

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

DIPLOMSKO DELO

POSLOVNI NAČRT PODJETJA – KAVARNA SLADKI KOT D.O.O.

Ljubljana, januar 2005

SAŠA ŽIBERT

IZJAVA

Študentka SAŠA ŽIBERT izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom prof. dr. ALEŠ-a VAHČIČ-a in dovolim objavo diplomskega dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis _____

KAZALO

1. UVOD	1
2. POVZETEK.....	2
2.1. Kratek opis podjetja.....	2
2.2. Priložnosti in strategija	2
2.3. Ciljni trg.....	2
2.4. Konkurenčne prednosti.....	3
2.5. Ekonomika, dobičkonosnost in možnost žetve.....	3
2.6. Vodstvena skupina in kadri	4
3. PANOGA DEJAVNOSTI, PODJETJE, PROIZVODI IN STORITVE	4
3.1. Panoga dejavnosti	4
3.2. Podjetje	5
3.3. Proizvodi in storitve	5
3.4. Strategija vstopa in rasti	6
4. TRŽNA RAZISKAVA IN ANALIZA	6
4.1. Kupci	6
4.2. Obseg trga in trendi	7
4.3. Konkurenca.....	7
4.4. Sprotno ocenjevanje trga	9
5. EKONOMIKA POSLOVANJA PODJETJA	9
5.1. Kosmati dobiček in dobiček iz poslovanja.....	9
5.2. Analiza donosnosti	10
5.3. Fiksni, variabilni in polvariabilni stroški.....	11
5.4. Upravljanje z denarnim tokom podjetja	12
6. NAČRT TRŽENJA	13
6.1. Celotna tržna strategija	13
6.2. Cenovna strategija	13
6.3. Tržno komuniciranje.....	14
6.4. Prodajne poti.....	14
7. NAČRT, DIZAJN IN RAZVOJ	14
7.1. Status razvoja in bodoče naloge	14
7.2. Izboljšave proizvoda in novi proizvodi	15
7.3. Industrijska lastnina.....	15

8. PROIZVODNI IN STORITVENI NAČRT	15
8.1. Geografska lokacija.....	15
8.2. Poslovni prostori	16
8.3. Operativni cikel	18
8.4. Pravne zahteve, dovoljenja in vprašanja	18
9. VODSTVENA SKUPINA IN KADRI	20
9.1. Organizacijska struktura.....	20
9.2. Politika zaposlovanja in nagrajevanja v podjetju.....	21
9.3. Upravni odbor	21
9.4. Profesionalni svetovalci in storitve	21
10. SPLOŠNI TERMINSKI PLAN.....	21
10.1. Ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu.....	21
10.2. Terminski načrt	22
11. KRITIČNA TVEGANJA IN PROBLEMI	24
11.1. Makro raven	24
11.2. Raven podjetja.....	24
12. FINANČNI NAČRT.....	26
12.1. Predračun izkaza uspeha	26
12.2. Predračun bilance stanja.....	26
12.3. Predračun izkaza finančnih tokov	28
12.4. Davčni status	28
12.5. Kontrola stroškov	29
12.6. Kazalci uspešnosti poslovanja.....	29
13. PRIDOBIVANJE IN UPRAVLJANJE Z VIRI	30
13.1. Zaželeno financiranje	30
13.2. Pridobivanje virov financiranja	30
13.3. Upravljanje z obratnim kapitalom podjetja.....	31
14. SKLEP.....	32
LITERATURA	33
VIRI.....	33
PRILOGE	

1. UVOD

Zamisel o kavarni, kjer bi se ob dobri kavi lahko posladkali tudi z domačimi sladicami, se mi poraja že kar nekaj časa. Vse skupaj se je začelo, ko sem se v najstniških letih navdušila nad peko. Sprva so bile to sladice, narejene iz že pripravljenih sestavin, ki jih je mogoče kupiti v vsaki trgovini. S poskušanjem pa sem vse bolj ugotavljala, da so doma pripravljene sladice bolj okusne. Sčasoma se je krog ljudi, ki so okušali moje sladice, širil in vsakokrat sem za svoje izdelke dobila pohvale. Večkrat smo se šalili, da bi morala imeti svojo slaščičarno. Ponavadi sem odvrnila, da bi jo imela, če bi zbrala dovolj kapitala, da bi si to lahko privoščila.

Tako se mi je porodila ideja, ki se je bom lotila v svojem diplomskem delu. S poslovnim načrtom bi predvsem rada ugotovila, kolikšna vlaganja so potrebna za takšen posel. V primeru uspešnega poslovnega načrta, bi lahko pričujoče diplomsko delo predstavljalo dobro osnovo za uresničitev želje.

Vsi poslovni načrti naj bi imeli podobno strukturo, zato je tudi moj zasnovan po strukturi, ki jo predlaga dr. Vahčič in jo povzema po Timmonsu (Vahčič et al., 2002, str. 1). V strukturi mojega poslovnega načrta manjkajo nekatera podpoglavja, ki sta jih zgoraj omenjena avtorja sicer navedla kot sestavni del poslovnega načrta. Razlog za to je, da se podjetja med seboj razlikujejo in da dajejo v svojih poslovnih načrtih poudarek različnim stvarem.

Finančne projekcije in simulacije v nalogi so narejene na programskem modelu, ki ga ponuja dr. Vahčič v okviru svojih predavanj na Ekonomski fakulteti v Ljubljani, pri predmetu Osnove podjetništva.

2. POVZETEK

2.1. Kratak opis podjetja

Kavarna Sladki kot d.o.o. bo ustanovljena v mesecu avgustu leta 2005 kot družba z omejeno odgovornostjo in jo bo ustanovila ena oseba. Osnovni kapital podjetja predstavlja nakup gostinske opreme za začetek poslovanja v višini 6,300.000 SIT. 3,700.000 SIT je v podjetje vloženi v denarju. Sedež kavarne je v Ljubljani, v stanovanjsko-poslovni soseski Trnovska vrata, na križišču Barjanske ceste in Ceste v Mestni log.

S poslovanjem bo kavarna začela v decembru 2005. Dejavnost kavarne bo proizvodnja in prodaja slaščic ter kavarniška dejavnost.

Sama zasnova kavarne bo usmerjena v višji kakovostni razred, saj glede na elitno lokacijo ne želimo zasnovati povprečne kavarne. Zavedamo se tudi, da ljudje, ki bodo v tej soseski živeli in delali, ne bodo vedno imeli časa posedati v kavarni, ampak bodo kupljene izdelke raje odnesli s seboj, bodisi v svoje poslovne prostore ali pa domov.

2.2. Priložnosti in strategija

Svojo priložnost vidimo predvsem v naši ponudbi. Naša kavarna si bo ves čas prizadevala ponujati kakovostne sladice na način, ki je v marsikaterem gostinskem lokalu izven strogega centra redek. Pri pripravi sladice bomo uporabljali predvsem sveže sestavine, pa čeprav bomo imeli zato nekoliko višje cene v primerjavi s konkurenco. Verjamemo, da bomo s tem v kavarno privabili goste, ki skrbijo za to, kakšno hrano uživajo. Naše goste bomo tudi nenehno presenečali z novimi izdelki, zato pričakujemo, da bodo vedno znova radi obiskali kavarno, ker bodo lahko vsakokrat poskusili kaj novega.

Strategija našega podjetja bo temeljila na vstopu na trg brez agresivnega oglaševanja. Na ta način bi radi svojim gostom pokazali, da cenimo diskretnost in nevsiljivost. Prav tako pa nam ni najbolj pomembno hitro doseganje visokih dobičkov, ampak predvsem zadovoljne stranke, ki cenijo dobre sladice in se vračajo v kavarno.

2.3. Ciljni trg

Ciljni kupci naših proizvodov bodo v začetku poslovanja kavarne prebivalci ožjega pasu okrog kavarne, zaposleni v poslovnih prostorih na objektu, kjer bo delovala naša kavarna, kasneje pa tudi vsi, ki bodo za dobro sladico pripravljeni priti na drugo stran mesta. Pri tem moramo upoštevati, da v Trnovem že deluje slaščičarna Viki, ki je pri prebivalcih

Trnovega zelo priljubljena slaščičarna. Ima že izoblikovan krog stalnih odjemalcev, zato pričakujemo, da bo te kupce težje privabiti k nam. Prav zaradi tega pa si bomo še bolj prizadevali za kvalitetne in okusne izdelke.

Predvidevamo, da bomo glede na elitnost soseske, zanimiva kavarna tudi za poslovneže, ki bodo imeli tu svoje poslovne prostore in bodo morda v našo kavarno na neformalna srečanja povabili katere izmed poslovnih partnerjev.

2.4. Konkurenčne prednosti

Zadnje čase se na trgu pojavlja vse preveč poceni izdelkov, kar je po eni strani sicer razumljivo, saj vsa podjetja znižujejo stroške. Vendar pa je malo takšnih podjetij, ki si upajo zagotavljati višjo kakovost svojih izdelkov, pa čeprav na račun malce višje cene.

Druga težava ponudnikov pa je v tem, da se v ponudbi sladice znova in znova pojavljajo novi izdelki, vendar v glavnem prihajajo na trgovske police izdelki iz vzhodne Evrope. Ti izdelki ponavadi vsebujejo veliko konzervansov, s katerimi proizvajalci podaljšujejo rok uporabnosti. Prav tako pa se v samih slaščičarnah po našem mnenju pojavlja vse preveč sladice, narejenih iz industrijsko pripravljenih mešanic, ki ne razvijejo tako bogatega okusa.

Naša ponudba bo široka in bo temeljila na svežih sestavinah. Poleg tega bomo za svoje stranke izdelovali po naročilu ne le torte, kot je v navadi v ostalih slaščičarnah, ampak tudi ostale sladice. Pričakujemo, da bomo s tako ponudbo zadovoljili širok krog kupcev.

2.5. Ekonomika, dobičkonosnost in možnost žetve

Glede na to, da bo naše podjetje po velikosti majhno, v začetku ne pričakujemo visokih donosov. Točko preloma, torej točko, ko bomo začeli ustvarjati dobiček, pričakujemo že v začetnem obdobju poslovanja kavarne.

V prvem poslovnem letu predvidevamo minimalni čisti dobiček v višini 200.000 SIT, predvsem zaradi začetnih stroškov in dejstva, da nas stranke še ne bodo obiskovale toliko, kot v kasnejšem obdobju.

Razloga za to sta dva. Najprej moramo upoštevati, da bomo kavarno odprli takoj po zaključku gradnje soseske, ko še ne bodo naseljena vsa stanovanja in poslovni prostori. Drugi razlog pa je ta, da se ne bomo posluževali pretiranega oglaševanja in nas potencialni kupci še ne bodo poznali.

V obdobju petih poslovnih let, za kolikor je narejen ta poslovni načrt, pa pričakujemo dobiček v višini okrog dveh milijonov SIT letno. Izjema bo le v tretje poslovno leto, saj zaradi zaposlitve dodatnega natakarja pričakujemo nižji dobiček.

2.6. Vodstvena skupina in kadri

V prvih dveh letih poslovanja podjetja bodo v podjetju zaposlene tri osebe, in sicer direktorica, ki bo skrbela za splošne zadeve, nabavo surovin in strežbo ter en natakar in slaščičarka.

Pričakujemo, da bo potrebno kasneje zaposliti še enega natakarja, saj bo glede na pričakovan povečan obseg dela za eno osebo preveč. Občasno pa bomo glede na obseg naročil sodelovali še z eno slaščičarko.

3. PANOGA DEJAVNOSTI, PODJETJE, PROIZVODI IN STORITVE

3.1. Panoga dejavnosti

Kavarna Sladki kot d.o.o. bo imela po Standardni klasifikaciji dejavnosti iz leta 2002 dve osnovni dejavnosti, in sicer dejavnost pod šifro DA15.810, Proizvodnja kruha, svežega peciva in slaščic (Klasifikacija dejavnosti, 2004) in dejavnost pod šifro H55.303, Dejavnost slaščičarn, kavarn (Klasifikacija dejavnosti, 2004).

Glede na podatke, ki jih ponuja Statistični urad Republike Slovenije, je bilo v panogi pod šifro DA 15.81 leta 2002 v Sloveniji 346 podjetij, leta 2001 457 podjetij, leta 2000 pa 321 podjetij (Primerjava s konkurenčnimi podjetji, 2004). Na podlagi teh podatkov lahko trdimo, da je konkurenčnost v panogi precejšnja, a moramo pri tem opozoriti na to, da bo naše podjetje delovalo v bolj ozko določeni dejavnosti, kot nam jo je ponudil program SURS-a (ta vključuje tudi pekarnice kruha). Enako lahko sklepamo tudi pri podatkih za našo drugo dejavnost, torej dejavnost, ki jo program na internetu opredeli le pod šifro dejavnosti H 55.3, gostinska dejavnost (Primerjava s konkurenčnimi podjetji, 2004). Tu je konkurentov še več, nekaj tisoč, a so spet zajeti vsi gostinski obrati in ne le kavarne in slaščičarne. Do takšnih odmikov po našem mnenju prihaja zato, ker podjetja ob registraciji ne navedejo enakih šifer osnovnih dejavnosti.

Panoga, v katero sodi podjetje Kavarna Sladki kot d.o.o., je zrela in ne zahteva večjih kapitalskih vlaganj in novih znanj, vendar pa podjetja v panogi zato dosegajo tudi manjše donose na kapital. Vstop novih konkurentov v panogo je sorazmerno enostaven, saj lahko

podjetje, ki na trgu ne bo dosegalo dovolj dobrih rezultatov, brez večjih stroškov zapusti panogo. Kupci in dobavitelji v panogi so približno enakovredni glede na moč, ki jo imajo v pogajanjih, zato prav tako ne vidimo večjih težav pri postavljanju cen ali plačilnih pogojev. Konkurenčnost pa je prisotna predvsem na področju cen, saj trg ponudnika, ki bi imel znatno višje cene, ne bi sprejel.

3.2. Podjetje

Podjetje Kavarna Sladki kot d.o.o. bo, kot že ime samo nakazuje, v pravnem smislu družba z omejeno odgovornostjo. Njena osnovna dejavnost bo dejavnost kavarn in slaščičarn, poleg tega pa še proizvodnja svežega peciva in sladic. Podjetje bo ustanovljeno v avgustu 2005. S poslovanjem bo kavarna začela v decembru istega leta. Sprva načrtujemo zaposlitev treh oseb, in sicer direktorice, ki bo skrbela za splošne zadeve in strežbo ter natararja in slaščičarke.

Sedež podjetja bo v Ljubljani, v soseski Trnovska vrata¹. Zaenkrat predvidevamo, da bo poslovni prostor, kjer bomo imeli tako kavarno, kot tudi kuhinjo, zadostil prostorskim potrebam.

Stroške, ki jih bomo porabili za začetek poslovanja, ocenjujemo na nekaj več kot šest milijonov SIT in obsegajo nakup opreme za kavarno, opreme za kuhinjo in ostalih prispevkov, ki jih je potrebno plačati pred začetkom poslovanja.

3.3. Proizvodi in storitve

V Kavarni Sladki kot d.o.o. bomo svojim strankam ponujali torte, drobno pecivo, razne vrste sadnega peciva in zavitkov. Načrtujemo, da bomo imeli v stalni ponudbi čokoladno-orehovo torto, višnjevo torto, skutino torto ter sadne torte, jabolčni, sirov in višnjev zavitek, tiramisu, šarkelj ter nekaj drobnega peciva (keksov in pralin). Glede na sezonsko ponudbo sadja pa bomo dnevno pripravili še vsaj dve dodatni vrsti peciva.

Poleg sladic bomo našim strankam nudili tudi Illy kavo z dodatki (espresso, cappuccino, kava s smetano, bela kava itd.), instant kavo Nescaffe, prave in sadne čaje blagovnih znamk Twinings, Milford in TeeKanne, vročo čokolado Jubilee, sadne sokove Fructal, Cockto, Jupi, ustekleničeno vodo Juliana, mineralno vodo Radenska, ustekleničeno pivo Union in Heineken, buteljčna rdeča in bela vina boljših znamk in nekaj žganih pijač.

Da bi svojim strankam omogočili čim boljše počutje v naši kavarni in da bi jim pričarali dober okus hrane, bo v kavarni kajenje prepovedano. Verjamemo, da bomo na ta način

¹ V času pisanja naloge ime ulice še ni določeno.

kakšnega gosta odvrnili od obiska naše kavarne, vendar menimo, da dobra hrana in cigaretni dim ne sodita skupaj.

Vzdušje v kavarni bomo popestrili z izbrano glasbo (jazz, blues, latino ipd.), naravnano na diskretno jakost. Poleg tega bomo gostom za kratkočasenje ponudili časopis Delo, Finance in podobno.

3.4. Strategija vstopa in rasti

Kavarna Sladki kot d.o.o. bo na trg vstopila v mesecu decembru 2005 in bo s tem postala neposreden konkurent slaščičarni Viki in slaščičarni Karamela, ki se nahajata v bližini. Pri teh dveh konkurentih gre sicer za malce drugačen koncept postrežbe, zato pričakujemo, da si z njima ne bomo neposredno konkurirali. Seveda pa je potrebno upoštevati tudi dejstvo, da se podajamo na novo zgrajeno lokacijo in da ne vemo, ali se bo tam odprla še kakšna podobna kavarna. Pričakujemo, da bo v takšnem objektu še kakšen gostinski lokal, a po našem mnenju ne s ponudbo slaščic.

Naša strategija vstopa na trg bo temeljila na tem, da bomo v začetku poslovanja skušali pridobiti čim več strank. V prvem mesecu poslovanja bomo tako razdelili večje število kuponov z otvoritvenimi ugodnostmi in verjamemo, da bomo s tem dobili prve obiskovalce. Cene v času otvoritve se ne bodo razlikovale od cen po odprtju, bomo pa gostom s kuponom podarili eno brezplačno kavo ob nakupu dveh kosov sladice. Naša kavarna zelo agresivnega oglaševanja v medijih ne bo izvajala.

Vizija našega podjetja je ponuditi gostom najboljše sladice v mestu v družbi z dobro kavo, prijetnim okoljem in prijaznim osebjem. S tem želimo našim gostom dokazati, da si je za dobre stvari vredno vzeti čas.

4. TRŽNA RAZISKAVA IN ANALIZA

4.1. Kupci

Kot smo že omenili, bodo naši potencialni gostje stanovalci v okolici Kavarne Sladki kot d.o.o., zaposleni v poslovnih prostorih na objektu, kjer bo locirana kavarna in vsi ostali prebivalci Ljubljane. Kupcev po starostnih ali kakšnih drugih skupinah ne bomo segmentirali, saj se z dobrimi sladicami rad posladka vsak. Res pa je, da v naši kavarni pričakujemo predvsem obisk gostov, starih nad 20 let, saj glede na zasnovo kavarne in nekoliko višje cene verjetno ne bomo zanimivi za mladino.

Predvidevamo, da bomo v zgodnjem dopoldanskem času gostom stregli predvsem kavo in pecivo ali zavitke, kar bodo zaposleni iz sosednjih poslovnih prostorov lahko odnesli s seboj v pisarno. V času od desete ure pa tja do poldneva bodo v kavarni starejši gostje (upokojenke in upokojenci), ki si bodo v miru privoščili kavo in kos torte. V popoldanskem času pričakujemo, da bodo v kavarni gostje predvsem naročili sladice, ki jih bodo odnesli domov za poobedek. V večernem času pa zopet pričakujemo večji obisk, saj je vedno bolj v navadi, da se ljudje zvečer odpravimo na srečanje s prijatelji ter ob prijetnem vzdušju, ob dobri kavi in sladici poklepetamo.

Seveda pa moramo ob takšni razporeditvi gostov vedeti, da je ob koncu tedna fluktuacija gostov drugačna in da lahko takrat pričakujemo naročila za celotno torto ali večjo enoto peciva, saj se ljudje ponavadi ob petkih ali sobotah odločajo za druženje bodisi s sorodniki bodisi s prijatelji na slavnostnem kosilu ali večerji, kamor pa obvezno sodi tudi nekaj "iz domače pečice". Prav tako pa lahko ob sobotah in nedeljah skozi ves dan v kavarni pričakujemo več gostov, ker si čez vikend pač lažje vzamemo čas.

4.2. Obseg trga in trendi

Trg sladic in kavarn v Sloveniji in tudi na splošno v razvitem svetu je zelo razvit, če ne že kar prenasičen, saj je praktično na vsakem vogalu gostinski lokal ali pa prodajalna s sladkimi izdelki. Tega se v naši kavarni zavedamo, zato ne pričakujemo, da bomo na trgu naredili kakšen premik.

Svojim kupcem želimo predvsem ponuditi sladice, pripravljene iz svežih sestavin po domačih receptih, saj je na področju priprave sladic vse preveč prisoten trend zniževanja stroškov proizvodnje ko v glavnem slaščičarji izdelujejo izdelke iz že pripravljenih mešanic, da bi si poenostavili delo. Problem v proizvodnji pa so tudi konzervansi in umetna barvila, ki po našem mnenju poslabšajo izgled in okus sladic.

