

VIŠJA STROKOVNA ŠOLA ACADEMIA,
MARIBOR

DIPLOMSKO DELO

RAZISKAVA TRGA IN POSLOVNI NAČRT ZA USTANOVITEV ZASEBNEGA VRTCA LUNICA, D. O. O.

Kandidatka: Slavica Hanželj
Študentka izrednega študija
Številka indeksa: 11190260105
Program: Ekonomist
Mentor: Franjo Šauperl, univ. dipl. ekon.

Maribor, marec 2012

IZJAVA O AVTORSTVU DIPLOMSKEGA DELA

Podpisana Slavica Hanželj, št. indeksa 11190260105, sem avtorica diplomske naloge z naslovom *Raziskava trga in poslovni načrt za ustanovitev zasebnega vrtca Lunica, d. o. o.*, ki sem jo napisala pod mentorstvom Franja Šauperla, univ. dipl. ekon.

S svojim podpisom zagotavljam, da:

- je predložena diplomska naloga izključno rezultat mojega dela;
- sem poskrbela, da so dela in mnenja drugih avtorjev, ki jih uporabljam v predloženi nalogi, navedena oz. citirana skladno s pravili Višje strokovne šole Academia;
- se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del oz. misli kot moje lastne – kaznivo po Zakonu o avtorskih in sorodnih pravicah; UL., št. 16/2007; (v nadaljevanju ZASP), prekršek pa podleže tudi ukrepom VSŠ Academia skladno z njenimi pravili;
- skladno z 32. členom ZASP dovoljujem VSŠ Academia objavo diplomske naloge na spletnem portalu šole.

Maribor, marec 2012

Podpis študentke:

ZAHVALA

Zahvaliti se želim vsem, ki so mi na takšen ali drugačen način stali ob strani, mi zaupali in verjeli vame.

Posebna in najbolj zaslužena zahvala gre mentorju Franju Šauperlu, univ. dipl. ekon., ki mi je na poti ustvarjanja pomagal priti do končnega cilja, mi dajal nasvete in me spodbujal.

Zahvala gre tudi vsem predavateljem in ravnateljici Višje strokovne šole Academia za vso posredovano znanje in prijaznost.

Hvala lektorici Kseniji Pečnik, prof. slov. jezika, za lektoriranje diplomskega dela.

Največja zahvala gre moji družini, posebej fantu, ki mi je v času študija stal ob strani in verjel vame. Hvala za potrpežljivost, spodbudo in ljubezen.

Nazadnje hvala tudi vsem sošolkam in sošolcem, s katerimi sem preživela lepe trenutke študija.

POVZETEK

Naše podjetje vrtec Lunica, d. o. o., se bo ukvarjalo z varstvom predšolskih otrok v dopoldanskem in popoldanskem času. Tako bomo omogočili varstvo otrok vsem staršem, ki imajo dvoizmensko zaposlitev. Podjetje bo imelo sedež v občini Destrnik v najetih prostorih.

V diplomskem delu smo združili znanje, pridobljeno pri predmetu podjetništvo, in znanje, pridobljeno v praksi. Nadgrajevali smo poslovni načrt začetniškega podjetja, ki smo ga kot del izpita izdelali pri predmetu podjetništvo.

V prvem delu smo pojasnili osnovne pojme za lažje razumevanje vsebine podjetništva in predšolske vzgoje. Sledi analiza podatkov, pridobljenih s pomočjo spletnih strani in anketnih vprašalnikov, ki predstavlja raziskovalni del diplomske naloge. Kot glavno vsebino smo predstavili poslovni načrt podjetja, ki je sestavljen iz teoretičnih izhodišč in finančnega dela. S poslovnim načrtom smo ugotovili, da je naša podjetniška ideja tudi priložnost.

Ključne besede: poslovni načrt, podjetništvo, finančni načrt, poslovna uspešnost, zasebni vrtec, predšolska vzgoja, vzgoja in izobraževanje otrok.

ABSTRACT

MARKET SURVEY AND BUSINESS PLAN TO ESTABLISH A PRIVATE KINDERGARTEN LUNICA, LTD

The core activity of our company – kindergarten Lunica, Ltd. will be taking care of pre-school children in the morning and afternoon. In this way we will enable child care to all parents who have a shift-work. The company will be based in the municipality of Destrník in leased premises.

In this thesis, we combine knowledge acquired at the subject Entrepreneurship and knowledge acquired in practice. We upgraded a business plan for a start-up company and this plan was made as a part of the exam at the subject of entrepreneurship.

In the first part, we explain basic concepts for easier understanding of the nature of entrepreneurship and early childhood education. This is followed by an analysis of data obtained through the websites and questionnaires, and this is the research part of the thesis. The main subject is the company business plan, which consists of theoretical issues and the financial part. On the basis of the business plan it may be concluded that our business idea is an opportunity as well.

Keywords: business plan, entrepreneurship, financial plan, business success, a private nursery, preschool education, upbringing and education of children.

KAZALO VSEBINE

1	UVOD.....	11
1.1	Opredelitev obravnavane zadeve	11
1.2	Namen, cilji in osnovne trditve diplomskega dela.....	12
1.3	Predpostavke in omejitve	13
1.4	Predvidene metode raziskovanja	13
2	TEORETIČNA IZHODIŠČA	14
2.1	Opredelitev pojmov podjetje, podjetništvo, tržišče in poslovni načrt	14
3	PREDŠOLSKA VZGOJA	17
3.1	Splošno.....	17
3.2	Zakona o vrtcih	17
3.3	Naloge, načela in cilji vrtca	17
3.4	Kurikulum za vrtce	18
3.5	Javni in zasebni vrtci.....	19
3.6	Kako pridobiti status zasebnega vzgojitelja.....	20
4	KAKO USTANOVITI ZASEBNI VRTEC	21
4.1	Splošno.....	21
4.2	Kadrovski pogoji.....	22
4.3	Pogoji za prostor in opremo.....	22
4.4	Financiranje	22
5	RAZISKAVA IN ANALIZA	24
5.1	Opredelitev problema	24
5.2	Določitev metod in virov za raziskavo	24
5.3	Analiza demografskih gibanj v občini Destnik	24
5.3.1	Rojstvo otrok	26
5.3.2	Analiza zasedenosti vrtca v občini	28
5.4	Raziskava potreb staršev po varstvu	29
5.4.1	Zasnova vprašanj za raziskavo	29
5.4.2	Raziskava in analiza potreb	29
5.5	Sklepne ugotovitve iz raziskave.....	45
6	POSLOVNI NAČRT ZA PODJETJE VRTEC LUNICA, D. O. O.	47
6.1	Dejavnost, cilji in strategija podjetja	47
6.1.1	Dejavnost podjetja	47
6.1.2	Kratkoročni cilji podjetja.....	47

6.1.3	Dolgoročni cilji podjetja	48
6.1.4	Strategija podjetja	48
6.1.5	Predmet ponudbe	48
6.2	Analiza trga	49
6.2.1	Ciljne skupine kupcev	49
6.2.2	Lokacija kupcev	49
6.2.3	Značilnost trga	49
6.2.4	Kupci	49
6.2.5	Konkurenca – ključni primerljivi konkurenti	50
6.3	SWOT-analiza	51
6.4	Načrt tržnih ciljev in strategij	52
6.4.1	Tržni delež	52
6.4.2	Oblika prodaje	52
6.4.3	Lokacija prodaje	52
6.4.4	Cenovna politika	52
6.4.5	Politika konkurenčnosti	52
6.4.6	Tržni cilji	52
6.4.7	Tržna strategija	53
6.4.8	Podjetniška kalkulacija izbranega reprezentanta	53
6.5	Načrtovanje prodaje	54
6.5.1	Osnove za realistično napoved prodaje	54
6.5.2	Osnove za pesimistično napoved prodaje	54
6.5.3	Osnove za optimistično napoved prodaje	54
6.5.4	Pogoji prodaje	54
6.5.5	Količinska napoved prodaje	55
6.5.6	Vrednostna napoved prodaje	55
6.6	Načrt nabave, reklame in drugih tržnih dejavnikov	56
6.6.1	Osnove za napoved nabave	56
6.6.2	Pogoj nabave	56
6.6.3	Vrednostna napoved nabave	56
6.6.4	Načrt reklame in promocije	56
6.6.5	Drugi vplivni tržni dejavniki	57
6.7	Načrt organizacije, človeških virov in stroškov dela	57
6.7.1	Načrt organizacije poslovanja	57
6.7.2	Načrt človeških virov	57

6.7.3	Načrt stroškov dela	58
6.7.4	Drugi kadrovski pogoji	58
6.8	Načrt pogojev dela	58
6.8.1	Manjkajoča znanja	58
6.8.2	Poslovni prostor	59
6.8.3	Načrt opreme	59
6.8.4	Vlaganje v naložbe	60
6.8.5	Viri za naložbe	60
6.9	Drugi načrtovani pogoji poslovanja, tveganja in ukrepi ter časovni načrt	60
6.9.1	Drugi načrtovani pogoji poslovanja	60
6.9.2	Pričakovana kritična tveganja in težave ter proti ukrepi	61
6.9.3	Časovni načrt	61
6.10	Finančni načrt	62
6.10.1	Izhodišča za finančno načrtovanje	62
6.10.2	Načrt stroškov in finančnih odhodkov v prvem normalnem letu poslovanja	63
6.10.3	Načrt izkaza poslovnega izida	64
6.10.4	Načrt kazalcev uspešnosti	64
6.10.5	Načrt izkaza denarnih tokov	64
6.10.6	Načrt praga rentabilnosti – donosnosti	64
6.10.7	Načrt izkaza stanja	64
6.10.8	Komentar k finančnemu načrtu	64
7	ZAKLJUČEK	66
8	UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI	67
8.1	Literatura	67
8.2	Internetni viri	68
9	PRILOGE	69

