

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE
**POSLOVNI NAČRT ZA PLATFORMO PIPLSHARE
ZA NEODVISNE IZVAJALCE**

Ljubljana, 3. september 2018

NIK KLEMENC

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Nik Klemenc, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Poslovni načrt za platformo PiplShare za neodvisne izvajalce, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko doc. dr. Patricio Kotnik

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študenta: _____

KAZALO

UVOD	1
1 IZVAJANJE DELA NEODVISNIH IZVAJALCEV	1
1.1 Značilnosti.....	2
1.2 Trendi – Ali smo pripravljeni nanje?.....	2
2 TEŽAVE NEODVISNIH IZVAJALCEV	3
2.1 Iskanje naročil in promocija lastnih storitev	3
2.2 Negotovost v smislu konstantnega obsega dela.....	4
2.3 Upravljanje neodvisne dejavnosti	5
2.4 Reševanje morebitnih sporov z naročniki.....	5
2.5 Plačilna politika	5
2.6 Zamujanje s plačilom	5
2.7 Organiziranje časa.....	5
3 ANALIZA PLATFORM NA TRGU NEODVISNIH IZVAJALCEV	6
3.1 Predstavitev petih pomembnejših ponudnikov.....	6
3.1.1 Upwork	6
3.1.2 Guru	7
3.1.3 Freelancer.com	8
3.1.4 Fiverr.....	8
3.1.5 Crowdspring.....	9
3.2 Merila analiziranja konkurenčnih platform.....	9
3.3 Konkurenčna prednost platforme PiplShare.....	9
4 PLATFORMA PIPLSHARE	10
4.1 »Shareworking« kot možna rešitev	10
4.2 Ime podjetja in blagovne znamke	10
4.3 Testiranje platforme in nagrajevanje uporabnikov	11
4.4 Tržne poti.....	11
4.5 Trženjsko komuniciranje	11
4.6 Cenovna strategija.....	12
5 BLOCKCHAIN IN KRIPTOVALUTE	12
5.1 Kaj so kriptovalute?	13

5.2	Kripto valuta PiplCoin.....	14
6	NAČRTOVANJE TER SNOVANJE PLATFORME PIPLSHARE	14
6.1	Ključni faktorji.....	14
6.2	Izvedbeni proces	15
6.3	Potrebe po zaposlenih.....	15
6.4	Zunanji sodelavci in najeta podjetja.....	16
7	DOLGOROČNA STRATEGIJA PODJETJA	16
7.1	Konkurenčna prednost.....	16
7.2	Vizija in poslanstvo	16
7.3	Opredelitev merljivih ciljev za prvih pet let poslovanja	17
7.4	Identificiranje priložnosti za rast podjetja.....	17
8	SPLOŠNI TERMINSKI NAČRT	17
8.1	Ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu	17
8.2	Terminski načrt.....	18
9	VODSTVENA SKUPINA IN KADRI	18
9.1	Vodstvo podjetja.....	18
9.2	Ključni kadri	18
9.3	Načrt zaposlovanja in nagrajevanje v podjetju.....	19
9.4	Lastniki in investitorji v podjetju	19
9.5	Organizacijska struktura.....	19
10	FINANČNI NAČRT	19
10.1	Prihodki in predpostavke za izračun: cena/količina	19
10.2	Variabilni stroški.....	20
10.3	Fiksni stroški	20
10.4	Točka preloma.....	21
10.5	Dobiček	21
10.6	Opredelitev opreme in denarja, potrebnega za zagon podjetja.....	21
10.7	Viri financiranja in deleži v podjetju.....	22
10.8	Analiza donosnosti.....	22
11	KRITIČNA TVEGANJA IN TEŽAVE	23
12	KRATKA PREDSTAVITEV POSLOVNE PRILOŽNOSTI.....	23
12.1	Kratek opis poslovne priložnosti.....	23

12.2 Konkurenčna prednost in strategija	24
12.3 Ciljni trg in tržni segment	24
12.4 Ekonomika in dobičkonosnost	24
SKLEP.....	24
LITERATURA IN VIRI.....	26
PRILOGE	29

KAZALO TABEL

Tabela 1: Stroški trženjskega komuniciranja v prvih petih letih (v EUR).....	12
Tabela 2: Opredelitev merljivih ciljev za prvih pet let poslovanja (v EUR)	17
Tabela 3: Terminski načrt za prvo leto poslovanja.....	18
Tabela 4: Variabilni stroški za prvih pet let poslovanja (v EUR)	20
Tabela 5: Fiksni stroški za prvih pet let poslovanja (v EUR)	21
Tabela 6: Stopnje donosov za prvih pet let poslovanja	22

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Primerjava konkurenčnih platform.....	1
Priloga 2: Skupno število uporabnikov in del	2
Priloga 3: Zasluzek z kriptovaluto ETH	2
Priloga 4: Zasluzek z kriptovaluto PIPL (vsak 4. uporabnik).....	3
Priloga 5: Točka preloma.....	4
Priloga 6: Logotip PiplShare	4
Priloga 7: Logotip PiplCoin	5
Priloga 8: Prototip platforme PiplShare.....	5
Priloga 9: Finančna projekcija.....	8

SEZNAM KRATIC

angl. – angleško

ICO – (angl. Initial Coin Offering); začetna ponudba kovancev

IPSE – Association of Independent Professionals and Self-Employed

ETH – Ethereum

EU – (angl. European Union); Evropska unija

PIPL – PiplCoin

USD – (angl. United States Dollar); Ameriški dolar

ZDA – Združene države Amerike

UVOD

Bliskovit razvoj informacijske tehnologije in digitalizacija sta povzročila velike spremembe tudi na trgu dela. Še pred nekaj leti je veljalo, da je najboljšo delo tisto, ki ga delodajalec nudi za nedoločen čas. Danes pa zaradi hitrih gospodarskih sprememb to ni več tako. Trend na trgu dela, ki je zadnja leta v porastu, je t. i. neodvisno delo (angl. Freelance), ki ga je omogočil razvoj interneta. Povezujemo ga predvsem z milenijski – generacijo, rojeno med letoma 1980 in 2001, za katere je značilno, da so odraščali v času hitrega razvoja tehnologije. Ta generacija ceni neodvisnost, fleksibilen delovni čas in pogosto izbira projektno delo na spletnih platformah. Na eni strani imamo torej neodvisne izvajalce s potrebnim znanjem in izkušnjami, ki želijo biti samostojni ter zaslužiti na način, ki jim najbolj ustreza, na drugi strani pa delodajalce, katerih cilj je, da je projektno delo opravljeno kakovostno in s čim nižjimi stroški.

Ekipi, ki razvija projekt PiplShare, sem se pridružil decembra 2017. Dogovorili smo se, da bom prispeval k področju ekonomije, zato sem se odločil, da bom prakso združil s teorijo in raziskovalno delo povezal v zaključno strokovno nalogo.

Namen zaključne strokovne naloge je preučiti pomembnejše platforme na področju neodvisnih izvajalcev (angl. freelancers) in tako ekipi projekta Piplshare omogočiti poglobljen vpogled v konkurenco na tem trgu ter oceniti pričakovano donosnost in tveganja poslovnega modela. S tem želimo platformo PiplShare izdelati na najvišjem nivoju, ki ga omogoča tehnologija. Obenem želimo neodvisnim izvajalcem ponuditi tiste možnosti, ki jih druge platforme ne omogočajo.

Cilja zaključne naloge sta analiza konkurence in izdelava finančnih projekcij.

V zaključni strokovni nalogi najprej pojasnimo delo neodvisnih izvajalcev in težave, s katerimi se srečujejo. Nato analiziramo nekaj pomembnejših platform za neodvisne izvajalce, razložimo, kaj je tehnologija veriženja blokov in kaj so kriptovalute. Nadaljujemo s predstavitvijo platforme PiplShare in strategije podjetja, izdelamo finančno projekcijo ter opredelimo kritična tveganja in težave, na katere moramo biti pozorni. Na koncu opišemo poslovno priložnost in zaključimo s sklepno mislijo.

1 IZVAJANJE DELA NEODVISNIH IZVAJALCEV

Uporaba svetovnega spleta in ostalih kanalov, prek katerih posamezniki iščejo delo, zaradi globalizacije nudi vse več priložnosti za zaslužek.

Neodvisni izvajalec (angl. Freelancer) je oseba, ki je praviloma samozaposlena in usposobljena za izvajanje določenih storitev. Svoje storitve prodaja naročnikom, čeprav ni pri njih neposredno zaposlena in z delodajalcem ni v dolgoročnem pogodbenem razmerju. Z

naročnikom sklene neposredni dogovor za izvedbo, praviloma enkratnega posla. Neodvisni izvajalci so najpogosteje pisatelji, prevajalci, fotografi, oblikovalci/snovalci spletnih strani, grafični oblikovalci in računalniški programerji (Lee, 2017).

V angleškem spletnem slovarju Merriam Webster zasledimo, da »freelancer« pomeni osebo, ki opravlja poklic brez dolgoročne zaveze katerikolemu delodajalcu (Merriam Webster, brez datuma). V spletnem slovarju Cambridge Dictionary pa je navedeno, da je »freelancer« oseba, ki dela na različnih projektih z različnimi podjetji, namesto da bi bila zaposlena v podjetju (Cambridge Dictionary, brez datuma).

V slovenščini uradnega ali vsaj poenotnega prevoda besede »freelancer« nismo zasledili. Tako na posameznih spletnih straneh uporabljajo različne prevode, kot so samostojni izvajalec, samostojni delavec, neodvisni delavec, neodvisni izvajalec, samostojni ustvarjalec, svobodnjak ipd. Največkrat pa je v besedilu uporabljena kar angleška beseda »freelancer« oz. v množini poslovenjena beseda »freelancerji«. V zaključni nalogi bomo kot prevod v slovenščino uporabili izraz neodvisni izvajalec, ki se nam glede na pomen besede zdi najbolj primeren.

1.1 Značilnosti

Naročniki najemajo neodvisne izvajalce praviloma prek spleta, najpogosteje na posebej strukturiranih spletnih straneh in portalih. Običajno preverijo njihove izkušnje, ki so razvidne iz portfelja – nabora referenčnih projektov. Zato imajo pri iskanju novih naročnikov veliko prednost tisti neodvisni izvajalci, ki imajo seznam referenc daljši in so tudi bolj izkušeni. Neodvisni izvajalci, ki znajo svoje storitve dobro ponuditi in tržiti, imajo pred tistimi, ki zgolj čakajo, da jih bo naročnik poklical, veliko prednost. Ena od glavnih prednosti za neodvisne izvajalce je, da svoje delo lahko opravljajo skoraj kjerkoli – praviloma ne potrebujejo pisarne ali poslovnega prostora, temveč lahko delajo od doma. Hkrati si delo organizirajo po lastni presoji, zato je tovrstni način še posebej primeren za tiste, ki se težko prilagajajo strogim pravilom ali urnikom delodajalca (Lee, 2017).

Slabost za neodvisne izvajalce lahko predstavlja zaslužek, saj prihodki skoraj nikoli niso konstantni, temveč soodvisni od količine dela, ki ga je neodvisni izvajalec v obračunskem obdobju opravil. Na ta način je neodvisni izvajalec tudi prisiljen k smotrnemu ravnanju s finančnimi sredstvi in posledično varčevanju (Lee, 2017).

1.2 Trendi – Ali smo pripravljeni nanje?

V zadnjem času se vse pogosteje uporablja izraz gig ekonomija, za katero je značilno, da imajo podjetja le tržni prostor in platformo, kjer se srečujeta ponudba in povpraševanje med neodvisnimi delavci ter naročniki. Podjetja še vedno postavljajo pravila, nadzirajo proces dela ter sklepajo pogodbe z neodvisnimi izvajalci, vendar ne prevzemajo tveganja in

odgovornosti za njihove davke ter bonitete. To je nova ekonomija, kjer so tako storitve kakor tudi ljudje, izvajalci teh storitev, na poziv (Suhadolnik, 2016).

Pofeldt (2017), upoštevajoč raziskavo o trendih dela neodvisnih izvajalcev v ZDA, navaja, da bo koncept tega zaposlovanja pri trenutnem porastu do leta 2027 v tej državi predstavljal večinski model zaposlovanja. »Freelancing in America« je obsežna študija neodvisne delovne sile, ki sta jo naročila gigant Upwork in Freelancers Union. Analizira velikost rastočega »freelance« gospodarstva in nudi vpogled v prihodnosti neodvisnega dela. Napovedi kažejo, da bo leta 2027 v ZDA kar 50,7 % delovne sile delalo kot neodvisni izvajalci (Edellman Intelligence, 2017).

Število neodvisnih izvajalcev v EU (EU-28) se je med letoma 2000 in 2014 podvojilo. Po mnenju združenja IPSE (Association of Independant Proffesionals and Self-Employed) so neodvisni izvajalci najhitreje rastoča skupina na trgu dela EU (Morgan Stanley, 2018).

Tehnologije, ki omogočajo tovrstni napredek, so vse bolj napredne. Stephane Kasriel, generalni direktor spletne strani za neodvisne izvajalce Upwork, ugotavlja, da rastoči trend uporabe tehnologij z umetno inteligenco dejansko pozitivno vpliva na nastanek novih služb ter porast zaposlovanja, zlasti, če poskrbimo za odgovorno izvajanje ter uporabo tovrstnih tehnoloških rešitev. Hkrati se bodo tako mesta kot tudi regije med seboj začela primerjati na področju kakovostnih kadrov in talentiranih posameznikov. T. i. vojna za talente se bo selila iz podjetij v urbana okolja, ki bodo s tem postala na drugačen način vključena v gospodarstvo, kot so sedaj (Kasriel, 2017).

2 TEŽAVE NEODVISNIH IZVAJALCEV

Neodvisni izvajalec se pri svojem delu sooča z bistveno drugačnimi izzivi kot zaposleni pri delodajalcih. Naročniki običajno na svojevrsten način naročajo delo, ki naj bi ga neodvisni izvajalci opravili, kasneje pa za to delo zavlačujejo s plačilom oz. slednjega sploh nočejo sprovesti.

Tudi dnevi, ko je delo od 9. do 17. ure omogočalo zaslužek za dobro življenje, so praviloma mimo. Vse več ljudi je samozaposlenih, kar predstavlja številne prednosti, oblikovanje lastnega življenjskega sloga, povezanega z delom, hkrati pa manjšo socialno varnost v primeru nerednih in zamujenih plačil (Maguire, 2017).