Na drugi strani pa v družbi narašča delež debelih ljudi, kar se posredno sicer tiče tudi naše panoge, a verjamemo, da posamezniki zaradi splošnega trenda debeljenja v družbi ne bodo prenehali jesti sladic. Problem je namreč v tem, da ljudje dostikrat pojedjo preveč sladkarij zato, ker kupijo večje količine hrane (saj je poceni) in je potem tudi pojedjo več.

4.3. Konkurenca

Omenili smo že dva naša glavna konkurenta, in sicer Slaščičarno Viki na Zihlerlovi ulici v Trnovem, ki je od Kavarne Sladki kot d.o.o. oddaljena približno en kilometer in Slaščičarno Karamela v TPC Murgle, ki je prav tako od Kavarne Sladki kot d.o.o. oddaljena približno en kilometer.

Slaščičarna Viki ima v Trnovem velik pomen, saj večina ljudi iz tega konca Ljubljane pravi, da je to najboljša slaščičarna. Vendar smo po pogovorih z nekaterimi njihovimi strankami ugotovili, da imajo že ves čas enako ponudbo in da se dostikrat zgodi, da naročenih izdelkov ne dobijo, ker jih prej prodajo. In takšen način strankam zagotovo ni všeč. Druga težava pa je v tem, da je njihov lokal razdeljen na eni strani na bar, kjer točijo alkoholne pijače, na drugi strani pa je slaščičarna in vanjo prihaja cigaretne dim iz bara. Poleg tega pa ima slaščičarna zelo malo prostora in neugodno razporeditev miz, zato se ponavadi stranke odločijo le za naročilo tort, ki jih odnesejo domov.

Slaščičarna Karamela se nahaja v Trgovsko-poslovnem centru Murgle, ki je tako, kot še nekaj podobnih objektov v Ljubljani (po našem mnenju) ponesrečena investicija. Center v popoldanskem času namreč sameva, polovica poslovnih prostorov je nezasedenih, kar ljudi še bolj odbija od obiska. Poleg tega pa je sam center dokaj temen in tudi veliko število prižganih luči ne more pregnati občutka temačnosti. Slaščičarna sicer ponuja relativno dobre sladice.

Ostali konkurenti, ki jih sicer ne jemljemo za glavne, pa so še Trgovski center E.Leclerc, Trgovski center Interspar Vič, Slaščičarna Maxi, slaščičarna hotela Slon ter Kavarna in slaščičarna Zvezda.

Trgovski center E. Leclerc v svoji trgovini prodaja dokaj poceni torte, ki so med kupci zelo priljubljene, saj za ceno dobrih dveh tisočakov prodajajo celo torto, poleg tega pa imajo še velik izbor peciva iz lastne pekarnice. Vendar pa moramo pri tem upoštevati dve stvari: torte so sicer lepe na pogled, a pripravljene iz mešanice sestavin, kupljene pa so mimogrede, ko kupci kupijo tudi ostala živila. Kupci trgovine E. Leclerc po našem mnenju niso takšni, kakršni so naši potencialni gostje. E. Leclerc namreč slovi po nizkih cenah, zato ocenjujemo, da tam v glavnem kupujejo ljudje, ki imajo nižji dohodek in si verjetno tako ali tako ne bi privoščili obiska naše kavarne.

Podobno velja tudi za Trgovski center Interspar Vič, le da tam ne prodajajo tort v celoti, ampak le postreženo posamezne kose torte ali pa pakirane kose tort, kot jih dobavijo proizvajalci tort. Ponavadi imajo izdelki, ki jih pakira proizvajalec, rok uporabe vsaj 4 dni, kar je po našem mnenju odločno preveč.

Ostale tri kavarne, torej Maxi, Slon in Zvezda pa so kavarne podobnega tipa, kot bo Kavarna Sladki kot d.o.o.. Z našim opazovanjem v teh kavarnah smo izdelali približno sliko, kako bo izgledala Kavarna Sladki kot d.o.o., le da bomo ponujali, vsaj na začetku, nekaj manj vrst sladice in bomo na ta način zagotovili res svežo ponudbo. Kot glavne konkurente pa jih ne jemljemo zato, ker so te tri kavarne locirane v strogem centru mesta.

4.4. Sprotno ocenjevanje trga

Kupci smo, kar se tiče kvalitete izdelkov, vedno bolj zahtevni. Zato se bomo v kavarni posebej trudili, da svojih gostov ne bomo razočarali. Vemo, da boljša kvaliteta zasluži višjo ceno in verjamemo, da je v Ljubljani dosti ljudi, ki si takšno ceno lahko privoščijo in ki so jo tudi dejansko pripravljani plačati. Zavedamo se tudi, da dobro ime podjetja zahteva nenehno skrb, saj lahko že majhna napaka naredi veliko škode.

Prav zaradi tega bomo svoje stalne goste spraševali o njihovem mnenju glede naše kavarne. Tako jih bomo približno vsake štiri mesece povprašali, če jih kaj moti oziroma, če kaj pogrešajo. Seveda moramo upoštevati, da se ljudje ponavadi ne pritožujejo, sploh ne v družbi svojih znancev, in da ponavadi sprejmejo kakšno napako v upanju, da se ne bo ponovila. Vendar pa je naš namen sproti ugotavljati, če so stranke zadovoljne, zato verjamemo, da se bodo sčasoma na to spraševanje navadili in nam pomagali, da skupaj z njimi še izboljšamo svojo ponudbo.

Način poizvedovanja bo sledeč: ob izstavitvi računa bomo našim stalnim gostom izročili anonimen kratek vprašalnik, ki nam ga bodo ob naslednjem obisku vrnili, mi pa jim bomo v zahvalo podarili kakšno pozornost (nekaj lepo zavitih keksov ali pralin, kupon za brezplačno kavo ali čaj). Anketirance bomo v glavnem izbirali na osnovi tega, kako pogosto zahajajo v našo kavarno. Za to nalogo bosta zadolžena natakarja, ki stranke najbolje poznata. Pritožbe oziroma pohvale pa bo pregledala direktorica. Občasno pa bodo tudi ostali gostje dobili vprašalnik, saj ne želimo oblikovati kavarne le po okusu stalnih gostov. Vsekakor pa bo za mnenje strank v kavarni vedno prisotna tudi knjiga pritožb in pohval.

5. EKONOMIKA POSLOVANJA PODJETJA

5.1. Kosmati dobiček in dobiček iz poslovanja

Kosmati dobiček je znesek, ki ga dobimo, če od prihodkov poslovanja odštejemo proizvodne stroške in amortizacijo. Dobiček iz poslovanja dobimo, če od kosmatega dobička odštejemo stroške prodaje in uprave. Če temu dobičku prištejemo prihodke financiranja, dobimo dobiček iz rednega delovanja. Od njega odštejemo še višino davka na dobiček in tako dobimo čisti dobiček. Za lažji prikaz dobička v podjetju Kavarna Sladki kot d.o.o. smo te podatke uredili v Tabeli 1.

Tabela 1: Načrtovano poslovanje Kavarne Sladki kot d.o.o. v prvih petih letih (v 1000 SIT)

KAZALEC	LETO				
	1	2	3	4	5
Prihodki poslovanja	25.486	28.193	30.968	33.832	36.975
Proizvajalni stroški	20.725	21.147	23.010	23.510	25.729
Amortizacija	1.074	1.080	1.080	1.080	1.080
<i>Kosmati dobiček iz prodaje</i>	<i>3.687</i>	<i>5.966</i>	<i>6.878</i>	<i>9.242</i>	<i>10.167</i>
Stroški prodaje	850	710	730	770	790
Stroški uprave	2.636	2.644	5.787	5.890	6.256
<i>Dobiček iz poslovanja</i>	<i>201</i>	<i>2.612</i>	<i>361</i>	<i>2.582</i>	<i>3.121</i>
Prihodki financiranja	0	49	98	163	276
<i>Dobiček iz rednega delovanja</i>	<i>201</i>	<i>2.660</i>	<i>459</i>	<i>2.745</i>	<i>3.397</i>
Davek na dobiček (25%)	9	665	115	686	849
<i>Čisti dobiček</i>	<i>192</i>	<i>1.995</i>	<i>344</i>	<i>2.058</i>	<i>2.548</i>

Vir: Izkaz uspeha (Priloga 5, Tabela 7).

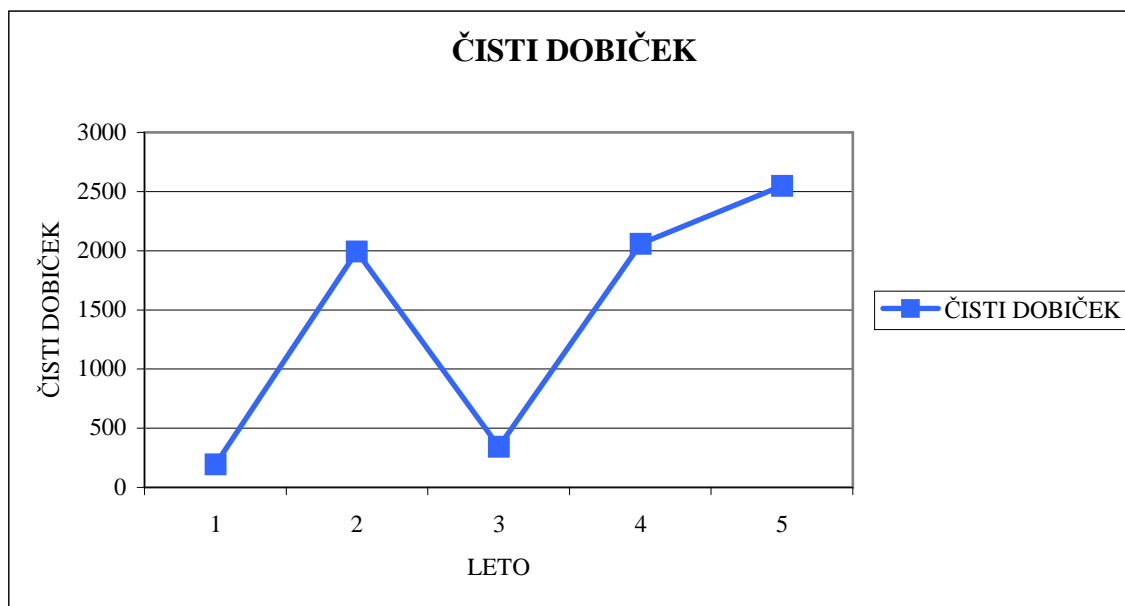
Iz Tabele 1 je razvidno, da bo podjetje Kavarna Sladki kot d.o.o. že v prvem poslovnem letu doseglo nekaj čistega dobička, prav tako pa bo poslovno uspešno tudi v nadaljnjih letih poslovanja. Dobiček v tretjem poslovnem letu bo nižji zaradi zaposlitve dodatnega natararja, kljub temu pa ne pričakujemo večjih težav, saj prihodki od poslovanja lepo rastejo vsako poslovno leto.

5.2. Analiza donosnosti

Predvideni dobički, ki naj bi jih podjetje dosegalo, so prikazani v Tabeli 1, grafično pa so ponazorjeni v Sliki 1. Vidimo, da podjetje dosega nekaj dobička že v prvem poslovnem letu, v prihodnjih letih pa dobiček lepo narašča. Razlog za rast dobička vidimo v večji prepoznavnosti naše kavarne, pa tudi v dejstvu, da se bodo naši gostje bolj pogosto odločali za naročilo tort v večji količini, saj jih bodo z veseljem delili tudi s svojimi sorodniki in prijatelji. Seveda nam lahko dobiček zmanjša vstop konkurenta na trg ali pa izboljšana ponudba že obstoječih konkurentov, vendar pa verjamemo, da nam bodo naši potrošniki ostali zvesti, četudi jim bo kdo drug ponudil izdelke z nižjo ceno.

Prodajo smo ocenili glede na konkurente ter na podlagi ocene, da zavest glede zdrave prehrane v ljudeh narašča, prav tako pa tudi delež dohodka, ki ga namenijo za kakovostno hrano.

Slika 1: Gibanje čistega dobička po poslovnih letih v 1000 SIT



Vir: Izkaz uspeha (Priloga 5, Tabela 7).

5.3. Fiksni, variabilni in polvariabilni stroški

Stroški v podjetju se delijo na tri skupine, čeprav dostikrat ne moremo zagotovo trditi, da neka vrsta stroška resnično sodi samo v eno izmed teh skupin. Te skupine stroškov so:

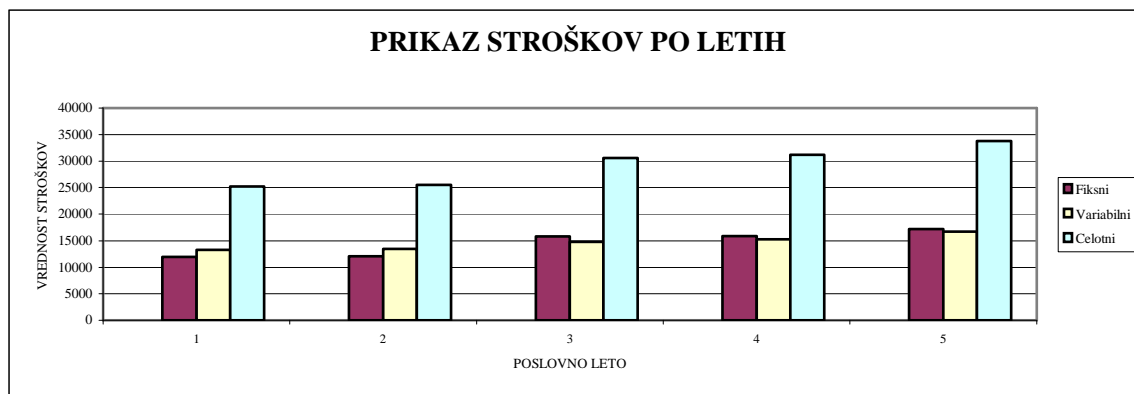
- *fiksni stroški* so stroški, ki se ne spreminjajo s spreminjanjem obsega proizvodnje (plače zaposlenih, najemnina, amortizacija, ipd.)
- *variabilni stroški* so stroški, ki se spreminjajo z obsegom proizvodnje (telefon, elektrika, voda, plin, oglaševanje, dodatki k plačam ipd.)
- *polvariabilni stroški* so stroški, ki imajo svoj fikсни in svoj variabilni del

Med fiksne stroške tako štejemo stroške dela za natakarja, slaščičarko in direktorico, dodatek k plači direktorice, stroške odvoza smeti, stroške ogrevanja, stroške pranja in likanja, stroške, povezane z računalniškim programom za blagajno, čiščenje poslovnih prostorov, računovodske storitve, amortizacijo (ker jo obračunavamo po linearni metodi) in najemnino poslovnega prostora.

Med variabilne stroške pa sodijo stroški porabljenih surovin, stroški telefona, stroški drobnega materiala, stroški embalaže, dekorativnega blaga in inventarja za strežbo, potni stroški, stroški elektrike in vode ter stroški oglaševanja in promocijskega gradiva.

Posamezne skupine stroškov prikazujemo v Sliki 2. Iz grafikona je razvidno, da tako fiksni, kot tudi variabilni stroški predstavljajo približno enak delež v celotnih stroških. Fiksni stroški so od tretjega poslovnega leta nekoliko višji zaradi zaposlitve dodatnega natakarja. Obe vrsti stroškov pa naraščata s približno enako stopnjo. Natančnejšo razdelitev stroškov na fiksne in variabilne prikazujemo v prilogi (glej Priloga 4).

Slika 2: Prikaz stroškov po letih v podjetju Kavarna Sladki kot d.o.o. (v 1000 SIT)



Vir: Fiksni in variabilni stroški (Priloga 4, Tabela 5 in Priloga 4, Tabela 6).

5.4. Upravljanje z denarnim tokom podjetja

Podjetje bo od začetka poslovanja na svojem poslovnem računu zadrževalo določeno vsoto denarja, ki bo zagotavljala tekoče poravnavanje obveznosti. Pričakujemo, da večjih težav z denarnim tokom ne bomo imeli, kljub temu, da bo v začetnih mesecih obstoja podjetja denar v glavnem odtekal iz podjetja, pritokov pa ne bo nič. To bo veljalo za obdobje od avgusta do decembra, ko kavarna še ne bo odprta, bo pa že ustanovljena.

Če bi se pokazalo, da bodo denarni odlivi preveliki in da bodo ogrožali likvidnost podjetja, bo podjetje pri poslovni banki najelo kratkoročno posojilo za premostitev likvidnostnih težav. Predvidevamo, da bo v prvem poslovnem letu prihajalo do nihanj v denarnem toku, vendar pa večjih težav ne pričakujemo.

Glede na načrtovano naj bi podjetje imelo večjo vsoto denarja, ki bo ostajala na računu, zato bomo ta sredstva vezali in jih bomo v naslednjem obdobju, ki v tem poslovnem načrtu sicer ni zajeto, porabili za investicije v dodatne kapacitete kavarne.

6. NAČRT TRŽENJA

6.1. Celotna tržna strategija

V današnjem času je trženje eno najpomembnejših orodij, ki pripomorejo k boljši prodaji. Zmotno je mnenje večine ljudi, da je trženje le oglaševanje, kajti za trženjem se skriva mnogo več dejavnikov. Z oglaševanjem se vse skupaj šele začne, saj tako podjetje pritegne zanimanje kupca, da se odloči za nakup. Odnos do kupca v prodajalni je prav tako pomemben dejavnik uspešne prodaje.

V trženjskem smislu vstopa na trg ima vsako podjetje na voljo več različic vstopa. Kavarna Sladki kot d.o.o. bo na trg vstopila tako, da bomo postavili višje cene, oglaševanju v medijih pa na začetku ne bomo dali velikega pomena. Odločitev za takšno strategijo je posledica dejstva, da kot majhno podjetje sprva ne bomo imeli veliko sredstev, ki bi jih lahko namenili agresivnemu oglaševanju.

V začetku poslovanja kavarne bodo naša ciljna skupina kupci, stanujoči v bližini kavarne, saj jih želimo obvestiti, da obstajamo in jih povabiti na obisk. Njim bomo v poštni nabiralnik dostavili vabilo za obisk, pri tem pa poudarili, da ponujamo najboljše sladice v mestu. Kasneje, ko bo poslovanje utečeno, bomo vabila razdelili tudi med ostale stanovalce v širši okolici kavarne in jih povabili, da se pridružijo gostom, ki so že spoznali naše dobrrote.

6.2. Cenovna strategija

Cena je na prvi pogled najbolj pomemben dejavnik odločitve za nakup. Potrošniki naj bi se ravnali racionalno in naj bi kupovali dobrine, ki jim zadovoljijo enako potrebo, tam, kjer je najceneje. Vendar pa se večina potrošnikov ne obnaša racionalno, bodisi zaradi pomanjkanja časa ali pa pomanjkanja volje, da bi pregledali cene, po katerih ponudniki ponujajo blago.

Kavarna Sladki kot bo imela nekoliko višje cene od konkurence, vendar bodo te še vedno v mejah sprejemljivih odstopanj. Višjih cen ne bomo postavili samo zaradi tega, da bi podjetje doseglo višji dobiček, ampak zato, ker bomo resnično ponujali izdelke iz svežih sestavin. Kot smo že omenili, je v Ljubljani dosti ljudi, ki so pripravljeni za dobro hrano plačati več denarja in se ob tem ne počutiti, kot da je šel denar v nič.

Zavedamo se, da bodo naši gostje za plačano ceno zahtevali višji nivo storitev in da se bomo v podjetju zato morali še bolj truditi, da njihovega zaupanja ne izničimo.

6.3. Tržno komuniciranje

Kavarna Sladki kot bo ob začetku poslovanja skušala privabiti goste tako, da bomo v stanovanjskih objektih okoli kavarne razdeljevali reklamno gradivo. Zavedamo se, da ob splošni poplavi oglasov v poštnih nabiralnikih ljudje največkrat vržejo ves reklamni material v koš, še preden sploh pogledajo, kaj so dobili.

Da bi se naš oglas razlikoval od ostalih, bomo material oblikovali tako, da bomo razdeljevali kuverte manjšega formata (1/8 formata A4, v izmeri 10 x 7 cm), v kateri bo poleg vabila za obisk priložen kupon za brezplačno kavo ob naročilu katere izmed sladice. V primeru, da se tovrstno oglaševanje ne bo obneslo, bomo akcijo čez dva ali tri tedne ponovili.

V začetnem obdobju bomo ob nezadovoljivi prodaji razmislili tudi o oglaševanju v dnevnem časopisu Delo, in sicer z oglasom v prilogi Ona ter s plačanimi oglasnimi članki v nekaterih revijah.

Če kljub oglaševalskim aktivnostim ne bomo imeli zadovoljivega števila strank, se bomo odločili za nove vrste oglaševanja, kot je na primer oglas na ulični svetilki ali v dnevnem časopisu. Množičnemu oglaševanju, kot je radio, televizija ali reklamni pano, pa se bomo zaenkrat izognili.

6.4. Prodajne poti

Prodajna pot je pot, ki jo naredi izdelek od prodajalca do končnega kupca. Ker gre v našem primeru za prodajo končnim kupcem, je takšna prodajna pot neposredna in temelji na osebni prodaji. Kavarna Sladki kot d.o.o. pa posluje tudi kot storitveno podjetje, kjer storitve prav tako potekajo po neposredni prodajni poti.