KAZALO SLIK

Slika 1: Knjižni kotiček	49
Slika 2: Logotip podjetja	56

KAZALO GRAFOV

Graf 1: Število prebivalcev in predšolskih otrok.....	25
Graf 2: Število predšolskih otrok in otrok, vključenih v vrtec	26
Graf 3: Število rojenih otrok.....	27
Graf 4: Spol anketirancev	30
Graf 5: Zaposlitveni status anketirancev	31
Graf 6: Kraj bivanja anketirancev	32
Graf 7: Število otrok anketirancev.....	33
Graf 8: Število predšolskih otrok anketirancev	34
Graf 9: Število vpisanih otrok v vrtec	35
Graf 10: Kraj, v katerem otroci obiskujejo vrtec.....	36
Graf 11: Čakalna doba.....	37
Graf 12: Kakšna se jim zdi čakalna doba	38
Graf 13: Oblika varstva	39
Graf 14: Zadovoljstvo storitev v vrtcu	40
Graf 15: Najbolj pomemben dejavnik	41
Graf 16: Srednje pomemben dejavnik	41
Graf 17: Manj pomemben dejavnik.....	42
Graf 18: Poslovni čas vrtca.....	43
Graf 19: Vpis otroka v dvoizmenski zasebni vrtec.....	44

KAZALO TABEL

Tabela 1: Število prebivalcev in predšolskih otrok	25
Tabela 2: Število predšolskih otrok in otrok, vključenih v vrtec.....	26
Tabela 3: Število rojenih otrok	27
Tabela 4: Zasedenost vrtca Trnovska vas.....	28
Tabela 5: Zasedenost vrtca Destrnik	28
Tabela 6: Odgovori na 1. vprašanje.....	29
Tabela 7: Odgovori na 2. vprašanje.....	30
Tabela 8: Odgovori na 3. vprašanje.....	31

Tabela 9: Odgovori na 4. vprašanje.....	32
Tabela 10: Odgovori na 5. vprašanje.....	33
Tabela 11: Odgovori na 6. vprašanje.....	34
Tabela 12: Odgovori na 7. vprašanje.....	35
Tabela 13: Odgovori na 8. vprašanje.....	36
Tabela 14: Odgovori na 9. vprašanje.....	37
Tabela 15: Odgovori na 10. vprašanje.....	38
Tabela 16: Odgovori na 11. vprašanje.....	39
Tabela 17: Odgovori na 12. vprašanje.....	40
Tabela 18: Odgovori na 13. vprašanje.....	42
Tabela 19: Odgovori na 14. vprašanje.....	43
Tabela 20: Odgovori na 15. vprašanje.....	44
Tabela 21: Odgovori na 16. vprašanje.....	45
Tabela 22: SWOT-analiza	51
Tabela 23: Tržni delež	52
Tabela 24: Kalkulacijski reprezentant	54
Tabela 25: Količinska napoved prodaje	55
Tabela 26: Vrednostna napoved prodaje	55
Tabela 27: Vrednostna napoved nabave	56
Tabela 28: Načrt človeških virov.....	57
Tabela 29: Načrt stroškov dela	58
Tabela 30: Načrt opreme	59
Tabela 31: Vlaganje v naložbe	60
Tabela 32: Viri za naložbe.....	60
Tabela 33: Časovni načrt	61
Tabela 34: Načrt stroškov in odhodkov v prvem normalnem letu poslovanja.....	63

1 UVOD

1.1 *Opredelitev obravnavane zadeve*

Tema diplomske naloge je raziskava in analiza trga potreb po varstvu otrok in poslovni načrt za ustanovitev zasebnega vrtca Lunica, d. o. o. Vrtec je danes že skoraj samoumeven del otroštva večine otrok, tudi podeželskih. Z vprašanjem, ali bo naš otrok dobil varstvo v vrtcu, se srečamo, ko postanemo starši, oziroma takrat, ko se prične naša zaposlitev in nastopi vprašanje, kdo bo skrbel za našega otroka. Zaposlitev obeh staršev, tudi babic in dedkov, oddaljenost sorodnikov ter tempo današnjega časa narekujejo strokovno načrtovano organizacijo varstva in vzgoje predšolskih otrok. Vrtec tako začasno nadomesti starše, ki pa ostajajo najpomembnejše osebe v otrokovem življenju.

Izhajali smo iz dejstva, da predšolsko vzgojo v vrtcih izvajajo javni in zasebni vrtci. V vrtce se vključujejo otroci od enega leta starosti do vstopa v šolo. Predšolska vzgoja ni obvezna. Zagotavljanje predšolske vzgoje je ena izmed temeljnih nalog občine, zato vrtce ustanavljajo in financirajo občine.

Število rojstev v Sloveniji že nekaj let narašča, lansko leto pa se je rodilo največ otrok v zgodovini samostojne Slovenije. Prav to je glavni razlog, da so vrtci polni in da v vrtcih zmanjkuje prostih mest za otroke.

S to diplomsko nalogo smo želeli ugotoviti potrebe in pričakovanja staršev od zasebnega vrtca ter predstaviti ustanovitev in začetno delovanje začetniškega podjetja po posameznih korakih, od teoretičnega do praktičnega dela (določitev ponudbe in posebnosti v ponudbi, možen obseg in pogoji poslovanja ter finančne projekcije).

V teoretičnem delu predstavljamo kratek povzetek pomembnih podjetniških pojmov (podjetništvo, podjetje, trg in poslovni načrt), predšolsko vzgojo zasebnega vrtca s koncesijo, navajamo pogoje za ustanovitev zasebnega vrtca in analiziramo podatke, ki smo jih pridobili s pomočjo spleta (Statističnega urada RS in Ministrstva za šolstvo in šport RS).

V raziskovalnem delu smo opravili raziskavo ter analizo trga z ugotavljanjem potreb in posebnosti, ki jih starši pričakujejo od zasebnega vrtca.

V praktičnem delu smo izdelali poslovni načrt za zasebni vrtec, ki bo sestavljen iz vsebinskega dela in finančnega načrta.

1.2 Namen, cilji in osnovne trditve diplomskega dela

Namen diplomske naloge je prikazati način priprave ter izvedbe preizkusa poslovne ideje z raziskavo trga in s poslovnim načrtom podjetja. Analizirali smo potrebe, omejitve in pogoje, ki so potrebni za ustanovitev zasebnega vrtca. Pri vsaki izvorni podjetniški ideji, ki se nam rodi, še ne pomeni, da gre tudi za zelo dobro poslovno priložnost. Dokument, ki predstavlja sistematični razvoj ideje v poslovno priložnost, oziroma dokument, ki preveri potencial naše ideje, imenujemo poslovni načrt, podkrepjen z raziskavo in analizo trga. Podjetnik poslovni načrt pripravi tako, da se vživi v poslovanje svojega podjetja za nadaljnjih 3 do 5 let. Z začetkom pisanja poslovnega načrta podjetniški kreativnosti že primešamo tudi prvi pridih izvršnosti, torej konkretnega delovanja v smeri realizacije ideje. Združili smo znanja, ki so bila pridobljena v času šolanja, in delovne izkušnje.

V tej diplomski nalogi smo si zastavili, da želimo raziskati trg z vidika potreb po varstvu otrok in na tej osnovi izdelati kakovosten, natančen, pregleden in koristen poslovni načrt, ki ga bomo lahko uporabili za uspešno poslovanje in ustanovitev vrtca. V ta namen smo zajeli vso poslovanje, torej od ideje do dejanskih projekcij. S poslovnim načrtom želimo ugotoviti, ali je ta podjetniška ideja tudi podjetniška priložnost.

Osnovne trditve, ki smo jih uporabili v tej diplomski nalogi, so: pomanjkanje prostih mest v vrtcih v naši občini, slabi pogoji javnega vrtca v občini, povečanje števila rojstev otrok, veliko povpraševanje po dvoizmenskem vrtcu. S tem, ko se bo čakalna lista otrok za sprejem v vrtec podaljševala, se bo naša poslovna priložnost izboljševala, saj se bo povpraševanje s tem večalo. Trdimo tudi, da je lahko zasebni vrtec v naši občini dobra poslovna priložnost.

1.3 Predpostavke in omejitve

Najpomembnejša predpostavka raziskave je večanje števila rojstev otrok, s čimer se povečuje povpraševanje po varstvu otrok in pomanjkanje prostih mest v občini. Vse več staršev, tudi tisti, ki niso zaposleni, otroke vpisuje v vrtec in vse več staršev potrebuje varstvo otroka v dopoldanskem in popoldanskem času, torej dvoizmenski vrtec.

Pomembna omejitev je pomanjkanje informacij na področju vzgoje in izobraževanja v vrtcu, predvsem pomanjkanje praktičnih primerov. Informacije smo poskušali pridobiti, zraven javnih virov, ki so dokaj skopi, še od občine Destnik, obstoječih vrtcev in predvsem staršev otrok.

