslovni načrt, v katerem je poudarek na področju financ.

Moj namen je bil pripraviti poslovni načrt, v katerem so zajeti dejavniki, tako pozitivni kot tudi negativni, ki bi lahko vplivali na poslovanje in razvoj podjetja.

Pri tem gre za uresničljiv cilj, saj bo na podlagi poslovnega načrta možno podjetje tudi ustanoviti.



### 1.3 NAČIN IN METODE DELA

Pri pripravi podlag diplomske naloge sem uporabila metodo zbiranja, metodo proučevanja in metodo analiziranja podatkov.

Na voljo sem imela veliko literature in virov. S proučevanjem le-teh sem pridobila mnogo dodatnega znanja, ki sem ga s pridom uporabila pri pisanju.

Veliko informacij sem pridobila prek telefonskih pogovorov. V pomoč so mi bili Socialna zbornica Slovenije, Ministrstvo RS za delo, družino in socialne zadeve, Center za socialno delo Škofja Loka, Tržni inšpektorat Republike Slovenije, Ajpes, Izpostava Kranj in Statistični urad Republike Slovenije.

Računovodski izkazi so izdelani na podlagi Zakona o gospodarskih družbah (ZGD-1), Slovenskih računovodskih standardov (SRS 2006) in Pravilnika o računovodstvu.

Vse navedbe v nadaljevanju so rezultat mojega razumevanja razlag, informacij in trenutno veljavne zakonodaje.

### 1.4 STRUKTURA POGLAVIJ

V uvodu je predstavljen problem ter opredelitev cilja in namena diplomskega dela. Opisani so tudi načini in metode dela, ki so bili uporabljene pri pisanju.

Jedro diplomskega dela je v celoti namenjeno poslovnemu načrtu. Vanj sem vključila naslednje elemente:

- povzetek,
- panoga dejavnosti,
- raziskava in analiza trga,
- načrt trženja in prodaje,
- izdelavni načrt,
- človeški viri in organizacija,
- terminski načrt,
- ocena tveganj in problemi,
- finančni načrt za naslednjih pet let,
- pridobitev finančnih sredstev.

Zaključek je namenjen pomenu in učinku samega poslovnega načrta in njegove izvedbe.

Dodan je seznam literature in virov.

## **2 POSLOVNI NAČRT**

### **2.1 POVZETEK**

#### **2.1.1 KRATEK OPIS PODJETJA**

Naše podjetje bo na trgu nudilo pester izbor storitev na področju pomoči, oskrbe in varstva. Storitve bomo nudili vsem starostnim skupinam. Dosegljivi bomo 24 ur na dan, vse dni v tednu.

Z našim delom bomo ljudem omogočili bolj kakovostno življenje in jih razbremenili pri opravljanju vsakodnevnih opravil. Tako bomo dosegli, da bodo naši uporabniki zadovoljni in bodo še naprej posegali po naših storitvah.

#### **2.1.2 PRILOŽNOST IN STRATEGIJA**

Ideja, ki smo jo v poslovnem načrtu podrobneje prikazali, bo na tržišču lahko zaživela, saj se v vsakodnevnem življenju vse več ljudi obrača po pomoč tako na področju oskrbe kot tudi varstva.

To smo ugotovili z analizo trga, spremljanjem povpraševanja na trgu in opravljenimi analizami različnih institucij.

Že sedaj imamo nekaj potencialnih strank, ki se zanimajo za storitve, ki jih je podjetje opredelilo v poslovnem načrtu.

Podjetje bo začelo z delovanjem takoj po pridobitvi vseh potrebnih dovoljenj.

Naše trženje temelji na kakovostno opravljenem delu in posledično zadovoljnem kupcu.

Prag pokritja bomo dosegli predvidoma v tretjem četrtletju prvega leta poslovanja.

#### **2.1.3 CILJNI TRGI IN KONKURENČNE PREDNOSTI**

Po naših storitvah bodo posegali kupci vseh starostnih skupin. Pomoč in oskrbo na domu bomo nudili starejšim, invalidnim in vsem preostalim, ki bi se radi razbremenili pri opravljanju vsakodnevnih obveznosti.

Z varstvom otrok na domu bomo omogočili njihovim staršem, da bodo lahko brezskrbno opravili obveznosti ali pa si privoščili nekaj časa samo zase. Otrokom bomo nudili zanimivo in kakovostno preživljanje časa z nami.

Cene naših storitev bodo konkurenčne cenam na trgu. Našim stalnim kupcem bomo nudili dodatne plačilne ugodnosti.

Upoštevali bomo želje posameznika in se mu prilagajali v okviru naših zmožnosti. Zavedamo se, da je delo z ljudmi zahtevno. S spoštovanjem, poštenostjo, odgovornostjo in razumevanjem bomo vzpostavili pristen odnos do vsakega posameznika.

#### **2.1.4 KADRI**

Največ dela bo na začetku opravljala ustanoviteljica sama. Opravljala bo delo pri strankah in vodila računovodstvo ter administrativna dela. Za vsa ta dela je tudi strokovno usposobljena.

Dogovore s strankami bo vodil koordinator, ki ima visokošolsko izobrazbo teološke smeri.

Če bo prišlo do občasnega povečanja obsega dela, bomo vključili študente s področja zdravstva, sociologije, psihologije in teologije.

Trudili se bomo, da bodo naši sodelavci z delom v našem podjetju zadovoljni.

#### **2.1.5 EKONOMIKA, DOBIČKONOSNOST IN MOŽNOST ŽETVE**

Pričakujemo, da se bo v prihodnjih letih povpraševanje po tovrstnih storitvah povečevalo. Že v drugem letu bomo dosegli načrtovan obseg prodaje in s tem tudi dobiček. Vse to je prikazano v predračunskem izkazu poslovnega izida.

Izgubo prvega leta bomo v celoti pokrili v četrtem letu. Akumuliran čisti dobiček po petih letih poslovanja znaša 9.272 €.

#### **2.1.6 FINANČNI VIRI**

Finančno osnovo družbe predstavlja osnovni kapital. Vložek v denarju znaša 10.000 €, kar je v celoti lastniški kapital enega samega družbenika oziroma lastnika.

V podjetju najetja bančnega kredita ne predvidevamo.

## **2.2 PANOGA DEJAVNOSTI**

Naše podjetje bo slovenskemu tržišču nudilo storitve na področju pomoči, oskrbe in varstva na domu.

Podjetje bo začelo z delovanjem na področju Gorenjske ter Ljubljane in njene okolice.

Na trgu so že prisotni drugi ponudniki, ki ponujajo navedene storitve. Prisotni so tako na našem območju kot tudi na drugih področjih Slovenije.

Menimo, da bo uspešnost podjetja v veliki meri odvisna od tega, kaj in kako bomo ponudili tržišču. Poleg standardnih storitev bomo ponudili tudi nadstandardne, med katere spada tudi 24-urna dosegljivost vsak dan v tednu.

### **2.2.1 PODJETJE IN POSEL**

Odločili smo se za ustanovitev podjetja, ki bi slovenskemu tržišču nudilo storitve na področju pomoči in oskrbe starejših prebivalcev in preostalih, ki potrebujejo pomoč.

Pomoč in oskrba vsebujeta:

- pomoč v gospodinjstvu,
- pomoč pri vzdrževanju osebne higiene,
- pomoč pri ohranjanju stikov z okolico,
- prevoze v različne ustanove in
- varstvo otrok v popoldanskem in večernem času.

Storitve se bodo izvajale na območju Gorenjske ter Ljubljane in njene okolice.

Podjetje je v fazi priprave na ustanovitev. Odločili smo se za pravnoorganizacijsko obliko d. o. o.:

- dolgo ime podjetja: TI&JA, pomoč in oskrba na domu, d. o. o.,
- kratko ime podjetja: TI&JA, d. o. o.,
- sedež podjetja: Log nad Škofjo Loko 69, 4220 Škofja Loka.

Ime podjetja TI&JA je okrajšava za besedi TI in JAZ. To predstavlja povezanost med našimi strankami in podjetjem. Narava storitev, ki jih ponujamo je zelo osebna, kar želimo povedati tudi z imenom podjetja.

**Vizija** našega podjetja je postati najbolj prepoznaven servis za nudenje pomoči, oskrbe in varstva na domu na področju osrednje Slovenije.

### **Poslanstvo**

Naše delo temelji na osebnem pristopu k vsakemu posamezniku in nudenju pomoči in opore v vsakdanjem življenju.

Prizadevali si bomo, da bodo ljudje, ki se bodo odločili za našo pomoč, kljub starosti ali drugi omejenosti, imeli možnost živeti polno in kakovostno življenje. Pri varovanju otrok bomo poskrbeli za varnost in kakovostno preživljanje časa.

Skrbeli bomo za zadovoljstvo in dobro počutje vseh zaposlenih v našem podjetju. Vlagali bomo v njihov razvoj tako na področju izobraževanja kot tudi osebnostne rasti.

### **Vrednote:**

- sočutje,
- spoštovanje sočloveka,
- poštenost,
- odgovornost,
- razumevanje.

## **2.2.2 STORITVE**

Naše storitve obsegajo področje pomoči posameznikom, starejšim in ostalim osebam, ki ne zmorejo ali ne želijo opravljati vsakodnevnih opravil in obveznosti.

Z našimi storitvami bomo omogočili ljudem, da bodo kljub različnim oviram lahko ostali v krogu svoje družine ali v svojem stanovanju. S tem bodo razbremenjeni tako sami uporabniki kot tudi njihovi najbližji.

Do storitev socialne oskrbe so upravičeni le starejši od 65 let, kronično bolni in invalidi, ki imajo zagotovljene bivalne in druge pogoje za življenje v svojem okolju, vendar se ne morejo oskrbovati in negovati sami. Njihovi svojci pa take oskrbe in nege ne zmorejo nuditi ali nimajo možnosti. Te storitve obsegajo gospodinjsko pomoč, pomoč pri vzdrževanju osebne higiene in pomoč pri ohranjanju socialnih stikov.

Storitve, ki jih bo nudilo naše podjetje obsegajo pet sklopov. To so:

- Pomoč v gospodinjstvu

Ta pomoč obsega različna dela kot na primer prinašanje in postrežba že pripravljenega obroka hrane, pomivanje posode, čiščenje stanovanja (pometanje, brisanje prahu, sesanje, pomivanje oken), pranje perila, likanje, nakup živil in drugih potrebščin, pomoč pri urejanju vrta in okolice. Če bo stranka imela hišnega ljubljence, bomo poskrbeli tudi zanj.

- Pomoč in vzdrževanja osebne higiene

Dela obsegajo pomoč pri dnevnem umivanju, kopanju, pomoč pri oblačenju in slačenju ...

- Pomoč pri ohranjanju stikov z okolico

Poskrbeli bomo za ohranjanje in vzpostavljanje stikov s prijatelji, sorodniki in znanci, za pogovore, sprehode, udeleževanje raznih prireditev, obisk gledališča, opere. Sodelovali bomo z organizacijami, ki prirejajo različna srečanja starostnikov.

- Prevozi

Ta storitev ne bo vključevala samo prevoza do zelenih ustanov. Poskrbeli bomo, da bodo naše stranke imele spremstvo tudi v samih ustanovah. Po končanih obveznostih jih bomo peljali na njihov dom. Prevozi se bodo izvajali v bolnišnico (pregledi, kemoterapija, fizioterapija), zdravstveni dom, banko, trgovino, pošto, knjižnico, gledališče ali opero. Poskrbeli bomo tudi za obisk pri prijateljih in znancih. Če bodo stranke želele, jim bomo organizirali obisk pri frizerju, kozmetičarki ... Tako bomo lahko sodelovali in se povezovali z drugimi podjetji.

- Varstvo otrok

Podjetje bo opravljalo varovanje otrok v poznih popoldanskih in večernih urah. Na ta način bodo starši za nekaj časa razbremenjeni. Omogočili bomo, da bo poskrbljeno za varstvo njihovih otrok v času njihovega šolanja, kulturnega razvoja, druženja s partnerjem ali prijatelji ...

Pomoč bomo izvajali 24 ur na dan in to vsak dan v tednu.

Cene naših storitev bodo primerljive s cenami na tržišču. Cene konkurentov, ki so registrirani za opravljanje te dejavnosti, se gibljejo med 10 in 15 € na uro.

Glede na pestro izbiro storitev, čas delovanja in osebno obravnavo potreb vsakega posameznika posebej, bomo lahko kos našim konkurentom.

S ponudbo kakovostnih storitev, bomo predvidoma ustvarili dobiček že v drugem letu.

Z ohranjanjem starih in pridobivanjem novih strank se bo obseg dela povečeval. Na začetku bomo občasna povečanja dela reševali s študentskim delom. Sodelovali bomo s študenti s področja zdravstva, sociale, teologije in psihologije.