7. NAČRT, DIZAJN IN RAZVOJ

7.1. Status razvoja in bodoče naloge

Izdelki, ki jih bomo ponujali v Kavarni Sladki kot d.o.o., bodo narejeni sproti in za plasiranje na trg ne potrebujejo nikakršnih razvijanj. Ko bo podjetje pričelo s poslovanjem, bodo proizvodi pripravljene en dan pred prodajo. Edino, kar bi morda v smislu razvoja izdelkov prišlo v poštev, je sodelovanje slaščičarke na različnih tečajih, kjer bi se učila novih smernic v oblikovanju sladice.

7.2. Izboljšave proizvoda in novi proizvodi

V Kavarni Sladki kot bomo svoje proizvode izboljševali glede na odziv kupcev, če bodo sami izrazili željo. Novih proizvodov pa v strogem smislu naenkrat ne bomo ponudili, ampak bomo vsak dan pripravili kaj novega, tako da bo ponudba krožila in ne bo enolična. Dosti bo k temu pripomogla sezonska ponudba sadja, nekaj tudi letni čas, tako da se bomo glede na te dejavnike odločali o tem, kaj bomo kdaj ponudili.

7.3. Industrijska lastnina

Vprašanje o industrijski lastnini se nam ne zdi smiselno, saj so recepti, ki jih bomo uporabili pri pripravi svojih izdelkov, na voljo vsakemu kupcu v različnih revijah in kuharskih knjigah in niso plod našega razmišljanja.

8. PROIZVODNI IN STORITVENI NAČRT

8.1. Geografska lokacija

Ko smo razmišljali, kje odpreti kavarno, smo imeli dve alternativni. Prva možna lokacija je bil ljubljanski Nebotičnik, druga pa stanovanjsko-poslovni objekt Trnovska vrata.

Kavarna ima na Nebotičniku svoje mesto že od same izgradnje nekdanje najvišje zgradbe v Ljubljani, čeprav pa zadnja leta tam ne posluje nihče. Resno smo razmišljali o tem, da bi se odločili za to lokacijo, vendar pa smo imeli pri tem kar nekaj pomislekov.

Glavno težavo nam je predstavljalo neurejeno lastništvo. V času pisanja tega poslovnega načrta je lastnik prostorov Kapitalska družba, ki je pred časom objavila, da bo ponudila kavarno za odkup. Vendar pa se ob vseh birokratskih postopkih, ki so potrebni pri nakupu državne lastnine in ob dejstvu, da zaradi obilice birokracije postopki potekajo zelo počasi, nismo odločili za to lokacijo. Predvidevamo pa tudi, da bi bila cena poslovnega prostora previsoka glede na naše finančne zmožnosti.

Druga stvar, ki nas je še zmotila v zvezi s to lokacijo, je bilo žalostno dejstvo, da se na Nebotičniku vsaj enkrat na leto kdo odloči za samomor, kar prav tako ne pripomore k dobremu slovesu kavarne. Problem te lokacije je tudi ta, da je v centru Ljubljane.

Kot smo že omenili, je v centru že kar nekaj naših konkurentov, ki imajo bolj ugodno lokacijo. Namreč, če vzamemo za primer slaščičarni Maxi ali Slon, ljudje mimogrede

zavijejo v slaščičarno, če vidijo, da v njej ni gneče ali pa se jim ob pogledu na sladice v vitrinah pocedijo sline. Za Nebotičnik kaj takega ne moremo trditi, saj se morajo gostje prav posebej nameniti za obisk kavarne, se odpraviti v dvigalo in odpeljati na kavo. Poleg tega pa arhitekturna zasnova kavarne ni najbolj ugodna. Dvigalo namreč pripelje le do predzadnjega nadstropja, nato pa je potrebno po ozkih in zavutih stopnicah vstopiti v kavarno.

Po premisleku smo se tako odločili za poslovni prostor v soseski Trnovska vrata. Najbolj nas je privlačilo dejstvo, da gre za čisto nov objekt, tako da bomo za vlaganje v opremo kavarne porabili manj sredstev, kot bi jih v primeru, če bi se odločili za prenovo kavarne na Nebotičniku. Poleg tega investitor oglašuje ta objekt kot elitno novogradnjo, kar se sicer pozna tudi pri ceni, a vseeno menimo, da naša kavarna bolj sodi v to okolje. Soseska ponuja zadosti parkirnih mest, menimo pa, da bo večina obiskovalcev prišla peš iz bližnjih stanovanjskih objektov.

Tudi glede svojih odjemalcev smo optimistični, saj je v bližini Kavarne Sladki kot naselje Murgle, ki so nekdaj veljale za prestižno sosesko. V bližini so tudi trnovski bloki in stare meščanske hiše na Prulah in ob Ljubljani, blizu je tudi Galjevica, ki je nekaj let staro naselje stanovanjskih hiš. Menimo, da je zato ta lokacija glede na število potencialnih odjemalcev zelo ugodna.

Glede na razpoložljivost delovne sile prav tako menimo, da je število potencialnih zaposlenih zadovoljivo. Tudi prometna lega je dovolj ugodna, saj ena stran objekta gleda na vpadnico (Barjanska cesta) in tako ni večjih omejitev glede lokacije.

8.2. Poslovni prostori

Poslovni prostor Kavarne Sladki kot bo v izmeri 75 m² in bo obsegal manjše skladišče s pisarniškim prostorom in sanitarijami za zaposlene v kleti, v pritličju pa kuhinjo, sanitarije za goste in kavarniški del. Slednji bo navidezno ločen od točilne mize s pregradno steno.

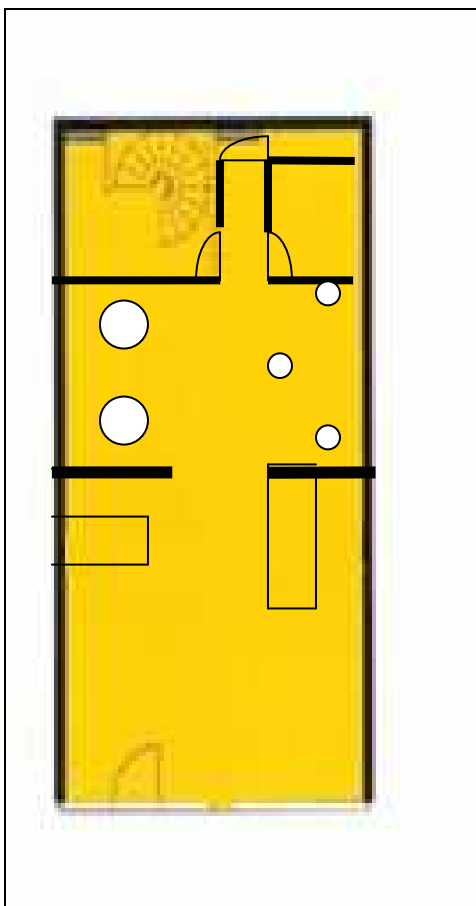
Kljub temu, da bomo najemnik prostora, bomo lahko sami izbirali postavitev predelnih sten in tako vplivali na to, da bomo lahko čimbolj racionalno izrabili prostor. Opremo za kavarniški del bomo naročili pri podjetju Stilles Sevnica d.d. Kuhinjsko opremo in opremo za točilno mizo z vsemi aparati pa bomo naročili pri dobavitelju Gastro Consulting d.o.o., ki se ukvarja s prodajo tovrstne opreme.

Del kavarne bo namenjen gostom, ki se bodo odločili, da popijejo kavo in pojedjo sladico v kavarni in bo obsegal manjšo površino. V njem bodo mize za dve ali tri osebe. Na ta način želimo takim gostom pričarati občutek domačnosti in topline. Omenjeni del kavarne bo

navidezno ločen od dela, kjer bo točilni pult. Tako bomo lahko goste, ki bodo prišli le po sladice, postregli, ostalih, ki se bodo odločili za postanek, pa ne bomo vznemirjali.

Za lažjo predstavo smo približno postavitev kavarne narisali v Sliko 3. V zgornjem levem kotu je kuhinja, ki se v kleti nadaljuje v skladišče s pisarniškim prostorom ter sanitarije za osebje. Na desni strani je prostor za sanitarije, namenjen gostom, čisto v kotu pa še manjše skladišče. V osrednjem delu smo predvideli prostor za goste, kjer se nahajata dve mizi s po dvema foteljema ter tri mize s po tremi stoli. V spodnjem delu na sliki pa je prikazan prostor, kjer bo točilna miza na desni strani, na levi strani pa smo predvideli postavitev vitrine za sladice.

Slika 3: Postavitev prostorov v Kavarni Sladki kot d.o.o.



Vir: Načrt graditelja GPG d.d., 2004; Lastne zamisli.

Sama zasnova Kavarne Sladki kot bo postavljena v klasičnem stilu. Modernega videza ne želimo, ker kavarna konec koncev ni namenjena mladini, ampak ljudem, ki uživajo v estetiki in dovršenosti. Ves inventar bo skrbno stilsko izbran, svojim gostom pa ne bomo stregli pijače iz kozarcev z napisi blagovnih znamk. Natararja bosta stregla v skrbno

izbrani opravi, v kavarni bomo skrbeli za cvetlične aranžmaje in lepo dekoracijo prostora, ki jo bomo dopolnili s primernimi slikami na steni in diskretnimi svetilkami. Skratka, vse v kavarni bo v stilu in nič ne bo prepuščeno naključni izbiri. Verjamemo, da bodo gostje takšen način postrežbe znali ceniti.

8.3. Operativni cikel

Proizvodni proces v našem podjetju bo vsak dan potekal približno po enakem vrstnem redu, odvisno seveda od količine naročil. Ves proces bo potekal v naši kuhinji in vse, kar se tiče priprave sladice, bo pripravila slaščičarka sama.

Glede na to, da v kavarni razen napitkov ne bomo imeli izdelkov na zalogi, bomo vse izdelke pripravljali sproti za vsak dan, glede na pričakovano povpraševanje in naročila. Slaščičarkin delavnik bo tako vsak dan potekal približno po enakem vrstnem redu, glede na prioritete pa se bo prilagajal po potrebi.

Zaloge surovin bomo nabavljali enkrat na teden z izjemo sadja, ki ga bomo kupovali vsak tretji dan, povpraševanje pa bomo tudi sproti primerjali z načrtovanim. Res pa je, da bomo vedno imeli dovolj osnovnih sestavin na zalogi, saj gre za proizvode, ki imajo daljši rok uporabe (npr. moka, sladkor, kakav, maslo) in nam ob majhnih odstopanjih realiziranega od načrtovanega to ne bo predstavljalo težav. Sestavine bomo sami nabavljali neposredno pri proizvajalcih ali zastopnikih, saj tako načrtujemo, da bomo imeli tako najmanjše stroške glede na zaloge. Z njimi bomo skušali pokriti desetdnevno povpraševanje.

V primeru večjega obsega dela od načrtovanega bo slaščičarki občasno priskočila na pomoč slaščičarka, s katero bomo sodelovali honorarno. Če pa se bo izkazalo, da je dela odločno preveč, bomo to honorarno sodelavko redno zaposlili. Pomoč v kuhinji pa bomo potrebovali predvsem v mesecu decembru vsako leto, saj predvidevamo povečan obseg povpraševanja, pa tudi izdelki, ki jih bomo ponujali v tem obdobju v večjih količinah (predvsem keksi), potrebujejo več časa za pripravo.

8.4. Pravne zahteve, dovoljenja in vprašanja okolja

Postopek ustanovitve enoosebne družbe z omejeno odgovornostjo, kakršna je Kavarna Sladki kot d.o.o. poteka po naslednjih korakih (povzeto po Pospeševalni center za malo gospodarstvo, 2005):

1) IZDELAVA NOTARSKEGA ZAPISA

- Pri notarju je potrebno izdelati notarski zapis o sklenitvi družbene pogodbe, overiti podpis družbenika in izdelati predlog za vpis v register. Strošek notarskega zapisa je okrog 70.000 SIT, overovitev podpisa pa 1.800 SIT.

2) VPIS DRUŽBE V SODNI REGISTER

- Izpolniti je potrebno obrazec »Predlog za vpis subjekta v sodni register« v treh izvodih. Predlog za vpis mora biti vložen v dveh izvodih za sodišče, en izvod pa prejme stranka. Izdelava predloga za vpis v register znaša 24.000 SIT.

2) PLAČILO SODNE TAKSE

- Plačati je potrebno sodno takso, ki za enoosebno družbo znaša 28.000 SIT.

3) IZDELAVA ŽIGA PODJETJA

- Strošek izdelave žiga podjetja znaša 6.000 SIT.

4) OBJAVA V URADNEM LISTU

- Po vpisu družbe v sodni register sodišče po uradni dolžnosti objavi vpis v Uradnem listu Republike Slovenije. Strošek objave se giblje med 12.000 in 51.000 SIT, odvisno od obsega objave.

5) VPIS V POSLOVNI REGISTER

- S prejemom sklepa o vpisu družbe v sodni register družba prejme tudi obrazec od AJPESA (PRS-1) za prijavo poslovnega subjekta v Poslovni register Slovenije. Na podlagi tega družba pridobi matično številko.

6) VPIS V REGISTER DAVČNIH ZAVEZANCEV

- Po vpisu družbe v sodni register in prejemu sklepa od sodišča je potrebno pravno osebo vpisati v davčni register. S tem se podjetju dodeli davčna številka.

7) DODELITEV STATUSA ZAVEZANCA ZA DDV

- Pri pristojni davčni izpostavi je potrebno izpolniti obrazec, da podjetje postane zavezanec za DDV (ker so načrtovani letni prihodki višji od 5 milijonov SIT).

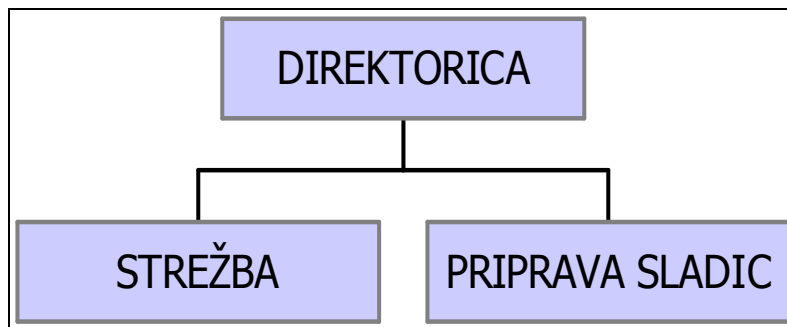
Poleg tega pa je potrebno pri poslovni banki odpreti tudi poslovni račun podjetja.

9. VODSTVENA SKUPINA IN KADRI

9.1. Organizacijska struktura

V Kavarni Sladki kot d.o.o. bodo v začetku poslovanja zaposlene tri osebe, in sicer ustanoviteljica-direktorica, ki bo del časa tudi stregla goste, natakar in slaščičarka. Organizacijska struktura bo enostavna, saj bosta oba, natakar in slaščičarka, neposredno podrejena direktorici. Direktorica bo odgovorna za vse dejavnosti, ki bodo potekale v podjetju. Natakar bo odgovoren za strežbo in reševanje reklamacij manjšega obsega, slaščičarka pa za izdelavo in oblikovanje slaščic.

Slika 4: Organizacijska struktura v Kavarni Sladki kot d.o.o.



Vir: Lasten prikaz.

Poleg tega bomo v podjetju sodelovali še s čistilko, ki jo bomo plačevali honorarno, prav tako pa bomo honorarno sodelovali še z eno slaščičarko, ki jo bomo, če se bo tako izkazalo, kasneje tudi redno zaposlili. Podjetje bo sodelovalo z računovodskim servisom, zato zaenkrat ne načrtujemo zaposlitve računovodje.

Janja Kobal, ki je direktorica podjetja Kavarna Sladki kot d.o.o., je po izobrazbi diplomirana ekonomistka. Stara je 45 let. Pred odprtjem kavarne je delala najprej kot asistentka vodje, kasneje pa kot vodja nabave za področje sladkega programa v večjem trgovskem centru. V svoji dosedanji poslovni karieri je dobro spoznala potek nabave, pa tudi to, po katerih izdelkih so kupci najbolj povpraševali. Za ustanovitev svojega podjetja se je odločila zato, ker jo kuha že od nekdanj veseli in je bila udeleženka na več tečajih. Tu je spoznala tudi postopke priprave sladice, tako samo peko, kot dekoriranje. Pred časom je podedovala večjo vsoto denarja, zato se je odločila za ustanovitev svojega podjetja.

Martin Mlakar je star 38 let in je po izobrazbi gostinski tehnik-natakar. Svojo poklicno pot je začel kot natakar v restavraciji hotela Lev, kasneje pa je bil zaposlen v hotelu Slon. Njegov odnos do strank je skrajno prijazen in delo opravlja profesionalno.

Tanja Adamič je po poklicu slaščičarka in je stara 27 let. Od začetka svoje zaposlitve je delala pri Zmajčkovem butiku, kjer je bila nagrajena kot obetavna mlada zaposlena. Ker se, glede na svojo starost, ne želi vezati le na eno podjetje, se je odločila, da se zaposli v Kavarni Sladki kot d.o.o., kjer bo imela večje možnosti za izražanje svojih idej.

9.2. Politika zaposlovanja in nagrajevanja v podjetju

Natakar in slaščičarka bosta imela v prvem letu poslovanja sklenjeno pogodbo o delu za določen čas enega leta, kasneje pa jima bomo pogodbo spremenili v pogodbo za nedoločen čas. Poskusno delo bo trajalo tri mesece. Zaposlena bosta dobivala plačo v dogovorjenem pogodbenem znesku, poleg tega pa še dodatek za prevoz in prehrano ter dodatek za nedeljsko delo. Če bo podjetje dobro poslovalo, bodo zaposleni dobili ob koncu leta še denarno nagrado, odvisno od uspešnosti poslovanja.

Direktorica podjetja bo plačo dobivala po pogodbenem znesku, glede na to, da pa bo v prvem in drugem poslovnem letu delala tudi v strežbi, bo za vodenje podjetja dobivala dodatek k plači. Kasneje, ko bo zaposlen še en dodaten natakar, bo dobivala le še plačo za vodenje podjetja.

9.3. Upravni odbor

V primeru Kavarne Sladki kot d.o.o. gre za podjetje v zasebni lasti, zato upravnega odbora v podjetju ne bo.

9.4. Profesionalni svetovalci in storitve

Podjetje Kavarna Sladki kot d.o.o. bo redno sodelovala z računovodskim servisom, po potrebi pa z oglaševalsko agencijo ter z bankami ali drugimi podjetji.

10. SPLOŠNI TERMINSKI PLAN

10.1. Ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu

Poslovno leto podjetja Kavarna Sladki kot d.o.o. se bo sicer začelo v mesecu decembru leta 2005, čeprav bo podjetje ustanovljeno že v mesecu avgustu istega leta.

Prva aktivnost bo izdelava poslovnega načrta, notarskega zapisa in ostalih postopkov, potrebnih pri ustanovitvi družbe z omejeno odgovornostjo. Pričakujemo, da nam vsi postopki ne bodo vzeli preveč časa in da bomo lahko takoj po ustanovitvi podjetja najeli poslovni prostor.

Investitor objekta predvideva predajo poslovnih prostorov sredi meseca septembra 2005. Takrat bomo začeli s pridobivanjem dovoljenj in s samim urejanjem prostora. Najprej bo potrebno prostor urediti, saj najemno stanje obsega podaljšano III. gradbeno fazo, kjer je zunanji izgled dokončan, priključki pa so pripeljeni v prostor. Ostalo, stene, strop in tla, pa so še neizdelani. Predvidevamo, da nam bodo dogovarjanja z obrtniki in njihovo delo vzeli vsaj en mesec časa.

Ker nam bodo večino opreme izdelali po naročilu, nekaj pa je bomo uvozili iz tujine, moramo upoštevati, da se dobavni rok lahko precej zavleče. Zato bomo opremo naročili takoj, ko bodo opravljena instalacijska, zidarska in pleskarska dela.

Med urejanjem prostora bomo opravljali razgovore s potencialnimi osebami za zaposlitev. Čeprav je na trgu dosti potencialnih zaposlenih, si bomo za to vzeli več časa, saj se resnično želimo prepričati, da bo naša izbira prava.

Poleg tega se je potrebno odgovoriti še z dobaviteljem kave o oskrbi z izdelki, se pozanimati o cenah surovin pri različnih ponudnikih, pridobiti posojila za začetek poslovanja, urediti dokumente, izdelati vabila za stranke, nakupiti drobni inventar (krožniki, skodelice, prti), urediti zavarovanje poslovnega prostora in ostalo, potrebno za zagon poslovanja.

Upoštevati moramo, da se načrtovano ponavadi ne izide, kot sprva predvidevano, zato bomo imeli pri oblikovanju terminskega načrta dva do tri tedne rezerve.

10.2. Terminski načrt

Slika 5 ponazarja trajanje posameznih aktivnosti od ustanovitve podjetja za čas trajanja enega leta, torej od avgusta leta 2005 do konca julija leta 2006. Dolžina puščice je sorazmerna trajanju aktivnosti v tednih. Pri risanju terminskega načrta smo zaradi lažjega risanja upoštevali, da ima mesec štiri tedne.

Slika 5: Terminski načrt za obdobje enega leta za podjetje Kavarna Sladki kot d.o.o.