1.4 Predvidene metode raziskovanja

Za osnovno metodo raziskovanja v tej diplomski nalogi smo uporabili metodo raziskovanja literature in obrazložitve zakonov in dejstev. Nekatere raziskave pa so izhajale iz lastnih izkušenj in mnenj, uporabili smo tudi podatke z internetnih strani, ki smo jih preučili. Raziskali smo statistiko rojstev, prostih mest v vrtcu Destnik in število potrebnih mest ter pogoje, na osnovi katerih bi se starši odločali za naš zasebni vrtec. Za raziskavo smo uporabili statistične metode, metodo deskripcije, anketno metodo in SWOT-analizo.

2 TEORETIČNA IZHODIŠČA

2.1 *Opredelitev pojmov podjetje, podjetništvo, tržišče in poslovni načrt*

V različnih literaturah so navedene različne definicije oziroma razlage pojmov, ki pa imajo nekako podoben ali celo enak pomen. V naši diplomski nalogi bomo zajeli le nekatere definicije podjetja, podjetništva, tržišča in poslovnega načrta.

Proizvod podjetništva je **podjetje**. Podjetje nastaja z namenom, da zadovoljuje potrebe ljudi, in propade, ko ne uspe več opravljati te funkcije. Je večslojna zgradba podjetniških priložnosti z množico odnosov, sredstev, procesov in interakcij z okoljem. Slovenski Zakon o gospodarskih družbah iz leta 1993 podjetja po pravni obliki deli na osebna in kapitalska ter po velikosti na majhna, srednja in velika (Plut, 1995, 120).

Za vsako podjetje velja, da mora imeti za izvajanja svojega izbranega poslanstva določene resurse, kot so: človeški viri z ustreznim znanjem, poslovni prostori in oprema ter finančna sredstva. Hkrati pa vsako podjetje deluje v nekem poslovnem okolju, ki ga sestavljajo tržišče (domači in tuji trg, dobavitelji in konkurenti) ter podporno podjetniško okolje (ministrstva in državna uprava, finančne, izobraževalne, podjetniške pospeševalne in druge institucije) (Šauperl, 2009, 10).

Podjetništvo predstavlja sklop aktivnosti, ki jih mora organizirati podjetnik, ki želi pripeljati zaznano poslovno priložnost preko pridobitev potrebnih virov do uspešnega poslovnega podjetja (Kovač, 2005, 12). Podjetništvo je proces ustvarjanja nečesa drugačnega in vrednega, pri čemer se vloži potreben čas in trud, prevzema spremljajoče finančno, psihološko in družbeno tveganje ter pridobi končne nagrade v obliki denarja ali osebnega zadovoljstva (Hisrich, 1986).

Podjetništvo opredeljujemo kot prilagodljiv proces ustvarjanja splošnih dobrin (proizvodov in storitev) s ciljem ustvarjanja nove dodane vrednosti.

Podjetništvo je torej proces ustvarjanja poslovnih idej in oblikovanja določene ideje v poslovno priložnost z vzpostavitvijo kontrole nad obstoječimi ter razpoložljivimi viri. Podjetništvo je tudi človeška ustvarjalna dejavnost z vključeno človekovo energijo in

iniciativo, zato zahteva jasno vizijo, močno pripadnost ideji in spodbudo za njeno uresničitev (Šauperl, 2009, 9).

Cilj podjetnika je realizacija podjetniških idej. Da bi ugotovili, ali bomo realizirali naša pričakovanja, je treba raziskati **tržišče**.

Pojem trženja je širši od pojma prodaje. Prodaja kot distributivna funkcija skrbi za čim hitrejši fizični pretok blaga od proizvajalca do potrošnika. Pri trženju pa na osnovi potreb trga in spoznanj o tem, kaj hoče in si želi kupec, vnaprej aktivno vplivamo na potrošnjo, vzvratno pa tudi na proizvodnjo.

S proizvodnjo izdelkov oziroma storitev ne začnemo, dokler ne preverimo tržnih možnosti. Pri organiziranju trženja osvajamo kupca z njemu prilagojeno, po našem mnenju in znanju optimalno kombinacijo elementov trženja z/s:

- a) izdelkom oziroma storitvijo,
- b) distribucijo,
- c) ceno in
- d) promocijo.

Če ugotovimo, da obstaja trg za naš izdelek oziroma storitev, se odločimo za podjetniško priložnost (Plut, 1995, 126).

Podjetnik nekaj proizvaja. Kako naj to trži? Sam z lastno trgovino ali preko druge organizirane trgovine? V obeh primerih gre za veliko soodvisnost podjetnika in trgovine, če trgovino razumemo v najširšem smislu besede (trgovino, kjer se ukvarjajo s prodajo, posredovanjem ali organizacijo prometa, kot so pridelki zemlje, prehrambni proizvodi, živali in rastline, zemlja in nepremičnine, bogastvo zemlje, tehnično blago, denar in vrednostni papirji, storitve, informacije, znanje, umetnost, ljudje (najem in prodaja delovne sile)), podjetnika pa kot tistega, ki mora vse, kar je izdelal ali nabavil, čim uspešneje prodati. Cilj podjetnika je, da blago ali storitev čim hitreje in uspešneje predstavi kupcu, cilj trgovine pa je zagotovilo, da se bo kupec vrnil, zadovoljevanje potreb kupcev in učinkovitost trženja.

Poslovni načrt je dokument, ki ga zapiše podjetnik ali podjetniška skupina pred pričetkom nekega novega posla in/ali pred ustanovitvijo novega podjetja oziroma pri nadaljevanju ali

razvoju posla v obstoječem podjetju. Seveda se ogromno poslov prične in nadaljuje brez priprave poslovnega načrta, vendar je priprava poslovnega načrta modra odločitev, in to ne le v primeru, ko ga zahtevajo kreditodajalci ali investitorji. S poslovnim načrtom namreč podjetnik naredi popis prednosti in slabosti, vpletenih v posel znotraj podjetja, ter predvidi možne priložnosti in nevarnosti na trgu, na katerega se podaja.

Priprava poslovnega načrta zahteva ogromno znanj z različnih področij, saj mora podjetnik upoštevati različne vidike prihodnjega posla – finančnega, proizvodnega, trženjskega, prodajnega in druge.

Poslovni načrt pripravi podjetnik ali podjetniška skupina, ki želi pri poslu sodelovati; ti se običajno posvetujejo s strokovnjaki z različnih področij. Najpogosteje je osnova za pridobivanje sredstev, ki so potrebna za pričetek posla. Tako ga najpogosteje zahtevajo vlagatelji, bankirji in lastniki tveganega kapitala, ki bodo v podjetje vložili denar ali ga preprosto kreditirali. Poslovni načrt je namenjen tudi lastnikom, zaposlenim, dobaviteljem, strankam, strokovnjakom, skratka vsem, ki so vpleteni v poslovni proces (Ruzzier, 2008, 283–284).

3 PREDŠOLSKA VZGOJA

3.1 *Splošno*

Predšolsko vzgojo v vrtcih izvajajo javni in zasebni vrtci. V vrtce se vključujejo otroci, ko dopolnijo starost 11 mesecev, do vstopa v šolo. Predšolska vzgoja ni obvezna. Zagotavljanje predšolske vzgoje je ena izmed temeljnih nalog občine, zato vrtce ustanavljajo in financirajo občine (http://www.mss.gov.si/si/solstvo/predsolska_vzgoja/, 24. 1. 2012).

3.2 *Zakona o vrtcih*

Predšolsko vzgojo v vrtcih urejata dva zakona, in sicer Zakon o organizaciji in financiranju vzgoje in izobraževanja ter Zakon o vrtcih. Zakon o organizaciji in financiranju vzgoje in izobraževanja ureja pogoje za opravljanje ter določa način upravljanja in financiranja na vseh področjih vzgoje in izobraževanja. Zakon o vrtcih ureja predšolsko vzgojo, ki poteka v javnih in zasebnih vrtcih (naloge vrtcev, cilji in načela, vrsta možnih programov v vrtcih, financiranje, pogoji za izobrazbo strokovnih delavcev, delovna obveznost vzgojitelja in pomočnika vzgojitelja, zbiranje in varstvo osebnih podatkov v vrtcu ipd.) (http://www.mss.gov.si/si/solstvo/predsolska_vzgoja/, 24. 1. 2012).

3.3 *Naloge, načela in cilji vrtca*

Temeljne **naloge** vrtcev so pomoč staršem pri celoviti skrbi za otroke, izboljšanje kakovosti življenja družin in otrok ter ustvarjanje pogojev za razvoj otrokovih telesnih in duševnih sposobnosti.

Predšolska vzgoja v vrtcih je sestavni del sistema vzgoje in izobraževanja ter poteka po **načelih**:

- a) demokratičnosti,
- b) pluralizma,
- c) avtonomnosti, strokovnosti in odgovornosti zaposlenih,
- d) enakih možnosti za otroke in starše, upoštevanje različnosti med otroki,

- e) pravice do izbire in drugačnosti in
- f) ohranjanja ravnotežja med različnimi vidiki otrokovega telesnega in duševnega razvoja.