Glavne težave neodvisnih izvajalcev, ki so pogosto prepuščeni na milost in nemilost svojim naročnikom, lahko strnemo v šest skupin, predstavljenih v nadaljevanju:

2.1 Iskanje naročil in promocija lastnih storitev

Neodvisni izvajalci, ki so na trgu že uveljavljeni, imajo pred tistimi, ki se na trgu dela pojavljajo prvič, veliko prednost. Posedujejo namreč obsežni seznam referenčnih projektov,

hkrati pa imajo bogate izkušnje pri pogajanju za naročila, sicer se ne bi uspeli uveljaviti in bi že zdavnaj spoznali, da jim tovrstni način dela ne odgovarja. Vsekakor pa morajo tudi izkušeni in uveljavljeni nenehno slediti trendom v branži ter skrbeti za lastno promocijo. Naročniki najpogosteje poiščejo neodvisne izvajalce prek spleta (Lee, 2017). Obstaja več panožno orientiranih portalov, kot so GetAFreelancer.com, Freelancer.com, ScriptLance.com, eLance.com, Upwork.com, Guru.com, Rent-a-Coder.com, ProZ.com, TranslatorsCafe.com, Fiverr.com itd., kjer si uporabnik oblikuje svoj karierni profil, v katerem navede znanje, veščine, izobrazbo, reference in kontaktne podatke.

V današnjem času mora neodvisni izvajalec imeti tudi lastno spletno stran, ki naj odraža njegovo celovito identiteto, smiselno naj se povezuje v socialnih omrežjih in zagotavlja svojo prepoznavnost tudi v spletnih brskalnikih.

Neodvisni izvajalec naj se pri promociji lastnih storitev osredotoča na prijeme, ki učinkujejo in mu zagotavljajo strukturirano širitev nabora naročnikov. Velika prednost je nudenje storitev s področja, ki ga neodvisni izvajalec najbolje obvlada in na katerem želi še dodatno izpopolnjevati svoje znanje. Na ta način bo vzporedno z izvajanjem dela postajal vedno večji strokovnjak. Vsaj na začetku kariere neodvisnega izvajalca bo slednji morda moral določene naloge izvesti za nižje plačilo, kot bi si želel, vendar bo z doslednostjo in kakovostno izvedenim delom lahko postopoma dvigoval ceno svojega dela. Vsekakor pa nižanje cene v panogi ne sme biti poslovni model, kajti to privede do neustrezno izvedenega dela in ne zagotavlja zdravega poslovanja.

Posel običajno ne pride do izvajalca sam od sebe, zato je klasično pošiljanje ponudb, prisotnost na konferencah in neposredno predstavljanje naročnikom ravno tako pomemben element promocije lastnih storitev.

2.2 Negotovost v smislu konstantnega obsega dela

Naročniki, ki najemajo neodvisne izvajalce, si na ta način praviloma zmanjšajo obveznost do delovne sile, kajti kljub višjim plačilnim postavkam, ki jih v primerjavi z zaposlenimi dosegajo neodvisni izvajalci, slednji za naročnika ne predstavljajo nobene obveznosti, kadar zanje nimajo na voljo naročila, zato so popolnoma variabilni strošek. Ravno to pa slednjim predstavlja določeno mero negotovosti, še posebej pri naročnikih, za katere izvajajo storitve zgolj občasno in še to brez vnaprej rezerviranih rokov. Tedaj so morda že zasedeni z drugim projektom, zato si naročnik poišče drugega izvajalca, oni pa izgubijo stranko.

Drugo težavo predstavlja izpad dohodka, saj se mora v mesecih brez konstantnega obsega naročil neodvisni izvajalec zanesti na prihranke. Pri pogajanjih z naročnikom je zato izjemnega pomena določitev obsega naročil in dodatkov za plačilo v primeru nenadnih (nujnih) naročil, zaradi katerih bi neodvisni izvajalec moral morda prekiniti izvajanje projekta za drugega naročnika (Lee, 2017).

2.3 Upravljanje neodvisne dejavnosti

Neodvisni izvajalec je pri upravljanju lastne dejavnosti praviloma sam. Eno je, da izvaja storitve, ki mu jih naročajo naročniki, hkrati pa mora skrbeti za administrativna opravila, pošiljanje računov, plačevanje svojih obveznosti, komunikacijo s pristojnimi organi, promocijo lastne dejavnosti ter ustvarjanje finančne rezerve za obdobje, ko morda ne bo imel zadosti naročil (Ceative Bloq Stuff, 2007).

2.4 Reševanje morebitnih sporov z naročniki

Kljub doslednemu izvajanju neodvisne dejavnosti med izvajalcem in naročnikom lahko pride do spora. Slednjega oba rešujeta po ustaljenih postopkih, upoštevajoč navade in mehanizme poslovnega sodelovanja, pri čemer je dobrodošlo, da svoje sodelovanje že vnaprej, ko med njima še ni nobenega spora, uredita z ustrezno pogodbo ali vsaj naročilnico, s katero določita njune pravice ter obveznosti. Če sporazumna rešitev ni ustrezna, se mora oškodovana stranka vseeno poslužiti ustaljenih mehanizmov, tudi sodnega pregona.

2.5 Plačilna politika

Naročniki pogosto domnevajo, da lahko z najemom neodvisnih izvajalcev prihranijo denar, kar privede do razočaranja nad kakovostjo opravljenih storitev. Ko gre za neodvisne izvajalce, v osnovi velja reklo, da naročnik prejme tisto, kar plača. Neodvisni izvajalec bi moral biti ponosen na svoje izdelke in storitve, zato je popolnoma naravno, da se v primeru nižjega plačila, kot je storitev dejansko vredna, ta počuti razočaranega. Čeprav nekatera podjetja vedno iščejo najcenejšo možnost, je od izvajalca odvisno, ali bo to delo sprejel ali ne (Maguire, 2017).

2.6 Zamujanje s plačilom

Ravno tako kot je skrb vzbujajoče dejstvo, da neodvisni izvajalec ne prejme zadosti visokega plačila za opravljene storitve, je še bolj nezadovoljen, če plačilo prejme prepozno ali ga sploh ne prejme. Naročniki, ki imajo svoje poslovanje slabo organizirano, običajno zamujajo s plačili. Nekateri celo pričakujejo, da se bodo izvajalci sprijaznili z neplačilom, zato je izjemno pomembno vodenje natančne evidence opravljenega dela. Pri naročnikih, ki so se v preteklosti izkazali kot slabi plačniki, pa izvajalec lahko zahteva tudi plačilo vnaprej (Maguire, 2017).

2.7 Organiziranje časa

Sliši se enostavno, da si neodvisni izvajalec čas razporeja sam – vstane, se oprha, obleče, sprehodi do delovnega mesta in začne delati. Življenjski slog mu predstavlja zabavno rutino. Pomembno pa je, da se rutine, ki si jo oblikuje tudi drži – to je zanj upravljanje s časom.

Hkrati z učinkovitim in produktivnim izvajanjem dela, je treba tudi vedeti, kdaj se ustaviti, sicer se bodo slabe navade začele odražati na zdravju. Izkušeni svobodni izvajalci poudarjajo, da je izjemnega pomena tudi vedeti, kdaj se oddaljiti od zaslona in živeti življenje v njegovi polnosti (Creative Bloq Stuff, 2007). Edellman Intelligence (2017) v študiji »Freelancing in America« navaja, da polno zaposleni neodvisni izvajalec v ZDA v povprečju dela 36 ur na teden.

3 ANALIZA PLATFORM NA TRGU NEODVISNIH IZVAJALCEV

Spletne platforme so jedro t. i. gig ekonomije oz. ekonomije na zahtevo (angl. On-demand Economy). Posebej organizirane platforme, kjer se srečujejo naročniki in neodvisni delavci, omogočajo, da trg dela, ki omogoča tako obliko dela, skokovito narašča. Najmanjše neodvisnih delavcev in opuščanje zaposlovanja za nedoločen čas narašča. Ekonomija na zahtevo vzpostavlja trgovanje med tistimi, ki imajo denar in nimajo časa ter tistimi, ki imajo čas, potrebno znanje in nimajo denarja. Podjetja v gig ekonomiji nimajo v lasti delovnih sredstev, imajo le tržni prostor, platformo, kjer se srečujeta ponudba in povpraševanje, vsa tveganja in socialni stroški pa so breme posameznikov (Suhadolnik, 2015).

3.1 Predstavitev petih pomembnejših ponudnikov

Povpraševanje po storitvah neodvisnih izvajalcev je v porastu, saj slednji trenutno v ZDA predstavljajo 36 % delovne sile in vse več je naročnikov, ki odda naročila zunanjim izvajalcem. Vse, kar mora neodvisni izvajalec storiti, je, da se predstavi na trgu ponudbe delovne sile in poišče priložnosti za zaslužek (Kasriel, 2017).

V ta namen je na voljo veliko spletnih strani, ki neodvisnim izvajalcem hitro pomagajo najti prosta delovna mesta. Nekaj pomembnejših predstavljamo v nadaljevanju.

3.1.1 Upwork

Upwork je trenutno verjetno najbolj priljubljena platforma za neodvisne izvajalce. Nastala je leta 2013 z združitvijo dveh »freelance« strani oDesk in Elance. Združeno podjetje Elance-oDesk se je konec leta 2014 preimenovalo v Upwork. Vodstvo podjetja Upwork je konec leta 2014 objavilo, da so v letu 2014 neodvisni izvajalci prek platforme zaslužili 941 mio USD (Fair Crowd Work, 2017). Njena prednost je velika baza tako delodajalcev kot neodvisnih izvajalcev.

Upwork ponuja tri modele, ki jih lahko uporabniki uporabljajo za delo s samostojnimi podjetji: Upwork, Upwork Pro in Upwork Enterprise. Osnovni model Upwork je preprost in enostaven način za iskanje neodvisnih izvajalcev. Začetniku zaračunavajo 20-% provizijo od prometa, ki ga ustvari prek njih, odstotek pa se z obsegom poslovanja zmanjšuje.

Odjemalci, ki najemajo samostojne izvajalce prek te platforme, plačajo le 2,75 % za obdelavo plačil (Fair Crowd Work, 2017). Upwork Pro ponuja dostop do baze podatkov neodvisnih izvajalcev, namensko podporo in nekaj dodatnih programskih orodij (npr. programsko opremo za računovodstvo in zaščito plačil). Dostop do Upwork Pro stane 500 USD za iskanje projekta in 12,75 % provizije na znesek projekta. Upwork Enterprise je nadgradnja modelov Upwork in Upwork Pro Plan ter ponuja še dodatne storitve. Cene za uporabo tega modela niso fiksne (Finances Online, 2018). Stranka, ki išče neodvisnega izvajalca, lahko objavi ponudbo za delo na platformi Upwork, ne da bi oglaševala delo neposredno neodvisnim izvajalcem; lahko povabi neodvisnega izvajalca, ko je ponudba že objavljena; ali pa povabi neodvisnega izvajalca, ne da bi javno objavil delo. Objave v zvezi z delom opisujejo delo, proračun in zahtevana znanja ter izkušnje. Neposredni izvajalci lahko ponudniku odgovorijo. Stranke imajo možnost pregledati profile neodvisnih izvajalcev, vključno s kvalifikacijami, opravljenim delom na platformi ter pregledi in ocenami, ki so jih podali prejšnji kupci. Z neposrednimi izvajalci lahko vzpostavijo stik prek sporočil in/ali jih povabijo na Skype ali videointervjuje. Ko stranka izbere neodvisnega izvajalca, se z njim dogovori o pogojih projekta, vključno z delom, ki ga je treba opraviti, časovnem načrtu ter proračunu. Ko je projekt končan, lahko stranka delo oceni. Ocena se objavi na javnem profilu neodvisnega izvajalca. Upwork ponuja neodvisnim izvajalcem aplikacijo za iOS in Android, s pomočjo katerih lahko v realnem času prejmejo obvestila o delu, ki izpolnjujejo posebna merila, ki jih zanimajo. Spletna stran je v angleščini (Finances Online, 2018a).

3.1.2 Guru

Tisti, ki jim Upwork predstavlja previsok strošek, se lahko odločijo za Guru, kjer so pogoji ugodnejši. Guru.com je samostojna platforma, kjer neodvisni izvajalci sodelujejo z delodajalci iz vsega sveta. Platforma gosti posameznike in skupine, ki ponujajo storitve v več kot osmih kategorijah. To delodajalcem omogoča, da skrbno izberejo neodvisne izvajalce z znanjem in izkušnjami, ki ustrezajo njihovim zahtevam. Platforma je enostavna za uporabo. Delodajalci lahko na spletni strani iščejo neodvisne izvajalce ali objavijo delo in neposredno prejmejo ponudbe. Platforma delodajalcem ponuja brezplačno objavo delovnih mest. Zaračuna le minimalne stroške za obdelavo plačil, ki znašajo 2,5 % za transakcije s kreditnimi karticami. Postopek najema neodvisnega izvajalca na platformi je preprost. Delodajalec izbere neodvisnega izvajalca, s katerim želi delati, podpiše z njim pogodbo in delo na projektu se lahko začne. Omogočeno je tudi dolgoročno partnerstvo med delodajalcem in neodvisnim izvajalcem, kar povečuje produktivnosti ter prihrani čas, saj delodajalcu ni treba pregledovati profilov neodvisnih izvajalcev, da bi našli primerno osebo za izvedbo dela. Upravljanje projektov je poenostavljeno. Delodajalci lahko komunicirajo z neodvisnimi izvajalci, delijo projektne datoteke, si ogledajo napredovanje projekta in spremljajo časovno napredovanje izvršitve dela. Kadar želi delodajalec s svojo objavo doseči večje število neodvisnih izvajalcev, lahko za ceno 29,95 USD zakupi storitev, ki izpostavi njegovo objavo za 30 dni na vrhu rezultatov iskanja. Ta plačljiva storitev omogoča

delodajalcu, da se njegova ponudba za delo izpostavi in tako privabi večje število neodvisnih izvajalcev. Spletna stran je v angleščini (Finances Online, 2018b).

3.1.3 Freelancer.com

Na platformi Freelancer.com lahko delodajalci izbirajo med velik številom neodvisnih izvajalcev, ki jih potrebujejo za opravljanje različnih del, kot so trženje družbenih medijev, vnos podatkov, oblikovanje spletnih strani in še več. Platforma jim omogoča, da pregledajo portfelje neodvisnih izvajalcev in najdejo najbolj primerne za izvedbo dela. To lahko storijo prek klepeta ali jim pošiljajo neposredno ponudbo po meri. Objava dela na platformi je brezplačna. Platforma zaračuna pristojbino (angl. fee) šele, ko neodvisni izvajalec sprejme delo, njena višina pa je odvisna od vrste in velikosti posla. Za projekte s fiksno ceno se plača dajatev v višini 3 % ali 3 USD, odvisno od tega, kar je večje. Platforma omogoča njihovim članom in delodajalcem tudi dodatne storitve, ki pa so plačljive in za katere se plača mesečna oz. letna naročnina. Nekateri delodajalci raje oddajo naročila na uro, zato je platforma Freelancer.com vzpostavila mejnike. Ti delodajalcem omogočajo, da določijo mejnike, ki jih morajo doseči neodvisni izvajalci, preden lahko prejmejo plačilo. Transakcije na platformi so zaščitene. To pomeni, da se kartična in elektronska plačila varno obravnavajo za zaščito vseh vpletenih strani. Uporabnik lahko izbira med prikazom spletne strani v različnih jezikih: angleščini, kitajščini, nemščini, japonsščini, španščini, francoščini, italijanščini, nizozemščini, portugalsščini, turščini in drugih (Finances Online, 2018c).