MESEC	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Izdelava poslovnega načrta	→											
Urejanje notarskega zapisa	→											
Registracija podjetja	→											
Najem in prevzem poslovnih prostorov		→										
Iskanje izvajalcev in dela v poslovnem prostoru			→									
Opremljanje poslovnih prostorov				→								
Iskanje zaposlenih			→									
Dogovarjanje z dobaviteljem kave			→									
Iskanje in dogovarjanje z dobavitelji surovin			→									
Urejanje dokumentacije za odprtje kavarne				→								
Priprava vabil za oglasov za kupce				→								
Nakup drobnega inventarja				→								
Začetek promocije				→								
Zavarovanje poslovnega prostora in opreme				→								
Nakup računalniškega programa			→									
Odliv sredstev												→
Priliv sredstev					←							←

Vir: Lasten prikaz.

11. KRITIČNA TVEGANJA IN PROBLEMI

11.1. Makro raven

Tveganja na makro ravni so tista tveganja, ki vplivajo na poslovanje podjetij v različnih panogah in niso odvisna od enega samega podjetja. Gre za tveganja na ravni celotnega gospodarstva in zaradi katerih je lahko prizadetih več podjetij.

V primeru Kavarne Sladki kot d.o.o. so možna tveganja na makro ravni naslednja:

- *sprememba v blaginji ljudi* (na primer, da se precej zmanjšajo dohodki prebivalstva in si zato ljudje ne privoščijo dobrin, ki so manj nujne),
- *državni ukrepi* (sprememba davčnih stopenj na nekatere izdelke),
- *politične razmere*.

11.2. Raven podjetja

Tveganja na tej ravni vplivajo na poslovanje zaradi težav v podjetju samem ali pa v ožjem poslovnem okolju podjetja. Tu ima podjetje sicer nekaj več vpliva na dogajanje v primerjavi z makro ravni, a še vseeno ne more preprečiti težav, ki se dogajajo. Edino, kar lahko podjetje stori, je to, da se zaveda čim več težav, ki se lahko pojavijo, se nanje čim bolje pripravi in se tako izogne neprijetnim posledicam.

Na ravni podjetja v primeru Kavarne Sladki kot d.o.o. lahko predvidimo naslednje težave:

- *konkurent odpre kavarno podobnega tipa v neposredni bližini naše*
Naše goste bomo pridobivali z intenzivnejšim oglaševanjem, z vabili na poskušanje novosti, z zniževanjem cene za nekaj odstotkov, z uvedbo sistema točk za popuste ali čem podobnim.
- *izpad zaposlenih zaradi bolezni ali nezadovoljstva*
Kavarna Sladki kot d.o.o. bo honorarno sodelovala s slaščičarko, ki jo bomo občasno poklicali na pomoč, če bo to potrebno. Če se bo izkazalo, da bo kdo od zaposlenih dalj časa na bolniškem dopustu, bomo za določen čas zaposlili koga drugega.
- *spremembe cen surovin*
Predvidevamo, da se surovine, ki jih bomo uporabljali, ne bodo drastično spremenile v tolikšni meri, da bi bili primorani uvesti stroge varčevalne ukrepe. Ker

je naš prodajni program zasnovan tako, da ponujamo različne izdelke, bomo lahko glede na cene sestavin oblikovali svojo ponudbo tako, da bomo dosegali zadovoljiv donos.

- *poplava ali požar*

Glede na to, da bomo za svojo proizvodnjo porabili kar nekaj energije, se lahko zgodi tudi kakšna takšna nesreča. V tem primeru bomo za čas obnove kavarne ustavili poslovanje, a ker bomo imeli zavarovanje urejeno, pričakujemo, da obnova ne bi smela vzeti preveč časa.

- *manjša prodaja od predvidene*

V primeru, da ne bomo prodali načrtovanih količin, bomo morali znižati cene končnih izdelkov. Ker si že bomo na začetku zaračunavali malo večjo maržo, se nam znižanje cen za nekaj odstotkov ne bi smelo poznati v smeri rdečih števil. Skušali bomo privabiti še več kupcev z intenzivnejšim oglaševanjem.

- *premahnje zmogljivosti glede na povpraševanje*

Če se bo izkazalo, da kupci povprašujejo po naših izdelkih bolj, kot jih lahko sproti naredimo, bomo zaposlili še eno dodatno slaščičarko. Sprva bomo vse sladice izdelovali v kuhinji kavarne, če pa se bi izkazalo, da so kapacitete kuhinje premahnje, bomo poiskali nove prostore. Kavarna bo ostala na isti lokaciji, morda pa odpremo kavarno tudi še kje drugje.

- *premahnja prepoznavnost podjetja*

Prepoznavnost podjetja je najpomembnejši dejavnik, ki pripelje kupce. Seveda bi si želeli, da bi zadovoljni gostje o svojih izkušnjah z našo kavarno povedali tudi svojim prijateljem ter sorodnikom in da bi nas obiskali tudi drugi gostje. V primeru, da ne bomo zadovoljni s številom gostov, se bomo lotili oglaševalske akcije, s katero bomo svojim potencialnim kupcem predstavili podjetje.

- *slabo ime podjetja v očeh kupcev*

V primeru, da bi se med kupci pojavilo slabo mnenje o podjetju na račun postrežbe, bomo zamenjali strežno osebje. V primeru, da okus sladice ne bi zadovoljil kupcev, bomo zamenjali recepte. V vsakem primeru pričakujemo, da se bo v enem letu pokazalo, ali je bila naša izbira zaposlenih prava ali ne, tako da glede prekinitve delovnega razmerja ne bomo imeli težav, saj bodo imeli zaposleni na začetku sklenjeno pogodbo o delu za določen čas.

12. FINANČNI NAČRT

12.1. Predračun izkaza uspeha

Izkaz ali bilanca uspeha nam prikazuje doseganje dobička preko predvidevanja prodaje in stroškov, ki nastanejo pri proizvodnji ter prodaji. Predvideni izkaz uspeha podjetja Kavarna Sladki kot d.o.o. smo oblikovali glede na predvidene prodajne količin, pomagali pa smo si tudi s podatki konkurenčnih podjetij. Našim proizvodom smo cene postavili glede na stroške in glede na cene, po katerih prodajajo svoje izdelke naši konkurenti.

V izkazu uspeha je razvidno, da so prihodki poslovanja skozi celotno načrtovano obdobje višji od odhodkov, kar pomeni, da podjetje v nobenem poslovnem letu ne posluje z izgubo. Res pa je, da v nekaterih mesecih v prvem poslovnem letu podjetje dosega negativen poslovni izid. Razlog za takšen izid je v dejstvu, da ima podjetje v začetku poslovanja veliko več stroškov, kot v prihodnjih obdobjih, saj je potrebno v začetnih mesecih naenkrat nabaviti vse potrebno za nemoteno proizvodnjo in prodajo.

Stroške amortizacije smo izračunali v prilogi (glej Priloga 1), in sicer po enakomerni linearni metodi

Tabela 2: Načrtovani izkaz uspeha podjetja Kavarna Sladki kot d.o.o. za načrtovano poslovno obdobje (v 1000 SIT)

OBDOBJE	Mesec												Leto				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
PRIHODKI POSLOVANJA	2.048	2.030	2.101	2.153	2.192	2.197	2.063	1.910	1.937	2.079	2.268	2.510	25.486	28.193	30.968	33.832	36.975
PROIZVAJALNI STROŠKI	1.737	1.617	1.634	1.732	1.680	1.705	1.782	1.646	1.758	1.730	1.818	1.887	20.725	21.147	23.010	23.510	25.729
AMORTIZACIJA	88	88	88	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1.074	1.080	1.080	1.080	1.080
<i>KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE</i>	<i>223</i>	<i>325</i>	<i>379</i>	<i>331</i>	<i>422</i>	<i>402</i>	<i>191</i>	<i>173</i>	<i>89</i>	<i>259</i>	<i>360</i>	<i>534</i>	<i>3.687</i>	<i>5.966</i>	<i>6.878</i>	<i>9.242</i>	<i>10.167</i>
STROŠKI PRODAJE	165	30	85	80	85	30	65	80	85	30	35	80	850	710	730	770	790
STROŠKI UPRAVE	223	218	218	223	218	218	223	218	218	223	218	218	2.636	2.644	5.787	5.890	6.256
<i>DOBIČEK IZ POSLOVANJA</i>	<i>-165</i>	<i>77</i>	<i>76</i>	<i>28</i>	<i>119</i>	<i>154</i>	<i>-97</i>	<i>-125</i>	<i>-214</i>	<i>6</i>	<i>107</i>	<i>236</i>	<i>201</i>	<i>2.612</i>	<i>361</i>	<i>2.582</i>	<i>3.121</i>
PRIHODKI FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	49	98	163	276
ODHODKI FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA</i>	<i>-165</i>	<i>77</i>	<i>76</i>	<i>28</i>	<i>119</i>	<i>154</i>	<i>-97</i>	<i>-125</i>	<i>-214</i>	<i>6</i>	<i>107</i>	<i>236</i>	<i>201</i>	<i>2.660</i>	<i>459</i>	<i>2.745</i>	<i>3.397</i>
IZREDNI PRIHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZREDNI ODHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>DOBIČEK PRED DAVKI</i>	<i>-165</i>	<i>77</i>	<i>76</i>	<i>28</i>	<i>119</i>	<i>154</i>	<i>-97</i>	<i>-125</i>	<i>-214</i>	<i>6</i>	<i>107</i>	<i>236</i>	<i>201</i>	<i>2.660</i>	<i>459</i>	<i>2.745</i>	<i>3.397</i>
DAVEK NA DOBIČEK	-8	4	4	1	6	7	-4	-6	-10	0	5	11	9	665	115	686	849
<i>ČISTI DOBIČEK</i>	<i>-157</i>	<i>74</i>	<i>72</i>	<i>27</i>	<i>114</i>	<i>147</i>	<i>-92</i>	<i>-119</i>	<i>-204</i>	<i>6</i>	<i>102</i>	<i>225</i>	<i>192</i>	<i>1.995</i>	<i>344</i>	<i>2.058</i>	<i>2.548</i>

Vir: Izkaz uspeha (Priloga 5, Tabela 7).

12.2. Predračun bilance stanja

"Bilanca stanja prikazuje za razliko od izkaza uspeha stanje sredstev in obveznosti do virov sredstev na določen trenutek, običajno na koncu leta. Izkaz uspeha pa je narejen za določeno obdobje."(Vahčič et al., 2002, str. 108).

Bilanca stanja ima dve strani, aktivo in pasivo. Na aktivni izkazujemo sredstva, na pasivi pa obveznosti do virov sredstev. Obe strani sta vedno uravnoteženi. Sredstva na obeh straneh bilance so prikazana po sedanji, neopisani vrednosti.

Če najprej pogledamo aktivo, nam podatek pod rubriko sredstva kaže znesek 10 milijonov SIT. Ta znesek je znesek, ki je v podjetje vložen na začetku poslovanja podjetja in je sestavljen iz neopredmetenih in opredmetenih osnovnih sredstev ter iz denarja. Seštevek obeh postavk pa predstavlja na pasivni strani osnovni kapital podjetja.

Med opredmetena osnovna sredstva štejemo nakup nekaterih kosov inventarja večje vrednosti v kuhinji in kavarni (stoli in mize, tepih, vitrina za sladice, točilni pult, naprave v kuhinji).

Med neopredmetena osnovna sredstva sodijo stroški ustanovitve podjetja, torej stroški notarskega zapisa, registracije podjetja, vpisa v sodni register in podobno.

Terjatve iz poslovanja predstavljajo terjatve do države iz naslova DDV za nabavljeno opremo. Ostalih večjih terjatev do kupcev ne pričakujemo, saj bomo plačilo za svoje izdelke zahtevali ob naročilu blaga.

Poleg teh dveh vrst sredstev imamo v podjetju še manjšo količino zalog trgovskega blaga, medtem ko zaloge gotovih proizvodov nimamo, saj prodajamo izdelke takrat, ko so proizvedeni.

Obveznosti iz poslovanja so posledica še neplačanega zneska državi iz naslova DDV-ja in davka na dobiček. Ostalih večjih obveznosti zaenkrat ne pričakujemo.

Tabela 3: Načrtovana bilanca stanja podjetja Kavarna Sladki kot d.o.o. za načrtovano poslovno obdobje (v 1000 SIT)

OBDOBJE	Mesec												Leto					
	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
SREDSTVA	10.000	9.835	9.988	10.057	10.035	10.206	10.366	10.227	10.105	9.873	9.911	10.028	10.276	10.276	12.925	12.565	15.218	17.366
SREDSTVA (RAZEN DENARJA)	6.330	6.996	6.804	6.716	6.816	6.726	6.636	6.546	6.456	6.366	6.276	6.186	6.096	6.096	8.017	7.487	9.857	11.778
NEOPREDMETENA SREDSTVA	250	246	242	238	233	229	225	221	217	213	208	204	200	200	150	100	50	0
OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA	6.080	6.626	6.542	6.459	6.563	6.477	6.391	6.305	6.220	6.134	6.048	5.962	5.876	5.876	4.847	3.817	2.787	1.758
FINANČNE NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3.000	3.000	7.000	10.000
TERJATVE IZ POSLOVANJA	0	104	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	550	0	0
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA BLAGA	0	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DENAR	3.670	2.839	3.184	3.341	3.218	3.480	3.730	3.681	3.649	3.507	3.634	3.842	4.179	4.179	4.908	5.078	5.361	5.589
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	10.000	9.835	9.988	10.057	10.035	10.206	10.366	10.227	10.105	9.873	9.911	10.028	10.276	10.276	12.925	12.565	15.218	17.366
KAPITAL	10.000	9.843	9.916	9.988	10.015	10.128	10.275	10.183	10.064	9.860	9.865	9.967	10.192	10.192	12.187	12.532	14.590	17.138
OSNOVNI KAPITAL	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
ZADRŽANI DOBIČEK	0	-157	-84	-12	15	128	275	183	64	-140	-135	-33	192	192	2.187	2.532	4.590	7.138
DOLG	0	-8	72	69	20	77	91	44	41	14	45	61	84	84	738	34	628	229
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA	0	-8	72	69	20	77	91	44	41	14	45	61	84	84	738	34	628	229

Vir: Bilanca stanja (Priloga 5, Tabela 7).

12.3. Predračun izkaza finančnih tokov

Predračun izkaza finančnih tokov prikazuje bodoče, predračunane pritoke in odtoke denarja z namenom ugotavljanja vzrokov povečanja ali zmanjšanja denarja v določenem časovnem obdobju (Vahčič et al., 2002, str. 111).

V podjetju Kavarna Sladki kot d.o.o. bomo poslovanje v začetku delovanja financirali z denarjem, ki bo ob ustanovitvi vložen v podjetje. Podjetje bo imelo določeno vsoto denarja na poslovnem računu pri NLB d.d. Z denarjem na računu bomo plačevali obveznosti do dobaviteljev in do države.

Glede na načrtovani izkaz finančnih tokov predvidevamo, da bomo imeli večjo vsoto denarja, ki na računu ne bo krožila, zato se bomo najverjetneje odločili za polog večje vsote denarja v obliki vezanega depozita pri poslovni banki. Ta denar bomo v kasnejšem poslovnem obdobju porabili za povečanje kapacitet podjetja.

Izkaz finančnih tokov nam prikazuje, da je denarni tok skozi celotno obdobje pozitiven, torej je podjetje skozi celotno obdobje likvidno.

Tabela 4: Načrtovani izkaz denarnih tokov podjetja Kavarna Sladki kot d.o.o. za načrtovano obdobje (v 1000 SIT)

OBDOBJE:	Mesec												Leto					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	
<i>DENAR KONEC OBDOBJA</i>	<i>3.670</i>	<i>2.839</i>	<i>3.184</i>	<i>3.341</i>	<i>3.218</i>	<i>3.480</i>	<i>3.730</i>	<i>3.681</i>	<i>3.649</i>	<i>3.507</i>	<i>3.634</i>	<i>3.842</i>	<i>4.179</i>	<i>4.179</i>	<i>4.908</i>	<i>5.078</i>	<i>5.361</i>	<i>5.589</i>
ČISTI DOBIČEK	-157	74	72	27	114	147	-92	-119	-204	6	102	225	192	1.995	344	2.058	2.548	
AMORTIZACIJA	88	88	88	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1.074	1.080	1.080	1.080	1.080	
POVEČANJE DOLGA	-8	79	-3	-49	58	13	-47	-3	-28	32	16	22	84	654	-704	595	-400	
POVEČANJE KAPITALA (BREZ DOBIČKA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ DENARJA)	754	-104	0	190	0	0	0	0	0	0	0	0	840	3.000	550	3.450	3.000	
<i>DENARNI TOK</i>	<i>-831</i>	<i>345</i>	<i>157</i>	<i>-122</i>	<i>261</i>	<i>250</i>	<i>-49</i>	<i>-32</i>	<i>-142</i>	<i>127</i>	<i>208</i>	<i>337</i>	<i>509</i>	<i>729</i>	<i>170</i>	<i>283</i>	<i>228</i>	

Vir: Izkaz denarnih tokov (Priloga 5, Tabela 7).

12.4. Davčni status

Podjetje Kavarna Sladki kot d.o.o. bo davčni zavezanec in bo vključeno v sistem plačevanja davka na dodano vrednost, saj je načrtovani letni promet podjetja večji od 5 milijonov SIT, kar je zahtevana meja za vključitev v sistem DDV-ja.

12.5. Kontrola stroškov

Stroške bo v podjetju nadzirala direktorica, ki se bo enkrat mesečno sestajala z računovodskim podjetjem. V kolikor bo ugotovila, da se na nekaterih področjih pojavljajo stroški, ki so dosti višji od načrtovanih, se bo posvetovala z zaposlenimi in skupaj bodo skušali ugotoviti, kje se da privarčevati, ne da bi ob tem trpela kvaliteta izdelkov ali postrežbe. Če pa bo ugotovljeno, da so stroški narobe načrtovani, bo potrebno popraviti načrte stroškov.

12.6. Kazalci uspešnosti poslovanja

Najpomembnejši kazalec uspešnosti poslovanja je doseženi dobiček. Podjetje Kavarna Sladki kot d.o.o. bo imelo v prvem poslovnem letu dobiček v višini slabih 200.000 SIT. Glede na to, da bo kavarno poznalo manj kupcev, bodo tudi prihodki ustrezno nižji. V naslednjih poslovnih letih pa pričakujemo več dobička, predvsem na račun večje prepoznavnosti kavarne med kupci.

Drugi kazalec, ki ga opazujemo, je kazalec ROA (Return on Assets) – stopnja donosa na sredstva in je izračunan kot razmerje med čistim dobičkom in povprečnimi sredstvi v obdobju. Kaže nam, koliko dobička oziroma izgube je podjetje doseglo na vsakih 100 SIT vloženih sredstev.

V prvem poslovnem letu naj bi ta kazalec dosegel vrednost 0'02, kar pomeni, da bo podjetje na vsakih 100 SIT sredstev proizvedlo 2 SIT dobička. V kasnejših letih pa se bo vrednost ROA gibala na stopnji okrog 0'15, z izjemo tretjega poslovnega leta. V tem letu bomo namreč zaposlili dodatno osebo, kar bo kratkoročno znižalo dobiček.

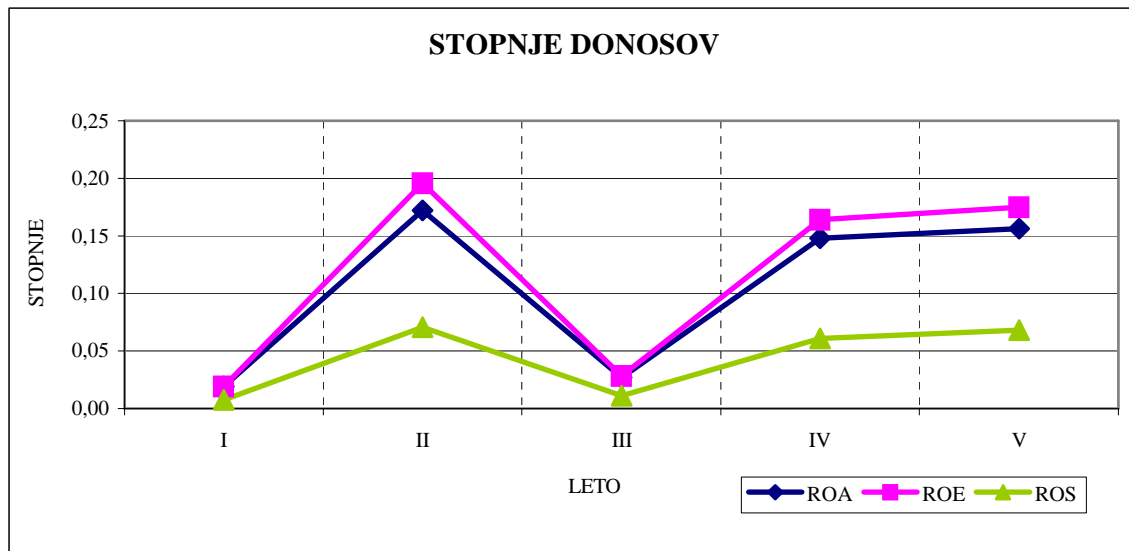
Kazalec ROE (Return on Equity) – stopnja donosa na kapital, je izračunan kot razmerje med čistim dobičkom in povprečnim kapitalom. Kazalec prikazuje, koliko dobička podjetje proizvede na vsakih 100 SIT vloženega kapitala.