## **2.3. RAZISKAVA IN ANALIZA TRGA**

### **2.3.1 KUPCI**

Ciljna skupina našega podjetja so finančno zmožni kupci.

Mednje spadajo uporabniki, naročniki in plačniki naših storitev:

- za naše storitve se lahko odloči uporabnik, ki je naročnik in tudi plačnik;
- za naše storitve se lahko odloči sorodnik ali znanec uporabnika storitev in je tudi plačnik;
- za naše storitve se lahko odloči sorodnik ali znanec, plačnik je uporabnik sam;
- za naše storitve se lahko odloči uporabnik, plačnik je sorodnik ali znanec.

Delež uporabnikov naših storitev bo obsegal vse starostne skupine. Največje povpraševanje pa pričakujemo pri prebivalcih starih nad 60 let.

### **2.3.2 OPIS TRGA**

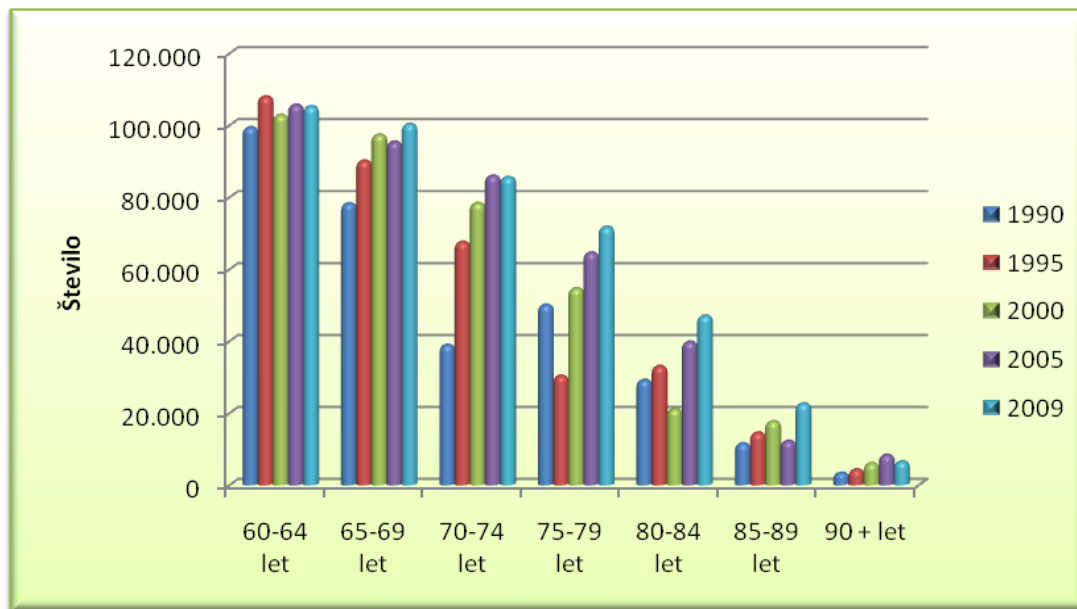
Staranje prebivalstva je dolgoročna posledica razvoja družbe. S hitrim razvojem tehnologije raste tudi proizvodnja. Na voljo je vedno več materialnih dobrin, izboljšali so se pogoji za življenje in delo. Veliko vlogo pri tem ima napredek medicine in farmacije.

To pomeni, da se posledično podaljšuje življenjska doba, prav tako pa se povečuje tudi število starejših prebivalcev.

Med starostniki je tudi veliko takih, ki iz različnih razlogov, ne zmorejo opravljati vsakodnevnih opravil in obveznosti.

Delovni čas zaposlenih je vse daljši in traja do popoldanskih ali celo večernih ur. Tako marsikdo težko ali sploh ne zmore pomagati svojim staršem ali bližnjim sorodnikom tudi pri osnovnih opravilih.

Domovi za ostarele so vse bolj polni. Slovenija razpolaga z 78 domovi, ki imajo na voljo 14.140 postelj. Čakalne dobe za sprejem v takšno oskrbo se podaljšujejo, ponekod trajajo tudi po 2 leti.



Graf 1: Število prebivalcev po starostnih skupinah

(Viri: Statistični urad Republike Slovenije, Ministrstvo za notranje zadeve – Centralni register prebivalstva, Ministrstvo za notranje zadeve – Direktorat za upravne notranje zadeve)

Tabela nam prikazuje število prebivalcev po starostnih skupinah 60–64 let, 65–69 let, 70–74 let, 75–79 let, 80–84 let, 85–89 let in starostno skupino nad 90 let. Ti podatki so prikazani za leta 1990, 1995, 2000, 2005 in 2009.

Število prebivalcev v skupini 60–64 let je naraslo za 5.787 oseb, kar za omenjeno dobo ni veliko. Naslednja starostna skupina 65–69 let je imela med letoma 1990 in 2009 višji porast.

Število prebivalcev starih 70–74 let se je iz 38.979 v letu 1990 povzpelo kar na 85.601 v letu 2009. Nekoliko manjši porast je v starostni skupini 75–79 let. Število se je iz 50.116 povzpelo na 71.773 prebivalcev. V obdobju 1990–2009 se je število prebivalcev v skupini 80–84 let povečalo za več kot polovico, medtem ko je število prebivalcev v skupini od 85–89 let iz 11.584 naraslo kar na 22.681 oseb. Starostna skupina nad 90 let ima v tem obdobju skoraj 100 odstotkov več prebivalcev.

Kako kaže v prihodnosti?



Eurostat<sup>1</sup> je leta 2008 za države članice Evropske skupnosti izdelal projekcije prebivalstva za obdobje 2008–2060. Do leta 2035 naj bi število prebivalcev v Sloveniji naraščalo, potem pa upadalo. Za Slovenijo je značilno staranje prebivalstva, to je povečevanje števila in deleža prebivalcev starih nad 65 let, še posebej prebivalcev starih nad 80 let.

Za moške se bo pričakovano trajanje življenja ob rojstvu povečalo iz 74,7 leta v letu 2008 na 83,7 leta v letu 2060, za ženske pa v istem obdobju iz 81,9 na 88,8 leta.

Deleža oseb starih 60 let in več ter 80 let in več se bosta povečala za 17,8 odstotka oziroma za 10,6 odstotka.

Ob hitrem življenjskem tempu in podaljševanju delovnega časa imajo starši vse manj časa za svoje otroke in zase. Z našo pomočjo si bodo lahko brezskrbno privoščili nekaj časa zase ali v miru opravili obveznosti.

Glede na vse omenjene dejavnike lahko trdimo, da se bo število uporabnikov naših storitev v prihodnjih letih povečevalo.

Na območjih, kjer bo naše podjetje delovalo, bomo v prvem letu pridobili od 10 do 15 strank. Že pred koncem prvega leta poslovanja pričakujemo, da bomo dosegli načrtovani obseg prometa.

Poleg osnovnih storitev bomo predvsem strankam z višjo kupno močjo ponudili nadstandardne storitve (npr. spremljanje v gledališče, kino, organiziranje izletov, družabnih prireditev ...). Pri teh strankah računamo tudi na obsežnejše in pogostejše povpraševanje po naših storitvah.

### 2.3.3 KONKURENCA

Na tržišču je že prisotna konkurenca, ki ponuja enake ali podobne storitve kot naše podjetja.

Naše konkurente lahko razdelimo v 4 skupine:

- Domovi za ostarele in centri za socialno delo

Občina je na podlagi Zakona o socialnem varstvu (ZSV) dolžna iz svojega proračuna zagotavljati socialnovarstveno storitev pomoči na domu, ki jo na podlagi sklenjene pogodbe izvajajo domovi za ostarele ali centri za socialno delo v občini.

Višina subvencije znaša najmanj 50 odstotkov ekonomske cene pomoči.

---

<sup>1</sup> Eurostat je statistični urad Evropske skupnosti.

Socialna oskrba na domu je namenjena starejšim od 65 let, kronično bolnim in invalidom, z namenom, da bi ljudje čim dlje ostali v svojem domačem okolju.

Vsaka občina določi višino splošne subvencije za storitve. Cene za uporabnike se tako med občinami razlikujejo.

Če je storitev za uporabnika še vedno predraga, ta lahko na centru za socialno delo uveljavlja pravica do oprostitve pri plačilu socialnovarstvene storitve pomoči na domu.

- Pravne osebe in zasebniki

Po podatkih Inštituta Republike Slovenije za socialno varstvo je bilo 19. 3. 2009 skupaj 39 zasebnikov in pravnih oseb, ki izvajajo socialnovarstvene storitve na podlagi dovoljenja za delo in so vpisani v register zasebnikov in pravnih oseb, ki opravljajo socialnovarstvene storitve, ki ga vodi Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve.

Prav tako pa pravne osebe in zasebniki v okviru svoje dejavnosti na trgu opravljajo tudi druge storitve pomoči.

- Prostovoljno delo

Prostovoljno delo se izvaja v okviru različnih organizacij in društev ali posamično. V zadnjih letih se delež prostovoljcev zvišuje. Ta dejavnost je prostovoljna, ljubiteljska in neplačana. Prostovoljci imajo v okviru svojega delovanja možnost brezplačnega usposabljanja za delo.

- Delo na črno

Ena od skupin naših konkurentov so osebe, ki storitve pomoči ne opravljajo v okviru registrirane dejavnosti, temveč kot delo na črno. Število ponudnikov, ki na trgu ponuja takšne storitve, ni znano. Prek oglasov v različnih občilih je v zadnjih letih možno zaznati porast takšne dejavnosti. Razlog je predvsem v naraščajoči brezposelnosti in nizkih osebnih dohodkih. Navedena razloga spodbujata te posameznike, da si iščejo edini ali pa le dodatni zaslužek. Ta skupina največkrat ni strokovno usposobljena za opravljanje omenjenega dela. Njihova prednost so nizke cene storitev, ki jih ponujajo na trgu.

### 2.3.4 SPROTNO OCENJEVANJE TRGA

Poskrbeli bomo za spremljanje dogajanja na trgu ponudnikov storitev, ki jih bomo opravljali. Ker pa se trg in konkurenca lahko hitro spremenita, se bomo morali hitro prilagajati.

Z anketo o zadovoljstvu naših kupcev bomo od uporabnikov naših storitev dobili koristne informacije o našem delovanju. Tako bomo prišli do pomembnih informacij, ki jih bomo s pridom uporabili pri nadaljnjem delu. Anketa se bo pri stalnih strankah izvajala vsake 3 mesece.

Odzivali se bomo tako na pohvale kot tudi na pripombe naših strank.

## 2.4 NAČRT TRŽENJA IN PRODAJE

Vizija našega podjetja je postati najbolj prepoznaven servis za nudenje pomoči, oskrbe in varstva na domu. Naše podjetje bo ustvarjalo zadovoljne kupce, ki bodo pripravljeni plačevati naše storitve.

Za vstop na trg bomo na samem začetku uporabili letake, vizitke in spletno stran. Oglaševanja v časopisih in na radiu na začetku poslovanja nismo predvideli.

Najboljše oglaševanje bodo naše zadovoljne stranke. Imeti in obdržati zadovoljnega kupca je veliko ceneje, kot vlagati v oglaševanje, ki bi k nam privabilo nove kupce.

Priporočila zadovoljnih kupcev imajo veliko večjo moč kot druge oblike oglaševanja.

### 2.4.1 DOLOČANJE PRODAJNIH CEN

Cene socialne oskrbe bomo določili na podlagi predvidenih stroškov. Ceno odobri Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve.

Omejena bo spodnja prodajna cena, s katero je treba pokrivati stroške, in zgornja prodajna cena, ki je odvisna od povpraševanja in konkurence. Tako se bomo lahko odločali tudi o višini popustov, ki jih bomo lahko ponudili našim strankam.

<i>Storitev</i>	<i>Enota</i>	<i>Cena na enoto z DDV-jem</i>
Socialna oskrba	ura	10,50 €
Razna dela	ura	12,60 €
Varstvo otrok	ura	12,60 €
Nadstandardne storitve	ura	15,60 €
Prevoz	kilometer	0,72 €

*Tabela 1: Cenik storitev*

Storitve bomo občasnim kupcem zaračunali po zaključku storitve. Kupci, s katerimi bomo podpisali pogodbe, bodo imeli možnost izbire med takojšnjim plačilom ali pa plačilom v roku osmih dni po izdaji računa.

Način plačila bomo določili skupaj s kupcem. Možnosti za plačilo sta:

- plačilo po opravljeni storitvi za kupce brez pogodbe (npr. občasno izvajanje storitev) ali
- plačilo v osmih dneh po opravljeni storitvi za kupce, ki imajo z našim podjetjem podpisano pogodbo.