3.1.4 Fiverr

Fiverr je platforma, na kateri delodajalci iščejo talente, ki jim lahko pomagajo pri izgradnji blagovne znamke ali pri njihovih tržnih prizadevanjih. Delodajalcem je omogočen dostop do obsežne baze visoko kvalificiranih neodvisnih izvajalcev. Platformo odlikuje velika preglednost. Delodajalcem je na voljo vpogled v profil neodvisnih izvajalcev, skupaj z oceno njihovega dela, povratnimi informacijami, številom opravljenih del in gigov ter morebitnih odpovedi dela, kar jim omogoča, da se odločijo, koga bodo najeli. To kupcu nudi zaupanje v potencialnega izvajalca. Izdelki in storitve, ki jih ponuja platforma, so razporejeni v 12 glavnih skupin. Med njimi so grafika in oblikovanje, pisanje in prevajanje, glasba in zvok, spletno trženje, video in animacija ter oglaševanje. Vsaka kategorija je razčlenjena na podkategorije. Kupci lahko raziščejo te podkategorije ali preprosto iščejo po določenih ključnih besedah. Na tej platformi imajo izvajalci možnost ponuditi storitve, katerih vrednost znaša od 5 USD naprej. Če je produkt pravi, se ta storitev lahko hitro multiplicira na nekaj sto dolarjev na dan. Uporaba platforme je enostavna in od uporabnika ne zahteva velikega tehničnega znanja. Veliko neodvisnih izvajalcev uporablja platformo zaradi nizkih pristojbin, prav tako za svoje delo dobijo plačilo. Dodatna prednost uporabe platforme je, da kupci iščejo neodvisne izvajalce in ne obratno. Ko delodajalci na platformi Fiverr najemajo neodvisne izvajalce, so osebni podatki zaščiteni. Na platformi so na voljo le informacije, ki izvajalcu pomagajo izvedeti več o potencialnem delodajalcu. Poleg tega nobena podrobnost

o kupcu ali prodajalcu ni razkrita tretjim osebam. Platforma omogoča, da kupec in neodvisni izvajalec med postopkom najema in sodelovanja učinkovito ter zasebno komunicirata. Obe strani tako lahko komunicirata na varni platformi, kar zagotavlja, da podatki o projektu ostanejo le med kupcem in prodajalcem. Vse finančne transakcije se opravijo na platformi. Ne glede na način plačila platforma zagotavlja uporabnikom, da so njihovi finančni podatki varni. Jezik, uporabljen na spletni strani, je angleščina (Finances Online, 2018d).

3.1.5 Crowdspring

Crowdspring je platforma, specializirana za številne projekte, grafike in ilustracije ter poslovne vsebine. Podjetja, ki želijo zgraditi ali okrepiti svojo blagovno znamko, lahko na Crowdspringu izberejo in sklenejo pogodbo z osebo, ki jim ponudi najboljšo možno rešitev. Najem neodvisnih izvajalcev na platformi delodajalca stane manj kot najem kreativne ekipe nekega drugega podjetja. Ob objavi za delo delodajalci postavijo tudi ceno. S tem si zagotovijo, da stroški ostanejo v okviru njihovega proračuna. Ko delodajalci objavijo projekt, prejmejo ideje številnih ustvarjalcev. Na platformi lahko sodelujejo s skupinami ljudi, podajo povratne informacije in si ogledajo popravke v določenem časovnem okviru. To jim omogoča, da najdejo tistega izvajalca, ki ustreza njihovim zahtevam. Če je odziva na njihovo ponudbo premalo oz. s končnim izdelkom niso zadovoljni jim platforma takoj v celoti vrne plačani znesek. Delodajalci lahko izbirajo med različnimi cenovnimi paketi, ki ponujajo izbor različnih storitev. Jezik, uporabljen na spletni strani, je angleščina (Finances Online, 2018e).

3.2 Merila analiziranja konkurenčnih platform

Pri analiziranju konkurenčnih platform želimo ugotoviti njihove temeljne lastnosti, zato se v zaključni nalogi osredotočamo na naslednja merila:

- kakovost in obseg ponudbe prostih del,
- kakovost in obseg ponudnikov storitev,
- vrsta in kakovost komunikacijskih kanalov,
- razpoložljivost orodij za upravljanje posla,
- možnost uporabe varnih in preglednih plačilnih procesorjev,
- možnost beleženja ter izpostavljanja referenčnih poslov z realno oceno.

Primerjava konkurenčnih platform je razvidna iz priloge 1.

3.3 Konkurenčna prednost platforme PiplShare

Vseh pet analiziranih platform omogoča veliko več orodij in funkcionalnosti, kot jih uporabnik dejansko potrebuje pri iskanju ter upravljanju svoje dejavnosti, čeprav to ni negativno. Uporabnik pač uporabi tista orodja, ki mu odgovarjajo.

Vse platforme so zasnovane tako, da jasno ločujejo med ponudnikom in iskalcem posla, čeprav imata Upwork in Guru dodelane funkcionalnosti tudi za plačilni promet, Freelancer Fiverr in Crowdspring pa se bolj osredotočajo na ponudnika storitev.

Področja in funkcionalnosti, s katerimi bi se nova rešitev PiplShare lahko pozicionirala na trgu in se razlikuje od že obstoječih ponudnikov:

- zasnova vmesnika na tehnologiji blockchain,
- brezplačna uporaba,
- sodelovanje vsakega z vsakim (uporabnik je hkrati ponudnik in iskalec dela),
- varno in transparentno procesiranje plačila za delo,
- beleženje in izpostavljanje referenčnih poslov z realno oceno,
- izključitev posrednika in arbitraža pri reševanju sporov,
- možnost formiranja ekipe v primeru, da so za izvedbo projekta potrebna znanja strokovnjakov z različnih področij,
- možnost pasivnega dohodka,
- unikatnost uporabnikov.

4 PLATFORMA PIPLSHARE

4.1 »Shareworking« kot možna rešitev

Z angleško besedo »Shareworking« združujemo vse prej našteje funkcionalnosti v enotni koncept. Simbolično pomeni »share« (delitev, skupna raba), »work« (delo) oz. »working« (delovanje), se pravi sodelovanje pri nujenju in izvajanju dela.

4.2 Ime podjetja in blagovne znamke

Platformo, znotraj katere bo potekal proces »Shareworking«, smo imenovali PiplShare. »Pipl« je okrajšava angleške besede »people«, kar v slovenščini pomeni »ljudje, človek«, beseda »share« pa pomeni »delitev, skupna raba« (Priloga 6).

Platforma je zasnovana na tehnologiji blockchain. Vsak uporabnik je unikatni in neponovljiv. Transakcije med uporabniki podpira kriptovaluta PiplCoin (PIPL). Vse transakcije se izvajajo v blockchain omrežju ethereum (Priloga 7).

Za blagovno znamko smo ustvarili tudi logotip. Prikazuje človeka, ki z razprtimi rokami in dlanmi ponazarja delitev med skupnostjo. Pri izdelavi logotipa smo izbrali zeleno barvo, ki ponazarja ravnovesje, harmonijo in rast.

Navedene izraze in logotipe bomo v največji možni meri registrirali kot blagovne znamke.

4.3 Testiranje platforme in nagrajevanje uporabnikov

V začetnem obdobju bodo zainteresirani uporabniki lahko platformo testirali in za to prejeli nagrado v kriptovaluti PiplCoin (PIPL). Na ta način bomo s skupnostjo vzpostavili dvosmerno komunikacijo in prejeli povratno informacijo, kaj si na platformi želijo in katere funkcije najpogosteje uporabljajo. Na podlagi teh ugotovitev bomo platformo v največji možni meri prilagodili želeni uporabniški izkušnji, hkrati pa uporabnikom omogočili soustvarjanje.

4.4 Tržne poti

Glavne poti za trženje platforme PiplShare so:

- socialna omrežja (pridobivanje skupnosti uporabnikov prek omrežij Facebook, Twitter in LinkedIn);
- panožni dogodki in prireditve (promoviranje platforme PiplShare in koncepta »Shareworking« na panožnih dogodkih po vsem svetu, v prvih letih osredotočenost na promoviranje v Evropi);
- neposredno trženje (vključitev poslovnih partnerjev z večletnimi izkušnjami na področju neodvisnega izvajanja del z namenom doseči čim več končnih uporabnikov; priprava posebnih trženjskih paketov);
- orodja, prek katerih bodo platformo tržili uporabniki sami (priprava posebnih paketov za uporabnike, ki so motivirani za tovrstno trženje).

4.5 Trženjsko komuniciranje

Platformo bomo že v osnovi načrtovali tako, da bo uporabniška izkušnja platforme čim boljša. Največji izziv bo predstavljala seznanitev uporabnikov s kriptovalutami in posledično z njihovo uporabo. Za ta namen bomo na platformi izdelali vodič po kriptovalutah, v katerem bomo uporabnikom približali svet kriptovalut.

Na platformi bomo zagotovili tudi možnost, da uporabniki podajo svoje mnenje o tem, kaj jih moti oz. kaj bi izboljšali.

Velik poudarek bo na oglaševanju na socialnih omrežjih. Osebno bomo platformo promovirali na raznih sejmih. Za enkrat načrtujemo udeležbo na sejmih Jobmesse Lepizig v Nemčiji, Job Expo na Češkem in Profesiadays na Slovaškem. Zasledili smo, da sta bila v preteklih dveh letih organizirana tudi sejma za neodvisne izvajalce v Veliki Britaniji in Singapurju. Ocenjujemo, da bi naša prisotnost na takšnem sejmu lahko prispevala k večjemu številu uporabnikov naše platforme. V prvem letu bodo skupni stroški za oglaševanje kar visoki, vendar želimo pridobiti čim več uporabnikov, ki bodo uporabljali našo platformo. Ker se bomo udeleževali različnih sejmov za neodvisne izvajalce, ocenjujemo, da bo iz tega

naslova največ stroškov. V spodnji tabeli so prikazani stroški, ki bodo potrebni za promocijo platforme PiplShare.

Tabela 1: Stroški trženjskega komuniciranja v prvih petih letih (v EUR)

Strošek	1. leto	2. leto	3. leto	4. leto	5. leto
Oglaševanje	4.200	6.300	9.450	14.175	21.262
Promocije	1.000	6.000	8.000	10.000	12.000
Promocijski material	700	1.500	2.250	3.375	5.062
Skupaj	5.900	13.800	19.700	27.550	38.324

Vir: Lastno delo.

4.6 Cenovna strategija

Podjetje bo prihodke ustvarjalo s trgovanjem kriptovalute PiplCoin in zaračunavanjem provizije za transakcije. Cenovno strategijo smo določili na podlagi preučitve cenovnih strategij konkurenčnih podjetij. Odločili smo se, da bomo uporabnikom zagotovili čim nižje provizije za delovanje.

Uporabniki bodo imeli možnost, da storitve plačujejo z dvema vrstama kriptovalut, in sicer z že dokaj uveljavljeno kriptovaluto ethereum (ETH) in plačajo provizijo ali pa izvedejo plačilo s kriptovaluto PIPL in ne plačajo provizije.

Na podlagi izdelane analize smo ugotovili, da bo v primeru plačila s kriptovaluto ETH treba zaračunati 2-% provizijo, če pri kriptovaluti PIPL te provizije ne bomo zaračunavali. V finančnem načrtu smo predvideli, da če se povpraševanje po kriptovaluti PIPL poveča, lahko znižamo provizijo pri plačilu s kriptovaluto ETH.

5 BLOCKCHAIN IN KRIPTOVALUTE

Tehnologija veriženja blokov (angl. Blockchain) je ena od najpomembnejših inovacij na področju internetnih tehnologij. Začetki razvoja segajo v leto 2008. 31. oktobra 2008 ob 14.10 je neznanec z imenom Satoshi Nakamoto nekaj sto strokovnjakom za računalniško šifriranje poslal elektronsko sporočilo, v katerem je navedel, da razvija sistem elektronskega denarja, ki za svoje delovanje ne bo potreboval bank. Sporočilu je pripel še dokument, v katerem je podrobneje opisal in pojasnil svojo idejo. 3. januarja 2009 je Nakamoto na svojem računalniku prvič zagnal program za izmenjavo bitnih kovancev. Bistvo tehnologije blockchain je, da je njegovo knjigovodstvo razpršeno med uporabniki. Algoritem izmenjavanja informacij o plačilih sam brez kakršnekoli avtoritete poskrbi, da se vsi sodelujoči strinjajo, kdo in koliko bitnih kovancev ima v lasti posameznik (Dolenc, 2016).

Kdo pravzaprav Satoshi Nakamoto je, še danes ni znano. Pojavljajo se ugibanja, da je to psevdonim za posameznika ali skupino, ki je iznašla tehnologijo veriženja podatkovnih blokov.

Tehnologija veriženja blokov uporabnikom omogoča, da preverijo pristnost, lastništvo in izvor podatkov. Vse te informacije so zapisane v algoritmu. Vsaka transakcija dobi svoj blok – algoritem. Ta algoritem pa se postavi v vrsto z drugimi algoritmi in tvori sistem verige blokov. Z razvojem te tehnologije so se razvile tudi t. i. pametne pogodbe (angl. Smart contracts), ki so napisane na verigi blokov, kar pomeni, da se bodo vsi pogoji, zapisani v teh pogodbah, brez posredovanja posrednikov ali tretjih oseb samodejno izvršili, ko bo sprožen določen moment (Šutanovac, 2017).

5.1 Kaj so kriptovalute?

Kriptovalute so digitalne denarne enote, ustvarjene s pomočjo šifrirne programske opreme. Ne more se jih kopirati. Nimajo fizične oblike, hranimo pa jih v digitalnih denarnicah. Kot osnova za določanje njihove vrednosti se uporablja ameriški dolar. Od »običajnega« denarja se razlikujejo po tem, da jih ne izdajajo vlade ali vladne organizacije. Nacionalne denarne valute zavarujejo banke in drugi vladni nadzorni organi, kar njihovo vrednost na trgu štiti. Kriptovalute te podpore nimajo, zato poslovanje z njimi prinaša določena tveganja (Računalniške novice, 2017).