V začetku obratovanja kavarne ima kazalec vrednost 0'02, v drugem poslovnem letu pa doseže vrednost 0'17, pri kateri se približno ustali skozi celo načrtovano obdobje, z izjemo tretjega poslovnega leta.

ROS (Return on Sales) – stopnja donosa na prihodke, predstavlja razmerje med čistim dobičkom in prihodki. Pove nam, koliko dobička ustvari podjetje na vsakih 100 SIT prodaje.

Sprva ima kazalec vrednost 0'01, v obdobju od drugega do petega poslovnega leta pa kazalec zavzema vrednosti okoli 0'06, če izvzamemo tretje poslovno leto zaradi znanega razloga.

Slika 6: Prikaz kazalcev ROA, ROE in ROS za podjetje Kavarna Sladki kot d.o.o. v načrtovanem petletnem obdobju



Vir: Stopnje donosov (Priloga 7, Tabela 17).

13. PRIDOBIVANJE IN UPRAVLJANJE Z VIRI

13.1. Zaželeno financiranje

Ob ustanovitvi bo ustanoviteljica v podjetje vložila 10 milijonov SIT. Od te vsote bo 6'3 milijonov SIT porabljenih za nakup opreme in ustanovitvenih stroškov podjetja, preostalih 3'7 milijonov SIT pa bo v gotovini in bo namenjenih začetnemu obdobju poslovanja. Po predvidevanjih bi ta količina denarja morala zadostovati za čas, ko podjetje še ne bo poslovalo s strankami.

13.2. Pridobivanje virov financiranja

Potrebna finančna sredstva bo prispevala ustanoviteljica sama, če pa se bo izkazalo, da so potrebna večja denarna sredstva, se bomo odločili za najem kratkoročnega posojila pri eni izmed poslovnih bank.

13.3. Upravljanje z obratnim kapitalom podjetja

Obveznosti do dobaviteljev bomo poravnali sproti iz sredstev na poslovnem računu. Obveznosti bomo plačevali, ko bodo nastale in v plačilnem roku. Od svojih kupcev pa bomo terjali plačilo takoj ob prevzemu blaga, saj gre v našem primeru za blago manjše vrednosti, pa tudi narava posla je takšna, da se pričakuje takojšnje plačilo.

Vrednost zalog v podjetju bo vedno majhna, saj bomo sproti nabavljali surovine, ki jih bomo potrebovali. Prvi razlog je, da ne bomo imeli velikih skladiščnih kapacitet, drugi pa, da bomo proizvajali prehrambene izdelke in si zato starih sestavin niti ne bomo smeli privoščiti.

V primeru likvidnostnih težav se bomo obrnili na banko, kjer bomo najeli kratkoročno posojilo, vendar večjih težav ne pričakujemo, prav zaradi zgoraj omenjenih dejstev.

14. SKLEP

Cilj mojega diplomskega dela je bil ugotoviti, kolikšna vlaganja so potrebna za zagon manjše kavarne in slaščičarne. Poleg tega pa me je tudi zanimalo, v kolikšnem časovnem obdobju se začne ustvarjati dobiček. Obe ugotovitvi sta po mojem mnenju glede na rezultate v poslovnem načrtu zadovoljivi.

Vendar pa pri tem ne smem pozabiti, da se načrti velikokrat ne izidejo tako, kot bi se morali. Glede na to, da sama nimam izkušenj v poslovnem svetu, sem prepričana, da sem veliko stvari v načrtu zapisala po svojih predvidevanjih, ki pa so lahko zmotna. Tako je recimo malo verjetno, da bi se nekdo odločil za zagon podjetja z le lastnimi sredstvi, saj ponavadi ljudje nimamo toliko denarja na kupu, če pa ga že imamo, potem investiramo v varne naložbe, kar pa ustanovitev lastnega podjetja zagotovo ni.

Kljub vsemu menim, da je izbrani posel realen in izvedljiv, v prihodnjem obdobju, ki v tem načrtu sicer ni zajeto, pa je mogoče dejavnost podjetja razširiti v več smereh.

Prva širitev bi lahko pomenila odprtje dodatne poslovne enote. Lahko bi se odločili tudi za povečanje obstoječe kavarne. Možna je tudi razširitev ponudbe z uvajanjem več novih izdelkov.

Še najbolj verjetna se mi zdi povezava s katerim izmed t.i. catering podjetij, kateremu bi naše podjetje proizvajalo sladice. To bi se z vidika našega podjetja še najbolj izplačalo, saj bi morali svoje kapacitete le malo povečati, zaposliti dodatno osebo ali dve, prihodki pa bi se na račun sodelovanja močno povečali.

Catering je namreč v očeh ljudi sinonim za lepo pripravljeno in okusno hrano, kamor seveda sodijo tudi sladice iz naše kavarne.

LITERATURA

1. Potočnik Vekoslav: Temelji trženja s primeri iz prakse. Ljubljana : GV založba, 2002. 531 str.
2. Prihoda Kostja: Poslovni načrt podjetja Fruteks d.o.o. Diplomsko delo. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 36 str., 13. str. pril.
3. Pučko Danijel: Analiza in načrtovanje poslovanja. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2001. 335 str.
4. Rebernik Miroslav: Od ideje do denarja: podjetniški proces. Ljubljana : Gospodarski vestnik, 2000. 254 str.
5. Stutely Richard: Uspešen poslovni načrt: Hitra pot do veččega poslovnega načrtovanja za poslovodje in podjetnike. Ljubljana : Primath, 2003. 304 str.
6. Vahčič Aleš et al.: Osnove podjetništva: Priročnik za vaje. Ljubljana : Ekonomska fakulteta, 2002. 167 str., 12 str. pril.

VIRI

1. Gradbeno podjetje Grosuplje.
[URL: <http://www.gpg.si/trnovskaposlprost.php?m=2&s=1>], 5.12.2004.
2. Klasifikacija dejavnosti.
[URL: <http://www.stat.si/klasje/tabela.aspx?cvn=1891>], 30.11.2004.
3. Podatki o obrestnih merah na vezane depozite.
[URL: <http://www.nlb.si/cgi-bin/nlbweb.exe?doc=5686>], 12.1.2005.
4. Pospeševalni center za malo gospodarstvo.
[URL: <http://www.pcmg.si/index.php?id=638>], 6.1.2005.
5. Primerjava s konkurenčnimi podjetji.
[URL: www.gvin.si], 6.12.2004.
6. Reklamno gradivo podjetja Gastro Consulting d.o.o., 2004.
7. Reklamno gradivo podjetja Stilles.
[URL: www.stilles.si], 8.12.2004.

8. Reklamno gradivo podjetja Vistrom d.o.o., 2004.
9. Število konkurentov v panogi.
[URL: <http://www.stat.si/pxweb/Dialog/Saveshow.asp?lang=2>], 5.12.2004.

PRILOGE

Priloga 1: Amortizacijski načrt

Priloga 2: Seznam opreme v kavarni in kuhinji

Priloga 3: Načrtovani stroški za nekatere izdelke

Priloga 4: Fiksni in variabilni stroški

Priloga 5: Bilanca stanja, izkaz uspeha in izkaz finančnih tokov

Priloga 6: Finančni načrt

Priloga 7: Prikaz kazalnikov

Priloga 8: Simulacije

PRILOGA 1

Tabela 1: Amortizacijski načrt opreme (podatki so v SIT)

VRSTA	DOBAVITELJ	NABAVNA VREDNOST	AMORT. STOPNJA	LETO 1	LETO 2	LETO 3	LETO 4	LETO 5
ustanovitveni stroški		250000	20 %	50000	50000	50000	50000	50000
miza, stoli	Stilles d.d.	1500000	16,67 %	250000	250000	250000	250000	250000
talne obloge	Creatina d.d.	180000	20 %	36000	36000	36000	36000	36000
vitrina za sladice	GCS d.o.o.	1100000	12,5 %	138000	138000	138000	138000	138000
točilni pult		1000000	10 %	100000	100000	100000	100000	100000
ledomat	GCS d.o.o.	190000	12,5 %	18000	24000	24000	24000	24000
kuhalna plošča	GCS d.o.o.	150000	12,5 %	19000	19000	19000	19000	19000
hladilnik	GCS d.o.o.	330000	12,5 %	41000	41000	41000	41000	41000
aparati za kavo	GCS d.o.o.	450000	12,5 %	56000	56000	56000	56000	56000
pomivalni stroj	GCS d.o.o.	300000	12,5 %	38000	38000	38000	38000	38000
peč za pecivo	GCS d.o.o.	150000	12,5 %	19000	19000	19000	19000	19000
računalniška oprema	Anni d.o.o.	250000	20 %	50000	50000	50000	50000	50000

Vir: Reklamna gradiva podjetij (Ceniki dobaviteljev, 2004).

Komentar:

Cene, ki jih navajamo v tabeli so le informativne in približne, saj so zaokrožene zaradi lažjega računanja.

Amortizacijske stopnje smo določili sami, vendar so v okviru dovoljenih amortizacijskih stopenj.

PRILOGA 2

Tabela 2: Seznam opreme v kavarni (podatki v SIT)

ARTIKEL	VREDNOST ZA KOS	ŠTEVILO
Vitrina za torte	1.100.000	1
Miza Stilles	137.000	2
Miza Stilles	52.000	3
Fotelj Stilles	158.000	4
Stol Stilles	53.000	9
Talna obloga – tekač	60.000	3
Dekoratívna oprema (zavese, luči, slike) kavarne	200.000	več kosov
Točilni pult	800.000	1
Postrežni pribor manjše vrednosti (krožniki, skodelice, kozarci, jedilni pribor, svečniki ipd.)	100.000	več kosov

Vir: Reklamna gradiva podjetij (Ceniki dobaviteljev, 2004).

Tabela 3: Seznam opreme v kuhinji in pisarni

ARTIKEL	VREDNOST ZA KOS	ŠTEVILO
Ledomat	190.000	1
Kuhalna plošča	150.000	1
Hladilnik	330.000	1
Aparat za kavo	450.000	1
Pomivalni stroj	300.000	1
Mešalnik	10.000	3
Mlinček za oreške	15.000	1
Računalniška oprema	250.000	1
Drobni inventar manjše vrednosti (servirni krožniki, lopatice za mazanje, metlice za stepanje, pekači, vrečke za dekoriranje ipd.)	100.000	več kosov
Kuhinjsko pohištvo	400.000	več kosov
Obleka in obutev zaposlenih	150.000	več kosov

Vir: Reklamna gradiva podjetij (Ceniki dobaviteljev, 2004).

PRILOGA 3

Tabela 4: Količina porabljenega materiala na enoto proizvoda ČOKOLADNA TORTA

	MOKA	JAJCA	SLADKOR	JEDILNI ŠKROB	PECILNI PRAŠEK	MASLO	SLADKOR V PRAHU	ČOKOLADA V PRAHU	OREHI
Stroški na enoto surovine	1 kg = 180 SIT	10 jajc = 300 SIT	1 kg = 200 SIT	20 dag = 180 SIT	1 zavitek = 20 SIT	25 dag = 280 SIT	50 dag = 180 SIT	10 dag = 220 SIT	1 kg = 1100 SIT
Poraba na celoto	5 dag	3,5 kom	10 dag	4 dag	½ zavitka	25 dag	15 dag	10 dag	10 dag
Stroški na celoto	9 SIT	105 SIT	20 SIT	36 SIT	10 SIT	280 SIT	54 SIT	220 SIT	110 SIT
Skupaj stroški za celoto	844 SIT / 6 kos								
Skupaj stroški na enoto	141 SIT/kos								

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračuni.

Komentar:

Izračun stroškov smo izdelali na podlagi predvidenih količin, potrebnih za pripravo polovice torte, ki jo razrežemo na 6 kosov. Čokoladno testo bomo uporabljali tudi za pripravo višnjeve torte.

Na podoben način smo izdelali predvidene količine in stroške surovin tudi za ostale proizvode, seveda s spreminjanjem količin in sestavin.

PRILOGA 4

Tabela 5: Fiksni stroški po poslovnih letih (v 1000 SIT)

STROŠEK	LETO				
	1	2	3	4	5
Bruto plača slaščičarke	2.640	2.640	2.904	2.904	3.194
Bruto plača natakarja	2.640	2.640	5.808	5.808	6.389
Bruto plača direktorice	2.880	2.880	0	0	0
Bruto plača direktorice	0	0	3.600	3.600	3.960
Odvoz smeti	36	38	38	40	40
Ogrevanje	85	90	90	95	95
Pranje in likanje	60	60	70	70	80
Računalniški program – blagajna	0	50	50	50	50
Čiščenje poslovnih prostorov	120	130	130	140	140
Dodatek na plačo direktorice	480	480	0	0	0
Računovodske storitve	240	240	260	260	260
Najemnina poslovnega prostora	1.800	1.800	1.800	1.900	1.900
Stroški amortizacije	1.024	1.030	1.030	1.030	1.030
SKUPAJ	12.005	12.078	15.780	15.897	17.138

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Tabela 6: Variabilni stroški po poslovnih letih (v 1000 SIT)

STROŠEK	LETO				
	1	2	3	4	5
Inventar za strežbo	180	100	100	70	70
Delovne obleke	200	50	50	50	50
Elektrika	144	144	150	150	150
Voda	60	62	64	66	68
Oglaševanje	250	50	50	50	50
Drobni inventar	150	150	150	170	170
Šivanje dekorativnega blaga	60	50	50	50	50
Potni stroški	180	190	200	210	220
Embalaža za prenos tort	30	30	30	30	30
Drobni material	20	25	25	25	30
Telefon	48	50	52	54	54
Mobilni telefon	48	49	50	51	52
Stroški surovin	11.860	12.503	13.806	14.327	15.672
SKUPAJ	13.230	13.453	14.777	15.303	16.666

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

PRILOGA 5

Tabela 7: Prikaz predvidene bilance stanja, izkaza uspeha ter izkaza denarnih tokov za podjetje Kavarna Sladki kot d.o.o. (v 1000 SIT)

OBDOBJE:	MESEC												LETO					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	
BILANCA STANJA																		
SREDSTVA	15000	14835	14988	15057	15035	15206	15366	15227	15105	14873	14911	15028	15276	15276	17876	17455	19970	21899
<i>SREDSTVA (RAZEN DENARJA)</i>	6330	6996	6804	6716	6816	6726	6636	6546	6456	6366	6276	6186	6096	6096	5017	4500	2857	1778
NEOPREDMETENA SREDSTVA	250	246	242	238	233	229	225	221	217	213	208	204	200	200	150	100	50	0
OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA	6080	6626	6542	6459	6563	6477	6391	6305	6220	6134	6048	5962	5876	5876	4847	3817	2787	1758
FINANČNE NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERIJATVE IZ POSLOVANJA	0	104	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	563	0	0
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA BLAGA	0	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DENAR	8670	7839	8184	8341	8218	8480	8730	8681	8649	8507	8634	8842	9179	9179	12860	12956	17113	20122
<i>OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV</i>	15000	14835	14988	15057	15035	15206	15366	15227	15105	14873	14911	15028	15276	15276	17876	17455	19970	21899
KAPITAL	15000	14843	14916	14988	15015	15128	15275	15183	15064	14860	14865	14967	15192	15192	17151	17422	19358	21699
OSNOVNI KAPITAL	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000	15000
ZADRŽANI DOBIČEK	0	-157	-84	-12	15	128	275	183	64	-140	-135	-33	192	192	2151	2422	4358	6699
DOLG	0	-8	72	69	20	77	91	44	41	14	45	61	84	84	725	34	612	200
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA	0	-8	72	69	20	77	91	44	41	14	45	61	84	84	725	34	612	200
IZKAZ USPEHA																		
PRIHODKI POSLOVANJA		2048	2030	2101	2153	2192	2197	2063	1910	1937	2079	2268	2510	25486	28193	30968	33832	36975
PROIZVAJALNI STROŠKI		1737	1617	1634	1732	1680	1705	1782	1646	1758	1730	1818	1887	20725	21147	23010	23510	25728
AMORTIZACIJA		88	88	88	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1074	1080	1080	1080	1080
<i>KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE</i>		223	325	379	331	422	402	191	173	89	259	360	534	3687	5966	6878	9242	10167
STROŠKI PRODAJE		165	30	85	80	85	30	65	80	85	30	35	80	850	710	730	770	790
STROŠKI UPRAVE		223	218	218	223	218	218	223	218	218	223	218	218	2636	2644	5787	5891	6256
<i>DOBIČEK IZ POSLOVANJA</i>		-165	77	76	28	119	154	-97	-125	-214	6	107	236	201	2612	361	2582	3121
PRIHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA</i>		-165	77	76	28	119	154	-97	-125	-214	6	107	236	201	2612	361	2582	3121
ZREDNI PRIHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZREDNI ODHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<i>DOBIČEK PRED DAVKI</i>		-165	77	76	28	119	154	-97	-125	-214	6	107	236	201	2612	361	2582	3121
DAVEK NA DOBIČEK		-8	4	4	1	6	7	-4	-6	-10	0	5	11	9	653	90	646	780
<i>ČISTI DOBIČEK</i>		-157	74	72	27	114	147	-92	-119	-204	6	102	225	192	1959	271	1937	2341
IZKAZ DENARNIH TOKOV																		
<i>DENAR KONEC OBDOBJA</i>	8670	7839	8184	8341	8218	8480	8730	8681	8649	8507	8634	8842	9179	9179	12860	12956	17113	20122
ČISTI DOBIČEK		-157	74	72	27	114	147	-92	-119	-204	6	102	225	192	1959	271	1937	2341
AMORTIZACIJA		88	88	88	90	90	90	90	90	90	90	90	90	1074	1080	1080	1080	1080
POVEČANJE DOLGA		-8	79	-3	-49	58	13	-47	-3	-28	32	16	22	84	642	-692	578	-412
POVEČANJE KAPITALA (BREZ DOBIČKA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ DENARJA)		754	-104	0	190	0	0	0	0	0	0	0	0	840	0	563	-563	0
DENARNI TOK		-831	345	157	-122	261	250	-49	-32	-142	127	208	337	509	3680	96	4157	3009

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

PRILOGA 6

Tabela 8: Finančni načrt podjetja Kavarna Sladki kot d.o.o. (v 1000 SIT)