Cilji predšolske vzgoje v vrtcih so (<http://predpisi.sviz.si/vzgoja%20in%20izobrazevanje/vrtci/1.html#1>, 24. 1. 2012).:

- a) razvijanje sposobnosti razumevanja in sprejemanja sebe in drugih,
- b) razvijanje sposobnosti za dogovarjanje, upoštevanje različnosti in sodelovanje v skupinah,
- c) razvijanje sposobnosti prepoznavanja čustev in spodbujanje čustvenega doživljanja in izražanja,
- d) negovanje radovednosti, raziskovalnega duha, domišljije in intuicije ter razvijanje neodvisnega mišljenja,
- e) spodbujanje jezikovnega razvoja za učinkovito in ustvarjalno uporabo govora, kasneje pa tudi branja in pisanja,
- f) spodbujanje doživljanja umetniških del in umetniškega izražanja,
- g) posredovanje znanj z različnih področij znanosti in iz vsakodnevnega življenja,
- h) spodbujanje telesnega in gibalnega razvoja in
- i) razvijanje samostojnosti pri higienskih navadah in pri skrbi za zdravje

3.4 Kurikulum za vrtce

Osnova za načrtovanje dela v vrtcu je Kurikulum za vrtce, ki vsebuje načela in cilje predšolske vzgoje. Kurikulum za vrtce je nacionalni dokument, ki ga je sprejel Strokovni svet RS za splošno izobraževanje leta 1999. Področja kurikula so: **jezik, narava, družba, gibanje, umetnost in matematika**, ki se med seboj prepletajo in povezujejo. Program dela v oddelku načrtujeta vzgojiteljica in pomočnica vzgojiteljice, ki upoštevata razvojno stopnjo, interese otrok in pobude otrok in staršev. Pri izvajanju programov otrokom omogočata možnost izbire dejavnosti, sredstev in prostora. Otroci se učijo prek igre in lastne aktivnosti v večjih in manjših skupinah ter tudi individualno (Bahovec, 1999, 3–4).

3.5 Javni in zasebni vrtci

V zakonodaji je dana pravna osnova za ustanavljanje javnih in zasebnih vrtcev. Ustanoviteljica javnega vrtca je občina, zasebni vrtec pa lahko ustanovijo domače in tuje pravne ali fizične osebe. Ko je vrtec kot pravna oseba vpisana v sodni register, se vpiše v razvid izvajalcev javno veljavnih programov vzgoje in izobraževanja, ki ga vodi Ministrstvo za šolstvo in šport RS. Predlog za vpis v razvid vloži lokalna skupnost – ustanoviteljica javnega vrtca oziroma javni vrtec, v primeru zasebnih vrtcev pa zasebni vrtec sam.

Javni vrtci izvajajo javno veljavni program, ki je Kurikulum za vrtce – potrjen na Strokovnem svetu RS za splošno izobraževanje marca 1999.

Zasebni vrtci se v primerjavi z javnimi razlikujejo tudi po programih. Program zasebnega vrtca določi ustanovitelj vrtca na podlagi 13. člena Zakona o vrtcih, pri tem pa se lahko odloči tudi za program javnih vrtcev. Pred začetkom uresničevanja programa mora zasebni vrtec pridobiti pozitivno mnenje Strokovnega sveta RS za splošno izobraževanje. Zasebnim vrtcem, ki izvajajo program po posebnih pedagoških načelih (Steiner, Decroly, Montessori in podobno), Strokovni svet RS za splošno izobraževanje da pozitivno mnenje, ko ugotovi, da je program priznalo ustrezno mednarodno združenje.

Zasebni vrtec lahko tako kot javni vrtec začne opravljati dejavnost šele po vpisu v razvid, ki ga vodi Ministrstvo za šolstvo in šport RS. Za vpis v razvid je treba izkazati izpolnjevanje pogojev, predpisanih za strokovne delavce, prostor in opremo. Občina lahko, če tako kažejo potrebe v zvezi s predšolsko vzgojo, zasebnemu vrtcu podeli koncesijo. Podelitev koncesije (členi 73–77 Zakona o organizaciji in financiranju vzgoje in izobraževanja) pomeni, da zasebni vrtec opravlja javno službo in ima enak program kot javni vrtec, s posebno pogodbo o koncesiji pa se opredeli obseg sredstev, ki jih vrtcu zagotavlja občina. Zasebni vrtci, ki nimajo koncesije, lahko pridobijo pravico do financiranja iz proračunov lokalnih skupnosti, če izpolnjujejo naslednje pogoje: če izvajajo najmanj poldnevni program, če imajo najmanj za en oddelek predšolskih otrok, če imajo zaposlene oz. drugače zagotovljene vzgojitelje in pomočnike vzgojiteljev za izvedbo programa v skladu z zakonom in drugimi predpisi in če so

dostopni vsem otrokom (34. člen Zakona o vrtcih) (http://www.mss.gov.si/si/solstvo/predsolska_vzgoja/, 24. 1. 2012).

3.6 *Kako pridobiti status zasebnega vzgojitelja*

Status zasebnega vzgojitelja določa 37. člen Zakona o organizaciji in financiranju vzgoje in izobraževanja (Ur. l. RS, 16/07; uradno prečiščeno besedilo – v nadaljevanju: ZOFVI), ki določa pogoje, ki jih mora izpolnjevati oseba, ki želi pridobiti navedeni status. Postopek pridobivanja statusa je določen v 38. členu istega zakona. Oseba, ki želi pridobiti status zasebnika, mora vložiti predlog za vpis v razvid izvajalcev javno veljavnih programov pri Ministrstvu za šolstvo in šport RS.

Pogoji za pridobitev statusa

Da oseba izpolnjuje pogoje za vzgojitelja, pomočnika vzgojitelja ali svetovalnega delavca v javnem vrtcu, mora izpolnjevati izobrazbene pogoje in imeti opravljen strokovni izpit na področju vzgoje in izobraževanja (http://www.mss.gov.si/si/solstvo/predsolska_vzgoja/, 24. 1. 2012).

4 KAKO USTANOVITI ZASEBNI VRTEC

4.1 *Splošno*

V zakonodaji je dana pravna osnova za ustanavljanje zasebnih vrtcev (40. člen ZOFVI). Zasebni vrtec lahko ustanovijo domače in tuje pravne ali fizične osebe (drugi odstavek 40. člena ZOFVI). Ko je vrtec kot pravna oseba vpisan v sodni register, lahko začne s postopkom vpisa v razvid izvajalcev javno veljavnih programov vzgoje in izobraževanja, ki ga vodi Ministrstvo za šolstvo in šport RS.

Predlog za vpis v razvid vloži ustanovitelj zasebnega vrtca. Predlog za vpis se vloži na posebnem obrazcu, ki je dosegljiv na naši spletni strani. Predlogu za vpis izvajalca je treba predložiti: akt o ustanovitvi, pravilno izpolnjene obrazce, iz katerih so razvidni podatki o izpolnjevanju predpisanih pogojev glede prostora in opreme (število igralnic, oprema igralnic, ...), vključno z uporabnim dovoljenjem – v skladu s Pravilnikom o minimalnih tehničnih pogojih za prostor in opremo vrtca). Priložena mora biti tudi izjava, da bo do pričetka izvajanja dejavnosti izpolnjen tudi pogoj, ki se nanaša na zagotovljenost strokovnih delavcev s predpisano izobrazbo.

Iz akta o ustanovitvi mora biti tudi razvidna navedba programa predšolske vzgoje, ki ga bo zasebni vrtec izvajal. Lahko se odloči, da bo izvajal Kurikulum za vrtce, ki ga je sprejel Strokovni svet RS za splošno izobraževanje marca 1999 (dokument se nahaja na spletni strani ministrstva). Ustanovitelj se lahko odloči, da bo izvajal svoj program oz. program po posebnih pedagoških načelih. Če bo izvajal svoj program, mora program predložiti v obravnavo Strokovnemu svetu RS za splošno izobraževanje. Strokovni svet po obravnavi izda mnenje k programu in če je mnenje pozitivno, bo zasebni vrtec smel program izvajati (13. člen Zakona o vrtcih). Če bo zasebni vrtec izvajal program po posebnih pedagoških načelih (Steiner, waldorfska pedagogika, montessori pedagogika itd.), mora predložiti potrdilo o ustreznosti programa ustreznega mednarodnega združenja, kar je podlaga za izdajo pozitivnega mnenja na Strokovnem svetu. Pri nas deluje že kar nekaj zasebnih vrtcev, ki izvajajo program waldorfske in montessori pedagogike, pojavljajo pa se tudi zainteresirani izvajalci, ki želijo izvajati že potrjene programe. Že potrjenih programov ni mogoče izvajati

brez izrecnega dovoljenja in pristanka ustanovitelja zasebnega vrtca, ki je program pripravil in pridobil pozitivno mnenje Strokovnega sveta RS za splošno izobraževanje, ker bi to pomenilo poseganje v intelektualno lastnino kot tudi nepreglednost in nepovezanost zasebnih vrtcev, ki delujejo na podlagi posebnih pedagoških načel mednarodnih združenj.

4.2 Kadrovski pogoji

V zasebnem vrtcu vzgojno delo praviloma opravljajo vzgojitelji in pomočniki vzgojiteljev, manj je svetovalnih delavcev. Vzgojitelj, pomočnik vzgojitelja ali svetovalni delavec morajo izpolnjevati predpisane izobrazbene pogoje in imeti opravljen strokovni izpit na področju vzgoje in izobraževanja.

4.3 Pogoji za prostor in opremo

Zasebni vrtec mora v postopku vpisa v razvid izkazati ustreznost prostorov (veljajo enaki pogoji kot za javni vrtec – Pravilnik o normativih in minimalnih tehničnih pogojih za prostor in opremo vrtca – Ur. l. RS, št. 73/00 in 75/05), v katerih se bo izvajala dejavnost. Prostori morajo biti namenjeni predšolski vzgoji, kar je razvidno iz uporabnega dovoljenja.

4.4 Financiranje

Občina lahko, če tako kažejo potrebe v zvezi s predšolsko vzgojo, zasebnemu vrtcu podeli koncesijo. Podelitev koncesije (členi 73–77 ZOFVI) pomeni, da zasebni vrtec opravlja javno službo in ima enak program kot javni vrtec, s posebno pogodbo o koncesiji pa se opredeli obseg sredstev, ki jih vrtcu zagotavlja občina.