Najbolj poznana kriptovaluta je bitcoin. Prednost bitcoina je pravzaprav v tem, da je mogoče v vsakem trenutku pošiljati in prejemati denar po vsem svetu. Omogoča anonimnost do te mere, da je viden samo javni naslov denarnice. Omogoča tudi zelo nizke provizije (provizija se plača samo za procesiranje plačila v omrežju). Bitcoin pravzaprav temelji na blockchain tehnologiji. Ne služi samo kot hranilec vrednosti, ampak tudi kot plačilno sredstvo. Njegovo vrednost na trgu določata ponudba in povpraševanje. Če je povpraševanje manjše od prodaje, cena bitcoina pade (Bitcoin, brez datuma).

Bitcoin je bil na svojem vrhuncu vreden 20.089,00 USD (17. december 2017), današnja vrednost pa znaša 7.173,86 USD (1. september 2018).

Druga tehnologija, ki je podobna bitcoinu, je ethereum. Tudi ethereum temeljni na tehnologiji blockchain. Od bitcoina se razlikuje po tem, da omogoča kreiranje pametnih pogodb in kreiranje lastne kriptovalute, ki se imenuje ether (Gubo, 2017).

Platforma PipShare je zasnovana na tehnologiji ethereum, ki omogoča kreiranje pametnih pogodb. Ko bo naročnik ustvaril delo na platformi PipShare, se bo ob tem kreirala pametna pogodba za to določeno delo. Hkrati s tem se bodo sredstva za to delo prenesla na pametno pogodbo. Ko bo delo opravljeno, se bodo sredstva avtomatsko prenesla na izvajalčev račun. Transakcija bo v omrežju zapisana takoj. S tem se bo potrdila tudi veljavnost transakcije med naročnikom in izvajalcem.

5.2 Kriptovaluta PiplCoin

Kriptovaluto PiplCoin je podjetje PiplShare Limited izdalo julija 2017. Namenjena je podpori delovanja platforme za neodvisne izvajalce, imenovane PiplShare.

Investitorji, ki so v obdobju začetne prodaje kovancev (angl. Token Sale) investirali v kriptovaluto PiplCoin so bili nagrajeni s posebnimi bonusi, podjetje pa je na ta način prejelo sredstva za razvoj platforme, zasnovane na tehnologiji blockchain. Celotna vrednost zbranih sredstev je ob zaključku začetne ponudbe kovancev (angl. ICO - Initial Coin Offering) znašala 8.631.429,48 USD. Podjetje je 99 % sredstev namenilo za odkup prodanih kriptokovancev na borzi, 1 % pa namenilo za razvoj platforme.

6 NAČRTOVANJE TER SNOVANJE PLATFORME PIPLSHARE

6.1 Ključni faktorji

Ključna faktorja načrtovanja in snovanja platforme sta tehnični razvoj z gostovanjem ter upravljanje platforme. Delovne operacije bomo izvajali v podjetju, gostovanje pa bomo uredili pri ponudniku Amazon.

Najpomembnejša orodja, ki jih bomo uporabili za snovanje platforme, bodo PyCharm, Amazon AWS, Bootstrap ter Ethereum.

PyCharm je programsko orodje, ki je specifično za programski jezik Python. Za jezik Python smo se odločili, ker je zelo enostaven za izdelavo aplikacij ter nudi zelo raznolike knjižnice za lažje programiranje. Programerji tudi zelo dobro poznajo jezik Python, saj imajo že kar nekaj let izkušenj z uporabo le-tega. PyCharm bomo uporabili za programiranje front-end oz. vizualne sprednje strani platforme, za kreiranje podatkovne baze za uporabnike, ter za povezavo z blockchain tehnologijo.

Edini servis, ki ga bomo najeli zunaj podjetja, je Amazon AWS. Amazon AWS nam bo omogočal gostovanje, nakup domene in kreiranje podatkovne baze. To orodje je zelo primerno za gostovanje večjih aplikacij, podpira pa tudi različne programske jezike, ki jih bomo uporabili pri izdelavi platforme.

Bootstrap je brezplačna in odprtokodna knjižnica, ki služi za front-end izdelavo spletnih strani oz. aplikacij. Orodje podpira jezik HTML, CSS in JS ter je prvo orodje, s katerim se uporabnik nevede sreča, ko pride na spletno stran. Z bootstrapom bomo naredili celotno platformo, ki še ni povezana s podatkovno bazo v ozadju.

Za blockchain del bomo uporabili tehnologijo ethereum, ki bo služila za izdelavo pametnih pogodb. Pametna pogodba je program, ki se samodejno izvrši na podlagi funkcije, ki smo jo

poklicali. Pametno pogodbo bomo uporabili za kreiranje dela med izvajalcem in ponudnikom.

Za delo s to tehnologijo bomo kupili dva računalnika za programerja, ki bosta last podjetja. Sam bom uporabljal osebni računalnik, ki ga že imam.

6.2 Izvedbeni proces

Izvedbeni proces bomo razdelili na tri faze. Prvi faza je izdelava osnovnih funkcij in promoviranje platforme. V drugi fazi bomo platformo pripravili za množično uporabo. V tretji fazi bomo platformo nagradili z možnostjo oblikovanja ekipe in povezovanjem več uporabnikov v en projekt.

V prvi fazi se bodo programerji temeljito posvetili načrtovanju razvoja platforme. Sam bom zadolžen za oblikovanje platforme. Vključili bomo prve glavne funkcije, potrebne za delovanje platforme. Te funkcije so registracija in prijava uporabnika, kreiranje dela, pogovor med uporabniki znotraj platforme, nalaganje datotek, ocena končanega dela, pošiljanje in prejemanje kriptovalute PIPL ter oblikovanje osebnega profila. Že v razvojni fazi bo oseba, ki bo odgovorna za trženje, začela pripravljati vsebino za objavo na socialnih omrežjih. Po končani prvi fazi bomo uporabnikom že ponudili opcijo testiranja platforme.

V drugi fazi bomo odpravili vse nepravilnosti, ki so jih uporabniki opazili in o njih poročali. Na njihovo željo bomo dodali tudi kakšno od dodatnih funkcij, ki smo jo pri načrtovanju morebiti spregledali. Po izvedbi vseh popravkov bo platformo varnostno testiralo zunanje podjetje, ki se ukvarja izključno z varnostjo aplikacij in platform. To testiranje nameravamo narediti vsako leto.

Po uspešno zaključeni drugi fazi načrtujemo tretjo fazo, ki obsega nadgradnjo platforme z opcijo kreiranja ekip. S to opcijo bodo uporabniki platforme imeli možnost, da se za izvedbo večjega projekta povežejo v skupino.

6.3 Potrebe po zaposlenih

Na sredini prvega leta poslovanja nameravamo zaposliti tri osebe. To sta dva programerja in tržnik, ostali pa bomo v prvem letu poslovanja delali brezplačno. Sam bom zadolžen za dizajn in font-end programiranje. Trije programerji, ki bodo tudi pomagali pri izdelavi platforme, bodo prevzeli programiranje back-end dela, se pravi vzpostavitev podatkovne baze, povezavo z blockchainom ter poskrbeli za ustrezno zaščito platforme. Oseba za trženje bo odgovorna za promoviranje platforme na socialnih omrežjih. Idejni vodja projekta, ki že ima določene izkušnje s področja neodvisnega dela, bo za sodelovanje z nami skušal pridobiti tudi kakšno agencijo.

6.4 Zunanji sodelavci in najeta podjetja

Zunanjih delavcev ne bomo potrebovali, saj znamo platformo izdelati sami. Za gostovanje platforme bomo uporabili podjetje Amazon. Ocenjeni začetni strošek za gostovanje pri podjetju Amazon je približno 110 EUR na mesec. Če se bo število uporabnikov na platformi povečalo, bodo narasli tudi stroški gostovanja. Ko bo platforma pripravljena za množično uporabo, bomo najeli že uveljavljenega zunanjega ponudnika, ki bo testiral varnost platforme.

7 DOLGOROČNA STRATEGIJA PODJETJA

7.1 Konkurenčna prednost

Z blockchain tehnologijo bomo neodvisnim izvajalcem omogočili novo dimenzijo izkušenj. Platforma PiplShare bo izvajalcu, ki bo opravljal storitev, omogočala, da bo imel zagotovljena sredstva za plačilo, ko bo delo opravil.

V primeru, če se naročnik in izvajalec ne bosta strinjala glede kakovosti opravljenega dela, bodo lahko drugi, strokovno podkovani uporabniki presodili, katera stran ima prav.

Uporabnikom platforme bomo omogočali tudi oblikovanje ekipe, če bo za projekt treba pridobiti določeno število posameznikov z izkušnjami na različnih strokovnih področjih. Posamezniki bodo imeli možnost združiti se v ekipo ali pa se bodo za delo že kot ekipa potegovali.

Po uspešni izvedbi projekta se bo plačilo za opravljeno delo avtomatsko razdelilo glede na količino in zahtevnost dela, ki ga je opravil posameznik, med vse sodelujoče v projektu in ki je bilo določeno že na samem začetku.

7.2 Vizija in poslanstvo

Vizija podjetja PiplShare je, da postane eno izmed največjih platform za neodvisne izvajalce, ki bo temeljila na tehnologiji blockchain. Platforma bo tudi omogočila uporabo lastne kriptovalute PIPL, s katero bodo naročniki plačevali storitve. Omogočeno bo tudi trgovanje z omenjeno kriptovaluto na borzi.

Poslanstvo podjetja je nuditi kakovostno storitev uporabnikom. S pomočjo blockchain tehnologije bomo omogočili storitve, ki jih trenutne platforme za neodvisne izvajalce ne omogočajo. S tem bomo ustvariti večje zaupanje uporabnikov v uporabo platforme za neodvisne izvajalce na trgu.

7.3 Opredelitev merljivih ciljev za prvih pet let poslovanja

Podjetje PiplShare bo v prvem letu poslovanja poslovalo z izgubo. Ocenjena višina izgube je 14.720 EUR. V drugem letu bo podjetje začelo ustvarjati dobiček, ki je ocenjen na 24.341 EUR.

V sredini prvega leta nameravamo zaposliti tri osebe, ob koncu drugega leta pa bomo zaposlili še eno osebo. V petem letu poslovanja bi bilo v podjetju zaposlenih osem oseb.

Tabela 2: Opredelitev merljivih ciljev za prvih pet let poslovanja (v EUR)

Leto	Prihodki	Čisti dobiček	Število zaposlenih
1	15.280	-14.720	3
2	98.706	23.341	4
3	220.335	81.577	5
4	280.040	92.246	7
5	395.373	148.914	8

Vir: Lastno delo.

7.4 Identificiranje priložnosti za rast podjetja

V prvih dveh letih poslovanja se bomo osredotočili na glavne funkcionalnosti, ki jih bomo nudili na platformi in vzporedno pridobivali tudi prve uporabnike platforme. Platformo bomo promovirali na socialnih omrežjih. Aktivno se bomo udeleževali različnih sejmov in osebno promovirali platformo. V prvih dveh letih poslovanja bomo skušali za sodelovanje na platformi PiplShare pridobiti tudi nekaj agencij, ki že imajo vzpostavljeno bazo neodvisnih izvajalcev. V primeru hitre rasti bo podjetje začelo širiti svoje delovanje tudi na druga področja, kot so dizajn, programiranje, SEO optimizacija itd. V primeru povečanega obsega poslovanja bomo posledično lahko zaposliti tudi večje število ljudi za podporo in razvoj.

8 SPLOŠNI TERMINSKI NAČRT

8.1 Ključne aktivnosti v prvem poslovnem letu

V prvem poslovnem letu se bo ekipa razvijalcev in oblikovalec osredotočala na:

- oblikovanje žičnih modelov,
- snovanje informacijske arhitekture,
- izdelavo seznama funkcionalnosti,
- pripravo oblikovnih predlog.

Finančno-ekonomska ekipa bo v prvem letu pripravila:

- akte za načrtovanje poslovanja,
- protokol dela,
- akte za spremljanje poslovanja,
- akte za nadziranje poslovanja.

8.2 Terminski načrt

Terminski načrt izvedbe poslovanja in razvoj platforme po mesecih za prvo leto (oktober 2018–oktober 2019) prikazujemo v naslednji tabeli:

Tabela 3: Terminski načrt za prvo leto poslovanja

	AKTIVNOSTI	O	N	D	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O
1.	Ustanovitev podjetja													
2.	Nakup opreme													
3.	Izgradnja platforme													
4.	Testiranje platforme													
5.	Verzija za produkcijo													
5.	Oglaševanje													
6.	Sejmi													

Vir: Lastno delo.

9 VODSTVENA SKUPINA IN KADRI

9.1 Vodstvo podjetja

Za izvedbo projekta PiplShare je bilo ustanovljeno podjetje PiplShare Limited, ki je zasebno podjetje s sedežem v Veliki Britaniji. Podjetje vodi direktor, ki je hkrati tudi idejni vodja projekta. Pri razvoju mu pomagajo programerji, oblikovalec in tržnik.

9.2 Ključni kadri

Ključni kadri v podjetju so programer, oblikovalec in tržnik. Brez teh oseb podjetje ne more delovati. V podjetju bodo trije programerji, ki so usposobljeni za načrtovanje in programiranje platforme. Sam bom prevzel funkcijo oblikovalca, občasno bom pomagal tudi pri programiranju, saj imam kar nekaj izkušenj iz tega področja. Za uspešno delovanje pa potrebujemo tudi tržnika, ki bo odgovoren za trženje produkta. Da bi platformo kar najuspešneje uveljavili na trgu, bo moral vsak posameznik kakovostno opraviti svoje delo, pomembno pa bo tudi tesno sodelovanje med člani ekipe.

9.3 Načrt zaposlovanja in nagrajevanje v podjetju

PiplShare je start up podjetje, ki namerava v prvem letu zaposliti tri osebe, ostali udeleženci pa bomo na projektu delali brezplačno. V trenutni fazi razvoja zaposlitev dodatnih kadrov ni potrebna, saj vsa dela obvladujemo sami.

9.4 Lastniki in investitorji v podjetju

Podjetje PiplShare Limited je v zasebni lasti. Ustanovitelj podjetja je hkrati tudi direktor in investitor. Dodatna investicija v projekt je bila izvedena z ICO.

9.5 Organizacijska struktura

Ustanovitelj podjetja je tudi idejni vodja. Eden izmed programerjev bo prevzel funkcijo glavnega programerja in bo skrbel za usklajevanje še dveh članov za programiranje. Sam bom prevzel funkcijo oblikovalca in bom odgovoren za videz platforme ter dizajn spletnih kampanj. Tržnik, ki je odgovoren za promocijo platforme, bo prevzel funkcijo trženja in bo odgovoren za objave na socialnih omrežjih ter pisanje raznih člankov za objavo.