#### **2.4.2 OGLAŠEVANJE IN PROMOCIJA**

Naše podjetje bo bodoče kupce opozorilo na svoje storitve z letaki, spletno stranjo in oglasom na osebni avtomobilu.

Takšna oglasna sporočila bodo potencialnemu kupcu odgovarjala na naslednja vprašanja:

- Kdo smo?
- Katere storitve ponujamo in kakšne so njihove prednosti?
- Zakaj smo prav mi pravi za kupca?
- Kje lahko dobi kupec dodatne informacije?

Vsebina letaka ponuja zgoraj navedene informacije in je po našem mnenju učinkovito oglaševanje.

Sami bomo izdelali kakovostno spletno stran, ki bo nudila vse informacije o našem podjetju in storitvah. Prilagojena bo slabovidnim uporabnikom.

Priskrbeli bomo vizitke z našimi podatki: z imenom podjetja, naslovom, s kratkim opisom storitev, telefonsko številko, z elektronskim naslovom in naslovom naše spletne strani. Vizitka je oblika, s katero lahko potencialnim kupcem na hitro postrežemo z osnovnimi podatki.

Na osebni avtomobilu, ki ga bomo uporabljali za službene namene, bo nameščen oglas z imenom podjetja, kratkim opisom naše dejavnosti in telefonsko številko.

Za grafično podobo teh oglasnih sporočil bomo poskrbeli sami.

Naj na koncu omenimo zvrst ekonomsko najugodnejšega in najučinkovitejšega oglaševanja: Zadovoljni kupci so naš najboljši oglas!

Našim starejšim kupcem bomo posebno pozornost posvetili na mednarodni dan starejših, to je 1. oktober. Obiskali jih bomo na njihovem domu in jih presenetili z majhnim darilom.

Menimo, da smo z našim načinom trženja izbrali pravo pot, ki nas bo pripeljala do čim večjega števila zadovoljnih kupcev.

V prvem letu poslovanja bomo za oglaševanje in promocijo predvidoma porabili 160 € (brez DDV-ja):

Vrsta oglaševanja	Predviden strošek v prvem letu
Letaki	50 €
Vizitke	30 €
Oglas na avtomobilu	80 €
Skupaj	160 €

Tabela 2: Predvideni stroški oglaševanja v prvem letu poslovanja

## 2.5 IZDELAVNI NAČRT

### 2.5.1 GEOGRAFSKA LOKACIJA

Podjetje bo imelo sedež na domu ustanoviteljice podjetja. To je Log nad Škofjo Loko 69, občina Škofja Loka.

Sedež ima dobre prometne povezave z vso Gorenjsko ter Ljubljano in okolico. Naj navedemo nekaj razdalj (na podlagi podatkov z interneta) od sedeža podjetja do:

- Ljubljane: 43 km,
- Škofje Loke: 10 km,
- Kranja: 20 km,
- Tržiča: 35 km,
- Žirov: 20 km,
- Vrhnike: 50 km,
- Kamnika: 35 km,
- Domžal: 38 km,
- Medvod: 20 km.

Na območju Škofje Loke se gradi tudi obvoznica, ki nam bo po zgraditvi prihranila nekaj časa, ki ga sedaj porabimo za vožnjo skozi mesto.

Pri nadaljnji širitvi podjetja lokacija ne bo predstavljala težav, saj imamo že sedaj dovolj velike in opremljene pisarniške prostore. Sama lokacija tako ne bo vplivala negativno.

Prednost pa je ta, da bodo podjetju v začetnem obdobju prihranjeni stroški najemnine, ogrevanja, električne energije, komunalnih storitev in čiščenja prostorov ter stroški nakupa računalniške opreme in tiskalnika.

### **2.5.2 NAČRT ANGAŽIRANJA DELOVNIH SREDSTEV**

Podjetje bo za svoje delovanje uporabljalo tudi delovna sredstva. Računalnik in tiskalnik sta v samem poslovnem prostoru že na razpolago, zato nakup nove opreme ne bo potreben.

Predviden je nakup:

- prenosnega telefona (drobni inventar) v višini 30 €,
- mobilnega telefona (drobni inventar) v višini 20 € in
- programa za vodenje računovodstva, ki vsebuje glavno knjigo, prodajo in potne naloge (neopredmeteno osnovno sredstvo) v višini 880 €.

Izdatek za nakup delovnih sredstev bo tako na začetku znašal 1.116 €.

### **2.5.3 NAČRT PORABE STORITEV IN MATERIALA**

Da bo delo lahko potekalo nemoteno, bo naše podjetje pri svojem poslovanju potrebovalo storitve in v manjšem obsegu tudi material.

Med številnimi ponudniki smo izbirali na podlagi ugodnega razmerja med ceno in kakovostjo.

- Stroški pomožnega materiala

Ti stroški niso predviden oziroma bodo minimalni.

- Stroški pisarniškega materiala

Za podjetje bomo izdelali žig. Izdelalo ga bo Graverstvo Zakotnik iz Škofje Loke. Cena znaša 21 €. Od leta 2010 žig ni več obvezna sestavina dokumentov, vendar ga bomo kljub temu priskrbeli, saj le-ta daje dokumentu dodatno kredibilnost.

Pisarniški material (papir, registratorji, pisala ...) bomo pri ponudnikih tovrstnega materiala nabavljali sproti. Stroški za nakup tega materiala naj bi predvidoma znašali 180 € na leto.

- Stroški strokovne literature

Za potrebe računovodstva bomo pri Zvezi računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije naročili revijo IKS. Revija nudi napotke za sestavljanje obračunov, razlago računovodskih standardov, navodila za uporabo kontnega načrta, novosti na področju računovodsko-finančnih predpisov in praktične rešitve problemov.

Letna naročnina znaša 175 €.

Drugi stroški literature niso predvideni. Če bo treba, bomo nabavili literaturo, ki bo pri našem delu potrebna.

- Bančne storitve

Za naše poslovanje bomo potrebovali tudi transakcijski račun. Odločili smo se za odprtje transakcijskega računa pri banki SKB d. d.

Za vsa novoustanovljena podjetja imajo pripravljeno posebno ponudbo:

- brezplačna sklenitev pogodbe za uporabo spletnega bančništva PRO SKB NET,
- brezplačen element prepoznave (čitalnik ali identifikacijska kartica) in
- brezplačno opravljanje elektronskih transakcij v domačem plačilnem prometu za 2 meseca.

Strošek vodenja transakcijskega računa in uporabe osnovne verzije PRO SKB NET-a znaša 10 € na mesec. Strošek provizije za prilivne in odlivne transakcije, ki se bodo izvajale, bo znašale predvidoma še dodatnih 20 € na mesec.

- Spletno digitalno kvalificirano potrdilo

Izdajatelj je Ministrstvo za javno upravo, ki bo na podlagi pravilno izpolnjenega in podpisanega zahtevka za pridobitev potrdila, izdalo spletno kvalificirano digitalno potrdilo SIGEN-CA. Z njim bo omogočeno poslovanje prek sistema eDavki. Potrdilo velja 5 let. Znesek letne uporabe je 7 €.

- Internet in telefonija

Glede na lokacijo sedeža podjetja smo izbrali podjetje Telekom d. d., ki na tem območju nudi kakovosten dostop do interneta in telefonskih storitev. Nudijo dostop do interneta, telefonski priključek, več e-poštnih predalov, varnostni paket za računalnik, spletni prostor, orodje za osnovno izgradnjo spletnih strani in 24-urno asistenco. Naročnina znaša 31 € na mesec.

- Mobilna telefonija

Med ponudniki mobilne telefonije smo izbrali kot najugodnejšega podjetje Si.mobil, d. d. Enkratni strošek priključitve na njihovo omrežje znaša 10 €, strošek naročnine pa 15 € na mesec. Paket omogoča tudi cenejši nakup mobilnih telefonov.

V naročnino je vključenih 1.001 minuta klicev, videoklicev in klicev na telefonski odzivnik v omrežju Si.mobil, 1.001 minuta klicev v vsa stacionarna omrežja v Sloveniji in 1.001 SMS sporočilo v Sloveniji na mesec.

- PTT storitve

S pošto v Škofji Loki se bomo dogovorili za izdajanje zbirnega mesečnega računa za vse poštno storitve. Predviden mesečni strošek je 15 €.

- Upravne takse in odvetniške storitve

Za pridobitev dovoljenja za delo in vpis v register zasebnikov in pravnih oseb, ki opravljajo socialnovarstvene storitve, bo treba plačati takso. Prav tako smo predvideli stroške odvetniških storitev, ki bodo potrebne za pridobitev dovoljenja. Strošek teh storitev znaša skupaj 250 €.

- Zdravstvene storitve

Obvezne zdravstvene preglede za zaposlene bo izvajala zasebna zdravstvena organizacija Holmed iz Škofje Loke.

Pred začetkom opravljanja dejavnosti mora ustanoviteljica podjetja opraviti zdravniški pregled. Cena pregleda znaša 72 €.

Pregledi se izvajajo na 1 do 5 let. Dobo določi zdravnik, ki opravi prvi pregled. Za našo dejavnost je ta doba predvidoma 2 leti.

- Storitve varstva in zdravja pri delu

Usposabljanje in izpit iz varstva in zdravja pri delu morajo opraviti vsi redno zaposleni v podjetju in sodelavci po pogodbi ter študenti.

To storitev bo za nas izvajalo podjetje Data d. o. o. iz Ljubljane. Cena za seminar je 30 € na udeleženca.

Ocena tveganja je sestavni del Izjave o varnosti, s katero se opredelijo nevarnosti za povzročitev poškodb ali za zdravstvene okvare. Izdelava ocene tveganja za našo dejavnost znaša približno 90 €.

- Oglaševanje

Letake, vizitke in oglas na osebem avtomobilu bo izdelal eden izmed lokalnih ponudnikov. Stroški izdelave znašajo skupaj 180 €.

- Izobraževanje

Izobraževalni program za pridobitev poklicne kvalifikacije socialni oskrbovalec/oskrbovalka na domu izvaja Ljudska Univerza v Škofji Loki. Šolnina znaša 583 €, plačati pa jo je mogoče v treh obrokih. Preverjanje in izdaja certifikata znašata še dodatnih 100 €.



Ostala izobraževanja bomo izvajali, če bo to potrebno oziroma bodo zaposleni to želeli.

- Preostali stroški

Za preostale stroške, ki niso definirani, bi pa med poslovanjem lahko nastali, smo predvideli znesek 120 €.

Cene smo določili s pomočjo informacij, dobljenih po telefonu in prek interneta. Zneski so prikazani v evrih, DDV pa ni vključen.

<i>Storitev/material</i>	<i>Predviden strošek za prvo leto poslovanja</i>
Pisarniški material	180 €
Izdelava žiga	21 €
Strokovna literatura	175 €
Bančne storitve	366 €
Spletno digitalno kvalificirano potrdilo	7 €
Internet in telefonija	372 €
Mobilna telefonija	360 €
Storitve PTT	180 €
Upravne takse in odvetniške storitve	250 €
Zdravstvene storitve	144 €
Varstvo pri delu	60 €
Ocena tveganja	90 €
Oglaševanje	160 €
Izobraževanje	683 €
Preostali stroški	120 €
<i>Skupaj</i>	<i>3.168 €</i>

*Tabela 3: Predvideni stroški storitev in materiala v prvem letu poslovanja*

Poslovni prostori se nahajajo v stanovanju lastnice. Tako stroškov v zvezi z najemnino, ogrevanjem, električno energijo in komunalnimi storitvami ne bo.

Glede na izobrazbo in izkušnje bo lastnica sama vodila računovodstvo in administrativna dela.

## 2.5.4 PRAVNE ZAHTEVE IN DOVOLJENJA

- Ustanovitev pravne osebe d. o. o.

Odločili smo se za obliko gospodarske družbe – d. o. o. – družbe z omejeno odgovornostjo, in sicer zaradi naslednjih prednosti:

- družbeniki ne odgovarjajo za obveznosti družbe,
- večji ugled in zaupanje na trgu ter
- hitra in preprosta ustanovitev.

Osnovni kapital, zagotovljen v denarni obliki v višini 10.000 €, bo predstavljal finančno osnovo družbe in jamstvo upnikom za poplačilo njihovih terjatev.