Zasebni vrtci, ki nimajo koncesije, lahko pridobijo pravico do financiranja iz proračunov občin, če izpolnjujejo naslednje pogoje: če izvajajo najmanj poldnevni program, če imajo najmanj za en oddelek predšolskih otrok, če imajo zaposlene oz. drugače zagotovljene vzgojitelje in pomočnike vzgojiteljev za izvedbo programa v skladu z zakonom in drugimi predpisi in če so dostopni vsem otrokom (34. člen Zakona o vrtcih).

Za vsakega otroka zasebnemu vrtcu pripada 85 % sredstev, ki se izračunajo na podlagi cene istovrstnega programa javnega vrtca na območju občine, zmanjšane za znesek, ki bi ga starši plačali za otroka, če bi bil otrok vključen v javni vrtec. Navedena sredstva pridobivajo zasebni vrtci po pogodbi, ki jo sklenejo z občino, na območju katere ima otrok stalno prebivališče.

Izpolnjevanje pogojev za financiranje iz javnih sredstev se ugotavlja za vsako šolsko leto, postopek vodi Ministrstvo za šolstvo in šport RS na podlagi vloge zasebnega vrtca (http://www.mss.gov.si/si/solstvo/predsolska_vzgoja/, 24. 1. 2012).

5 RAZISKAVA IN ANALIZA

5.1 Opredelitev problema

Kot v vseh ostalih slovenskih občinah se je rodnost tudi v Destrniku v zadnjih letih nekoliko povečala. To pomeni, da se je število predšolskih otrok povečalo in s tem je večje povpraševanje po varstvu otrok. Raziskava in analiza nam pokažeta, koliko staršev potrebuje varstvo otrok, koliko je rojenih otrok v posameznem letu, koliko je vključenih otrok v vrtec, koliko je predšolskih otrok v posameznem letu, kakšne so želje in potrebe staršev. Z raziskavo in analizo trga smo prišli do osnovnih informacij, ki nam bodo pomagale pri vstopu na trg.

5.2 Določitev metod in virov za raziskavo

Analizirali smo podatke s pomočjo Statističnega urada Republike Slovenije, in sicer na področju prebivalstva in izobraževanja. Izvzeli smo podatke od leta 2006 do leta 2010, pri nekaterih, kjer so bili podani podatki, pa še leto 2011. Za primerjavo smo uporabili tudi podatke dveh sosednjih občin. Na raziskavo smo se pripravili s pomočjo anketnega vprašalnika, ki zajema šestnajst vprašanj. Izbrali smo vprašanja, ki nam bodo koristila za nadaljnje delo. Anketirali smo starše predšolskih otrok v občini Destrnik. Anketo smo izvedli osebno in s pomočjo elektronske pošte.

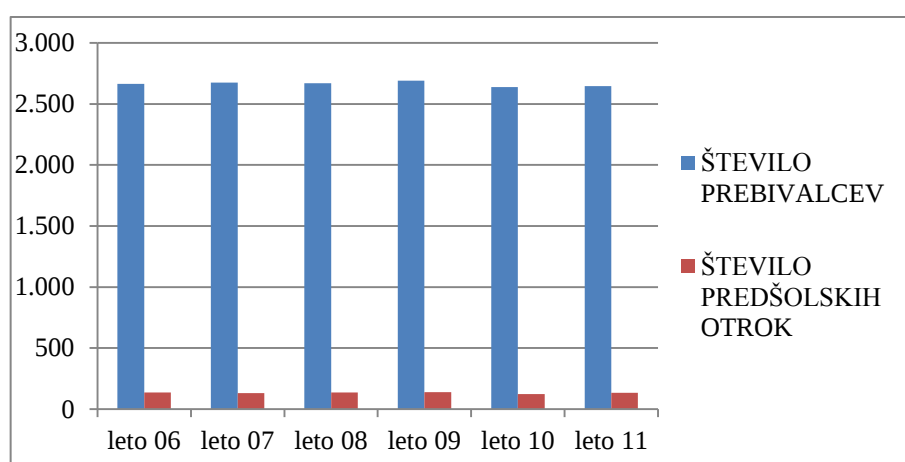
5.3 Analiza demografskih gibanj v občini Destrnik

Analizirali bomo podatke, ki smo jih pridobili s pomočjo Statističnega urada Republike Slovenije za Občino Destrnik.

LETO	ŠTEVILO PREBIVALCEV	ŠTEVILO PREDŠOLSKIH OTROK
2006	2664	137
2007	2675	132
2008	2671	136
2009	2691	138
2010	2638	124
2011	2647	135

Tabela 1: Število prebivalcev in predšolskih otrok

Vir: <http://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Obcine/Obcine.asp>, 24. 1. 2012



Graf 1: Število prebivalcev in predšolskih otrok

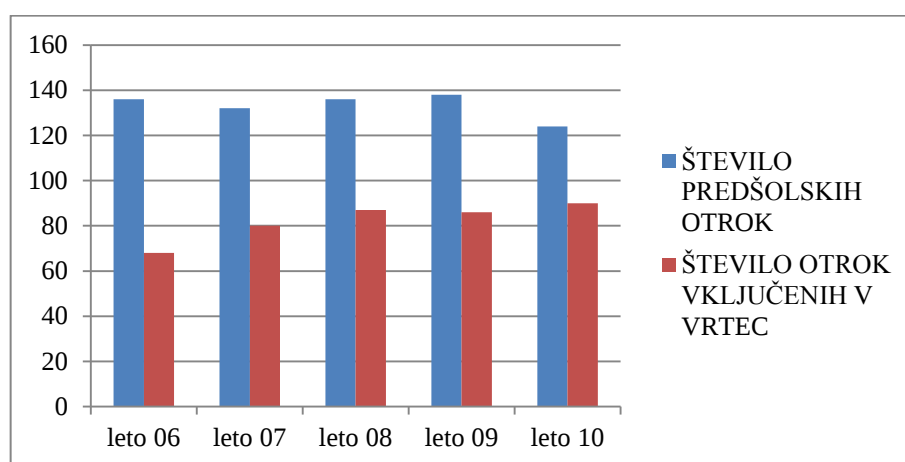
Vir: <http://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Obcine/Obcine.asp>, 24. 1. 2012

Iz grafa je razvidno, da je bilo najvišje število prebivalcev leta 2009, prav tako je bilo istega leta največ predšolskih otrok. Iz leta v leto ni videti večjih sprememb.

LETO	ŠTEVILO PREDŠOLSKIH OTROK	ŠTEVILO OTROK, VKLJUČENIH V VRTEC
2006	137	68
2007	132	80
2008	136	87
2009	138	86
2010	124	90

Tabela 2: Število predšolskih otrok in otrok, vključenih v vrtec

Vir: <http://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Obcine/Obcine.asp>, 24. 1. 2012



Graf 2: Število predšolskih otrok in otrok, vključenih v vrtec

Vir: <http://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Obcine/Obcine.asp>, 24. 1. 2012

Leta 2009 je bilo najvišje število predšolskih otrok, leta 2010 pa nekoliko nižje. Leta 2010 pa je bilo največ, kar 90 predšolskih otrok vključenih v vrtec.

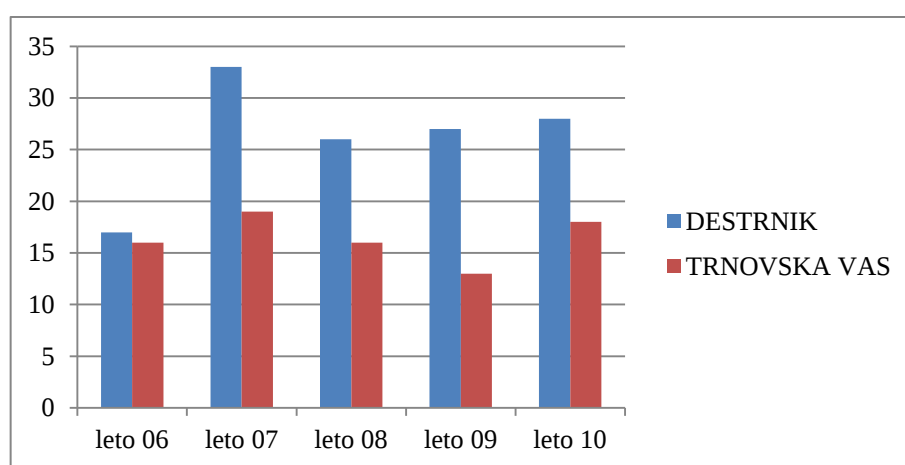
5.3.1 Rojstvo otrok

S pomočjo podatkov, pridobljenih na spletni strani Statističnega urada RS, smo analizirali število rojstev v občini in podatke primerjali še s sosednjo občino Trnovska vas. Vrtec v Trnovski vasi je podružnica Destrniku. Nekateri otroci iz Destrnika so vključeni v vrtec v Trnovski vasi in obratno.

LETO	ŠTEVILO ROJENIH OTROK	
	DESTRNIK	TRNOVSKA VAS
2006	17	16
2007	33	19
2008	26	16
2009	27	13
2010	28	18

Tabela 3: Število rojenih otrok

Vir: <http://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Obcine/Obcine.asp>, 24. 1. 2012



Graf 3: Število rojenih otrok

Vir: <http://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Obcine/Obcine.asp>, 24. 1. 2012

Največ rojenih otrok je bilo leta 2007 v obeh občinah. V občini Destrnik jih je bilo 33, v sosednji pa 19. Pomembno je omeniti, da ima sosednja občina tudi manj prebivalcev, zato so rojstva nižja.