10 FINANČNI NAČRT

10.1 Prihodki in predpostavke za izračun: cena/količina

Pri prihodkovnem modelu smo ocenili, da bi v prvem letu poslovanja platformo uporabljalo 520 aktivnih uporabnikov. V prvem mesecu bi platformo uporabljalo 70 aktivnih uporabnikov. Ker predpostavljamo, da naj bi vsak uporabnik izvedel vsaj dve deli mesečno, smo izračunali, da bi se v prvem mesecu poslovanja na platformi izvedlo 140 del. Izračunali smo tudi povprečno vrednost enega dela, ki znaša okoli 100 EUR, je pa seveda odvisna od narave dela na platformi (Priloga 2).

Ker je platforma namenjena v večini neodvisnim izvajalcem, lahko predvidevamo, da je to pesimistična napoved, saj vseeno mislimo, da bo aktivna uporaba platforme naraščala hitreje od predvidevanj. Vrednost vseh del v prvem mesecu bi znašala 14.000 EUR.

Predpostavljamo, da bi v prvem letu ena četrtnina uporabnikov platforme Piplshare plačevala storitve s kriptovaluto PIPL. Alternativa plačilu s kriptovaluto PIPL je plačilo s kriptovaluto ETH, vendar bi ob izvedbi transakcije zaračunavali 2-% provizijo. S provizijo bi tako na letni ravni zaslužili 8.320 EUR (Priloga 3). V primeru plačila s kriptovaluto PIPL se uporabnikom ne bi zaračunavala provizija za transakcijo, saj uporabnik s tem, ko uporablja kriptovaluto PIPL opravlja promet na borzi in posledično prispeva k povpraševanju po kovancu na trgu. S plačevanjem z našo kriptovaluto bi v prvem mesecu na borzi uporabniki

kupili za 3.600 EUR kriptovalute PIPL, kar na letni ravni znaša 138.400 EUR prometa na borzi.

Predvidevamo, da bi vsak četrti uporabnik od izvedenega dela v svoji lasti dolgoročno obdržal 20 % kovancev, ker zaupajo v projekt PiplShare in ker bi mu lahko dolgoročna investicija v kovanec prinesla dobiček iz povpraševanja in posledično naraščanja cene kovanca na trgu, ki bo rasla z uspešnostjo platforme, saj ta kovanec uporabljajo v plačilnem prometu na platformi. Ob tej predpostavki bi v prvem letu samo od prodaje kovanca uporabnikom zaslužili 6.960 EUR. Ocenjujemo, da lahko ob uspešnem delovanju pritegnemo pozornost zunanjih investorjev in trgovalcev, kar bi še dodatno povečalo povpraševanje, kot se je to zgodilo v mnogo primerih blockchain projektov v zadnjih letih (Priloga 4). V drugem letu bi prihodki od provizije kriptovalute ETH znašali 38.526 EUR. Ocenjujemo, da bi se v drugem letu število uporabnikov, ki bi za plačilo opravljenega dela uporabili kriptovaluto PIPL, povečalo za dvakrat. S tem bi se prihodki povečali na 60.180 EUR.

10.2 Variabilni stroški

Med variabilne stroške bomo umestili stroške, ki se bodo spreminjali glede na obseg poslovanja. Ta stroška sta trenutno nakup promocijskega materiala za sejme, ki se jih bomo udeleževali, in strošek oglaševanja na socialnih omrežjih.

Tabela 4: Variabilni stroški za prvih pet let poslovanja (v EUR)

Strošek	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Leto 4	Leto 5
Nakup promocijskega materiala	700	1.500	2.250	3.375	7.593
Strošek oglaševanja	4.200	6.300	9.450	14.175	21.262
SKUPAJ	4.900	7.800	11.700	17.550	28.855

Vir: Lastno delo.

10.3 Fiksni stroški

Fiksni stroški v podjetju so naslednji: izplačevanje plač, vzdrževanje gostovanja na Amazonu, najem prostorov za delovanje podjetja, stroški oglaševanja na socialnih omrežjih (Facebook, Twitter, LinkedIn, Reddit), stroški računovodstva ter enkrat letno varnostno testiranje, ki ga bo izvedlo zunanje podjetje.

Tabela 5: Fiksni stroški za prvih pet let poslovanja (v EUR)

Strošek	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Leto 4	Leto 5
Prostori	4.000	5.000	5.000	7.000	7.000
Gostovanje in domena	1.200	1.800	2.700	4.500	6.075
Promocije	1.000	6.000	8.000	10.000	12.000
Varnostno testiranje	1.000	1.400	1.800	2.200	2.600
Računovodstvo	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Plače bruto	14.400	41.000	53.000	65000	77.000
SKUPAJ	22.800	56.400	71.700	89.900	105.875

Vir: Lastno delo.

10.4 Točka preloma

Za točko preloma smo morali upoštevati vse fiksne stroške, ki bodo nastali v prvem letu poslovanja ter jih deliti s prodajno ceno. V našem primeru imamo dve možnosti, pri katerih upoštevamo skupne stroške. Cena povprečnega dela bi znašala 100 EUR. Da pokrijemo vse stroške, morajo neodvisni izvajalci v prvem primeru za prodajo kriptokovancev ETH in PIPL v kriptovaluti ETH izvesti 7.500 del, za kriptokovanec PIPL pa 750 del.

Če pa upoštevamo samo prodajo kriptokovancev ETH, ki je količinsko v prvem letu najbolj prodajana enota, je točka preloma v tem primeru 15.000 enot, kar pomeni, da morajo neodvisni izvajalci na platformi izvesti 15.000 del (Priloga 5). Točka preloma v prvem letu poslovanja zaradi velikih stroškov ne bo dosežena, dosežena pa bo v prvi četrtini drugega leta.

10.5 Dobiček

Konec prvega leta pričakujemo negativno izgubo v višini 14.720 EUR. Ta izguba bo posledica visokih stroškov. V prvem letu je cilj pridobiti čim več uporabnikov (naročnikov in neodvisnih izvajalcev del), ki bodo platformo PiplShare aktivno uporabljali. Podjetje bo začelo ustvarjati dobiček šele v prvi četrtini drugega leta. Načrtovan dobiček konec drugega leta bi znašal 23.341 EUR.

10.6 Opredelitev opreme in denarja, potrebnega za zagon podjetja

Za zagon podjetja bomo potrebovali 20.000 EUR. Ker ima ekipa zadosti znanja in izkušenj, da bo platformo postavila sama in omogočila njeno delovanje, dodatni stroški ne bodo nastali.

Za optimalni zagon podjetja so po vrstah stroškov načrtovani naslednji zneski:

- letna najemnina za poslovni prostor, v katerem bo delovalo podjetje – 4.000 EUR,
- nakup dveh računalnikov – 1.500 EUR,
- promocija na socialnih omrežjih – 4.200 EUR,
- promocija na sejmih doma in v tujini – 1.000 EUR,
- pravne zadeve in registracijo blagovne znamke – 2.000 EUR.

10.7 Viri financiranja in deleži v podjetju

Podjetje se bo financiralo iz kapitalskega vložka, ki znaša 20.000 EUR in je namenjen zagonu podjetja, nakupu opreme ter promocije na raznih sejmih. Investicijo v podjetje je v celoti kril idejni vodja projekta. Člani ekipe si bomo ob uspešnem poslovanju enakovredno razdelili dobiček, saj bo vsak član prispeval svoj delež pri lansiranju platforme. Za to opcijo smo se odločili, da bo vsak od nas tudi čim bolj motiviran za delo.

10.8 Analiza donosnosti

Kazalnik ROE (Return On Equity) nam pove, koliko čistega dobička oz. izgube podjetje ustvari z vloženim kapitalom. V prvem letu poslovanje je ROE negativen, ker podjetje še ne ustvarja dobička, v drugem letu poslovanja pa kazalnik doseže vrh. V naslednjih letih začne kazalnik padati, vendar ostane pozitiven. Pri kazalniku ROA (Return On Assets), ki nam prikazuje donosnost sredstev, je podobno kot pri ROE. Tudi ta kazalnik je v prvem letu negativen, vendar v drugem letu doseže svoj vrh in kot pri prejšnjem začne padati, vendar ostane pozitiven. Interna stopnja donosa v prvih petih letih znaša 77,4 %, kar je manj kot strošek kapitala, potrebnega za zagon podjetja, torej je projekt smiselno izpeljati.

Tabela 6: Stopnje donosov za prvih pet let poslovanja

	Leto 1	Leto 2	Leto 3	Leto 4	Leto 5
ROA (čisti dobiček/povprečna sredstva)	-1,16	1,31	1,05	0,56	0,52
ROE (čisti dobiček/ povprečni kapital)	-0,74	4,42	2,85	0,84	0,74

Vir: Lastno delo.

11 KRITIČNA TVEGANJA IN TEŽAVE

Največje tveganje za platformo PiplShare predstavlja plačevanje izključno s kriptovalutami, ki še niso uveljavljeno plačilno sredstvo. Le malo ljudi je slišalo zanje in njihovo uporabo. Kriptovalute se šele postopoma uveljavljajo z razvojem nove tehnologije. Zato bomo morali večino uporabnikov, ki bodo želeli uporabljati našo platformo, šele poučiti, kaj kriptovalute sploh so in kakšne so prednosti njihove uporabe ter plačevanja z njimi.

Na platformi bomo poleg možnosti plačila s kriptovaluto PIPL dodali tudi možnost plačila s kriptovaluto ethereum, saj je slednja veliko bolj prepoznavna kot naša.

Naslednje tveganje predstavlja morebiten izpad strežnika, kar bi onemogočilo uporabo platforme. V izogib temu, smo za gostovanje uporabili storitev Amazon AWS, ki omogoča, da tudi v primeru izpada glavnega strežnika uporabniki še zmeraj lahko nemoteno dostopajo do platforme.

12 KRATKA PREDSTAVITEV POSLOVNE PRILOŽNOSTI

12.1 Kratek opis poslovne priložnosti

Platforma PiplShare bo nudila neodvisnim izvajalcem možnosti, ki jih danes trenutne platforme ne nudijo. Trend neodvisnih izvajalcev z vsakim letom narašča, s tem pa se povečujejo tudi nekatere težave, s katerimi se neodvisni izvajalci srečujejo.

Ena glavnih težav, s katerimi se srečujejo neodvisni izvajalci, je zamujanje s plačili. To pomeni, da izvajalec prejme plačilo šele čez nekaj mesecev, dogaja se tudi, da naročnik izvajalcu za njegovo delo sploh ne plača. Platforma PiplShare bo omogočala možnost, da bo naročnik sredstva, namenjena plačilu, zaklenil še pred izvedbo določenega izvajalčevega dela. V primeru uspešno izvedenega dela se bodo nato ta sredstva avtomatsko prenesla na račun neodvisnega izvajalca. S tem bo podjetje PiplShare zagotovilo rednost in transparentnost plačil.

Druga težava, ki se v svetu neodvisnih izvajalcev sicer redko pojavlja, so spori glede izvedenega dela. Naročnik lahko zavrne opravljeno delo, če ni dobro opravljeno in ne ustreza predhodno postavljenim zahtevam. V primeru, da se neodvisni izvajalec ne strinja z naročnikom in trdi, da je svoje delo dobro opravil, pride do konflikta, ki ga je treba razrešiti. Na platformi PiplShare bo zato omogočena izvedba arbitraže, v katero se bodo vključili drugi neodvisni izvajalci z izbranega področja, ki bodo presodili, katera stran ima primeru prav.

12.2 Konkurenčna prednost in strategija

Glavna konkurenčna prednost platforme PiplShare je, da bo zasnovana na tehnologiji veriženja podatkovnih blokov t. i. blockchainu, njena uporaba pa bo v primeru plačevanja s kriptovaluto PiplShare za uporabnika brezplačna. Platforma bo nudila možnost sodelovanja vsakega z vsakim, kar pomeni, da bo uporabnik lahko hkrati ponudnik in iskalec dela. Omogočala bo varno in transparentno procesiranje plačila za opravljeno delo. Po izvedbi dela bodo uporabniki (naročniki) imeli možnost oceniti izvajalčevo delo z realno oceno. V primeru spora med naročnikom in izvajalcem bodo drugi uporabniki, ki so specializirani za določeno področje imeli možnost oceniti, kateri uporabnik ima v tem primeru prav. Če bo za izvedbo določene naloge potrebno sodelovanje strokovnjakov z različnih področij, bo uporabnik (izvajalec) imel na platformi možnost sestaviti svojo ekipo, ki bo sodelovala na projektu.

12.3 Ciljni trg in tržni segment

Ciljni trg smo razdelili na dva dela. Prvi del predstavljajo vsi neodvisni izvajalci, ki iščejo delo. V prvem letu delovanja načrtujemo, da bo platformo uporabljalo vsaj 520 aktivih neodvisnih izvajalcev. Vsak od njih bi izvedel dve deli na mesec. Cilj je, da najprej pridobimo tiste izvajalce, ki se ukvarjajo s prevajanjem.

Drugi del predstavljajo naročniki, ki najemajo neodvisne izvajalce za izvedbo del. Ocenjujemo, da bodo naročniki na začetku delovanja platforme predvsem agencije, ki iščejo neodvisne prevajalce (npr. za prevod knjižice z navodili za uporabo določenega izdelka). Na platformi PiplShare bodo lahko tudi ostali uporabniki (proizvajalci ali fizične osebe) najeli neodvisnega izvajalca za prevod oz. izvedbo dela.

12.4 Ekonomika in dobičkonosnost

Za zagon platforme bo podjetje v začetni fazi potrebovalo zagonski kapital v višini 20.000 EUR, ki ga bo priskrbel idejni vodja projekta. Denar bo namenjen za razvoj platforme, promocijo projekta na socialnih omrežjih in raznih sejmih, registracijo blagovne znamke, prostore, v katerih bo delovalo podjetje, gostovanje na strežnikih za platformo in plače. Izračun kaže, da bo projekt v prvem letu prinesel izgubo, vendar bomo že v drugem letu to izgubo pokrili in ustvarili dobiček v višini 23.341 EUR.

SKLEP

Danes živimo v času hitrih gospodarskih sprememb in nenehnega tehnološkega napredka. Globalizacija in razvoj interneta vplivata tudi na trg dela. Znanje, specifične veščine ter sposobnost hitrega prilagajanja spremembam v okolju postajajo konkurenčna prednost, ki jo posamezniki lahko izkoristijo v svojo korist.

Iskalci dela imajo danes veliko več možnosti, da delo dobijo hitreje, saj svoje storitve ponujajo na internetu, ki doseže delodajalce po vsem svetu. S tem se brišejo tudi meje glede starosti iskalcev dela, saj delodajalci ne segmentirajo ponudnikov dela po starosti. Važno jim je le to, da je delo kakovostno opravljeno. Vse več je delodajalcev, ki iščejo neodvisne izvajalce za izvedbo projektnih nalog. Po izvedbi projekta in plačilu za opravljeno delo nimajo z izvajalcem dela nobenega stroška več.