Podjetje bomo ustanovili na točki VEM, kjer so na voljo naslednje storitve:

- odprtje začasnega transakcijskega računa za eno-osebno družbo (potrebujemo akt o ustanovitvi);
- registracija enostavne eno-osebne d. o. o. (vpis v sodni/poslovni register in dodelitev matične in davčne številke);
- odprtje elektronske knjige sklepov za novoustanovljene enostavne eno-osebne d. o. o.;
- prijava davčnih podatkov (vpis v davčni register, obvestilo o spremembi davčnega obdobja, izračun predvidene davčne osnove);
- predložitev zahtevka za identifikacijsko številko za namene DDV;
- prijava družbenika v obvezna socialna zavarovanja.

Določili bomo šifro dejavnosti po SKD 2008, in sicer:

- glavna dejavnost:  
88.109: Drugo socialno varstvo brez nastanitve za starejše in invalidne osebe,
- dopolnilne dejavnosti:  
88.910: Dnevno varstvo otrok,  
88.999: Drugje nerazvrščeno socialno varstvo brez nastanitve,  
81.300: Urejanje in vzdrževanje zelenih površin in okolice,  
96.090: Druge storitvene dejavnosti.

Ime in sedež firme se glasita:

- dolgo ime podjetja: TI&JA, pomoč in oskrba na domu, d. o. o.,
- kratko ime podjetja: TI&JA, d. o. o.,
- sedež podjetja: Log nad Škofjo Loko 69, 4220 Škofja Loka.

- Opravljanje dejavnosti v poslovnem prostoru

Za stanovanjski objekt, v katerem bo imelo podjetje sedež, je uporabno dovoljenje že pridobljeno.

Za opravljanje dejavnosti v stanovanju ni več potrebno posebno dovoljenje občine.

- Dovoljenje za delo in vpis v register zasebnikov in pravnih oseb, ki opravljajo socialnovarstvene storitve

V skladu z Zakonom o socialnem varstvu (ZSV) lahko storitve socialnega varstva opravljajo pravne in fizične osebe, ki izpolnjujejo pogoje, določene s tem zakonom, in s predpisi, izdanimi na njegovi podlagi. Kot pravna oseba moramo tako pred začetkom opravljanja socialnovarstvene storitve pridobiti:

- dovoljenje za delo za storitve socialnega servisa,
- soglasje k ceni za konkretno storitev in
- odločbo o vpisu v register zasebnikov in pravnih oseb, ki opravljajo socialnovarstvene storitve.

Vsebina vloge in njene priloge določa pravilnik.

Kolkovano vlogo s potrebnimi prilogami moramo predložiti na Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve.

- Usposabljanje iz varstva pri delu

V skladu z Zakonom o varnosti in zdravju pri delu (ZVZD) moramo zagotoviti in opraviti usposabljanje za varno opravljanje dela. Obvezno je za vsa podjetja ne glede na velikost, število zaposlenih, obliko in dejavnost.

Usposabljanje in izpit iz varstva pri delu mora opraviti direktor, vsi redno zaposleni v podjetju kot tudi honorarno zaposleni (dijaki in študenti).

Na novo zaposlene kadre bomo usposobili za varno delo ob sklenitvi zaposlitve oziroma pred začetkom dela. Usposabljanje se izvaja vsaki 2 leti.

- Izjava o varnosti z oceno tveganja

Po usposabljanju je treba pripraviti še Izjavo o varnosti z oceno tveganja. Izjava o varnosti je listina, s katero delodajalec pisno izjavi, da izvaja vse ukrepe za zagotovitev varnosti in zdravja pri delu, obveščanja in usposabljanja delavcev, dajanja navodil, ustrezne organiziranosti ter zagotavljanja potrebnih materialnih sredstev v ta namen. Ocena tveganja je sestavni del Izjave o varnosti, s katero se opredelijo nevarnosti za povzročitev poškodb ali za zdravstvene okvare.

- Zdravniški pregled

Pred začetkom opravljanja dejavnosti morajo vsi zaposleni v podjetju opraviti zdravniški pregled. Na podlagi potrdila o zmožnosti opravljanja dela na zahtevanem delovnem mestu, lahko zaposleni začne delati. Pogostost izvajanja zdravniških pregledov na prvem pregledu določi zdravnik sam, odvisna pa je od starosti, delavnega mesta in drugih dejavnikov. Zdravniške preglede bo predvidoma treba opravljati na 2 leti.

- Spletno kvalificirano digitalno potrdilo

Davčna uprava Republike Slovenije (DURS) zahteva izpolnjevanje obstoječih davčnih obveznosti – oddajo dokumentov – s pomočjo elektronskega davčnega poslovanja eDavki.

Ministrstvo za javno upravo na podlagi pravilno izpolnjenega in podpisanega zahtevka za pridobitev potrdila, izda spletno kvalificirano digitalno potrdilo SIGEN-CA, ki velja pet let.

- Transakcijski račun

Po registraciji podjetja je treba depozitni račun spremeniti v transakcijskega. Prek njega bo banka opravljala gotovinska vplačila in izplačila denarnih sredstev imetnika računa in opravljala negotovinski plačilni promet.

- Žig podjetja

Žig podjetja je priporočljiv, ni pa zakonsko določen.

## **2.6 ČLOVEŠKI VIRI IN ORGANIZACIJA**

### **2.6.1 ORGANIZACIJA ZAPOSLENIH IN SODELAVCEV**

Ob ustanovitvi podjetja bo njegova ustanoviteljica zadolžena za naslednje dejavnosti:

- delo na terenu,
- izdelavo spletne strani,
- idejno zasnovo za oglaševanja ter
- računovodska in administrativna dela.

Ima višješolsko izobrazbo ekonomist – računovodja in več kot 10 let delovnih izkušenj na tem področju ter dolgoletne izkušnje z oskrbo in pomočjo starejšim osebam in varstvom otrok.

Vodja izvajanja pomoči in koordinacije – koordinator – bo skrbel za komunikacijo in dogovore s strankami. Z vsako novo stranko bo moral podpisati dogovor – pogodbo o izvajanju storitev. Dokončano ima visoko šolo teološke smeri. Z njim bomo sklenili podjemno pogodbo.

Ob povečanem obsegu dela bomo vključili študente s področja zdravstva, sociale, teologije in psihologije. Dodelili jim bomo delo s strankami na terenu in administrativna dela, nastala v zvezi s tem. Delo bodo opravljali prek študentskih servisov.

Naše podjetje bo zaposlovalo izključno sodelavke/sodelavce z ustrezno izobrazbo, izkušnjami na tem področju in veseljem do dela z ljudmi.

V prvih petih letih ne načrtujemo redne zaposlitve novih sodelavcev.

Če pa bo prišlo do izrazitega povečanja obsega dela, bomo redno zaposlili sodelavko ali sodelavca.

## 2.6.2 UPRAVLJANJE KADROV

Ob sklenitvi rednega delovnega razmerja bomo pred začetkom dela podpisali individualno pogodbo o zaposlitvi.

Zaposlenim bo pripadal letni dopust, nadomestilo v času odsotnosti zaradi bolezni ali poškodbe, povračilo prevoza na delo in stroškov prehrane med delom, regres za letni dopust, jubilejna nagrada in morebitna odpravnina ob upokojitvi.

Neto plače, prispevke in druge dajatve v zvezi z izplačilom plač bomo izplačevali najpozneje do 15. dneva v mesecu za pretekli mesec.

- Nagrajevanje zaposlenih

Na podlagi ugotavljanja zadovoljstva strank in ocene lastnice podjetja bomo zaposlenemu obračunali in izplačali stimulacijo v višini do 20 odstotkov bruto plače zaposlenega za posamezni mesec.

Ocena je odvisna od naslednjih dejavnikov:

- kakovosti opravljenega dela,
- količine opravljenega dela,
- samoiniciativnosti in
- gospodarnosti.

Oceno bomo določali za vsak mesec posebej. Na podlagi letnega razgovora bo lahko zaposleni prejel še dodatno nagrado za preteklo leto iz naslova uspešnosti poslovanja, ki se bo izplačala najpozneje do konca marca.

- Letni razgovori za zaposlene in preostale sodelavce

Letni razgovor pripravi in izvede lastnica podjetja predvidoma v januarju. Namen letnega razgovora je ocenitev opravljenega dela sodelavcev v podjetju v preteklem letu. Vsako leto bodo postavljeni in predstavljeni jasni cilji in naloge za prihodnje leto.

Tako imata obe strani možnost izmenjave mnenj in želja. Z letnimi razgovori se bodo izboljševali in nadgrajevali medsebojni odnosi. Doseči želimo zadovoljstvo obeh strani, saj je to pogoj za doseganje dobrih rezultatov poslovanja podjetja.

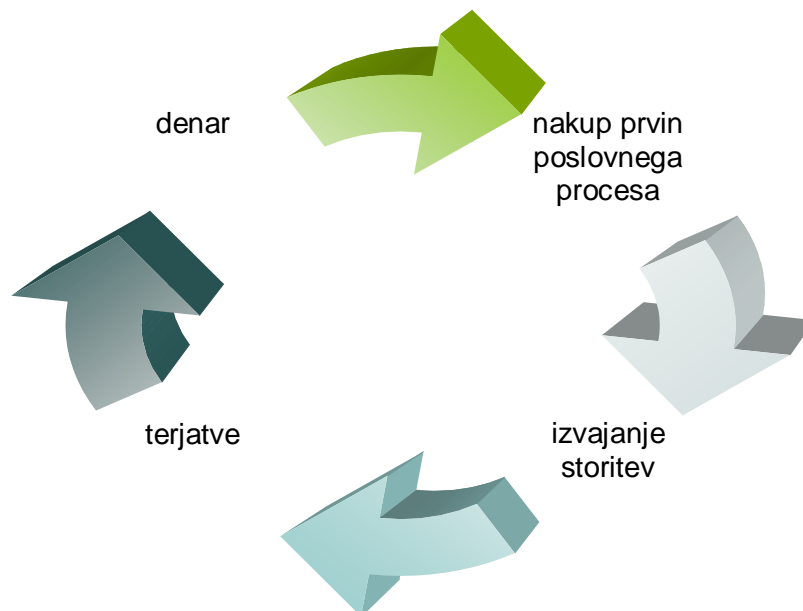
- Izobraževanje zaposlenih in preostalih sodelavcev

Zaposlenim in preostalim sodelavcem bomo omogočili redno izobraževanje, povezano z izvajanjem storitev. Dobrodošel bo vsak predlog sodelavcev za dodatno izobraževanje. Izobraževanje bo koristilo tako delu z ljudmi kot tudi osebni rasti naših zaposlenih.

Ravno tako bomo pozornost namenjali študentom, ki bodo sodelovali z nami. Tudi njim bo namenjeno nagrajevanje, letni razgovori in izobraževanja.

## 2.7 TERMINSKI NAČRT

### 2.7.1 POSLOVNI PROCES



Slika 1: Poslovni proces podjetja

### 2.7.2 IZVAJANJE AKTIVNOSTI

Storitve bomo lahko začeli izvajati po pridobitvi vseh dovoljenj, potrebnih za opravljanje dejavnosti, to je predvidoma na začetku drugega meseca po ustanovitvi podjetja. Prva naročila bomo predvidoma prejeli že prej.

### 2.7.3 KLJUČNI ROKI

Ker podjetje nima določenega točnega datuma ustanovitve, bomo za navedene aktivnosti določili čas, potreben za njihovo izvedbo.

<i>Aktivnost</i>	<i>Čas</i>
Registracija podjetja	1 dan
Sprememba začasnega računa v transakcijskega	1 dan
Priključitev interneta in telefona	7 dni
Vključitev v mobilno omrežje	1 dan
Pridobitev spletnega digitalnega potrdila	8 dni
Zdravniško potrdilo	5 dni
Varstvo pri delu in izdelava ocene tveganja	8–10 dni
Dobava letakov, vizitk in nalepke za oglas na avtomobilu	7 dni
Izobraževanje za socialno oskrbovalko	14 dni (priprave že pred ustanovitvijo)
Dovoljenje za opravljanje socialnovarstvenih storitev	30 dni
Prejem prvih naročil	pred registracijo
Prvo opravljanje storitev pri kupcu	31 dni
Prejem prvih plačil	31 dni

*Tabela 4: Čas potreben za izvedbo aktivnosti*

### 2.7.4 AKTIVIRANJE ZAPOSLENIH

Ustanoviteljica bo z aktivnostmi, potrebnimi za zagon in delovanje podjetja, začela že pred njegovo registracijo.

Gre predvsem za zbiranje informacij in organiziranjem potrebnih aktivnosti.

### 2.7.5 MOŽNA Odstopanja in posledice

Že pred ustanovitvijo podjetja bomo pridobili informacije o času, potrebnem za izvedbo potrebnih aktivnosti.

Možnosti odstopanja od zastavljenih rokov za posamezno aktivnost seveda obstajajo. Gre predvsem za morebitne zamude pri pridobitvi dovoljenj. Ocenjujemo,

da bomo zaradi različnih razlogov z začetkom opravljanja storitev lahko zamudili največ 10 do 15 dni.