5.3.2 Analiza zasedenosti vrtca v občini

TRNOVSKA VAS

Zadnja sprememba: 8.11.2011						
ZASEDENOST IN PROSTA MESTA		Število	Število	Število	Čakalna doba	Število otrok na
Starostno obdobje	Oznaka oddelka	oddelkov	otrok	prostih mest		čakalnem seznamu
1. starostno obdobje	1-2	1	14	0	več kot 6 mesecev	0
	2-3					
	1-3					
2. starostno obdobje	3-4	1	24	0	več ko 6 mesecev	0
	4-5					
	5-6					
	3-6					
Kombinirani oddelki	Otroci 1. star. obdobja	1	21	0	več kot 6 mesecev	0
	Otroci 2. star. obdobja					
Razvojni oddelki						
Vzgojno-varstvena družina	1-3					
	3-6					

Tabela 4: Zasedenost vrtca Trnovska vas

Vir: <https://krka1.mss.edus.si/registriweb/ZavodPodatki.aspx?ZavodID=1333>, 24. 1. 2012

DESTRNIK

Zadnja sprememba: 17.1.2012						
ZASEDENOST IN PROSTA MESTA		Število	Število	Število	Čakalna doba	Število otrok na
Starostno obdobje	Oznaka oddelka	oddelkov	otrok	prostih mest		čakalnem seznamu
1. starostno obdobje	1-2	1	14	0	več kot 6 mesecev	0
	2-3	1	19	0		
	1-3					
2. starostno obdobje	3-4	1	21	0	več ko 6 mesecev	0
	4-5	1	21	1		
	5-6					
	3-6					
Kombinirani oddelki	Otroci 1. star. obdobja				več kot 6 mesecev	0
	Otroci 2. star. obdobja					
Razvojni oddelki						
Vzgojno-varstvena družina	1-3					
	3-6					

Tabela 5: Zasedenost vrtca Destrnik

Vir: <https://krka1.mss.edus.si/registriweb/ZavodPodatki.aspx?ZavodID=1333>, 24. 1. 2012

Analizirali smo podatke vrtca Destrnik in podružničnega vrtca Trnovska vas. Iz tabel je razvidno, da je še samo eno prosto mesto, koliko nam je znano po neuradnih podatkih, pa bo tudi to kmalu zasedeno. Predvidevamo, da se do konca junija ne bo sprostilo prosto mesto, saj starši le takrat izpišejo otroke, tiste, ki grejo septembra v šolo. Znan je tudi podatek, da ni nobenega otroka na čakalnem seznamu, vendar tu ni zajetih tistih otrok, ki bodo do septembra

dopolnili 11 mesecev. Povpraševanje po obeh vrtcih se bo povečalo, saj so starši že vložili vloge za otroke, ki so mlajši od 11 mesecev.

5.4 Raziskava potreb staršev po varstvu

5.4.1 Zasnova vprašanj za raziskavo

Anketni vprašalnik za raziskavo obsega 16 vprašanj. Anketirali smo 25 staršev. V prvem delu smo spraševali po demografskih podatkih, v drugem delu, kaj pričakujejo od vrtca, v katerega bi vključili oziroma imajo vključenega otroka, in v tretjem delu, kaj menijo o dodatni ponudbi vrtca. Tako smo pridobili podatke, kaj starši pričakujejo, pogrešajo in si želijo v vrtcu.

Anketirali smo starše otrok vrtca Destnik in ožje okolice. Dobljene odgovore prikazujemo s pomočjo tabel in grafov.

5.4.2 Raziskava in analiza potreb

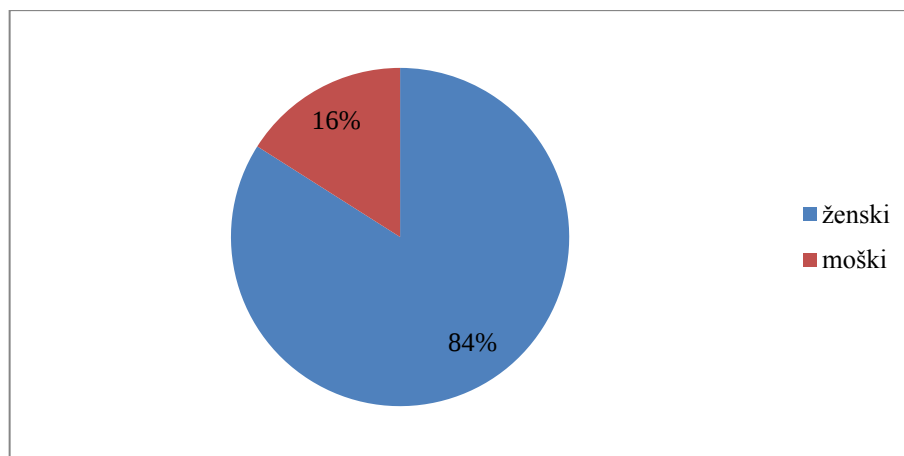
Vprašanja in odgovori anketirancev

1. Vprašanje: SPOL

SPOL	ŠTEVILO	ODSTOTEK
Ženski	21	84 %
Moški	4	16 %
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 6: Odgovori na 1. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 4: Spol anketirancev

Vir: Lasten

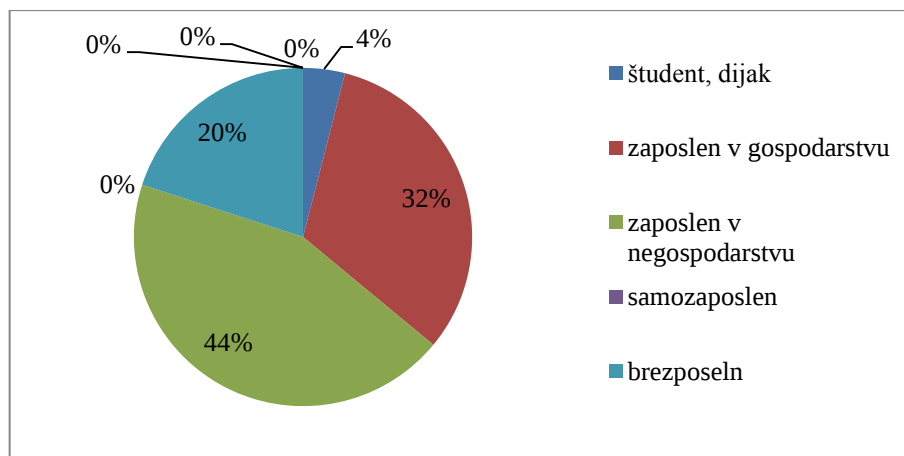
Na anketni vprašalnik je odgovarjalo 21 žensk in 4 moški.

2. Vprašanje: ZAPOSLOTITVENI STATUS

ZAPOSLOTITVENI STATUS	ŠTEVILO ANKETIRANCEV	ODSTOTEK
Študent, dijak	1	4 %
Zaposlen v gospodarstvu	8	32 %
Zaposlen v negospodarstvu	11	44 %
Samozaposlen	/	/
Brezposeln	5	20 %
Kmet	/	/
Gospodinja	/	/
Drugo	/	/
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 7: Odgovori na 2. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 5: Zaposlitveni status anketirancev

Vir: Lasten

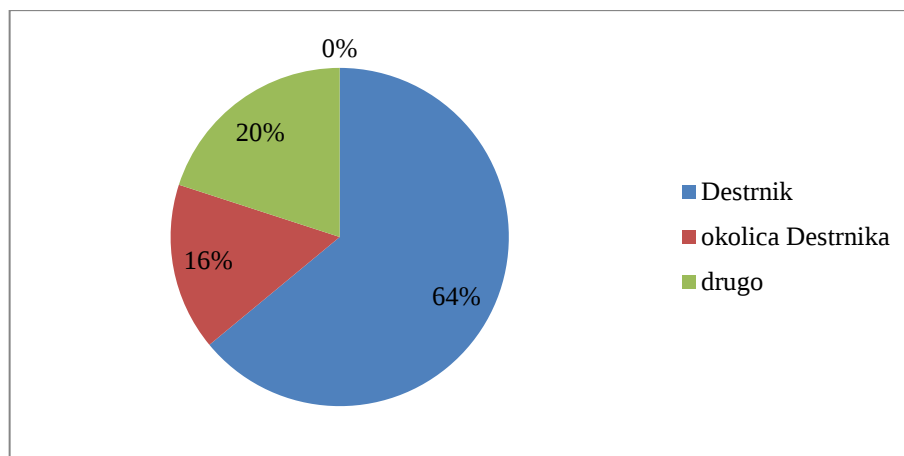
Največ staršev, kar 44 %, ki so odgovarjali na anketni vprašalnik, je zaposlenih v negospodarstvu, 32 % v gospodarstvu, 20 % je brezposelnih in 4 % je študentov in dijakov.