V zaključni nalogi smo raziskali in primerjali različne platforme za neodvisne izvajalce ter predstavili platformo PiplShare, ki jo razvijamo sami. Platforme za neodvisne izvajalce so v razmahu, saj se ocenjuje, da bo na ta način samo v ZDA do leta 2027 delala večina delovno aktivnega prebivalstva. Tudi drugje po svetu je tovrstno delo v porastu, predvsem med mladim visoko izobraženim kadrom, kot so IT-programerji, razvijalci programske opreme, grafični oblikovalci, prevajalci itd., ki želijo biti svobodni in fleksibilni ter delo opravljati iz katerekoli lokacije. Potrebujemo le dostop do svetovnega spleta in računalnik. Čeprav se sliši lepo, pa ima ta oblika dela tudi temne plati. Konkurenca med neodvisnimi izvajalci je velika in neodvisni izvajalci, ki prihajajo iz manj razvitih držav, kjer je nižji življenjski standard, za svoje delo zaračunajo manj. Prav tako mora posameznik sam poskrbeti za plačilo davkov, socialno varnost in zdravstveno zavarovanje.

Ocenjujemo, da ima PiplShare lepo možnost za uspeh, saj gre za platformo, ki uporablja inovativno blockchain tehnologijo. Uporabniku bo omogočala preprosto uporabo, transparentnost, povezovanje s ponudniki dela po vsem svetu in možnost povezovanja več neodvisnih izvajalcev pri izvedbi dela. Snovalci platforme PiplShare se zavedamo, da je dobra uporabniška izkušnja na prvem mestu in kot taka lahko tudi naša konkurenčna prednost.

LITERATURA IN VIRI

1. Bitcoin. (brez datuma). *Kaj je Bitcon?* Pridobljeno 1. septembra 2018 iz <https://bitcoin.org/sl/vprasanja-in-odgovori#dodatna-pomoc>
2. Cambridge Dictionary. (brez datuma). *Meaning of »freelancer« in the English Dictionary.* Pridobljeno 1. septembra 2018 iz <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/freelancer>
3. Ceative Bloq Stuff. (2007, 16. april). *20 freelance problems and how to solve them.* Pridobljeno 4. junija 2018 iz <https://www.creativebloq.com/computer-arts/20-freelance-problems-and-how-solve-them-4079551>
4. Dolenc, S. (2016, 26. oktober). *Kaj je blockchain?* Pridobljeno 2. septembra 2018 iz <https://kvarkadabra.net/2016/10/kaj-je-blockchain/>
5. Edellman Intelligence. (2017, 28. september). *Freelancing in America 2017.* Pridobljeno 4. junija 2018 iz <https://www.slideshare.net/upwork/freelancing-in-america-2017/1>
6. Fair Crowd Work. (2018). *Upwork.* Pridobljeno 1. septembra 2018 iz <http://faircrowd.work/platform/upwork/>
7. Finances Online. (2018a). *Upwork review.* Pridobljeno 1. septembra 2018 iz <https://reviews.financesonline.com/p/upwork/>
8. Finances Online. (2018b). *Guru.com Review.* Pridobljeno 1. septembra 2018 iz <https://reviews.financesonline.com/p/guru-com/#technical>
9. Finances Online. (2018c). *Freelancer.com Review.* Pridobljeno 1. septembra 2018 iz <https://reviews.financesonline.com/p/freelancer-com/>
10. Finances Online. (2018d). *Fiverr review.* Pridobljeno 1. septembra 2018 iz <https://reviews.financesonline.com/p/fiverr/>
11. Finances Online. (2018e). *Crowdspring Review.* Pridobljeno 1. septembra 2018 iz <https://reviews.financesonline.com/p/crowdspring/>
12. Gubo, L. (2017, 15. september). *Kaj je Ethereum?* Pridobljeno 2. septembra 2018 iz <http://www.financnitrgi.com/alfa/kaj-je-ethereum>
13. Kasriel, S. (2017, 5. december). *4 predictions for the future of work.* Pridobljeno 4. junija 2018 iz <https://www.weforum.org/agenda/2017/12/predictions-for-freelance-work-education>
14. Lee, H. (2017, 5. julij). *Freelancer job description.* Pridobljeno 4. junija 2018 iz <https://careertrend.com/about-6608181-freelancer-job-description.html>

15. Maguire, A. (2017, 9. januar). *Top 6 Problems Freelancers Face*. Pridobljeno 4. junija 2018 iz <https://www.businessknowhow.com/startup/top-freelancing-problems.htm>
16. Merriam Webster. (brez datuma). *Definition of Freelancer*. Pridobljeno 1. septembra 2018 iz (<https://www.merriam-webster.com/dictionary/freelancer>)<https://www.merriam-webster.com/dictionary/freelancer>.
17. Morgan Stanley. (2018). *The Gig Economy Goes Global*. (2018, 4. junij). Pridobljeno 31. avgusta 2018 iz <https://www.morganstanley.com/ideas/freelance-economy>
18. Pofeldt, E. (2017). *Are We Ready for a Workforce That is 50 % Freelance?* Pridobljeno 4. junija 2018 iz <https://www.forbes.com/sites/elainepofeldt/2017/10/17/are-we-ready-for-a-workforce-that-is-50-freelance/#5f76d09d3f82>
19. Suhadolnik G. (2015, 30. marec). *Kako upravljati podjetje Jaz, d.o.o.?* Pridobljeno 31. avgusta 2018 iz <https://startaj.finance.si/8819713?cctest&>
20. Suhadolnik, G. (2016, 22. december). *Kako bomo živeli, ko ne bo več služb*. Pridobljeno 31. avgusta 2018 iz <https://manager.finance.si/8852591/Kako-bomo-ziveli-ko-ne-bo-vec-sluzb?metered=yes&sid=545441806>
21. Šutanovac, L. (2017, 11. avgust) *Pravni Fokus: Tehnologija blockchain*. Pridobljeno 2. septembra 2018 iz <https://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/pravni-fokus-tehnologija-blockchains>
22. Računalniške novice (2017). *Vse, kar morate vedeti o kriptovalutah*. Pridobljeno 2. septembra 2018 iz <https://www.racunalniske-novice.com/triki/vse-kar-morate-vedeti-o-kriptovalutah.html>

PRILOGE

Priloga 1: Primerjava konkurenčnih platform

Tabela 1: Primerjava konkurenčnih platform

Merila	Upwork	Guru	Freelancer.com	Fiverr	Crowdspring
Kakovost in obseg ponudbe prostih del	okoli 81.000 del	2.699 del	14.854 del	ne omogoča ponudbe del, tržijo se samo izvajalci	ne omogoča ponudbe del, tržijo se samo izvajalci
Kakovost in obseg ponudnikov storitev	spletni in mobilni razvijalci, dizajn, pisanje, administrativna podpora, IT-podpora, analitika itd.	programerji in razvijalci, dizajn, pisanje, prevajanje, administrativna podpora, IT-podpora, drugo	razvoj spletnih strani, grafični dizajn, internetni marketing, 3D-modeliranje, prevajanje, drugo	grafika in dizajn, digitalni marketing, pisanje in prevajanje, video in animacija, drugo	dizajn
Vrsta in kakovost komunikacijskih kanalov	Twitter, LinkedIn, Google Plus, Facebook, YouTube	Facebook, Twitter, LinkedIn, Google Plus	Facebook, Twitter, Google Plus, YouTube, Instagram	Facebook, Twitter, LinkedIn, Google Plus, Pinterest, Instagram	Facebook, Twitter, YouTube
Orodja za upravljanje posla	splet, iOS, Android	splet	splet, iOS, Android	splet	splet
Plačilni procesorji	direktno na banko, ACH deposit, Wire Transfer PayPal, Payoneer, M-Pesa	PayPal, kreditne kartice, čeki, e-čeki, nakazila	direktno na banko, PayPal, Skrill, Payoneer	PayPal, kreditne/debetne kartice, Apple Pay	PayPal, Payoneer
Možnost beleženja in izpostavljanja referenčnih poslov z realno oceno	da	da	da	da	da

Vir: Lastna izdelava.

Priloga 2: Skupno število uporabnikov in del

Tabela 2: Skupno število uporabnikov in del

Meseci	Uporabniki	Dela na mesec	Skupno št. del/mesec	Povp. cena dela (v EUR)	Skupna vrednost del (v EUR)
1	70	2	140	100	14.000,00
2	84	2	168	100	16.800,00
3	101	2	202	100	20.160,00
4	121	2	242	100	24.192,00
5	145	2	290	100	29.030,00
6	174	2	348	100	34.836,00
7	209	2	418	100	41.804,00
8	251	2	502	100	50.165,00
9	301	2	602	100	60.197,00
10	361	2	722	100	72.237,00
11	433	2	867	100	86.684,00
12	520	2	1040	100	104.021,00

Vir: Lastna izdelava.

Priloga 3: Zasluzek s kriptovaluto ETH

Tabela 3: Zasluzek s kriptovaluto ETH

Meseci	Uporabniki	Dela na mesec	Skupno št. del/mesec	Povp. cena dela (v EUR)	Skupna vrednost del (v EUR)	Provizija/mesec (v EUR)
1	53	2	106	100	10.600	210,00
2	63	2	126	100	12.600	252,00
3	76	2	152	100	15.200	304,00
4	91	2	182	100	18.200	364,00
5	109	2	218	100	21.800	436,00
6	131	2	262	100	26.200	524,00
7	157	2	314	100	31.400	628,00
8	188	2	376	100	37.600	752,00
9	226	2	452	100	45.200	904,00
10	271	2	542	100	54.200	1084,00
11	325	2	650	100	65.000	1300,00
12	390	2	780	100	78.000	1560,00
Skupaj						8.320,00

Vir: Lastna izdelava.

Priloga 4: Zaslužek s kriptovaluto PIPL (vsak 4. uporabnik)

Tabela 4: Zaslužek s kriptovaluto PIPL (vsak 4. uporabnik)

Meseci	Uporabniki	Dela na mesec	Skupno št. del/mesec	Povp. cena dela (v EUR)	Skupna vrednost del (v EUR)	Prodaja/mesec (v EUR)
1	18	2	36	100	3.600	180,00
2	21	2	42	100	4.200	210,00
3	25	2	50	100	5.000	250,00
4	30	2	60	100	6.000	300,00
5	36	2	72	100	7.200	360,00
6	44	2	88	100	8.800	440,00
7	52	2	104	100	10.400	520,00
8	63	2	126	100	12.600	630,00
9	75	2	150	100	15.000	750,00
10	90	2	180	100	18.000	900,00
11	108	2	216	100	21.600	1080,00
12	103	2	260	100	26.000	1300,00
Skupaj						6.920,00

Vir: Lastna izdelava.

Priloga 5: Točka preloma

Tabela 5: Točka preloma

Vrsta stroška	Strošek (v EUR)	Provizija od ETH (v EUR)	Prodaja kovancev PIPL (v EUR)
Amortizacija	300,00	150,00	150,00
Računovodstvo	1.200,00	600,00	600,00
Gostovanje	1.200,00	600,00	600,00
Prostori	4.000,00	2.000,00	2.000,00
Pravni stroški	2.000,00	1.000,00	1.000,00
Varnostno testiranje	1.000,00	500,00	500,00
Promocije	1.000,00	500,00	500,00
Promocijski material	700,00	350,00	350,00
Oglaševanje	4.200,00	2.100,00	2.100,00
Plača programerja	5.400,00	2.700,00	2.700,00
Plača programerja	5.400,00	2.700,00	2.700,00
Plača tržnika	3.600,00	1.800,00	1.800,00
Skupaj fiksni stroški	30.000,00	15.000,00	15.000,00
Cena na enoto		2,00	20,00
Točka preloma		7.500	750
Skupni stroški samo za ETH	30.000,00		
Točka preloma samo za ETH	15.000		

Vir: Lastna izdelava.

Priloga 6: Logotip PiplShare

Slika 1: Logotip PiplShare



Vir: Lastna izdelava.

Priloga 7: Logotip PiplCoin

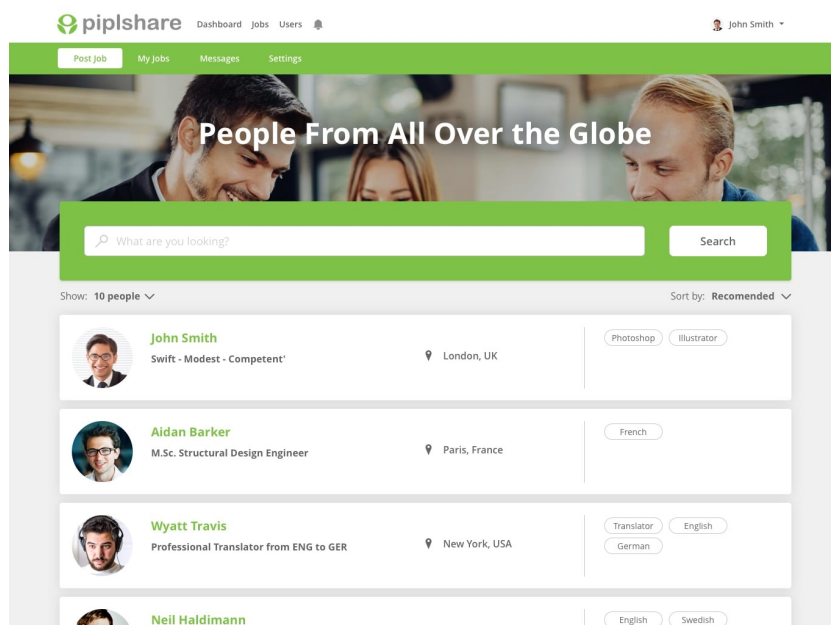
Slika 2: Logotip PiplCoin



Vir: Lastna izdelava.