OBDOBJE	MESEC												LETO				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH V OBDOBJU																	
POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH V OBDOBJU	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4
ANALIZA RAZMERAH DO DRŽAVE IZ NASLOVA DDV																	
TERJATVE ZA DDV KONEC OBDOBJA	370	192	205	262	213	208	235	213	236	216	230	248	248	225	303	312	335
OBVEZNOSTI ZA DDV KONEC OBDOBJA	266	268	274	281	284	285	270	251	256	268	293	322	322	306	336	368	401
SALDO IZ NASLOVA DDV	104	-76	-69	-19	-71	-77	-35	-38	-20	-52	-63	-74	-74	-82	-34	-57	-65
NEOPREDMETENA SREDSTVA													Število enot: 1				
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
SKUPAJ AMORTIZACIJA	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	50	50	50	50	50
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	4	8	13	17	21	25	29	33	38	42	46	50	100	150	200	250
SKUPAJ NEODPISANA VREDNOST	250	246	242	238	233	229	225	221	217	213	208	204	200	200	150	100	50
SKUPAJ NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEOPREDMETENO SREDSTVO													Število enot: 1				
NABAVNA VREDNOST	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
AMORTIZACIJA	0	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	50	50	50	50	50
POPRAVEK VREDNOSTI	0	4	8	13	17	21	25	29	33	38	42	46	50	100	150	200	250
NEODPISANA VREDNOST	250	246	242	238	233	229	225	221	217	213	208	204	200	200	150	100	50
NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPREMIČNINE													Število enot: 1				
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPREMIČNINA													Število enot: 1				
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OPREMA													Število enot: 12				
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST	6080	6710	6710	6710	6900	6900	6900	6900	6900	6900	6900	6900	6900	6900	6900	6900	6900
SKUPAJ AMORTIZACIJA	0	84	84	84	86	86	86	86	86	86	86	86	86	1024	1030	1030	1030
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	84	168	251	337	423	509	595	680	766	852	938	1024	1024	2053	3083	4113
SKUPAJ NEODPISANA VREDNOST	6080	6626	6542	6459	6563	6477	6391	6305	6220	6134	6048	5962	5876	5876	4847	3817	2787
SKUPAJ NABAVE V OBDOBJU	0	630	0	0	190	0	0	0	0	0	0	0	820	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	126	0	0	38	0	0	0	0	0	0	0	164	0	0	0	0
POHIŠTVO V KAVARNI													Število enot: 1				
NABAVNA VREDNOST	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500
AMORTIZACIJA	0	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	250	250	250	250	250
POPRAVEK VREDNOSTI	0	21	42	62	83	104	125	146	167	187	208	229	250	250	500	750	1000
NEODPISANA VREDNOST	1500	1479	1458	1438	1417	1396	1375	1354	1333	1313	1292	1271	1250	1250	1000	750	500
NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TALNE OBLOGE V KAVARNI													Število enot: 1				
NABAVNA VREDNOST	0	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180
AMORTIZACIJA	0	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	36	36	36	36
POPRAVEK VREDNOSTI	0	3	6	9	12	15	18	21	24	27	30	33	36	36	72	108	144
NEODPISANA VREDNOST	0	177	174	171	168	165	162	159	156	153	150	147	144	144	108	72	36
NABAVE V OBDOBJU	0	180	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	180	0	0	0	0
HLADILNA VITRINA													Število enot: 1				
NABAVNA VREDNOST	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100
AMORTIZACIJA	0	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11	138	138	138	138
POPRAVEK VREDNOSTI	0	11	23	34	46	57	69	80	92	103	115	126	138	138	275	413	550
NEODPISANA VREDNOST	1100	1089	1077	1066	1054	1043	1031	1020	1008	997	985	974	963	963	825	688	550
NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOČILNI PULT													Število enot: 1				
NABAVNA VREDNOST	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
AMORTIZACIJA	0	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	100	100	100	100
POPRAVEK VREDNOSTI	0	8	17	25	33	42	50	58	67	75	83	92	100	100	200	300	400
NEODPISANA VREDNOST	1000	992	983	975	967	958	950	942	933	925	917	908	900	900	800	700	600
NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LEDOMAT													Število enot: 1				
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190
AMORTIZACIJA	0	0	0	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	18	24	24	24
POPRAVEK VREDNOSTI	0	0	0	0	2	4	6	8	10	12	14	16	18	18	42	65	89
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	188	186	184	182	180	178	176	174	172	172	148	125	101
NABAVE V OBDOBJU	0	0	0	0	190	0	0	0	0	0	0	0	0	190	0	0	0
KUHALNA PLOŠČA													Število enot: 1				
NABAVNA VREDNOST	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
AMORTIZACIJA	0	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	19	19	19	19
POPRAVEK VREDNOSTI	0	2	3	5	6	8	9	11	13	14	16	17	19	19	38	56	75

nadaljevanje Tabele 8

OBDOBJE	MESEC												LETO					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	
NEODPISANA VREDNOST	150	148	147	145	144	142	141	139	138	136	134	133	131	131	113	94	75	56
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,20 DDV
HLADILNIK																		
NABAVNA VREDNOST	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	330	
AMORTIZACIJA		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	41	41	41	41
POPRAVEK VREDNOSTI		3	7	10	14	17	21	24	28	31	34	38	41	41	83	124	165	206
NEODPISANA VREDNOST	330	327	323	320	316	313	309	306	303	299	296	292	289	289	248	206	165	124
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,20 DDV
APARAT ZA KAVO																		
NABAVNA VREDNOST	0	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	
AMORTIZACIJA		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	56	56	56	56
POPRAVEK VREDNOSTI		5	9	14	19	23	28	33	38	42	47	52	56	56	113	169	225	281
NEODPISANA VREDNOST	0	445	441	436	431	427	422	417	413	408	403	398	394	394	338	281	225	169
NABAVE V OBDOBJU		450	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	450	0	0	0	0,20 DDV
POMIVALNI STROJ																		
NABAVNA VREDNOST	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	
AMORTIZACIJA		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	38	38	38	38
POPRAVEK VREDNOSTI		3	6	9	13	16	19	22	25	28	31	34	38	38	75	113	150	188
NEODPISANA VREDNOST	300	297	294	291	288	284	281	278	275	272	269	266	263	263	225	188	150	113
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,20 DDV
PEČICA ZA PECIVO																		
NABAVNA VREDNOST	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	
AMORTIZACIJA		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	19	19	19	19
POPRAVEK VREDNOSTI		2	3	5	6	8	9	11	13	14	16	17	19	19	38	56	75	94
NEODPISANA VREDNOST	150	148	147	145	144	142	141	139	138	136	134	133	131	131	113	94	75	56
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,20 DDV
RAČUNALNIŠKA OPREMA																		
NABAVNA VREDNOST	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	
AMORTIZACIJA		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	50	50	50	50
POPRAVEK VREDNOSTI		4	8	13	17	21	25	29	33	38	42	46	50	50	100	150	200	250
NEODPISANA VREDNOST	250	246	242	238	233	229	225	221	217	213	208	204	200	200	150	100	50	0
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,20 DDV
GRADBENA DELA V KAVARNI																		
NABAVNA VREDNOST	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	
AMORTIZACIJA		22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	22	260	260	260	260
POPRAVEK VREDNOSTI		22	43	65	87	108	130	152	173	195	217	238	260	260	520	780	1040	1300
NEODPISANA VREDNOST	1300	1278	1257	1235	1213	1192	1170	1148	1127	1105	1083	1062	1040	1040	780	520	260	0
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,20 DDV
FINANČNE NALOŽBE														Število enot: 1				
SKUPAJ NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3000	3000	7000	10000
SKUPAJ ZMANJŠANJE NALOŽB	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-3000	0	-4000	-3000	
SKUPAJ PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	49	98	163	276	
VEZAVA SREDSTEV																		
NALOŽBA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3000	3000	7000	10000	
ZMANJŠANJE NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-3000	0	-4000	-3000	
PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	49	98	163	276	0,03 OM
TERJATVE IZ POSLOVANJA														Število enot: 1				
SKUPAJ TERJATVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZMANJŠANJE TERJATEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERJATEV																		
TERJATEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZMANJŠANJE TERJATEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00 OM
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA BLAGA																		
SKUPAJ VREDNOST ZALOGE MATERIALA	0	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
MATERIAL RAZLIČNIH SKUPIN		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
KAPITAL																		
SKUPAJ GIBANJE KAPITALA	10000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10000	0	0	0	0
POVEČANJE / ZMANJŠANJE KAPITALA	10000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10000	0	0	0	0
DELITEV DOBIČKA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA														Število enot: 1				
SKUPAJ OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOST																		
OBVEZNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00 OM
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA														Število enot: 1				
SKUPAJ OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOST																		
OBVEZNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00 OM

nadaljevanje Tabele 8

OBDOBJE	MESEC												LETO					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	
PRIHODKI POSLOVANJA / SPREMLJIVI STROŠKI													Število enot: 21					
SKUPAJ PRIHODKI	0	2048	2030	2101	2153	2192	2197	2063	1910	1937	2079	2268	2510	25486	28193	30968	33832	36975
SKUPAJ IZSTOPNI DDV	0	266	268	274	281	284	285	270	251	256	268	293	322	3317	3676	4037	4422	4811
SKUPAJ STROŠKI MATERIALA	0	862	902	919	962	975	1005	982	946	998	1025	1108	1177	11860	12503	13806	14327	15672
SKUPAJ STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	136	144	145	153	155	162	161	157	167	169	181	190	1920	2023	2233	2315	2522
ČOKOLADNA TORTA																		
NETO PRODAJNA CENA	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,650	0,670	0,690	0,700
PRODANA KOLIČINA	170	170	190	190	200	210	190	160	190	210	210	230	230	2270	2450	2600	2750	3000
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	107	107	120	120	126	132	120	101	101	120	132	145	145	1430	1593	1742	1898	2100
IZSTOPNI DDV	9	9	10	10	11	11	10	9	9	10	11	12	12	122	135	148	161	179
STROŠKI MATERIALA	24	24	27	27	28	30	27	23	23	27	30	33	33	323	349	389	411	471
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	27	30	33	35	40
SPREMLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,149	0,149	0,157
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,142	0,149	0,149	0,157
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,013	0,013	0,013	0,013
MOKA	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002	0,002
CENA ENOTE MATERIALA	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,189	0,189	0,189	0,198
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008
JAJCA	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,019	0,019
CENA ENOTE MATERIALA	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,315	0,315	0,315	0,331
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058	0,058
SLADKOR	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,004	0,004	0,004	0,004
CENA ENOTE MATERIALA	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,210	0,210	0,210	0,221
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017
JEDILNI ŠKROB	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006
CENA ENOTE MATERIALA	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,189	0,189	0,189	0,198
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033
PECILNI PRAŠEK	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,003	0,004	0,004	0,004	0,004
CENA ENOTE MATERIALA	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,021	0,021	0,021	0,022
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167
MASLO	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,047	0,049	0,049	0,051	0,051
CENA ENOTE MATERIALA	0,280	0,280	0,280	0,280	0,280	0,280	0,280	0,280	0,280	0,280	0,280	0,280	0,280	0,280	0,294	0,294	0,294	0,309
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167
SLADKOR V PRAHU	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,010	0,010
CENA ENOTE MATERIALA	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,180	0,189	0,189	0,189	0,198
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050
ČOKOLADA V PRAHU	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,037	0,039	0,039	0,040	0,040
CENA ENOTE MATERIALA	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220	0,220	0,231	0,231	0,231	0,243
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167	0,167
OREHI	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,018	0,019	0,019	0,020	0,020
CENA ENOTE MATERIALA	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,155	1,155	1,155	1,213
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017
ZUNANJE STORITVE	0,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CENA STORITVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DELO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CENA DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VIŠNJEVA TORTA																		
NETO PRODAJNA CENA	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,630	0,650	0,670	0,690	0,700
PRODANA KOLIČINA	170	170	190	190	200	210	190	160	160	190	210	230	230	2270	2450	2600	2750	3000
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	107	107	120	120	126	132	120	101	101	120	132	145	145	1430	1593	1742	1898	2100
IZSTOPNI DDV	9	9	10	10	11	11	10	9	9	10	11	12	12	122	135	148	161	179
STROŠKI MATERIALA	28	28	32	32	34	35	32	27	27	32	35	39	39	380	410	457	484	554
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0															

nadaljevanje Tabele 8

OBDOBJE	MESEC												LETO				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008
INSTANT KAVA	0,017	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,016	0,017	0,017	0,017	0,018
CENA ENOTE MATERIALA	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,365	1,365	1,433	
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013	0,013
MLEKO	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006
CENA ENOTE MATERIALA	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,147	0,147	0,154	
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042	0,042
SIR MASCARPONE	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,050	0,053	0,053	0,055	0,055
CENA ENOTE MATERIALA	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,630	0,630	0,662	
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083
VANILIN SLADKOR	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,017	0,018	0,018	0,018	0,018
CENA ENOTE MATERIALA	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,210	0,210	0,221	
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083	0,083
SLADKA SMETANA	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009	0,009
CENA ENOTE MATERIALA	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,273	0,273	0,287	0,287
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033	0,033
RUM	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,011	0,012	0,012
CENA ENOTE MATERIALA	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,365	1,365	1,433	
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008
ZUNANJE STORITVE	0,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
CENA STORITVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DELO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CENA DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
JABOLČNI ZAVITEK																	
NETO PRODAJNA CENA	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,400	0,420	0,440	0,460
PRODANA KOLIČINA	150	150	160	160	170	170	160	150	150	170	180	200	1970	2100	2250	2350	2500
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	57	57	61	61	65	65	61	57	57	65	68	76	749	840	945	1034	1150
ZSTOPNI DDV	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	6	6	64	71	80	88	98
STROŠKI MATERIALA	14	14	15	15	16	16	15	14	14	16	17	19	186	198	223	232	260
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGA PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	16	17	19	20	22
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,099	0,099	0,104
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,094	0,099	0,099	0,104
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,008	0,009
LISTNATO TESTO	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,032	0,032	0,033	0,033
CENA ENOTE MATERIALA	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,300	0,315	0,315	0,331	0,331
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100
JABOLKA	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,024	0,025	0,025	0,026	0,026
CENA ENOTE MATERIALA	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,126	0,126	0,132	0,132
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200
SLADKOR	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,012	0,013	0,013	0,013	0,013
CENA ENOTE MATERIALA	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,210	0,210	0,221	0,221
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060	0,060
CIMET	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001	0,001
CENA ENOTE MATERIALA	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,120	0,126	0,126	0,132	0,132
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010
LEŠNIKI	0,021	0,021	0,021	0,021	0,021	0,021	0,021	0,021	0,021	0,021	0,021	0,021	0,021	0,022	0,022	0,023	0,023
CENA ENOTE MATERIALA	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,205	2,205	2,315	2,315
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010
ROZINE	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,006	0,007	0,007
CENA ENOTE MATERIALA	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,600	0,630	0,630	0,662	0,662
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010
ZUNANJE STORITVE	0,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
CENA STORITVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DELO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CENA DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SIROV ZAVITEK																	
NETO PRODAJNA CENA	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,380	0,400	0,420	0,440	0,460
PRODANA KOLIČINA	150	150	160	160	170	170	160	150	150	170	180	200	1970	2100	2250	2350	2500
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	57	57	61	61	65	65	61	57	57	65	68	76					

nadaljevanje Tabele 8

OBDOBJE	MESEC												LETO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V					
MLEKO	0,028	0,028	0,028	0,028	0,028	0,028	0,028	0,028	0,028	0,028	0,028	0,028	0,028	0,028	0,028	0,029	0,029	0,029	0,030	0,085	DDV	
CENA ENOTE MATERIALA	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,140	0,147	0,147	0,147	0,154		
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200		
PRAŠEK ZA NAPITEK	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,032	0,032	0,032	0,033	0,085	DDV
CENA ENOTE MATERIALA	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,030	0,032	0,032	0,032	0,033	
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000		
SLADKOR V VREČKI 5 G	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,004	0,085	DDV
CENA ENOTE MATERIALA	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,420	0,420	0,420	0,441		
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010		
SLADKA SMETANA	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,026	0,027	0,027	0,028	0,085	DDV
CENA ENOTE MATERIALA	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,260	0,273	0,273	0,287		
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100		
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	DDV
CENA STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
CENA DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
SADNI SOK																						
NETO PRODAJNA CENA	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,400	0,420	0,440	0,460	0,480		
PRODANA KOLIČINA	130	120	120	120	140	150	170	140	140	150	160	160	1700	1850	1943	2100	2200					
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
PRIHODEK	52	48	48	48	56	60	68	56	56	60	64	64	680	777	855	966	1056					
ZSTOPNI DDV	10	10	10	10	11	12	14	11	11	12	13	13	136	155	171	193	211				0,200	DDV
STROŠKI MATERIALA	13	12	12	12	14	15	17	14	14	15	16	16	170	185	204	221	243					
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
VSTOPNI DDV	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	34	37	41	44	49					
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,105	0,105	0,110		
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,105	0,105	0,110		
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,021	0,021	0,022		
PRIPRAVLJENA PIJAČA	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,105	0,105	0,110	0,200	DDV
CENA ENOTE MATERIALA	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,105	0,105	0,110		
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000		
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,00	DDV
CENA STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
CENA DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
ŽGANA PIJAČA																						
NETO PRODAJNA CENA	0,650	0,650	0,650	0,650	0,650	0,650	0,650	0,650	0,650	0,650	0,650	0,650	0,650	0,700	0,700	0,750	0,750	0,750	0,750	0,750		
PRODANA KOLIČINA	130	120	120	120	140	150	170	140	140	150	160	160	1700	1850	1943	2100	2200					
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
PRIHODEK	85	78	78	78	91	98	111	91	91	98	104	104	1105	1295	1360	1575	1650					
ZSTOPNI DDV	17	16	16	16	18	20	22	18	18	20	21	21	221	259	272	315	330				0,200	DDV
STROŠKI MATERIALA	9	12	12	12	14	15	17	14	14	15	16	16	166	185	204	221	243					
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
VSTOPNI DDV	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	33	37	41	44	49					
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,069	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,098	0,100	0,105	0,105	0,110					
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,069	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,098	0,100	0,105	0,105	0,110					
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,014	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,020	0,021	0,021	0,022		
PRIPRAVLJENA PIJAČA	0,069	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,105	0,105	0,110	0,200	DDV
CENA ENOTE MATERIALA	2,300	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,100	0,105	0,105	0,110		
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,030	1,000	1,000	1,000																		

nadaljevanje Tabele 8

OBDOBJE	MESEC												LETO					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	
STROŠKI MATERIALA	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	21	257	272	300	315	347	
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VSTOPNI DDV	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	51	54	60	63	69	
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
PRIPRAVLJENA PIJAČA	0,143	0,143	0,143	0,143	0,143	0,143	0,143	0,143	0,143	0,143	0,143	0,143	0,143	0,150	0,150	0,158	0,200	DDV
CENA ENOTE MATERIALA	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,155	1,155	1,213		
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	0,130	
ZUNANJE STORITVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	00,00
CENA STORITVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
NEPOSREDNO DELO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DELO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
CENA DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PIVO RAZLIČNIH ZNAMK																		
NETO PRODAJNA CENA	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,450	0,470	0,490	0,510	0,530	
PRODANA KOLIČINA	120	120	120	130	150	180	200	200	200	150	130	120	1820	1900	2000	2100	2200	
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PRIHODEK	54	54	54	59	68	81	90	90	90	68	59	54	819	893	980	1071	1166	
EZSTOPNI DDV	11	11	11	12	14	16	18	18	18	14	12	11	164	179	196	214	233	0,200
STROŠKI MATERIALA	24	24	24	26	30	36	40	40	40	30	26	24	364	380	420	441	485	
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VSTOPNI DDV	5	5	5	5	6	7	8	8	8	6	5	5	73	76	84	88	97	
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
PRIPRAVLJENA PIJAČA	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,210	0,210	0,221	0,200	DDV
CENA ENOTE MATERIALA	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,200	0,210	0,210	0,221		
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	
ZUNANJE STORITVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	00,00
CENA STORITVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
NEPOSREDNO DELO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DELO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
CENA DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
GAZIRANE PIJAČE RAZLIČNIH ZNAMK																		
NETO PRODAJNA CENA	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,380	0,400	0,420	0,430	0,440	
PRODANA KOLIČINA	130	120	120	120	140	150	170	140	140	150	160	160	1700	1850	1943	2100	2200	
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PRIHODEK	46	42	42	42	49	53	60	49	49	53	56	56	595	740	816	903	968	
EZSTOPNI DDV	9	8	8	8	10	11	12	10	10	11	11	11	119	148	163	181	194	0,200
STROŠKI MATERIALA	12	11	11	11	13	14	15	13	13	14	14	14	153	167	184	198	218	
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VSTOPNI DDV	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	31	33	37	40	44	
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
PRIPRAVLJENA PIJAČA	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,095	0,095	0,099	0,200	DDV
CENA ENOTE MATERIALA	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,090	0,095	0,095	0,099		
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	
ZUNANJE STORITVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	00,00
CENA STORITVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
NEPOSREDNO DELO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DELO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
CENA DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
USTEKLENIČENA VODA																		
NETO PRODAJNA CENA	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,350	0,360	0,370	0,390	0,400	
PRODANA KOLIČINA	130	120	120	120	140	150	170	140	140	150	160	160	1700	1850	1943	2100	2200	
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PRIHODEK	46	42	42	42	49	53	60	49	49	53	56	56	595	666	719	819	880	
EZSTOPNI DDV	9	8	8	8	10	11	12	10	10	11	11	11	119	133	144	164	176	0,200
STROŠKI MATERIALA	9	8	8	8	10	11	12	10	10	11	11	11	119	130	143	154	170	

nadaljevanje Tabele 8

OBDOBJE	MESEC												LETO					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VSTOPNI DDV	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24	26	29	31	34	
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	
PRIPRAVLJENA PIAČA	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,074	0,074	0,074	0,074	
CENA ENOTE MATERIALA	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,070	0,074	0,074	0,074	0,074	
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	
ZUNANJE STORITVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
STORITVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
CENA STORITVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
POTROŠEK (STORITVE NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
NEPOSREDNO DELO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
DELO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
CENA DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI																		
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI	0	875	715	715	770	705	700	800	700	760	705	710	710	8865	8644	9204	9183	10056
SKUPAJ VSTOPNI DDV		39	7	7	18	5	4	24	4	16	5	6	6	141	97	98	94	95
BRUTO PLAČA SLAŠČICARKE		220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	2640	2640	2904	2904	3194
BRUTO PLAČA NATAKARJA		220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	2640	2640	5808	5808	6380
BRUTO PLAČA DIREKTORICE		240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	2880	2880	0	0	0
INVENTAR ZA STREŽBO		60	0	0	60	0	0	0	0	60	0	0	0	180	100	100	70	70
DELOVNE OBLEKE		100	0	0	0	0	0	100	0	0	0	0	0	200	50	50	50	50
ELEKTRIKA		12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144	144	150	150	150
VODA		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	62	64	66	68
ODVOZ SMETI		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	38	38	40	40
OGREVANJE		15	15	15	10	5	0	0	0	0	5	10	10	85	90	90	95	95
STROŠKI PRODAJE																		
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE	200	165	30	85	80	85	30	65	80	85	30	35	80	850	710	730	770	790
SKUPAJ VSTOPNI DDV		33	6	17	16	17	6	13	16	17	6	7	16	170	142	146	154	158
OGLAŠEVANJE		50	0	50	0	50	0	0	0	50	0	0	50	250	50	50	50	50
DROBNI INVENTAR		50	0	0	50	0	0	0	50	0	0	0	0	150	150	150	170	170
PRANJE IN LIKANJE		5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60	60	70	70	80
ŠIVANJE DEKORATIVNEGA BLAGA		30	0	0	0	0	0	30	0	0	0	0	0	60	50	50	50	50
RAČUNALNIŠKI PROGRAM - BLAGAJNA	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	50	50	50	50
ČIŠČENJE POSL. PROSTOROV		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120	130	130	140	140
POTNI STROŠKI		15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	180	190	200	210	220
EMBALAŽA ZA PRENOS TORT		5	0	5	0	5	0	5	0	5	0	5	0	30	30	30	30	30
STROŠKI UPRAVE																		
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE	0	223	218	218	223	218	218	223	218	218	223	218	218	2636	2644	5787	5890	6256
SKUPAJ VSTOPNI DDV		37	36	36	37	36	36	37	36	36	37	36	36	431	433	1157	1178	1251
DODATEK NA PLAČO DIREKTORICE		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480	480	0	0	0
RAČUNOVODSKE STORITVE		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	240	240	260	260	260
DROBNI MATERIAL		5	0	0	5	0	0	5	0	0	5	0	0	20	25	25	25	30
TELEFON		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48	50	52	54	54
MOBILNI TELEFON		4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48	49	50	51	52
NAJEMNINA POSL. PROSTORA		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800	1800	1800	1900	1900
BRUTO PLAČA DIREKTORICE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3600	3600	3960
IZREDNI PRIHODKI																		
SKUPAJ IZREDNI PRIHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZREDNI ODHODKI																		
SKUPAJ IZREDNI ODHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Okrajšave:

DDV – stopnja DDV

AM – amortizacijska stopnja

OM – letna obrestna mera

Vir: Lastni izračuni.