## **2.8 OCENA TVEGANJ IN PROBLEMI**

Na trgu so že prisotni ponudniki storitev, ki jih bo opravljal tudi naše podjetje. Pridobivanje strank bo zato morda nekoliko težje. Prepričani smo, da bomo z izbranim načinom oglaševanja postali prepoznavni na trgu. S pestro ponudbo in visoko kakovostjo opravljenih storitev bomo obdržali stalne in pridobili še nove stranke.

Če bo povpraševanje po naših storitvah upadalo, bomo problem opredelili in se odločili, kako ga bomo rešili.

Redno bomo izvajali anketo o zadovoljstvu naših kupcev in se na negativne rezultate nemudoma odzivali.

Med našimi kupci se lahko pojavijo neplačniki. To bomo že vnaprej uredili s pogodbo, ki bo določala tudi obveznosti kupca. Novim kupcem bomo opravljene storitve zaračunali takoj po opravljenem delu.

S temi tveganji je povezana možnost delne izgube finančnega dobička v našem podjetju.

Če se bo podjetje razvijalo pozitivno, se bo investicija povrnila v štirih letih, ob negativnem razvoju pa bo treba zagotoviti dodatna finančna sredstva oziroma razmisliti o prenehanju poslovanja. Če bo razvoj pozitiven, bi bilo smiselno razmišljati o geografski širitvi na druge občine. Tedaj bo treba zaposliti tudi dodatne kadre.



## 2.9 FINANČNI NAČRT ZA NASLEDNJIH PET LET

### 2.9.1 PREDRAČUN DENARNIH TOKOV

IZKAZ DENARNIH TOKOV (zneski so v €)	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
Začetno stanje denarnih sredstev	0	10.000	6.008	4.536	3.064	2.073	1.326	809	490	420	847	1.518
Denarni tok	10.000	-3.992	-1.472	-1.472	-991	-747	-517	-318	-70	427	670	670
<b>KONČNO DENARNO STANJE</b>	<b>10.000</b>	<b>6.008</b>	<b>4.536</b>	<b>3.064</b>	<b>2.073</b>	<b>1.326</b>	<b>809</b>	<b>490</b>	<b>420</b>	<b>847</b>	<b>1.518</b>	<b>2.188</b>
<b>DENARNI TOK IZ POSLOVANJA</b>	<b>0</b>	<b>-3.992</b>	<b>-1.472</b>	<b>-1.472</b>	<b>-991</b>	<b>-747</b>	<b>-517</b>	<b>-318</b>	<b>-70</b>	<b>427</b>	<b>670</b>	<b>670</b>
Prejemki iz poslovanja	0	316	316	316	964	1.293	1.605	1.879	2.213	2.882	3.209	3.209
Izdatki iz poslovanja	0	4.742	1.777	1.777	1.881	1.933	1.985	2.037	2.089	2.193	2.245	2.245
Saldo DDV – plačilo	0	-434	12	12	74	108	137	160	195	262	294	294
Davek na dobiček	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>DENARNI TOK IZ FINANCIRANJA</b>	<b>10.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Prejemki iz financiranja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Vplačilo kapitala	10.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Tabela 5: Denarni tok po mesecih v prvem letu

IZKAZ DENARNIH TOKOV (zneski so v €)	1. leto	2. leto	3. leto	4. leto	5. leto
Začetno stanje denarnih sredstev	1.518	4.458	8.784	14.061	19.623
Denarni tok	670	212	443	476	516
<b>KONČNO DENARNO STANJE</b>	<b>2.188</b>	<b>4.669</b>	<b>9.228</b>	<b>14.537</b>	<b>20.139</b>
<b>DENARNI TOK IZ POSLOVANJA</b>	<b>670</b>	<b>212</b>	<b>443</b>	<b>476</b>	<b>516</b>
Prejemki iz poslovanja	3.209	3.434	3.860	4.069	4.271
Izdatki iz poslovanja	2.245	2.913	3.041	3.132	3.266
Saldo DDV – plačilo	294	309	345	368	386
Davek na dobiček	0	0	30	92	103
<b>DENARNI TOK IZ FINANCIRANJA</b>	<b>10.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Prejemki iz financiranja	0	0	0	0	0
Vplačilo kapitala	10.000	0	0	0	0

Tabela 6: Denarni tok po letih

Prva tabela prikazuje denarni tok v prvem letu poslovanja po mesecih.

Denarni tok je v tem obdobju negativen vse do desetega meseca, saj izdatki krepko presegajo prejemke. Vzrok tega so predvsem večji izdatki, potrebni za zagon podjetja. Na drugi strani pa podjetje v prvih mesecih ustvarja nizke prihodke.

Po obračunu DDV-ja je prvi mesec tudi edini mesec, v katerem vstopni DDV preseže obračunanega, in to v višini 434 €. DDV je prikazan kot prejemek v drugem mesecu.

Osnovni kapital je vplačan v obliki vložka v denarju v višini 10.000 €.

Od tretjega leta dalje je treba dodati še davek na dobiček, ki je bil v preteklem letu obračunan v višini 1.442 €. Davek se pojavlja kot izdatek tudi v naslednjih letih.

Denarni tok v naslednjih letih je pozitiven, kar pomeni, da podjetje ne bo imelo težav pri plačilu obveznosti, saj ustvarja dovolj prihodkov.

Izračun denarnega stanja na transakcijskem računu na koncu prvega leta poslovanja znaša 2.188 €, drugega 4.669 €, tretjega 9.228 €, na koncu četrtega naraste na 14.537 € in na koncu petega letu znaša 20.139 €.

## 2.9.2 PREDRAČUN IZKAZA POSLOVNEGA IZIDA

IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA (zneski so v €)	1. leto	2. leto	3. leto	4. leto	5. leto
<b>A. SKUPNI PRIHODKI</b>	<b>19.319</b>	<b>37.110</b>	<b>41.709</b>	<b>43.912</b>	<b>46.134</b>
<i>I. Čisti prihodki od prodaje na domačem trgu</i>	19.319	37.110	41.709	43.912	46.134
<i>II. Finančni prihodki</i>	0	0	0	0	0
<i>III. Drugi prihodki</i>	0	0	0	0	0
<b>B. SKUPNI ODHODKI</b>	<b>25.800</b>	<b>35.308</b>	<b>36.788</b>	<b>37.851</b>	<b>39.226</b>
<i>I. Poslovni odhodki</i>	25.800	35.308	36.788	37.851	39.226
1. Stroški blaga in materiala	376	355	355	355	355
2. Stroški storitev	6.788	14.237	15.717	16.780	18.376
3. Stroški dela	18.367	20.496	20.496	20.496	20.496
4. Amortizacija in odpisi osnovnih sredstev	270	220	220	220	0
5. Drugi poslovni odhodki	0	0	0	0	0
<i>II. Finančni odhodki</i>	0	0	0	0	0
<i>III. Drugi odhodki</i>	0	0	0	0	0
<b>C. DOBIČEK PRED DAVKI</b>	<b>0</b>	<b>1.803</b>	<b>4.921</b>	<b>6.062</b>	<b>6.908</b>
<b>D. IZGUBA PRED DAVKI</b>	<b>6.482</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>E. DAVEK IZ DOBIČKA</b>	<b>0</b>	<b>361</b>	<b>984</b>	<b>1.212</b>	<b>1.382</b>
<b>F. ČISTI DOBIČEK</b>	<b>0</b>	<b>1.442</b>	<b>3.937</b>	<b>4.849</b>	<b>5.526</b>
<b>G. ČISTA IZGUBA</b>	<b>6.482</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Tabela 7: Predračun izkaza poslovnega izida po letih

Predračun je izdelan na osnovi pričakovanih stroškov nabave in pričakovanih prihodkov od prodaje.

Zaradi zagona bomo na začetku delovanja ustvarili najvišje stroške na področju izobraževanja, oglaševanja in zdravstvenih storitev. Preostale storitve in material predstavljajo relativno nizek delež stroškov. Visok strošek predstavljajo tudi stroški dela, saj je plača zaposlene kljub majhnemu obsegu dela enaka, kot bi bila v primeru večjega obsega.

Strošek delavca, zaposlenega po podjemni pogodbi, ne ustvarja direktnih prihodkov, saj ur, potrebnih za dogovor s strankami, ne zaračunavamo.

Po prvem letu poslovanja se bodo stroški povečevali v odvisnosti od prodaje, saj gre za povečanje fiksnih stroškov študentskega dela in kilometrine.

V prvih treh mesecih pričakujemo prodajo v višini 10 odstotkov načrtovane letne prodaje. Načrtovano letno prodajo naj bi dosegli v 10. mesecu poslovanja. K naraščanju prodaje bo pripomogel naš način oglaševanja.

Predvidena dinamika prihodkov je po našem mnenju ocenjena realistično, saj od drugega leta poslovanja dalje predvidevamo 5-odstotno letno rast.

V tretjem letu poslovanja bomo cene uskladili – povečali za 7 odstotkov v skladu s pričakovano rastjo cen.

Predračunski izkaz poslovnega izida nam podrobneje prikazuje višino dobička. V prvem letu poslovanja beležimo izgubo v višini 6.482 €, v drugem pa je že dosežen dobiček. Dobiček drugega, tretjega in delno četrtega leta bo namenjen pokrivanju izgube. Po petih letih poslovanja znaša skupni čisti dobiček 9.272 €.

Ob večjem naraščanju dobička se bomo naknadno odločali za eno izmed naslednjih možnosti:

- izplačilo dela dobička zaposlenim in sodelavcem,
- povišanje plač zaposlenim in sodelavcem,
- dodaten popust stalnim strankam,
- dodatna izobraževanja ali
- nakup osnovnih sredstev.

Davek od dobička je izračunan kot ocena, saj je treba izdelati davčno bilanco po Zakonu o davku od dobička pravnih oseb. Vendar predračun izkaza ne predvideva stroškov, ki bi bistveno zniževali davčno osnovo.

## 2.9.3 PREDRAČUN BILANC STANJA

<b>BILANCA STANJA</b> (zneski so v €)	<b>1. leto</b>	<b>2. leto</b>	<b>3. leto</b>	<b>4. leto</b>	<b>5. leto</b>
<b>SREDSTVA</b>	<b>6.057</b>	<b>8.543</b>	<b>13.307</b>	<b>18.551</b>	<b>24.408</b>
<b>A. Dolgoročna sredstva</b>	<b>660</b>	<b>440</b>	<b>220</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<i>I. Neopredmetena dolgoročna sredstva in dolgoročne AČR</i>	0	0	0	0	0
1. Neopredmetena sredstva	660	440	220	0	0
2. Dolgoročne AČR	0	0	0	0	0
<i>II. Opredmetena osnovna sredstva</i>	0	0	0	0	0
1. zemljišča	0	0	0	0	0
2. zgradbe	0	0	0	0	0
3. oprema	0	0	0	0	0
<i>III. Naložbene nepremičnine</i>	0	0	0	0	0
<i>IV. Dolgoročne finančne naložbe</i>	0	0	0	0	0
1. Dolgoročne finančne naložbe	0	0	0	0	0
2. Dolgoročna posojila	0	0	0	0	0
<i>V. Dolgoročne poslovne terjatve</i>	0	0	0	0	0
<i>VI. Odložene terjatve za davek</i>	0	0	0	0	0
<b>B. Kratkoročna sredstva</b>	<b>5.397</b>	<b>8.103</b>	<b>13.087</b>	<b>18.551</b>	<b>24.408</b>
<i>I. Sredstva za prodajo</i>	0	0	0	0	0
<i>II. Zaloge</i>	0	0	0	0	0
<i>III. Kratkoročne finančne naložbe</i>	0	0	0	0	0
<i>IV. Kratkoročne poslovne terjatve</i>	3.209	3.434	3.860	4.014	4.269
<i>V. Denarna sredstva</i>	2.188	4.669	9.228	14.537	20.139
<b>C. Kratkoročne AČR</b>	0	0	0	0	0
<b>OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV</b>	<b>6.057</b>	<b>8.543</b>	<b>13.307</b>	<b>18.551</b>	<b>24.408</b>
<b>A. Kapital</b>	<b>3.518</b>	<b>4.960</b>	<b>8.897</b>	<b>13.746</b>	<b>19.272</b>
<i>I. Vpoklicani kapital</i>	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
1. Osnovni kapital	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
2. Nevpoklicani kapital	0	0	0	0	0
<i>II. Kapitalske rezerve</i>	0	0	0	0	0
<i>III. Rezerve iz dobička</i>	0	0	0	0	0
<i>IV. Presežek iz prevrednotenja</i>	0	0	0	0	0
<i>V. Preneseni čisti poslovni izid</i>	0	-6.482	-5.040	-1.103	3.746
<i>VI. Čisti poslovni izid iz poslovnega leta</i>	-6.482	1.442	3.937	4.849	5.526
<b>B. Rezervacije in dolgoročne PČR</b>	0	0	0	0	0
1. Rezervacije	0	0	0	0	0
2. Dolgoročne PČR	0	0	0	0	0
<b>C. Dolgoročne obveznosti</b>	0	0	0	0	0
<i>I. Dolgoročne finančne obveznosti</i>	0	0	0	0	0
<i>II. Dolgoročne poslovne obveznosti</i>	0	0	0	0	0
<i>III. Odložene obveznosti za davek</i>	0	0	0	0	0
<b>Č. Kratkoročne obveznosti</b>	<b>2.539</b>	<b>3.583</b>	<b>4.410</b>	<b>4.805</b>	<b>5.136</b>
<i>I. Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev</i>	0	0	0	0	0
<i>II. Kratkoročne finančne obveznosti</i>	0	0	0	0	0
1. Kratkoročne obveznosti do bank	0	0	0	0	0
<i>II. Kratkoročne poslovne obveznosti</i>	2.539	3.583	4.410	4.805	5.136
<b>D. Kratkoročne PČR</b>	0	0	0	0	0

Tabela 8: Predračun bilanc stanja

V prvem mesecu poslovanja bomo nabavili program za vodenje računovodstva v višini 880 €. Amortizacijska stopnja neopredmetenega sredstva znaša 25 odstotkov na leto.