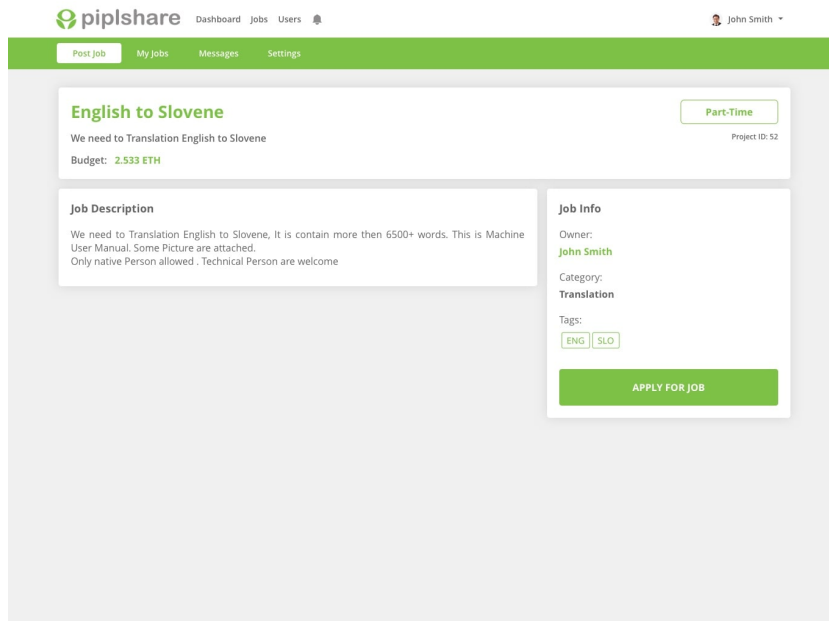
Priloga 8: Prototip platforme PiplShare

Slika 3: Prototip platforme 1



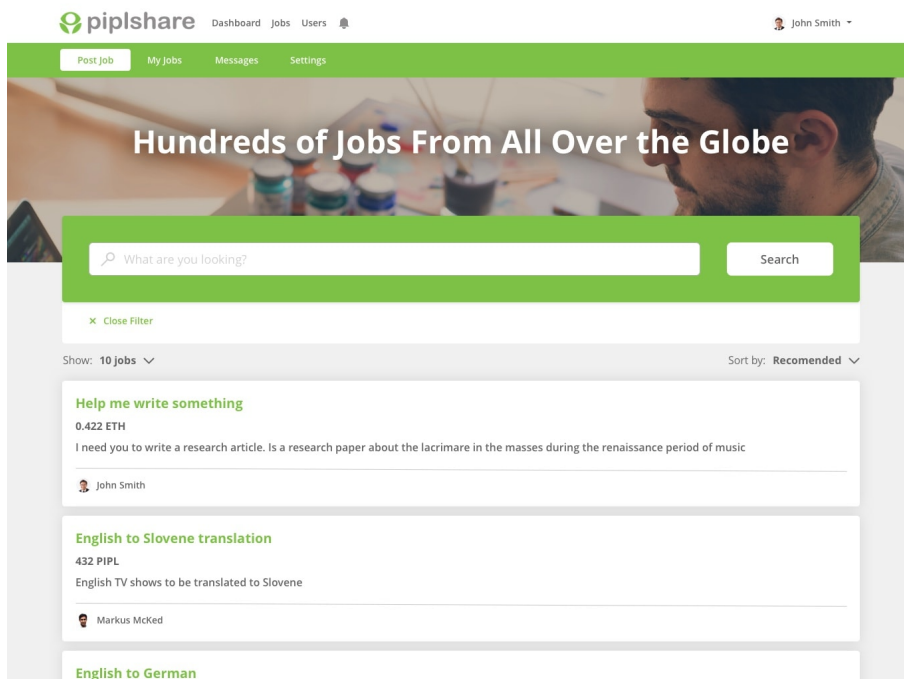
Vir: Lastna izdelava.

Slika 4: Prototip platforme 2



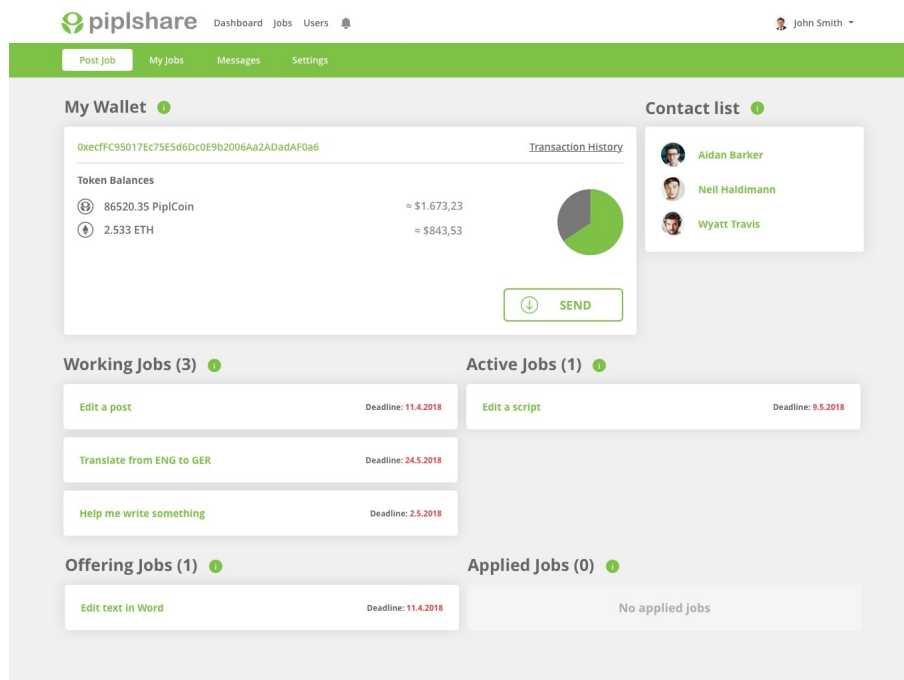
Vir: Lastna izdelava.

Slika 4: Prototip platforme 3



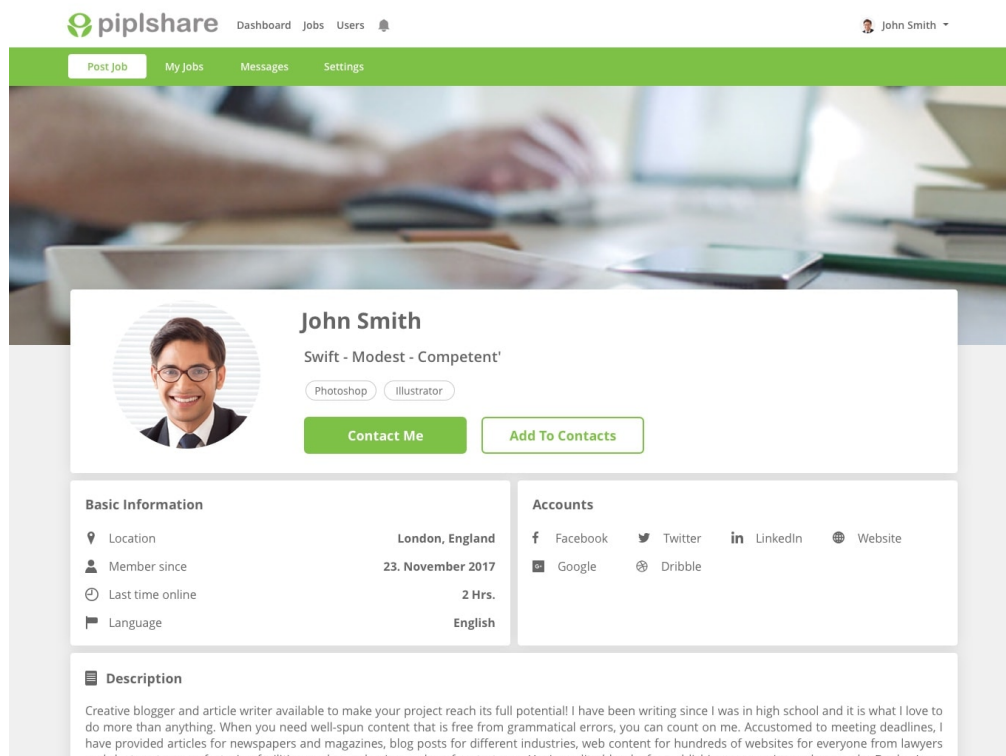
Vir: Lastna izdelava.

Slika 3: Prototip platforme 4



Vir: Lastna izdelava.

Slika 5: Prototip platforme 5



Vir: Lastna izdelava.

Priloga 9: Finančna projekcija

Slika 6: Bilance

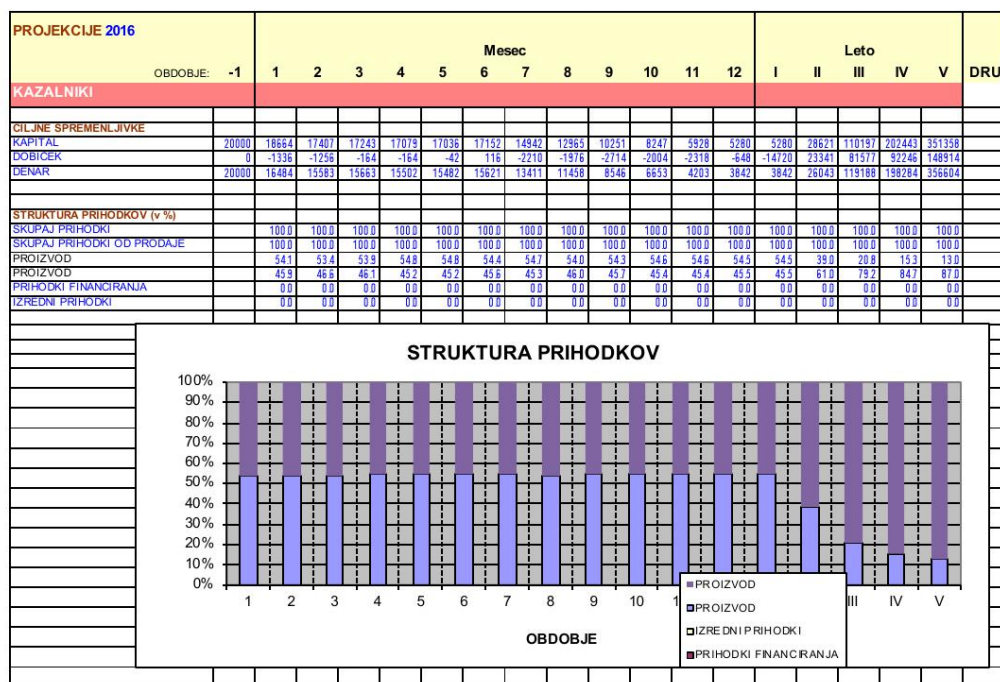
PROJEKCIJE 2016	Mesec												Leto					
	OBDOBJE: -1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
BILANCE																		
BILANCA STANJA																		
SREDSTVA..... 20000	18664	17407	17243	17079	17036	17152	14942	12965	10251	8247	5928	5280	5280	30386	125140	204629	362965	
SREDSTVA (RAZEN DENARJA)	0	2180	1829	1580	1577	1554	1531	1530	1508	1705	1594	1725	1438	1438	4344	5952	6345	6360
NEOPREDMETENA SREDSTVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA	0	1475	1450	1425	1400	1375	1350	1325	1300	1275	1250	1225	1200	1200	3700	5100	5100	4700
FINANČNE NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERJATVE IZ POSLOVANJA	0	705	375	155	177	179	181	205	208	430	344	500	238	238	644	852	1245	1660
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DENAR 20000	16484	15583	15663	15502	15482	15621	13411	11458	8546	6653	4203	3842	3842	26043	119188	198284	356604	
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV 20000	18664	17407	17243	17079	17036	17152	14942	12965	10251	8247	5928	5280	5280	30386	125140	204629	362965	
KAPITAL 20000	18664	17407	17243	17079	17036	17152	14942	12965	10251	8247	5928	5280	5280	28621	110197	202443	351358	
OSNOVNI KAPITAL..... 20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	20000	
ZADRŽANI DOBIČEK	0	-1336	-2593	-2757	-2921	-2964	-2848	-5058	-7035	-9749	-11753	-14072	-14720	-14720	8621	90197	182443	331358
DOLG	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1766	14943	2185	11607
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	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1766	14943	2185	11607
IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA																		
PRIHODKI POSLOVANJA	392	472	564	664	796	964	1148	1392	1664	1984	2380	2860	15280	98706	220335	280040	395373	
PROIZVAJALNI STROŠKI	1503	1503	503	503	513	523	533	543	553	563	573	583	10400	23800	31750	48350	62234	
AMORTIZACIJA	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300	1000	1600	2000	2400	
KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE	-1136	-1056	36	136	258	416	590	824	86	1396	782	2252	4580	73906	186985	229690	330739	
STROŠKI PRODAJE	200	200	200	300	300	300	400	400	400	1000	700	500	4900	7800	11700	17550	26324	
STROŠKI UPRAVE	0	0	0	0	0	0	2400	2400	2400	2400	2400	2400	14400	41000	77000	101000	125000	
DOBIČEK IZ POSLOVANJA	-1336	-1256	-164	-164	-42	116	-2210	-1976	-2714	-2004	-2318	-648	-14720	25106	98285	111140	179415	
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	
DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA	-1336	-1256	-164	-164	-42	116	-2210	-1976	-2714	-2004	-2318	-648	-14720	25106	98285	111140	179415	
IZREDNI PRIHODKI	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
DOBIČEK PRED DAVKI	-1336	-1256	-164	-164	-42	116	-2210	-1976	-2714	-2004	-2318	-648	-14720	25106	98285	111140	179415	
DAVEK OD DOHODKA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1766	16708	18894	30501
ČISTI DOBIČEK	-1336	-1256	-164	-164	-42	116	-2210	-1976	-2714	-2004	-2318	-648	-14720	23341	81577	92246	148914	
IZKAZ DENARNIH TOKOV																		
DENAR KONEC OBDOBJA 20000	16484	15583	15663	15502	15482	15621	13411	11458	8546	6653	4203	3842	3842	26043	119188	198284	356604	
ČISTI DOBIČEK	-1336	-1256	-164	-164	-42	116	-2210	-1976	-2714	-2004	-2318	-648	-14720	23341	81577	92246	148914	
AMORTIZACIJA	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300	1000	1600	2000	2400	
POVEČANJE DOLGA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1766	13177	-12757	9421
POVEČANJE KAPITALA (BREZ DOBIČKA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Vir: Lastna izdelava.