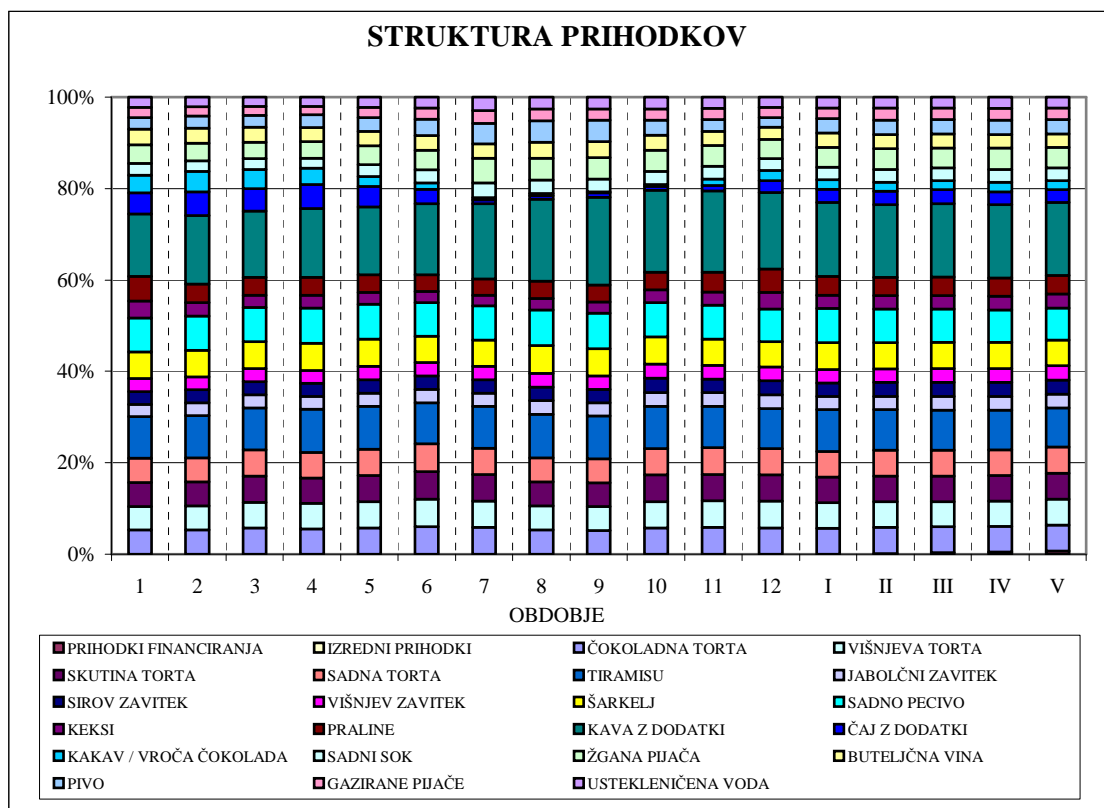
PRILOGA 7

Tabela 9: Struktura prihodkov (v %)

OBDOBJE	MESEC												LETO				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
SKUPAJ PRIHODKI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SKUPAJ PRIHODKI OD PRODAJE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	99,8	99,7	99,5	99,3
ČOKOLADNA TORTA	5,2	5,3	5,7	5,6	5,7	6,0	5,8	5,3	5,2	5,8	5,8	5,8	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6
VIŠNJEVA TORTA	5,2	5,3	5,7	5,6	5,7	6,0	5,8	5,3	5,2	5,8	5,8	5,8	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6
SKUTINA TORTA	5,2	5,3	5,7	5,6	5,7	6,0	5,8	5,3	5,2	5,8	5,8	5,8	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6
SADNA TORTA	5,2	5,3	5,7	5,6	5,7	6,0	5,8	5,3	5,2	5,8	5,8	5,8	5,6	5,6	5,6	5,6	5,7
TIRAMISU	9,1	9,2	9,2	9,5	9,3	9,0	9,1	9,5	9,4	9,3	9,0	8,8	9,2	8,9	8,7	8,7	8,6
JABOLČNI ZAVITEK	2,8	2,8	2,9	2,8	2,9	2,9	2,9	3,0	2,9	3,1	3,0	3,0	2,9	3,0	3,0	3,0	3,1
SIROV ZAVITEK	2,8	2,8	2,9	2,8	2,9	2,9	2,9	3,0	2,9	3,1	3,0	3,0	2,9	3,0	3,0	3,0	3,1
VIŠNJEV ZAVITEK	2,8	2,8	2,9	2,8	2,9	2,9	2,9	3,0	2,9	3,1	3,0	3,0	2,9	3,0	3,0	3,0	3,1
ŠARKEJ	5,8	5,9	5,8	6,0	5,9	5,7	5,8	6,0	6,0	5,9	5,7	5,6	5,8	5,8	5,8	5,7	5,7
SADNO PECIVO	7,5	7,5	7,5	7,7	7,6	7,4	7,4	7,8	7,7	7,6	7,3	7,2	7,5	7,3	7,3	7,1	7,0
KEKSI	3,7	2,9	2,7	2,7	2,7	2,5	2,4	2,6	2,6	2,7	3,0	3,6	2,8	2,9	3,0	3,0	3,1
PRALINE	5,4	4,2	3,9	3,9	3,9	3,6	3,5	3,7	3,7	3,9	4,3	5,2	4,1	4,1	4,1	4,0	4,1
KAVA Z DODATKI	13,6	15,0	14,5	15,1	14,9	15,5	16,5	17,9	19,2	17,9	17,8	16,7	16,2	15,8	16,1	16,0	15,9
ČAJ Z DODATKI	4,6	5,2	5,0	5,2	4,5	3,2	0,8	0,9	0,9	0,8	1,2	2,6	2,9	2,9	3,0	2,9	2,8
KAKAV / VROČA ČOKOLADA	3,9	4,3	4,2	3,5	2,2	1,5	0,4	0,4	0,2	0,4	1,4	2,2	2,1	2,1	2,1	2,0	2,0
SADNI SOK	2,5	2,4	2,3	2,2	2,6	2,7	3,3	2,9	2,9	2,9	2,8	2,5	2,7	2,8	2,8	2,8	2,8
ŽGANA PIJAČA	4,1	3,8	3,7	3,6	4,2	4,4	5,4	4,8	4,7	4,7	4,6	4,1	4,3	4,6	4,4	4,6	4,4
BUTELJČNA VINA	3,3	3,3	3,2	3,1	3,1	3,1	3,3	3,5	3,5	3,2	3,0	2,7	3,2	3,1	3,0	3,0	2,9
PIVO	2,6	2,7	2,6	2,7	3,1	3,7	4,4	4,7	4,6	3,2	2,6	2,2	3,2	3,2	3,2	3,2	3,1
GAZIRANE PIJAČE	2,2	2,1	2,0	2,0	2,2	2,4	2,9	2,6	2,5	2,5	2,5	2,2	2,3	2,6	2,6	2,7	2,6
USTEKLENIČENA VODA	2,2	2,1	2,0	2,0	2,2	2,4	2,9	2,6	2,5	2,5	2,5	2,2	2,3	2,4	2,3	2,4	2,4
PRIHODKI FINANCIRANJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,5	0,7
IZREDNI PRIHODKI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Slika 1: Grafični prikaz strukture predvidenih prihodkov



Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Tabela 10: Vrednosti ciljnih spremenljivk po posameznih poslovnih obdobjih

OBDOBJE	MESEC												LETO					
	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
KAPITAL	10000	9843	9916	9988	10015	10128	10275	10183	10064	9860	9865	9967	10192	10192	12187	12532	14590	17138
DOBIČEK	0	-157	74	72	27	114	147	-92	-119	-204	6	102	225	192	1995	344	2058	2548
DENAR	3670	2839	3184	3341	3218	3480	3730	3681	3649	3507	3634	3842	4179	4179	4908	5078	5361	5589

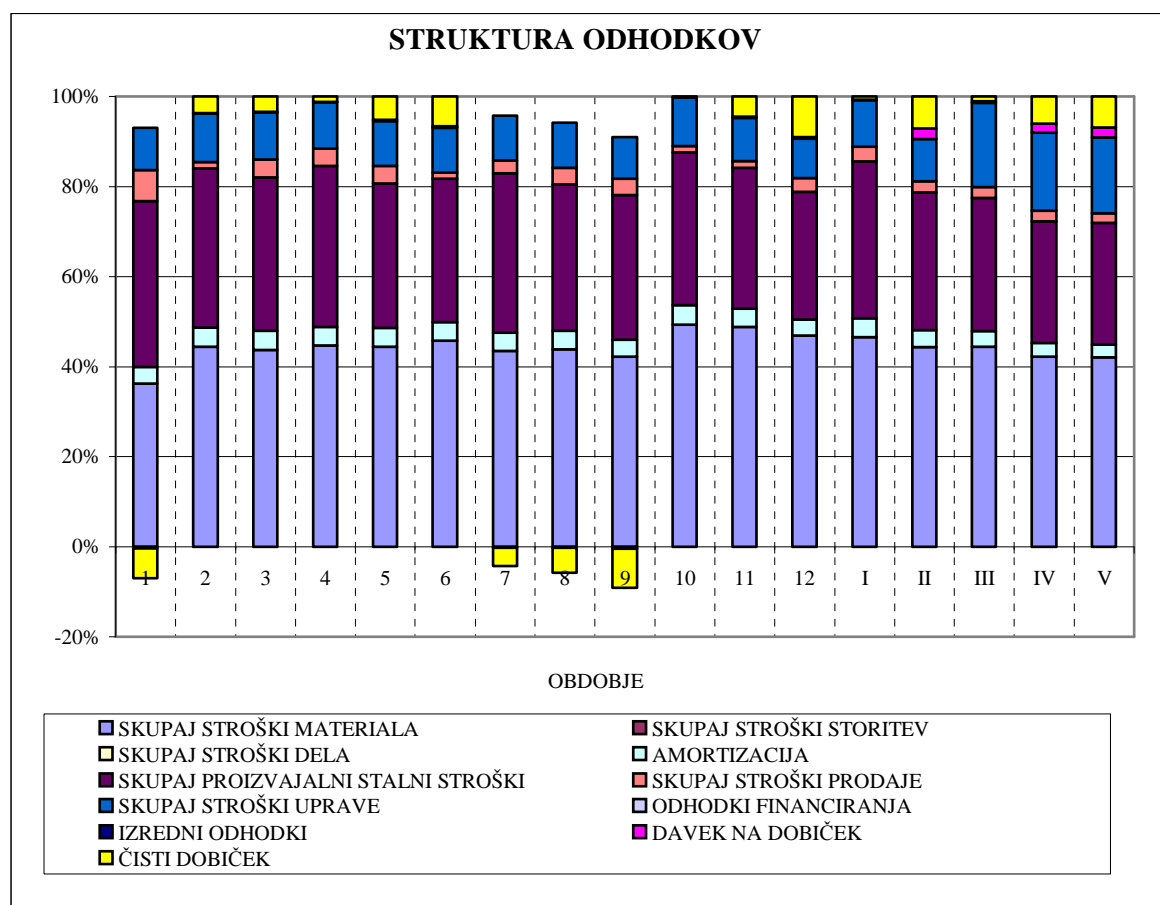
Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Tabela 11: Struktura odhodkov (v %)

OBDOBJE	MESEC												LETO					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V	
SKUPAJ PRIHODKI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SKUPAJ STROŠKI MATERIALA	42,1	44,4	43,8	44,7	44,5	45,8	47,6	49,6	51,5	49,3	48,9	46,9	46,5	44,3	44,4	42,1	42,1	42,1
SKUPAJ STROŠKI STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
SKUPAJ STROŠKI DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AMORTIZACIJA	4,3	4,3	4,2	4,2	4,1	4,1	4,4	4,7	4,6	4,3	4,0	3,6	4,2	3,8	3,5	3,2	2,9	2,9
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI	42,7	35,2	34,0	35,8	32,2	31,9	38,8	36,7	39,2	33,9	31,3	28,3	34,8	30,6	29,6	27,0	27,0	27,0
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE	8,1	1,5	4,0	3,7	3,9	1,4	3,2	4,2	4,4	1,4	1,5	3,2	3,3	2,5	2,3	2,3	2,1	2,1
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE	10,9	10,7	10,4	10,4	9,9	9,9	10,8	11,4	11,3	10,7	9,6	8,7	10,3	9,4	18,6	17,3	16,8	16,8
ODHODKI FINANCIRANJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IZREDNI ODHODKI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DAVEK NA DOBIČEK	-0,4	0,2	0,2	0,1	0,3	0,3	-0,2	-0,3	-0,5	0,0	0,2	0,4	0,0	2,4	0,4	2,0	2,3	2,3
ČISTI DOBIČEK	-7,7	3,6	3,4	1,2	5,2	6,7	-4,5	-6,2	-10,5	0,3	4,5	9,0	0,8	7,1	1,1	6,1	6,8	6,8

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Slika 2: Grafični prikaz strukture odhodkov



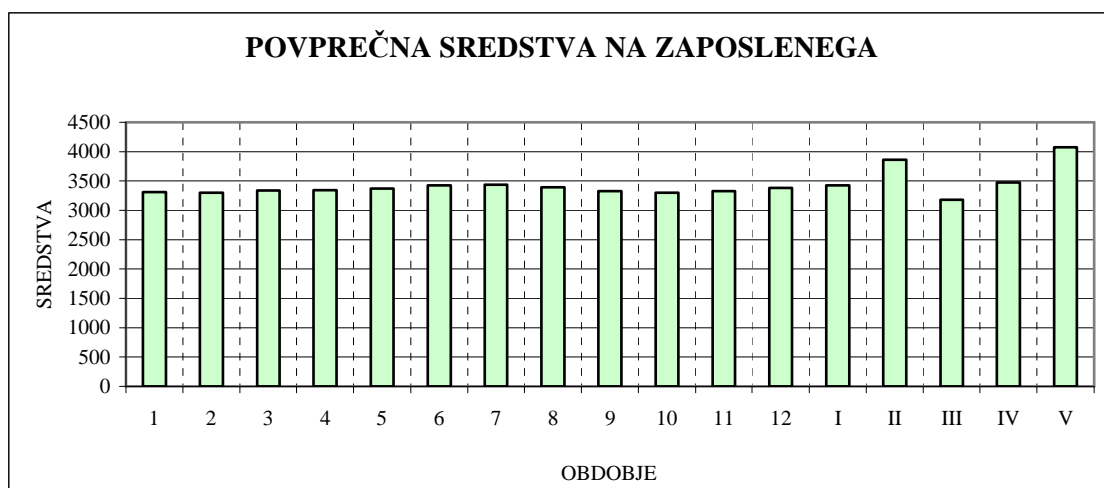
Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Tabela 12: Povprečna sredstva na zaposlenega (v 1000 SIT)

OBDOBJE	MESEC												LETO				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
POVPREČNA SREDSTVA NA ZAPOSLENEGA	3306	3304	3341	3349	3373	3429	3432	3389	3330	3297	3323	3384	3425	3867	3186	3473	4073

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Slika 3: Grafični prikaz povprečnih sredstev na zaposlenega



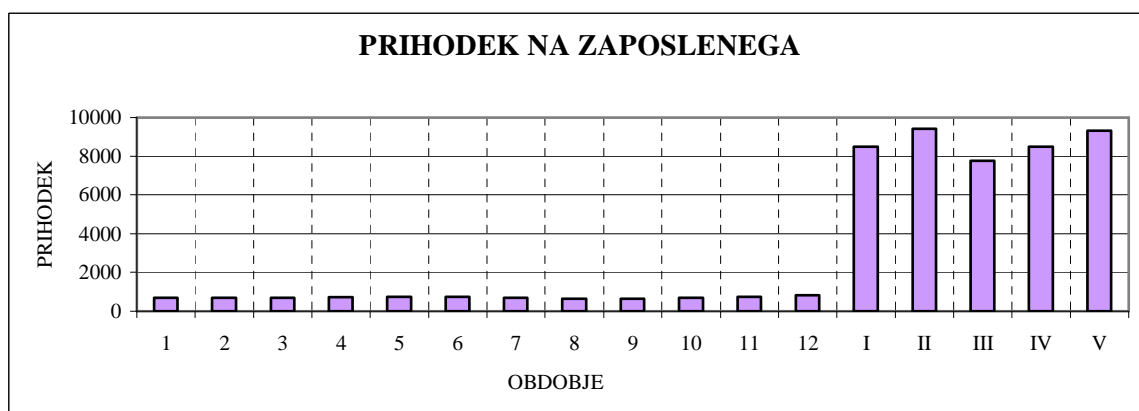
Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Tabela 13: Prihodek na zaposlenega (v 1000 SIT)

OBDOBJE	MESEC												LETO				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
PRIHODEK NA ZAPOSLENEGA	683	677	700	718	731	732	688	637	646	693	756	837	8495	9414	7766	8499	9313

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Slika 4: Grafični prikaz prihodka na zaposlenega



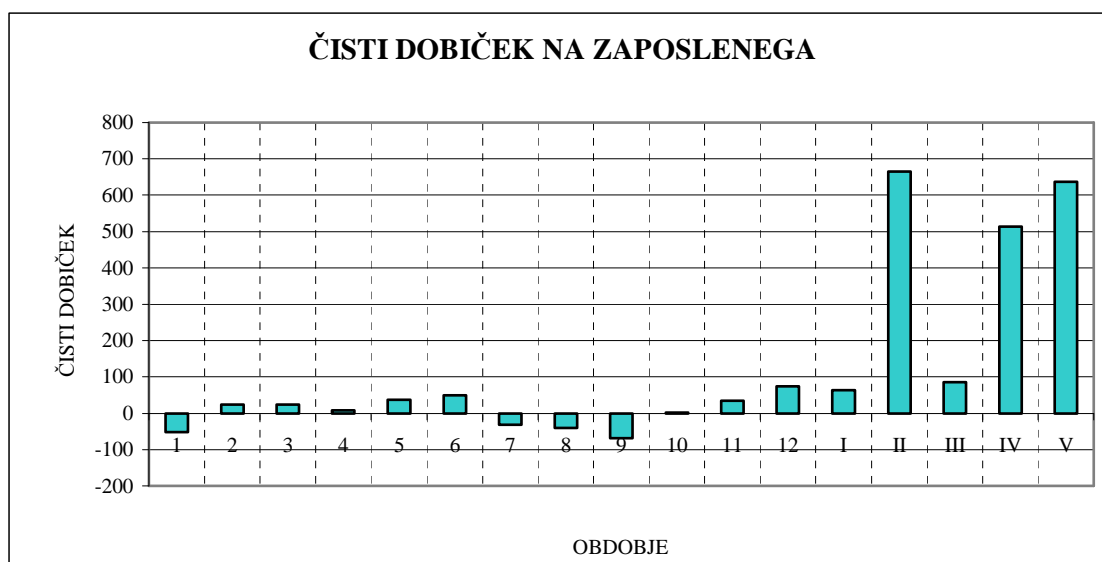
Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Tabela 14: Čisti dobiček na zaposlenega (v 1000 SIT)

OBDOBJE	MESEC												LETO				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
ČISTI DOBIČEK NA ZAPOSLENEGA	-52	25	24	9	38	49	-31	-40	-68	2	34	75	64	665	86	515	637

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Slika 5: Grafični prikaz čistega dobička na zaposlenega



Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Tabela 15: Interna stopnja donosa