Kratkoročna sredstva v vseh letih presegajo kratkoročne obveznosti, kar pomeni, da težav s poravnavanjem nastalih kratkoročnih obveznosti, ne bo.

Na začetku poslovanja podjetja bomo vplačali 10.000 € osnovnega kapitala. Kapital znaša po petih letih 19.272 €.

V prvem letu pričakujemo pri poslovanju izgubo, in sicer v višini 6.482 €. Del je bomo pokrili že v drugem letu, preostanek pa v tretjem in četrtem letu.

#### 2.9.4 FINANČNI KAZALNIKI

Koeficient gospodarnosti poslovanja kaže intenzivnost odmikanja prihodkov iz poslovanja od odhodkov iz poslovanja oziroma kaže učinkovitost poslovanja podjetja. Gospodarno poslovanje zagotavlja vrednost tega kazalnika, ki je večja od 1.

	1. leto	2. leto	3. leto	4. leto	5. leto
Poslovni prihodki	19.319 €	37.110 €	41.709 €	43.912 €	46.134 €
Poslovni odhodki	25.800 €	35.308 €	36.788 €	37.851 €	39.226 €
<b>Koeficient gospodarnosti poslovanja</b>	<b>0,75</b>	<b>1,05</b>	<b>1,13</b>	<b>1,16</b>	<b>1,18</b>

Tabela 9: Gibanje koeficienta gospodarnosti poslovanja

V našem podjetju je vrednost kazalnika v prvem letu pod priporočljivo vrednostjo. Vzrok so veliki začetni poslovni odhodki in manjši poslovni prihodki. Vendar se kazalnik že v drugem letu poveča na 1,05. Z leti postopoma narašča, kar kaže na dobro gospodarjenje v podjetju.

#### 2.9.5 EKONOMIKA PODJETJA

- Pregled ključnih predpostavk

##### - Prihodki

Podjetje bo predvideno letno prodajo doseglo v 10. mesecu poslovanja. Ta čas je potreben, da si pridobimo kupce. Obseg dela bo v tem času manjši, ravno tako tudi zaslužek. Prvo leto bo tako imeli izgubo, ki pa jo bo v naslednjih letih, predvidoma že v četrtem letu, v celoti pokrilo. Dobiček se bo v naslednjih letih povečeval.

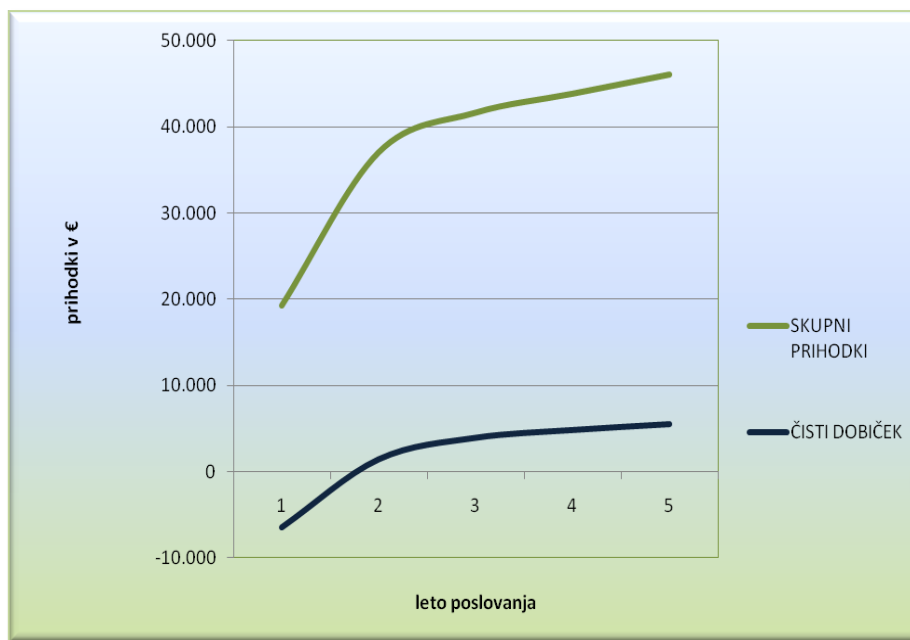
V tretjem letu je predvideno usklajevanje cen, in sicer za 7 odstotkov v skladu s pričakovano rastjo cen.

Cena zaračunanega kilometra za opravljen prevoz se bo zaradi višanja cen goriva povišala vsako leto.

Predvidena je 5-odstotna rast prodaje na leto. V času poslovanja so možna nihanja. Strankam bomo ponudili možnost izbire načina plačila. Večjih zamud pri plačilu za opravljene storitve ne pričakujemo.

V finančnem načrtu niso upoštevani popusti, ki jih bomo nudili našim zvestim kupcem, saj zneska ni mogoče realno napovedati.

Podjetje v obdobju prvih petih let ne predvideva pridobitve subvencij za opravljanje storitev socialne oskrbe.



Graf 2: Višina čistega dobička glede na skupne prihodke

#### - Odhodki

Stroški bodo na začetku glede na prodajo visoki. Mednje sodijo stroški nabave materiala, oglaševanja, izobraževanja, zdravstvenih storitev in stroški dela.

Redno zaposlena bo na začetku samo lastnica podjetja, ki bo opravljala delo na terenu in računovodska ter administrativna dela.

V prvem letu poslovanja bo njena neto plača glede na manjši obseg dela znašala bruto 1.531 € na mesec, kar pomeni neto izplačilo v višini 900 € in strošek prehrane v višini 120 €.

V drugem letu je predvideno povečanje na neto 1.000 €. Strošek prehrane ostaja enak. Bruto znesek bo znašal 1.708 € na mesec.

Za dogovore s strankami bo skrbel koordinator, s katerim bomo podpisali podjemno pogodbo. Pri tem je treba poudariti, da predstavlja njegovo delo posredovanje prodaje naših storitev strankam, saj opravlja pripravo sodelovanja. Ker je koordinatorjevo delovanje obvezno le pri sklenitvi dogovorov (pogodb) za storitve socialne oskrbe, bo število ur, ki jih bo opravil, odvisno od števila novih strank.

Študentsko delo je predvideno po drugem letu poslovanja, ko se bo obseg dela začel povečevati.

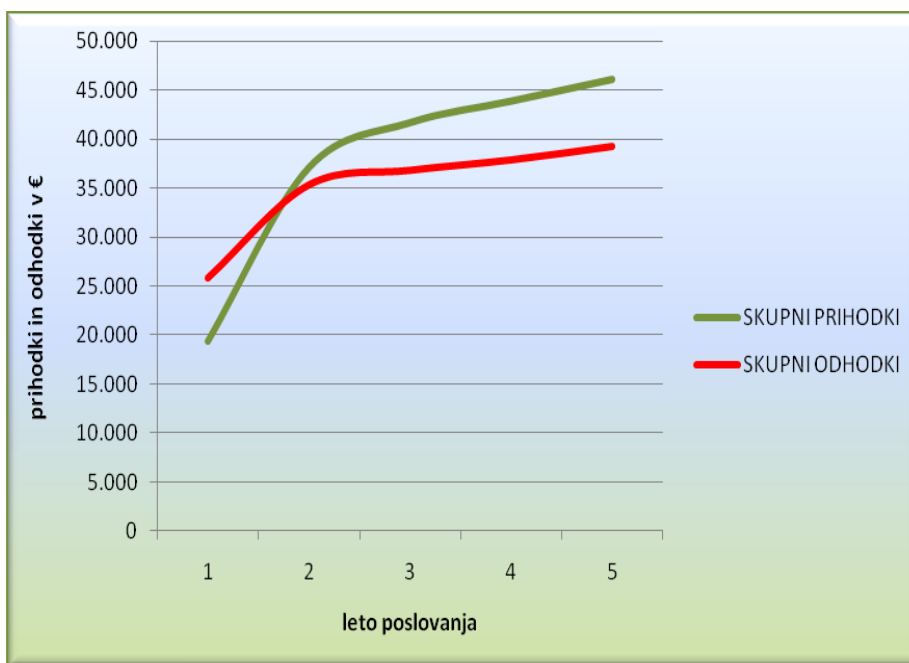
Z naraščanjem prodaje se bodo zviševali tudi nekateri drugi stroški, kot so stroški, povezani s študentskim delom in kilometrino.

Drugih večjih stroškov, ki bi nastali pri poslovanju v naslednjih petih letih, ne pričakujemo.

Med fiksne stroške sodita v našem podjetju amortizacija in strošek plače redno zaposlene lastnice. Stroški storitev in materiala se s povečanjem poslovanja v načrtovanem obsegu lahko nekoliko zvišajo, vendar so ti zneski minimalni.

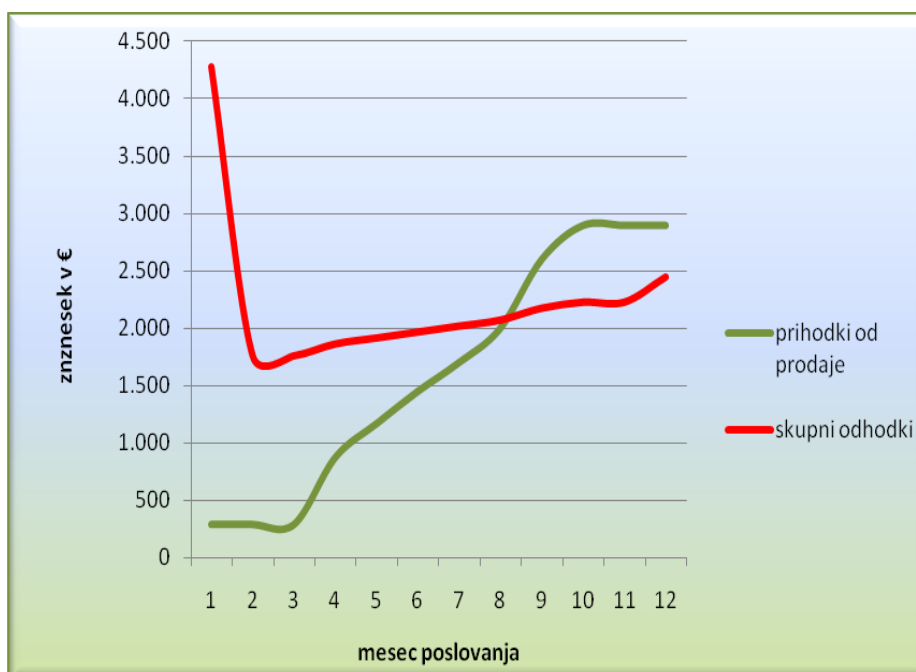
Med variabilne pa sodijo stroški študentskega dela, delo po podjemni pogodbi in strošek izplačane kilometrine.





Graf 3: Gibanje prihodkov in odhodkov

- Izračun praga pokritja



Graf 4: Grafični prikaz točke preloma

Točko preloma bomo predvidoma dosegli v 8 mesecu poslovanja, ko se bodo stroški izenačili s prihodki. Podjetje bo po tem mesecu poslovalo z dobičkom.