3. Vprašanje: KRAJ BIVANJA

KRAJ BIVANJA	ŠTEVILO ANKETIRANCEV	ODSTOTEK
Destnik	16	64 %
Okolica Destnika	4	16 %
Drugo	5	20 %
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 8: Odgovori na 3. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 6: Kraj bivanja anketirancev

Vir: Lasten

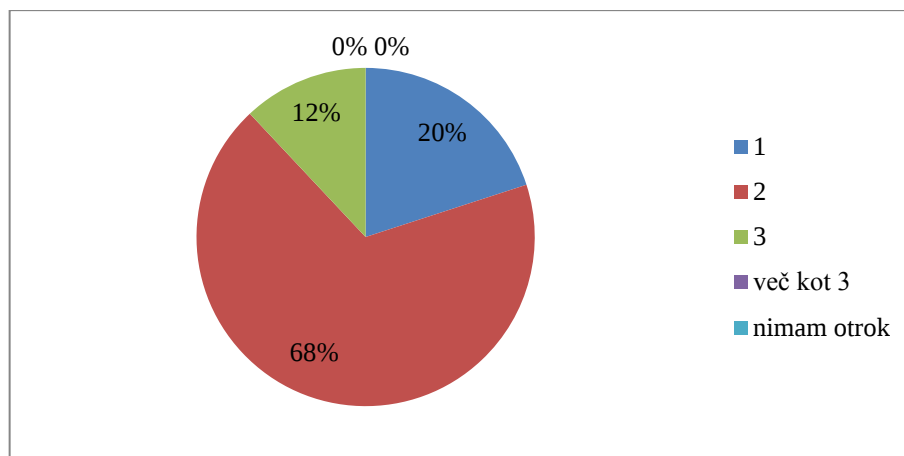
Kar 64 % staršev je iz Destnika, torej so domačini, preostali so iz okolice Destnika ali od drugod.

4. Vprašanje: KOLIKO OTROK IMATE?

ŠTEVILO OTROK	ŠTEVILO ANKETIRANCEV	ODSTOTEK
1	5	20 %
2	17	68 %
3	3	12 %
Več kot 3	/	/
Nimam otrok	/	/
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 9: Odgovori na 4. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 7: Število otrok anketirancev

Vir: Lasten

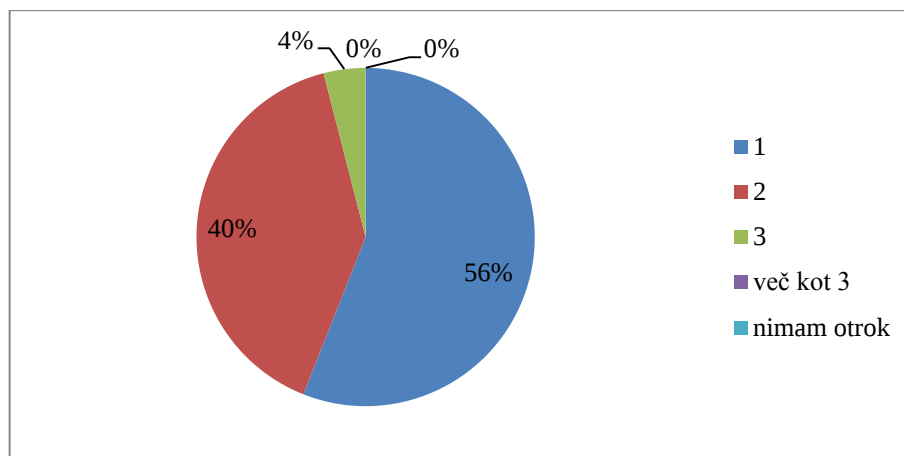
Vsi anketirani imajo otroke, 68 % vseh anketiranih ima dva otroke, 20 % ima enega in 12 % ima tri otroke. Nobeden ni imel več kot tri otroke.

5. Vprašanje: KOLIKO IMATE PREDŠOLSKIH OTROK?

ŠTEVILO OTROK	ŠTEVILO ANKETIRANCEV	ODSTOTEK
1	14	56 %
2	10	40 %
3	1	4 %
Več kot 3	/	/
Nimam otrok	/	/
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 10: Odgovori na 5. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 8: Število predšolskih otrok anketirancev

Vir: Lasten

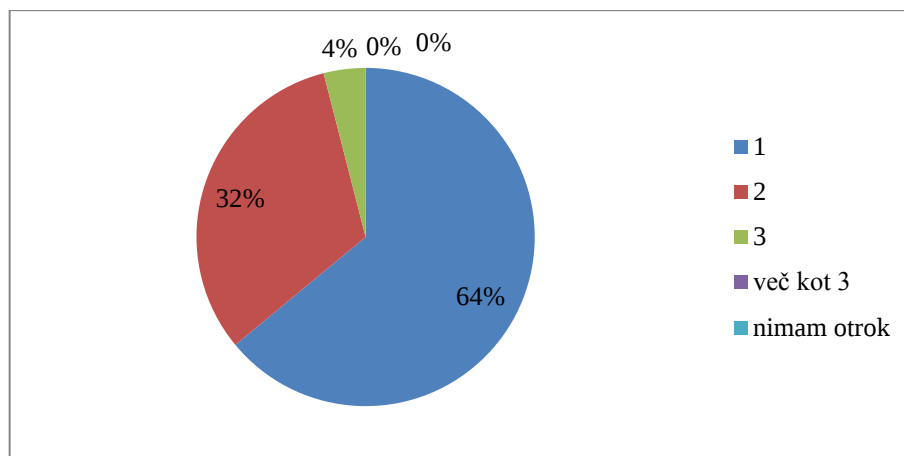
Največ staršev (56 %) ima po enega predšolskega otroka, 40 % pa ima po dva predšolska otroka. Le en starš, ki smo ga anketirali, ima tri predšolske otroke.

6. Vprašanje: KOLIKO OTROK IMATE VPISANIH V VRTEC?

ŠTEVILO OTROK	ŠTEVILO ANKETIRANCEV	ODSTOTEK
1	16	64 %
2	8	32 %
3	1	4 %
Več kot 3	/	/
Nimam otrok	/	/
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 11: Odgovori na 6. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 9: Število vpisanih otrok v vrtec

Vir: Lasten

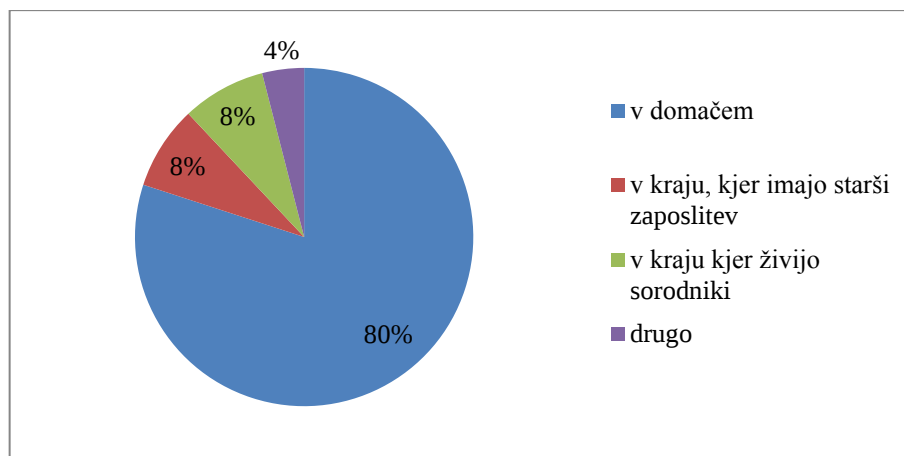
Le dva predšolska otroka nista vpisana v vrtec, kar je zelo dober rezultat. Razlogi za to so, da starši še čakajo na prosto mesto v vrtcu, otrok še ni dopolnil 11 mesecev, da bi ga lahko vključili v vrtec, ali pa so se starši odločili, da ga ne bodo vpisali v vrtec.

7. Vprašanje: V KATEREM KRAJU OBISKUJE /JO OTROK /CI VRTEC?

KRAJ	ŠTEVILO ANKETIRANCEV	ODSTOTEK
V domačem	20	80 %
V kraju, kjer imajo starši zaposlitev	2	8 %
V kraju, kjer živijo sorodniki	2	8 %
Drugo	1	4 %
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 12: Odgovori na 7. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 10: Kraj, v katerem otroci obiskujejo vrtec

Vir: Lasten

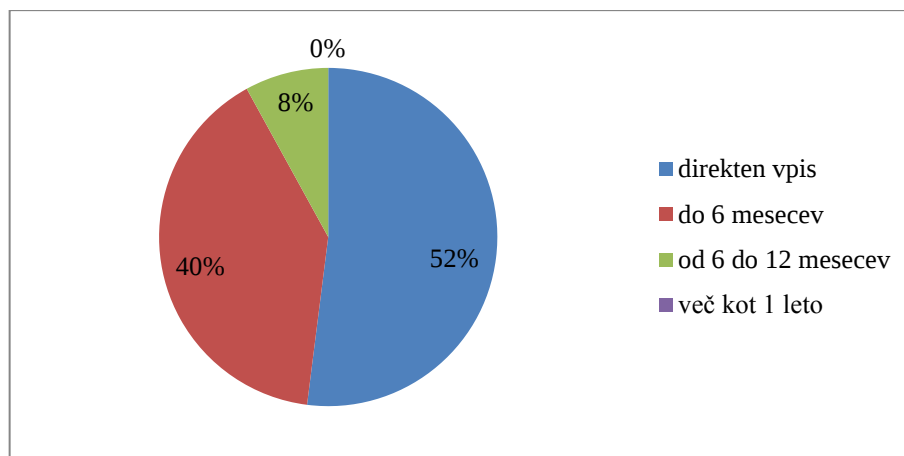
Otroci 20 staršev obiskujejo vrtec v domačem kraju, 2 v kraju, kjer imajo starši zaposlitev, 2 v kraju, kjer živijo sorodniki, in 1 drugje. Glede na to, da je večina staršev iz Destrnika ali okolice, so otroci vključeni v vrtec Destrnik.