LETO	0	I	II	III	IV	V
Interna stopnja donosa po letih	-10000	0	0	0	0	17138

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

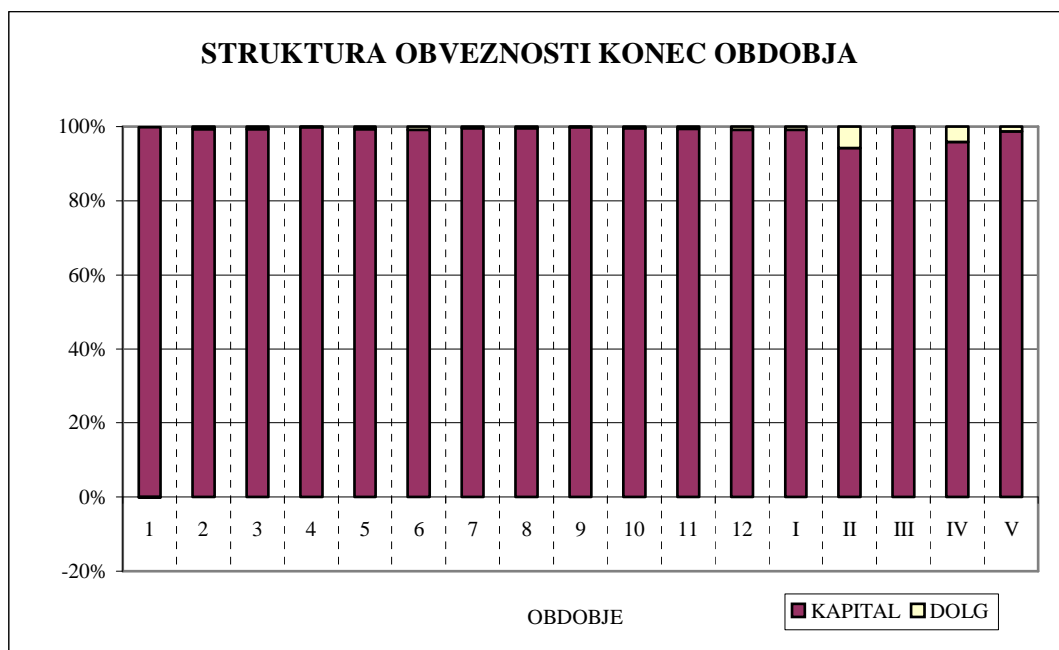
INTERNA STOPNJA DONOSA 7,7%

Tabela 16: Struktura obveznosti konec obdobja (v %)

OBDOBJE	MESEC												LETO				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
CELOTNE OBVEZNOSTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
KAPITAL	100,1	99,3	99,3	99,8	99,2	99,1	99,6	99,6	99,9	99,5	99,4	99,2	99,2	94,3	99,7	95,9	98,7
DOLG	-0,1	0,7	0,7	0,2	0,8	0,9	0,4	0,4	0,1	0,5	0,6	0,8	0,8	5,7	0,3	4,1	1,3

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Slika 6: Grafični prikaz strukture obveznosti konec obdobja (v %)



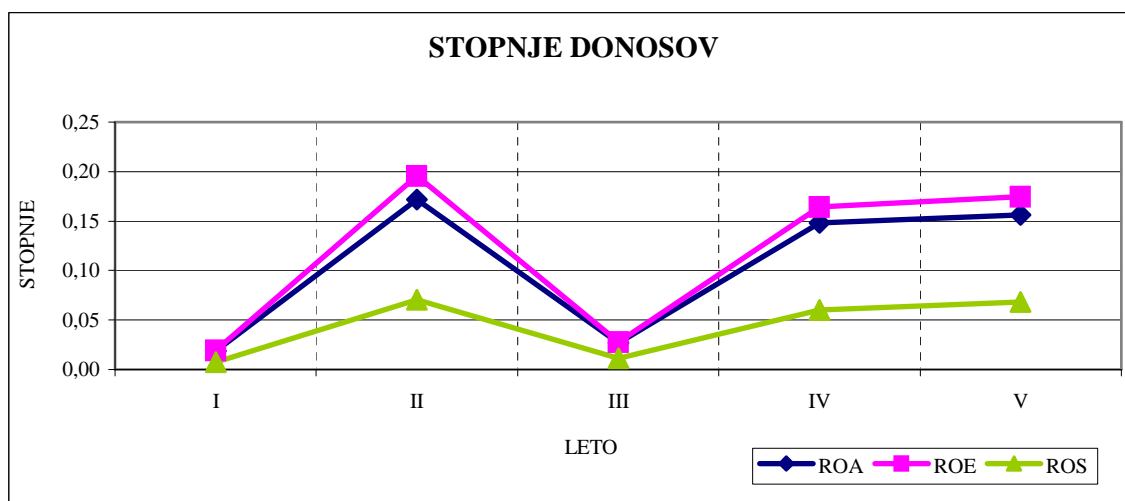
Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Tabela 17: Stopnje donosov (v%)

OBDOBJE	MESEC												LETO				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
ROA (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNA SREDSTVA)	ROA	-0,19	0,09	0,09	0,03	0,13	0,17	-0,11	-0,14	-0,25	0,01	0,12	0,27	0,02	0,17	0,03	0,15
ROE (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNI KAPITAL)	ROE	-0,19	0,09	0,09	0,03	0,14	0,17	-0,11	-0,14	-0,25	0,01	0,12	0,27	0,02	0,20	0,03	0,16
RETURN ON SALES (ČISTI DOBIČEK / PRIHODEK)	ROS	-0,08	0,04	0,03	0,01	0,05	0,07	-0,04	-0,06	-0,11	0,00	0,05	0,09	0,01	0,07	0,01	0,06

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

Slika 7: Grafični prikaz stopenj donosov



Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8).

PRILOGA 8

PRIKAZ SIMULACIJ ob naslednjih predpostavkah:

SIMULACIJA 1 – Obstoječe stanje v finančnem načrtu

SIMULACIJA 2 – Predvideno povečanje prodaje za 5 %

SIMULACIJA 3 – Predvideno povečanje prodaje za 10 %

SIMULACIJA 4 – Predvideno znižanje prodaje za 5 %

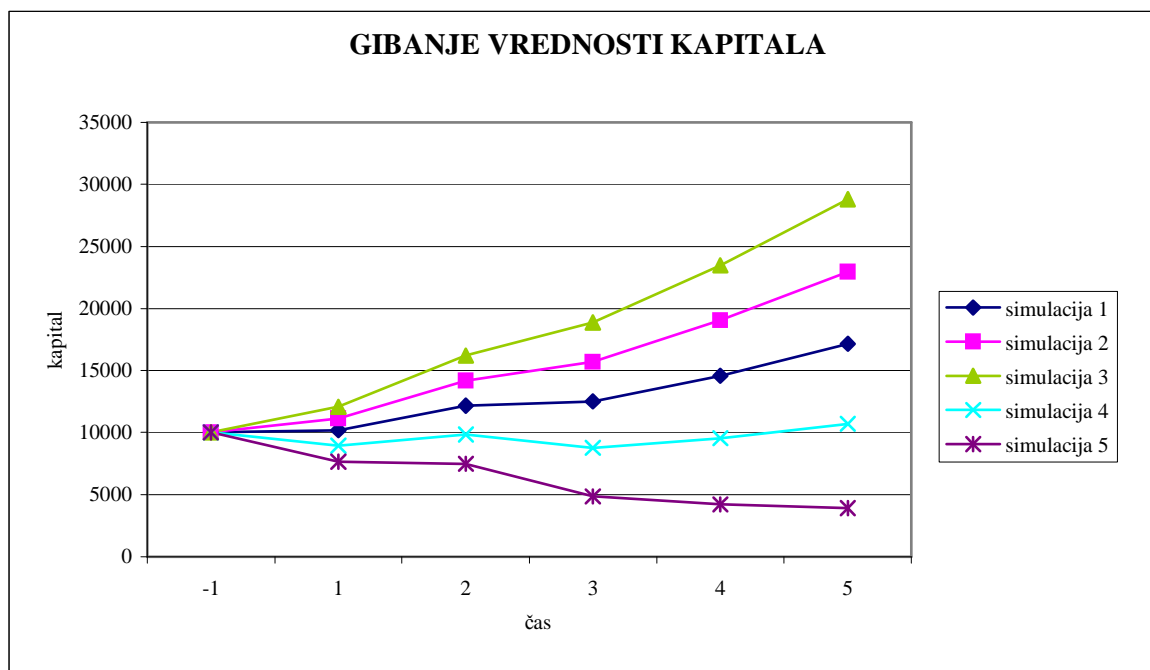
SIMULACIJA 5 – Predvideno znižanje prodaje za 10 %

Tabela 18: Prikaz gibanja kapitala ob predvidenih spremembah

KAPITAL	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	10000	10192	12187	12532	14590	17138
simulacija 2	10000	11146	14199	15704	19032	22966
simulacija 3	10000	12103	16212	18879	23475	28796
simulacija 4	10000	8927	9865	8776	9565	10727
simulacija 5	10000	7653	7494	4856	4217	3917

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračun.

Slika 8: Grafični prikaz gibanja kapitala ob predvidenih spremembah



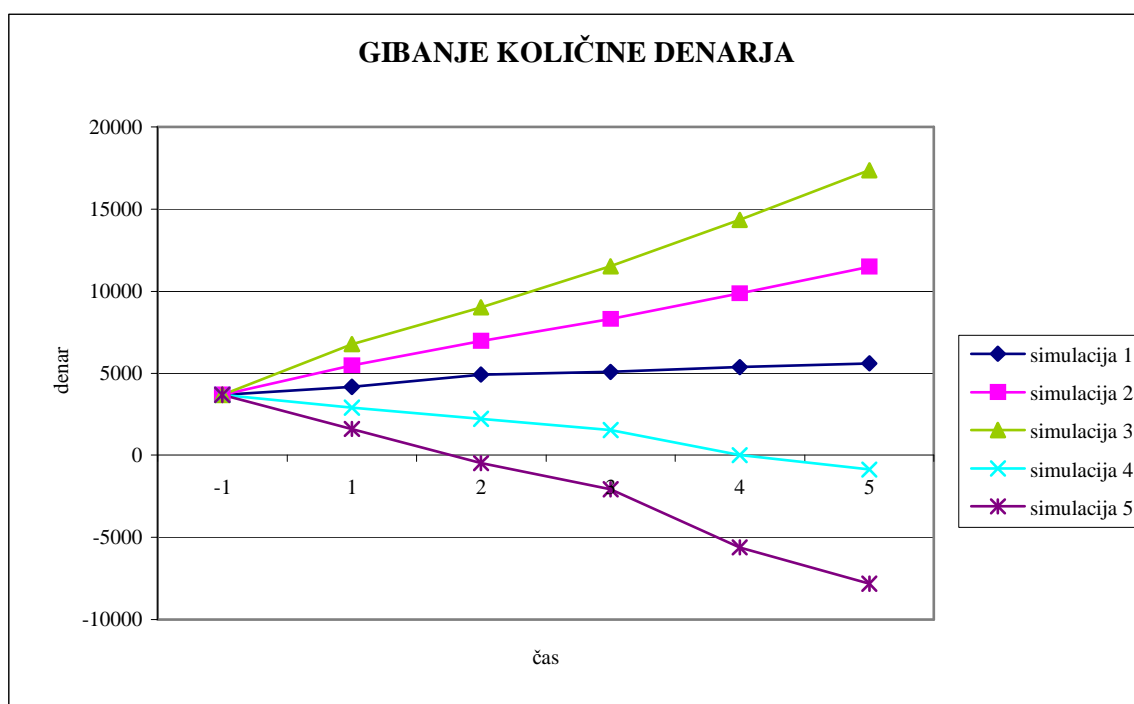
Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračun.

Tabela 19: Prikaz gibanja količine denarja ob predvidenih spremembah

DENAR	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	3670	4179	4908	5078	5361	5589
simulacija 2	3670	5469	6955	8301	9855	11475
simulacija 3	3670	6758	9016	11527	14352	17363
simulacija 4	3670	2890	2229	1544	11	-881
simulacija 5	3670	1600	-470	-2079	-5618	-7833

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračun.

Slika 9: Grafični prikaz gibanja količine denarja ob predvidenih spremembah



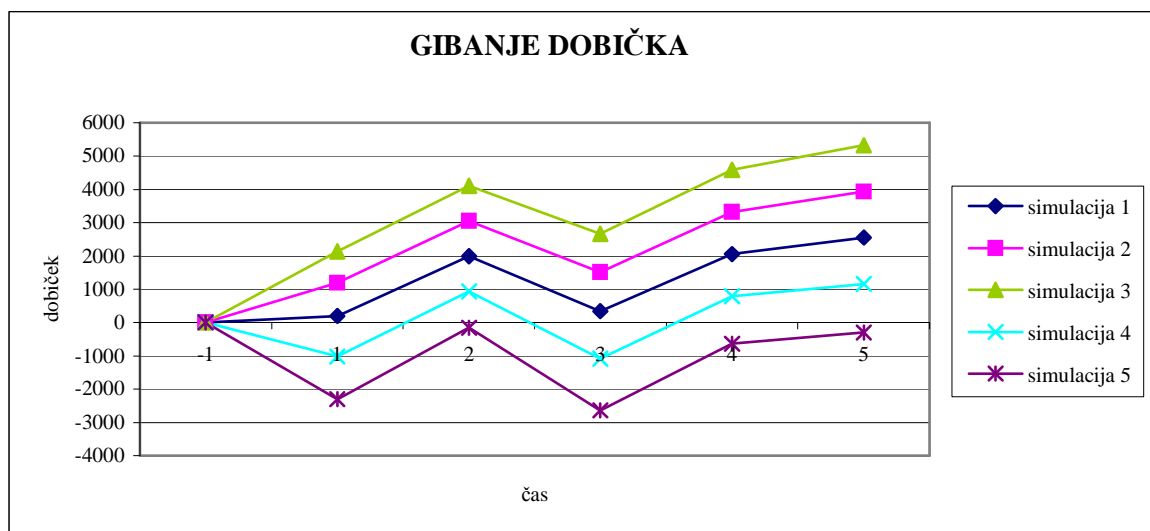
Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračun.

Tabela 20: Prikaz gibanja dobička ob predvidenih spremembah

DOBIČEK	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0	192	1995	344	2058	2548
simulacija 2	0	1188	3053	1506	3327	3934
simulacija 3	0	2146	4110	2667	4596	5321
simulacija 4	0	-1024	938	-1089	790	1161
simulacija 5	0	-2301	-159	-2638	-639	-300

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračun.

Slika 10: Grafični prikaz gibanja dobička ob predvidenih spremembah



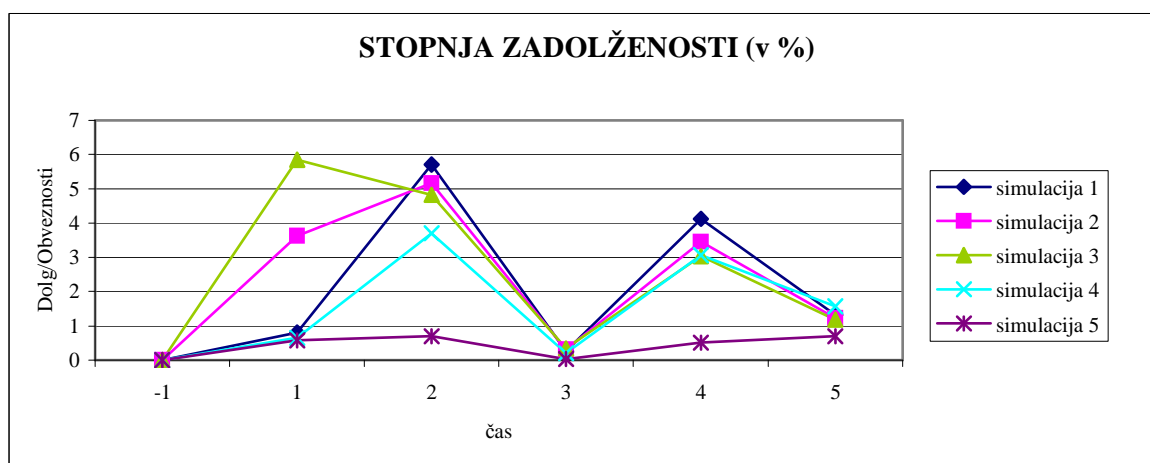
Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračun.

Tabela 21: Prikaz gibanja razmerja dolg/obveznosti ob predvidenih spremembah

Dolg/Obveznosti	Obdobje						
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5	
simulacija 1	0	1	6	0	4	1	
simulacija 2	0	4	5	0	3	1	
simulacija 3	0	6	5	0	3	1	
simulacija 4	0	1	4	0	3	2	
simulacija 5	0	1	1	0	1	1	

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračun.

Slika 11: Grafični prikaz gibanja razmerja dolg/obveznosti ob predvidenih spremembah



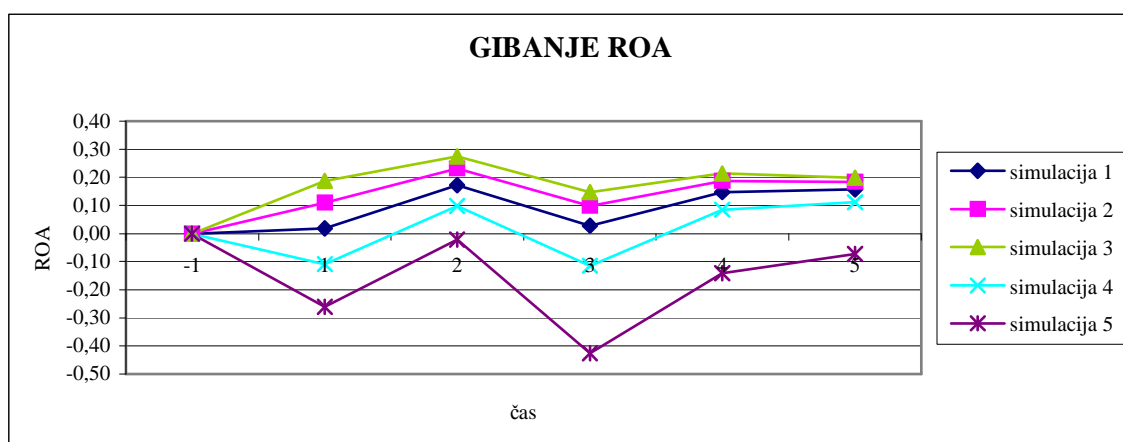
Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračun.

Tabela 22: Prikaz gibanja kazalca ROA ob predvidenih spremembah

ROA	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0,00	0,02	0,17	0,03	0,15	0,16
simulacija 2	0,00	0,11	0,23	0,10	0,19	0,18
simulacija 3	0,00	0,19	0,28	0,15	0,21	0,20
simulacija 4	0,00	-0,11	0,10	-0,11	0,08	0,11
simulacija 5	0,00	-0,26	-0,02	-0,43	-0,14	-0,07

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračun.

Slika 12: Grafični prikaz gibanja kazalca ROA ob predvidenih spremembah



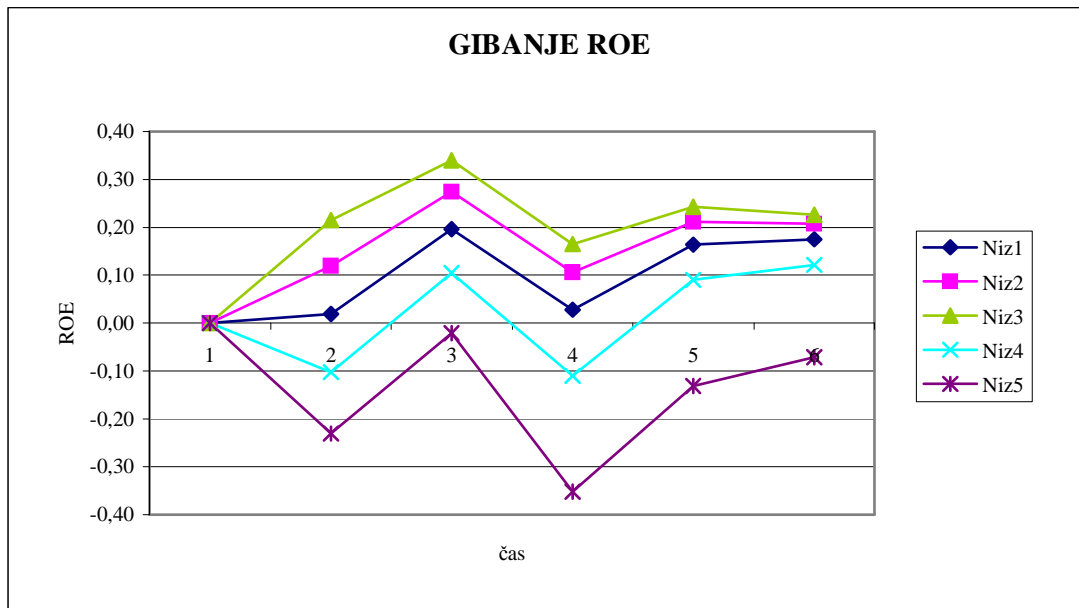
Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračun.

Tabela 23: Prikaz gibanja kazalca ROE ob predvidenih spremembah

ROE	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0,00	0,02	0,20	0,03	0,16	0,17
simulacija 2	0,00	0,12	0,27	0,11	0,21	0,21
simulacija 3	0,00	0,21	0,34	0,16	0,24	0,23
simulacija 4	0,00	-0,10	0,11	-0,11	0,09	0,12
simulacija 5	0,00	-0,23	-0,02	-0,35	-0,13	-0,07

Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračun.

Slika 13: Grafični prikaz gibanja kazalca ROE ob predvidenih spremembah



Vir: Finančni načrt (Priloga 6, Tabela 8); Lastni izračun.