- Davčni status in obračunavanje DDV-ja

Podjetje je davčni zavezanec in je zavezan k mesečni oddaji obračuna DDV-ja. Zaračunane storitve so obdavčene z 20-odstotnim DDV-jem, razen storitve socialne oskrbe. Socialna oskrba spada med socialnovarstvene storitve, kar pomeni, da je po 64. členu Pravilnika o izvajanju Zakona o davku na dodano vrednost, oproščena plačila DDV-ja.

- Kontrola stroškov

Pregled nad stroški bo izvajala lastnica podjetja. Vse nabave se bodo izvršile na podlagi njenih naročil, kar bo omogočalo stalen nadzor nad gibanjem stroškov. Vsi stroški bodo knjiženi v skladu s standardi in zakonskimi zahtevami.

## **2.10 PRIDOBITEV FINANČNIH SREDSTEV**

Finančno osnovo družbe predstavlja osnovni kapital. Vložek v denarju znaša 10.000 €, kar je v celoti lastniški kapital enega samega družbenika oz. lastnice podjetja.

V podjetju ne predvidevamo najetja bančnega kredita.

### 3 ZAKLJUČEK

Glede na to, da smo se odločili za ustanovitev podjetja, se zavedamo, kako pomembna je pri tem izdelava poslovnega načrta. Priprava takega načrta je obsežen in zahteven proces.

Pri pripravi poslovnega načrta smo upoštevali:

- Vidik podjetnika

Podjetnik je tisti, ki najbolje ve, kaj bo na trgu ponudil ter kakšen proces in tehnologija bosta vključena v novi posel.

- Prodajni vidik

Podjetnik mora na svoj posel gledati z očmi svojih kupcev.

- Vidik vlagatelja

Podjetnik mora na svoj posel gledati tudi z vidika vlagatelja. Ta bo od njega zahteval finančni načrt, na podlagi katerega se bo lahko odločil glede vlaganja v novo podjetje.

Poslovni načrt za naše podjetje je izdelan na podlagi upoštevanja različnih dejavnikov, ki bi lahko tako ali drugače vplivali na razvoj podjetja. Načrt je naša izhodiščna točka in tudi pot, ki nas bo vodila do našega cilja. Opozarja nas na tveganja, ki se lahko pojavijo med poslovanjem, in nam obenem ponuja rešitve. Dober poslovni načrt nam bo pomagal, da bomo natančno vedeli, kje smo začeli in kaj moramo narediti, da pridemo do cilja.

Zavedamo se, da bo treba na spremembe zunanjih (konkurenca, kupci) in notranjih (npr. izguba sodelavcev) dejavnikov ustrezno reagirati in poslovni načrt predelati. Tako bomo ohranili sprejemljive cilje in še naprej poslovali, seveda s ciljem uspeti.

Z dobrim poslovanjem bomo prišli tudi do zelenega dobička in obstoja na trgu, kar je izredno pomembno za vsako podjetje.

## 4 LITERATURA IN VIRI

- Antončič, B., idr. (2002). *Podjetništvo*. Ljubljana: GV Založba.
- Drnovšek, M., idr. (2005). *Osnove podjetništva*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani.
- Hieng, R. idr. (2009). *Kontni načrt in ponazoritve knjiženj za gospodarske družbe in zadruga*. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev.
- Hočevar, M. idr. (2010). *Praktični vodič po računovodstvu*. Ljubljana: Tiskarna premiere.
- Mayr, B., (2007). *Uvod v računovodstvo*, Ljubljana: Abeceda storitve.
- Pompe, A., Vidic, F. (2008). *Vodnik po marketinški galaksiji*. Ljubljana: GV Založba.
- Ramovš, J. (2003). *Kakovostna starost: Kakovostno staranje*. Ljubljana: Inštitut Antona Trstenjaka. Str. 43–361.
- Rebernik, M. (2008). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 4. izdaja.
- *Slovenski računovodski standardi* (2006). Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev.
- Stutely, R. (2003). *Uspešen poslovni načrt*. Ljubljana: Primath.
- Tracy, B. (1997). *Vrhunske prodajne strategije: Raziskava trga*. Bled: Vernar consulting. Str. 259–290.
- Cestnik, I. (2010). *Zapiski predavanj: Stroškovno računovodstvo*.
- Zdravje, P. (2009). *Zapiski predavanj: Finančno računovodstvo*.
- Štefe, E. (2010). *Zapiski predavanj: Analiza bilanc z revizijo*.
  
- Bančno poslovanje. <http://www.skb.si/>, dostopno 4. 5. 2010.
- Davčna zakonodaja in predpisi. <http://edavki.durs.si/>, dostopno 6. 5. 2010.
- Dovoljenje za delo. <http://www.mdds.gov.si/>, dostopno 27. 4. 2010.
- Gospodarske družbe. <http://evem.gov.si/evem/>, dostopno 9. 4. 2010.
- Razdalje med kraji. <http://www.raziskovalec.com/>, dostopno 5. 5. 2010.
- Mobilna telefonija. <http://www.simobil.si/>, dostopno 5. 5. 2010.
- Obračun plač. <http://www.findinfo.si/>, dostopno, 20. 5. 2010.
- Poročilo o izvajanju socialnega varstva. <http://www.irssv.si/>, dostopno 5. 5. 2010
- Poslovni načrt. <http://www.tovarnapodjemov.org/>, dostopno 27. 4. 2010.
- Poslovni register Slovenije. <http://www.ajpes.si/>, dostopno 4. 4. 2010.
- Register članov. <http://www.gzs.si/>, dostopno 4. 4. 2010.
- Stacionarna telefonija. <http://www.telekom.si/>, dostopno 5.5.2010
- Statistični podatki. <http://www.stat.si/>, dostopno 23. 6. 2010.
- Strokovna literatura. <http://www.rfr.si/>, dostopno 5. 5. 2010.
- Stroški plač. <http://www.interfin.si/>, dostopno 23. 6. 2010.

- Ustanovitev podjetja. <http://mladipodjetnik.si/>, dostopno 10. 5. 2010.
- Varnost in zdravje pri delu. <http://www.id.gov.si/>, dostopno 6. 5. 2010.
- Varstvo pri delu. <http://www.data.si/>, dostopno 5. 5. 2010.

## Kazalo grafov

Graf 1: Število prebivalcev po starostnih skupinah .....	9
Graf 2: Višina čistega dobička glede na skupne prihodke .....	32
Graf 3: Gibanje prihodkov in odhodkov .....	34
Graf 4: Grafični prikaz točke preloma .....	34

## Kazalo prilog

Priloga 1: Prodaja v prvem letu v € .....	41
Priloga 2: Nabava materiala in storitev v prvem letu v € .....	42
Priloga 3: Stroški plač zaposlenih, delavcev po podjemni pogodbi in študentov za opravljeno delo .....	44
Priloga 4: Izračun osebnega dohodka za zaposlenega .....	45
Priloga 5: Izračun za delo po podjemni pogodbi .....	46
Priloga 6: Tedenski načrt dela .....	47

## Kazalo slik

Slika 1: Poslovni proces podjetja .....	23
---	----

## Kazalo tabel

Tabela 1: Cenik storitev .....	12
Tabela 2: Predvideni stroški oglaševanja v prvem letu poslovanja .....	14
Tabela 3: Predvideni stroški storitev in materiala v prvem letu poslovanja .....	18
Tabela 4: Čas potreben za izvedbo aktivnosti .....	24
Tabela 5: Denarni tok po mesecih v prvem letu .....	26
Tabela 6: Denarni tok po letih .....	26
Tabela 7: Predračun izkaza poslovnega izida po letih .....	28
Tabela 8: Predračun bilanc stanja .....	30
Tabela 9: Gibanje koeficienta gospodarnosti poslovanja .....	31

## Kratice

AČR:	Aktivne časovne razmejitve
DDV:	Davek na dodano vrednost
PČR:	Pasivne časovne razmejitve
VEM:	Državni portal Vse na Enem Mestu
ZDDV:	Zakon o davku na dodano vrednost
ZSV:	Zakon o socialnem varstvu

## Priloga 1: Prodaja v prvem letu v €

Storitev/mesec	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	skupaj
Socialna oskrba – 1 ura	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	
Cena brez DDV	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	
Prodajna količina	12	12	12	38	50	63	76	88	113	126	126	126	842
Prihodki od prodaje	126,00	126,00	126,00	399,00	525,00	661,50	798,00	924,00	1.186,50	1.323,00	1.323,00	1.323,00	8.841,00
Obračunan DDV	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Terjatev – prejemek	126,00	126,00	126,00	399,00	525,00	661,50	798,00	924,00	1.186,50	1.323,00	1.323,00	1.323,00	8.841,00
Prevoz – 1 kilometer	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	
Cena brez DDV	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	
Prodajna količina	42	42	42	126	168	210	200	250	378	420	420	420	2.718
Prihodki od prodaje	25,20	25,20	25,20	75,60	100,80	126,00	120,00	150,00	226,80	252,00	252,00	252,00	1.630,80
Obračunan DDV	5,04	5,04	5,04	15,12	20,16	25,20	24,00	30,00	45,36	50,40	50,40	50,40	326,16
Terjatev – prejemek	30,24	30,24	30,24	90,72	120,96	151,20	144,00	180,00	272,16	302,40	302,40	302,40	1.956,96
Razna dela – 1 ura	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	
Cena brez DDV	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	
Prodajna količina	3	3	3	10	13	16	19	22	29	32	32	32	214
Prihodki od prodaje	31,50	31,50	31,50	105,00	136,50	168,00	199,50	231,00	304,50	336,00	336,00	336,00	2.247,00
Obračunan DDV	6,30	6,30	6,30	21,00	27,30	33,60	39,90	46,20	60,90	67,20	67,20	67,20	449,40
Terjatev – prejemek	37,80	37,80	37,80	126,00	163,80	201,60	239,40	277,20	365,40	403,20	403,20	403,20	2.696,40
Varstvo otrok – 1 ura	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	12,60	
Cena brez DDV	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	10,50	
Prodajna količina	6	6	6	19	26	32	38	45	58	64	64	64	428
Prihodki od prodaje	63,00	63,00	63,00	199,50	273,00	336,00	399,00	472,50	609,00	672,00	672,00	672,00	4.494,00
Obračunan DDV	12,60	12,60	12,60	39,90	54,60	67,20	79,80	94,50	121,80	134,40	134,40	134,40	898,80
Terjatev – prejemek	75,60	75,60	75,60	239,40	327,60	403,20	478,80	567,00	730,80	806,40	806,40	806,40	5.392,80
Nadstandardne storitve – ura	15,60	15,60	15,60	15,60	15,60	15,60	15,60	15,60	15,60	15,60	15,60	15,60	
Cena brez DDV	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	13,00	
Prodajna količina	3	3	3	7	10	12	14	17	21	24	24	24	162
Prihodki od prodaje	39,00	39,00	39,00	91,00	130,00	156,00	182,00	221,00	273,00	312,00	312,00	312,00	2.106,00
Obračunan DDV	7,80	7,80	7,80	18,20	26,00	31,20	36,40	44,20	54,60	62,40	62,40	62,40	421,20
Terjatev – prejemek	46,80	46,80	46,80	109,20	156,00	187,20	218,40	265,20	327,60	374,40	374,40	374,40	2.527,20



## Priloga 2: Nabava materiala in storitev v prvem letu v €

Nabava/mesec	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	skupaj
<b>Pisarniški material</b>													
<b>Strošek</b>	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
<b>Vstopni DDV</b>	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	36,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	216,00
<b>Strokovna literatura</b>													
<b>Strošek</b>	175,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	175,20
<b>Vstopni DDV</b>	14,89	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	14,89
<b>Obveznost – izdatek</b>	190,09	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	190,09
<b>Bančne storitve</b>													
<b>Strošek</b>	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	366,00
<b>Vstopni DDV</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	30,50	366,00
<b>Digitalno k. potrdilo</b>													
<b>Strošek</b>	7,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7,20
<b>Vstopni DDV</b>	1,44	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,44
<b>Obveznost – izdatek</b>	8,64	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	8,64
<b>Internet + telefonija</b>													
<b>Strošek</b>	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	31,00	372,00
<b>vstopni DDV</b>	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	6,20	74,40
<b>Obveznost – izdatek</b>	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	446,40
<b>Mobilna telefonija</b>													
<b>Strošek</b>	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00
<b>Vstopni DDV</b>	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	72,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	36,00	432,00
<b>PTT storitve</b>													
<b>Strošek</b>	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
<b>Vstopni DDV</b>	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	36,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	216,00
<b>Zdravstvene storitve</b>													
<b>Strošek</b>	144,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	144,00
<b>Vstopni DDV</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	144,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	144,00
<b>Varstvo pri delu</b>													
<b>Strošek</b>	60,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	60,00
<b>Vstopni DDV</b>	12,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	12,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	72,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	72,00
<b>Ostali stroški</b>													
<b>Strošek</b>	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	120,00
<b>Vstopni DDV</b>	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	24,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	144,00
<b>Ocena tveganja</b>													
<b>Strošek</b>	90,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	90,00
<b>Vstopni DDV</b>	18,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	108,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	108,00
<b>Izobraževanje</b>													
<b>Strošek</b>	683,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	683,00
<b>Vstopni DDV</b>	136,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	136,60
<b>Obveznost – izdatek</b>	819,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	819,60