Slika 7: Podatki 1

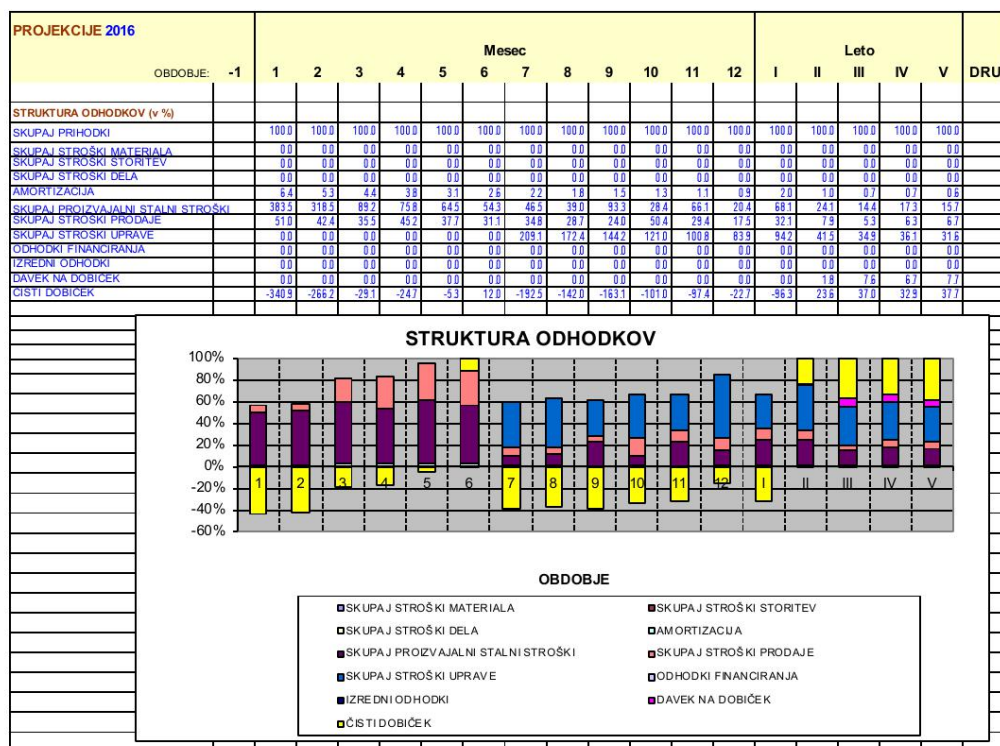
PROJEKCIJE 2016	Mesec												Leto					DRUGI PODATKI
	OBDOBJE: -1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ DENARIJA)	2700	330	-230	22	2	2	24	2	22	86	158	262	1738	3805	3208	2393	2415	
DENARNI TOK	-3516	-901	81	-161	-20	136	-2210	-1954	-2912	-1894	-2450	-362	-16158	-22201	-31148	-79086	-158320	
PODATKI	IME PODJETJA												ŠIFRIRANO					
	SKUPINA												S. 00.00 - vnesi šifro skupine					
POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH V OBDOBJU																		
POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH V OBDOBJU	0	0	0	0	0	0	3	3	3	3	3	3	2	4	5	7	8	
ANALIZA RAZMERIJ DO DRŽAVE IZ NASLOVA DDV																		
TERJATVE ZA DDV KONEC OBDOBJA	705	375	155	177	179	181	205	208	430	344	500	238	238	644	852	1245	1660	
OBVEZNOSTI ZA DDV KONEC OBDOBJA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SALDO IZ NASLOVA DDV	705	375	155	177	179	181	205	208	430	344	500	238	238	644	852	1245	1660	
NEOPREDMETENA SREDSTVA													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	
NEOPREDMETENO SREDSTVO																		
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	
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																		
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: 2					
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST	0	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	5000	8000	10000	12000	
SKUPAJ AMORTIZACIJA	0	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300	1000	1600	2000	2400	
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	25	50	75	100	125	150	175	200	225	250	275	300	300	1300	2900	4800	
SKUPAJ NEODPISANA VREDNOST	0	1475	1450	1425	1400	1375	1350	1325	1300	1275	1250	1225	1200	1200	3700	5100	5100	
SKUPAJ NABAVE V OBDOBJU	0	1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1500	3500	3000	2000	2000	
SKUPAJ VSTOPNI DDV	330	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	330	770	660	440	440	
NAKUP RAČUNALNIKA																		
NABAVNA VREDNOST	0	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	5000	8000	10000	12000	
AMORTIZACIJA	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	300	1000	1600	2000	2400	
POPRAVEK VREDNOSTI	25	50	75	100	125	150	175	200	225	250	275	300	300	1300	2900	4800	7300	
NEODPISANA VREDNOST	0	1475	1450	1425	1400	1375	1350	1325	1300	1275	1250	1225	1200	1200	3700	5100	5100	
NABAVE V OBDOBJU	1500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1500	3500	3000	2000	2000	
OPREMA																		
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	
FINANČNE NALOŽBE													Število enot: 1					
SKUPAJ NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SKUPAJ ZMANJŠANJE NALOŽB	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	
NALOŽBA																		
ZMANJŠANJE NALOŽBE	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	
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	
SKUPAJ ZMANJŠANJE TERJATEV	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	
TERJATEV																		
ZMANJŠANJE TERJATEV	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	
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA BLAGA																		
SKUPAJ VREDNOST ZALOGE MATER	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
VREDNOST MATERIALA 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
KAPITAL																		
SKUPAJ GIBANJE KAPITALA	20000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20000	0	0	0	0	
POVEČANJE / ZMANJŠANJE KAPITALA	20000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20000	0	0	0	0	
DEJTEV DOBIČKA																		
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	
SKUPAJ ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	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	
OBVEZNOST																		
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	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	
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	
SKUPAJ ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	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	
OBVEZNOST																		
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0																	

Slika 9: Kazalniki 1



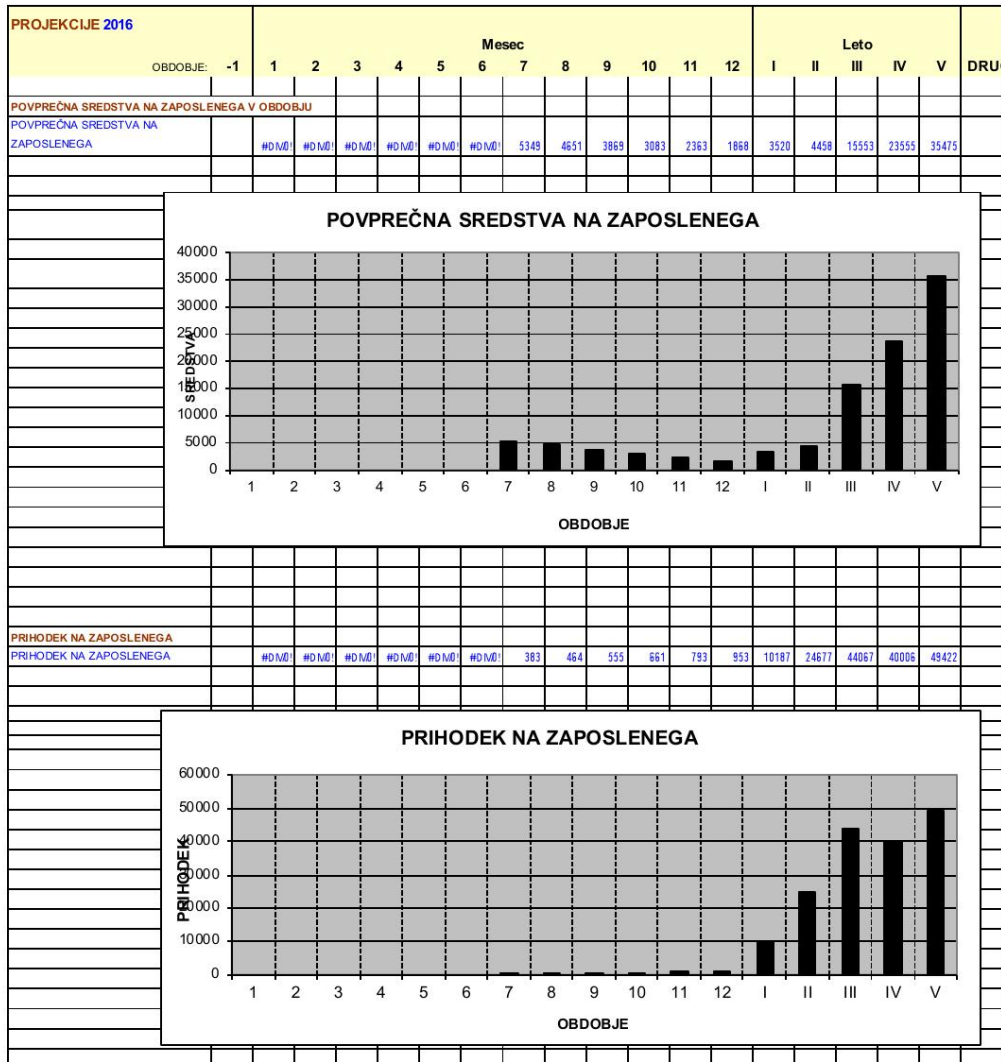
Vir: Lastna izdelava.

Slika 9: Kazalniki 2



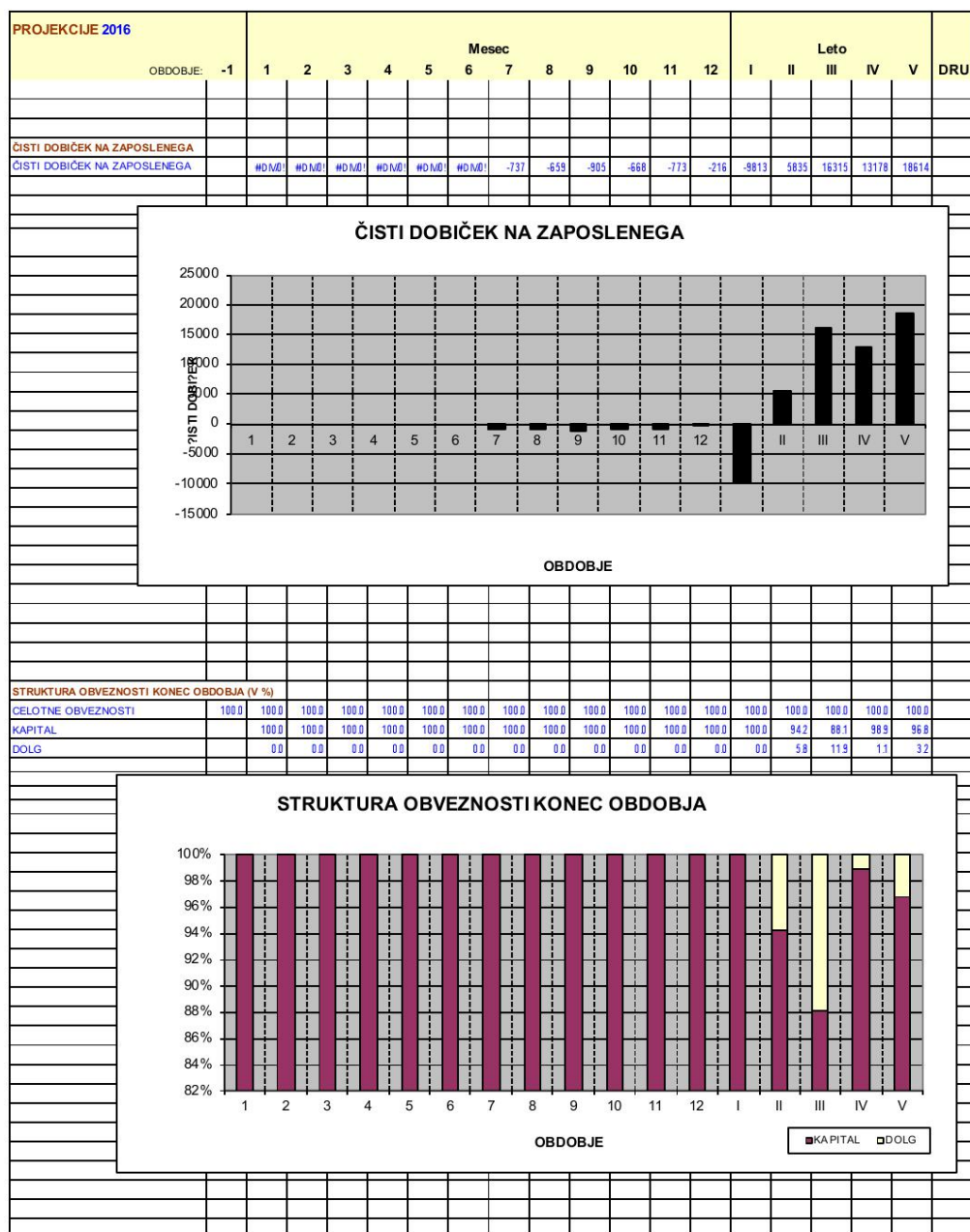
Vir: Lastna izdelava.

Slika 10: Kazalniki 3



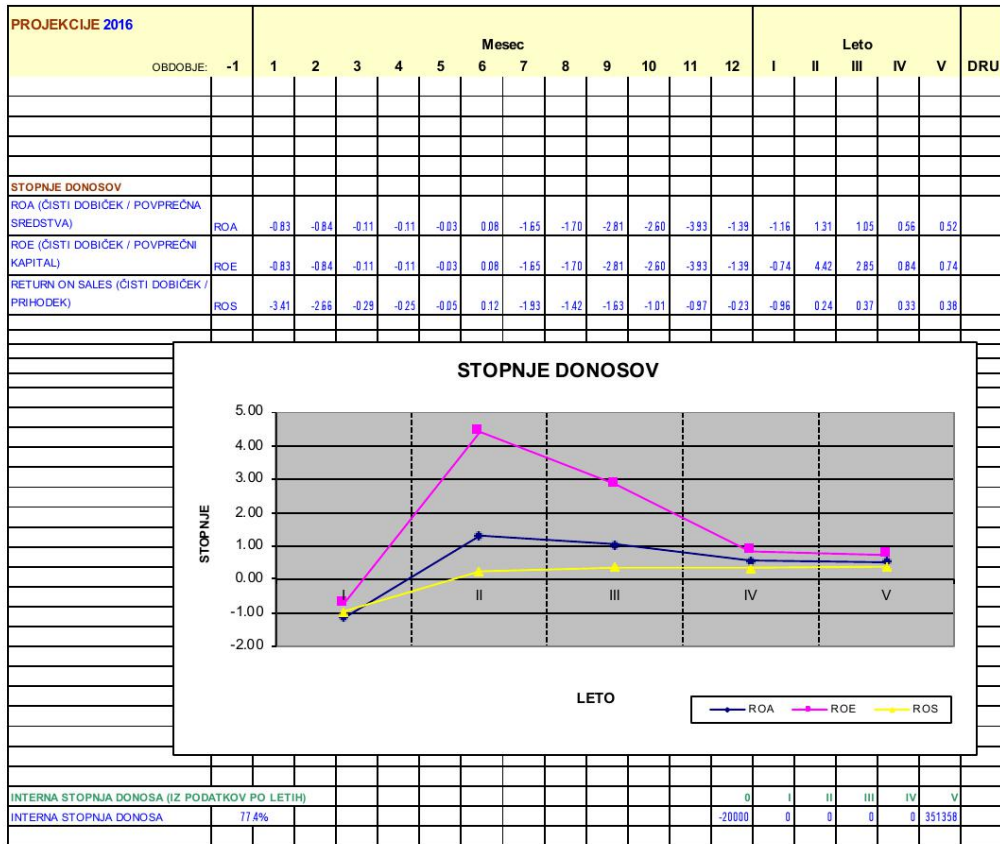
Vir: Lastna izdelava.

Slika 11: Kazalniki 4



Vir: Lastna izdelava.

Slika 12: Kazalniki 5



Vir: Lastna izdelava.