<b>Takse</b>														
<b>Strošek</b>	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,00
<b>Vstopni DDV</b>	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,00
<b>Odvetniške storitve</b>														
<b>Strošek</b>	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200,00
<b>Vstopni DDV</b>	40,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	40,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	240,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	240,00
<b>Izdelava žiga</b>														
<b>Strošek</b>	21,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21,00
<b>Vstopni DDV</b>	4,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,20
<b>Obveznost – izdatek</b>	25,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	25,20
<b>Letaki</b>														
<b>Strošek</b>	50,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,00
<b>Vstopni DDV</b>	10,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	10,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	60,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	60,00
<b>Oglas na osebnem avtomobilu</b>														
<b>Strošek</b>	80,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	80,00
<b>Vstopni DDV</b>	16,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	16,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	96,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	96,00
<b>Vizitke</b>														
<b>Strošek</b>	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30,00
<b>Vstopni DDV</b>	6,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	36,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	36,00
<b>Amortizacija-program za rač.</b>														
<b>Strošek</b>	880,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	220,00	220,00
<b>Vstopni DDV</b>	176,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	176,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	1.056,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.056,00
<b>DI – stacionarni telefon</b>														
<b>Strošek</b>	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30,00
<b>Vstopni DDV</b>	6,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	36,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	36,00
<b>DI – mobilni telefon</b>														
<b>Strošek</b>	20,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20,00
<b>Vstopni DDV</b>	4,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,00
<b>Obveznost – izdatek</b>	24,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	24,00

*Priloga 3: Stroški plač zaposlenih, delavcev po podjemni pogodbi in študentov za opravljeno delo*

	<b>1. leto</b>	<b>2. leto</b>	<b>3. leto</b>	<b>4. leto</b>	<b>5. leto</b>
<b>Št. ur - skupaj</b>	1.646	3.108	3.276	3.428	3.600
<b>Št. ur - zaposleni</b>	1.646	2.280	2.280	2.280	2.280
<b>Št. ur - študentsko delo</b>	0	828	996	1.148	1.320
<b>Št. ur - koordinator</b>	20	10	10	10	10
<b>Mesečno povprečje</b>					
<b>Zaposleni</b>	137	190	190	190	190
<b>Študenti</b>	0	69	83	96	110
<b>Koordinator</b>	2	1	1	1	1
<b>Bruto plača/leto</b>					
	€ 18.367	€ 20.496	€ 20.496	€ 20.496	€ 20.496
<b>Neto izplačilo</b>					
	€ 10.800	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000	€ 12.000
<b>Prehrana</b>					
	€ 1.440	€ 1.440	€ 1.440	€ 1.440	€ 1.440
<b>Študentsko delo - bruto/leto</b>					
	€ -	€ 5.664	€ 6.813	€ 7.852	€ 9.029
<b>Neto izplačilo</b>					
	€ -	€ 4.968	€ 5.976	€ 6.888	€ 7.920
<b>Koordinator – bruto/leto</b>					
	€ 511	€ 258	€ 258	€ 258	€ 258
<b>Neto izplačilo</b>					
	€ 300	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150

## Priloga 4: Izračun osebnega dohodka za zaposlenega

Delovna doba (let)	15				
Število otrok:	2				
<b>I. OSNOVNI PODATKI</b>			<b>III. PRISPEVKI NA BRUTO PLAČO</b>		
Bruto osnova za obračun prispevkov:	1.130,18 EUR		Prispevki za soc. varnost skupaj (16,10 %):	195,61 EUR	
Splošna davčna olajšava:	258,35 EUR		Prispevek za pok. in inv. zav. (8,85 %):	107,52 EUR	
Olajšave skupno:	397,85 EUR		Prispevek za zdrav. zav. (6,56 %):	79,70 EUR	
<b>II. PRISPEVKI OD BRUTO PLAČ DELAVCEV</b>			Prispevek za poškodbe pri delu (0,53 %):	6,44 EUR	
Prispevki za soc. varnost skupaj (22,10 %):	268,50 EUR		Prispevek za starševsko varstvo (0,10 %):	1,21 EUR	
Prispevek za pok. in inv. zav. (15,50 %):	188,32 EUR		Prispevek za zaposlovanje (0,06 %):	0,73 EUR	
Prispevek za zdrav. zav. (6,36 %):	77,27 EUR				
Prispevek za zaposlovanje (0,14 %):	1,70 EUR				
Prispevek za starševsko varstvo (0,10 %):	1,21 EUR				
<b>DOHODNINA</b>					
Akontacija dohodnine:	46,44 EUR				
Osnova:	290,24 EUR				
Razred v lestvici obr. stopenj (%)	1 (16,00 %)				
Neto plača:	900,00 EUR				
Prehrana:	120,00 EUR				
<b>IZPLAČILO</b>	<b>1.020,00 EUR</b>		<b>SKUPNI STROŠEK DELODAJALCA</b>	<b>1.530,55 EUR</b>	
<b>I. OSNOVNI PODATKI</b>			<b>III. PRISPEVKI NA BRUTO PLAČO</b>		
Bruto osnova za obračun prispevkov:	1.272,34 EUR		Prispevki za soc. varnost skupaj (16,10 %):	220,21 EUR	
Splošna davčna olajšava:	258,35 EUR		Prispevek za pok. in inv. zav. (8,85 %):	121,05 EUR	
Olajšave skupno:	397,85 EUR		Prispevek za zdrav. zav. (6,56 %):	89,73 EUR	
<b>II. PRISPEVKI OD BRUTO PLAČ DELAVCEV</b>			Prispevek za poškodbe pri delu (0,53 %):	7,25 EUR	
Prispevki za soc. varnost skupaj (22,10 %):	302,28 EUR		Prispevek za starševsko varstvo (0,10 %):	1,37 EUR	
Prispevek za pok. in inv. zav. (15,50 %):	212,00 EUR		Prispevek za zaposlovanje (0,06 %):	0,82 EUR	
Prispevek za zdrav. zav. (6,36 %):	86,99 EUR				
Prispevek za zaposlovanje (0,14 %):	1,91 EUR				
Prispevek za starševsko varstvo (0,10 %):	1,37 EUR				
<b>DOHODNINA</b>					
Akontacija dohodnine:	65,49 EUR				
Osnova:	409,29 EUR				
Razred v lestvici obr. stopenj (%)	1 (16,00%)				
Neto plača:	1.000,00 EUR				
Materialni stroški:	120,00 EUR				
<b>IZPLAČILO</b>	<b>1.120,00 EUR</b>		<b>SKUPNI STROŠEK DELODAJALCA</b>	<b>1.707,98 EUR</b>	

## Priloga 5: Izračun za delo po podjemni pogodbi

I. Obveznosti iz pogodbe o delu:		Stopnja %	Znesek
	<b>1. Storitev po pogodbi:</b>		<b>300,00 EUR</b>
	2. Povračilo stroškov v zvezi s pogodbo o delu:		0,00 EUR
	3. Neto prejemek po pogodbi o delu (1+2)		300,00 EUR
	4. Količnik za preračun iz neto v bruto:		1,290322581
	5. Bruto prejemek po pogodbi o delu (3 x 4):		387,10 EUR
	6. Normirani stroški v % od bruto (5):	10 %	38,71 EUR
	7. Osnova za davek od osebnih prejemkov (5 - 6):		348,39 EUR
	8. Davek od osebnih prejemkov (akon. doh. (7 x 8)):	25 %	87,10 EUR
	9. Samoprispevki:		0,00 EUR
	10. Izplačilo na račun:		300,00 EUR
	11. Predhodno izplačani stroški v zvezi s pogodbo:		0,00 EUR
	II. Obveznosti iz pogodbe o delu:	Stopnja %	Znesek
	12. Prispevki za nesreče pri delu za PIZ od bruto (5):	6 %	23,23 EUR
	13. Prispevki za nesreče pri delu za zdrav. varstvo:		4,27 EUR
	14. Druge dajatve:		0,00 EUR
	15. Posebni davki na določene prejemke od bruto (5):		96,78 EUR
	16. Obveznosti skupaj (8 + 12 + 13 + 15):		211,37 EUR
		<b>skupni strošek</b>	<b>511,37 EUR</b>
I. Obveznosti iz pogodbe o delu:		Stopnja %	Znesek
	<b>1. Storitev po pogodbi:</b>		<b>150,00 EUR</b>
	2. Povračilo stroškov v zvezi s pogodbo o delu:		0,00 EUR
	3. Neto prejemek po pogodbi o delu (1 + 2)		150,00 EUR
	4. Količnik za preračun iz neto v bruto:		1,290322581
	5. Bruto prejemek po pogodbi o delu (3 x 4):		193,55 EUR
	6. Normirani stroški v % od bruto (5):	10 %	19,36 EUR
	7. Osnova za davek od osebnih prejemkov (5 – 6):		174,20 EUR
	8. Davek od osebnih prejemkov (akon. doh. (7 x 8)):	25 %	43,55 EUR
	9. Samoprispevki:		0,00 EUR
	10. Izplačilo na račun:		150,00 EUR
	11. Predhodno izplačani stroški v zvezi s pogodbo:		0,00 EUR
	II. Obveznosti iz pogodbe o delu:	Stopnja %	Znesek
	12. Prispevki za nesreče pri delu za PIZ od bruto (5):	6 %	11,61 EUR
	13. Prispevki za nesreče pri delu za zdrav. varstvo:		4,27 EUR
	14. Druge dajatve:		0,00 EUR
	15. Posebni davki na določene prejemke od bruto (5):		48,39 EUR
	16. Obveznosti skupaj (8 + 12 + 13 + 15):		107,82 EUR
		<b>Skupni strošek</b>	<b>257,82 EUR</b>

## Priloga 6: Tedenski načrt dela

Kraj	Km v obe smeri	Čas na poti v obe smeri	Število opravljenih ur po dnevih							Št. ur
			Ponedeljek	Torek	Sreda	Četrtek	Petek	Sobota	Nedelja	
Ljubljana	85	1,33	5	0	0	0	6	4	3	18
Kranj	40	0,7	0	0	2	3	0	2	0	7
Škofja Loka	20	0,3	0	2	0	2	0	0	0	4
Trzič	70	1,5	0	0	3	3	0	0	0	6
Žiri	40	1	0	0	0	0	0	3	0	3
Vrhnika	60	1,5	3	0	0	0	0	0	5	8
Kamnik	70	1,66	0	5	2,5	0	0	0	0	7,5
Domžale	75	1,5	0	4	1	0	0	0	0	5
Medvode	40	0,83	0	0	0	0	3	0	0	3
<b>Skupaj</b>		<b>10,32</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>8,5</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>61,5</b>

Mesečno število opravljenih ur  
246

	Ljubljana	Kranj	Škofja Loka	Trzič	Žiri	Vrhnika	Kamnik	Domžale	Medvode	št. km	kilometrini	socialna oskrba	razna dela	varstvo otrok	Nadstandardne storitve	Skupaj
socialna oskrba	78,00 €									20	14,40 €	- €	36,00 €	- €	78,00 €	148,40 €
kilometrini										0	- €	70,00 €	- €	- €	62,40 €	132,40 €
razna dela										20	14,40 €	40,00 €	24,00 €	- €	31,20 €	129,60 €
varstvo otrok										50	36,00 €	50,00 €	36,00 €	- €	- €	172,00 €
nadstandardne storitve										15	10,80 €	30,00 €	- €	72,00 €	- €	127,80 €
dne storitve										0	- €	50,00 €	- €	48,00 €	- €	98,00 €
Št. km										0	- €	- €	- €	36,00 €	- €	114,00 €
kilometrini										0	- €	- €	- €	48,00 €	- €	98,00 €
socialna oskrba										0	- €	70,00 €	- €	72,00 €	- €	172,00 €
razna dela										0	- €	40,00 €	24,00 €	- €	- €	129,60 €
varstvo otrok										0	- €	50,00 €	- €	48,00 €	- €	172,00 €
Nadstandardne storitve										0	- €	30,00 €	- €	36,00 €	- €	127,80 €
Skupaj										0	- €	50,00 €	- €	48,00 €	- €	172,00 €

mesečno število kilometrov – prevozi  
420