8. Vprašanje: KOLIKŠNA JE BILA ČAKALNA DOBA ZA VPIS OTROKA V VRTEC (OD TRENUTKA, KO JE OTROK DOPOLNIL 11 MESECEV, DO VSTOPA V VRTEC)?

ČAKALNA DOBA	ŠTEVILO ANKETIRANCEV	ODSTOTEK
Takojšen vpis	13	52 %
Do 6 mesecev	10	40 %
Od 6 do 12 mesecev	2	8 %
Več kot 1 leto	/	/
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 13: Odgovori na 8. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 11: Čakalna doba

Vir: Lasten

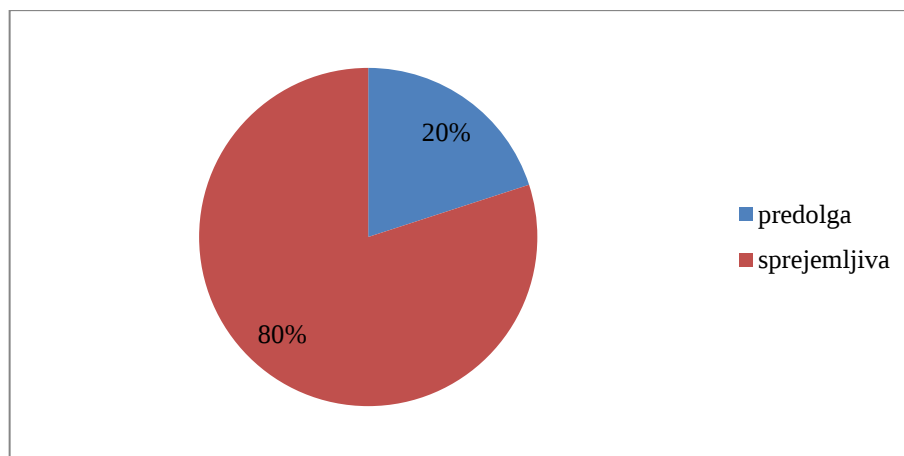
52 % staršev je otroke v vrtec vpisalo s takojšnjim vpisom, torej niso čakali na prosto mesto, 40 % pa jih je čakalo do 6 mesecev, 8 % jih je čakalo od 6 do 12 mesecev. Z odprtjem vrtca bi mi bili tisti, ki bi zmanjšali čakalno dobo vpisa v vrtec.

9. Vprašanje: ČAKALNA DOBA V VAŠEM PRIMERU SE VAM ZDI

ČAKALNA DOBA	ŠTEVILO ANKETIRANCEV	ODSTOTEK
Predolga	5	20 %
Sprejemljiva	20	80 %
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 14: Odgovori na 9. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 12: Kakšna se jim zdi čakalna doba

Vir: Lasten

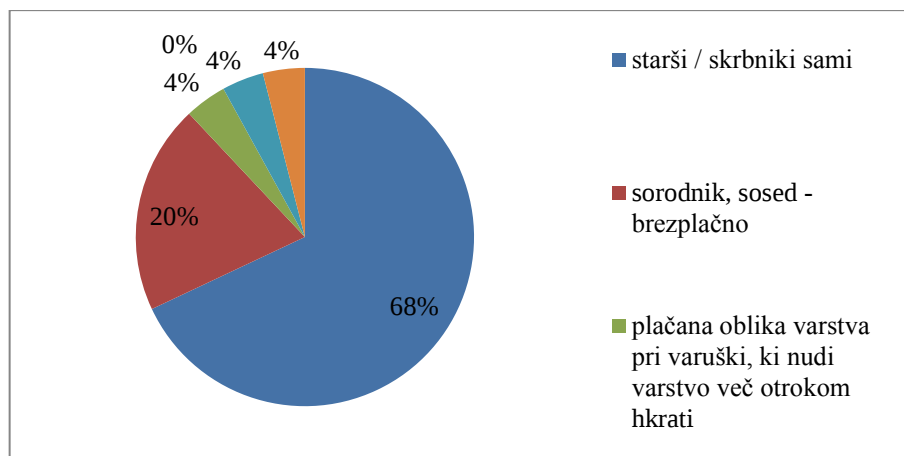
Od vseh anketiranih staršev se 80 % staršem čakalna doba v vrtec zdi sprejemljiva, 20 % staršev pa meni, da je čakalna doba predolga.

10. Vprašanje: KATERO OBLIKO VARSTA ZA OTROKA STE UPORABILI V ČASU ČAKANJA NA PROSTO MESTO V VRTCU?

OBLIKA VARSTVA	ŠTEVILO ANKETIRANCEV	ODSTOTEK
Starši/skrbniki sami	17	68 %
Sorodnik, sosed – brezplačno	5	20 %
Plačana oblika varstva pri varuški, ki nudi varstvo več otrokom hkrati	1	4 %
Plačana oblika varstva – najeta varuška na domu	/	/
Vpis v drug vrtec v isti občini	1	4 %
Vpis v vrtec v drugi občini	1	4 %
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 15: Odgovori na 10. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 13: Oblika varstva

Vir: Lasten

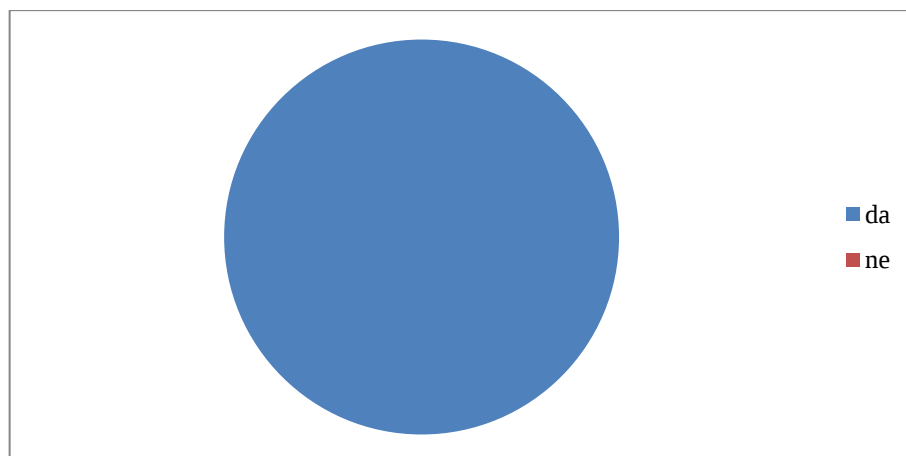
Največ staršev (68 %) je skrbelo za otroke, medtem ko so čakali na prosto mesto v vrtcu. To pomeni, da starši tisti čas niso imeli zaposlitve ali pa so ti starši imeli zagotovljeno varstvo svojega otroka z 11. mesecem starosti. Nekaj jih je varstvo poiskalo pri sorodnikih, sosedih, preostali so izbrali druge plačane oblike varstva.

11. Vprašanje: ALI STE ZADOVOLJNI S STORITVAMI VAŠEGA VRTCA?

ZADOVOLSTVO STORITEV	ŠTEVILO ANKETIRANCEV	ODSTOTEK
Da	25	100 %
Ne	/	/
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 16: Odgovori na 11. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 14: Zadovoljstvo s storitvami v vrtcu

Vir: Lasten

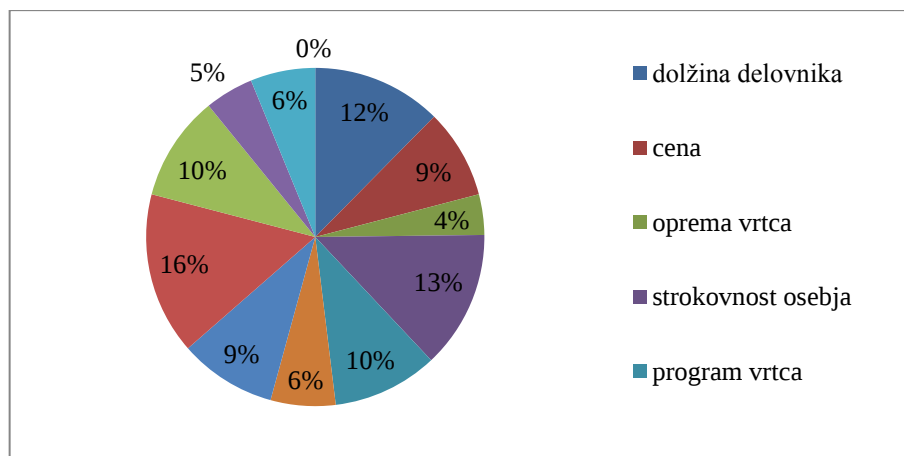
Vsi starši so zadovoljni s storitvami vrtca, v katerega imajo vključenega otroka.

12. Vprašanje: KAKŠNE SO VAŠE PREFERENCE PRI IZBIRI VRTCA?

DEJAVNIKI	NAJBOLJ POMEMBEN	SREDNJE POMEMBEN	MANJ POMEMBEN
Dolžina delovnika	16	5	4
Cena	11	11	3
Oprema vrtca	5	15	5
Strokovnost osebja	17	7	1
Program vrtca	13	11	1
Svetovanje staršem	8	14	3
Hrana	12	10	3
Varnost	20	5	/
Bližina	13	11	1
Popoldanske interesne dejavnosti	6	13	6
Velikost skupin	8	16	1
Drugo (navedi)	/	/	/

Tabela 17: Odgovori na 12. vprašanje

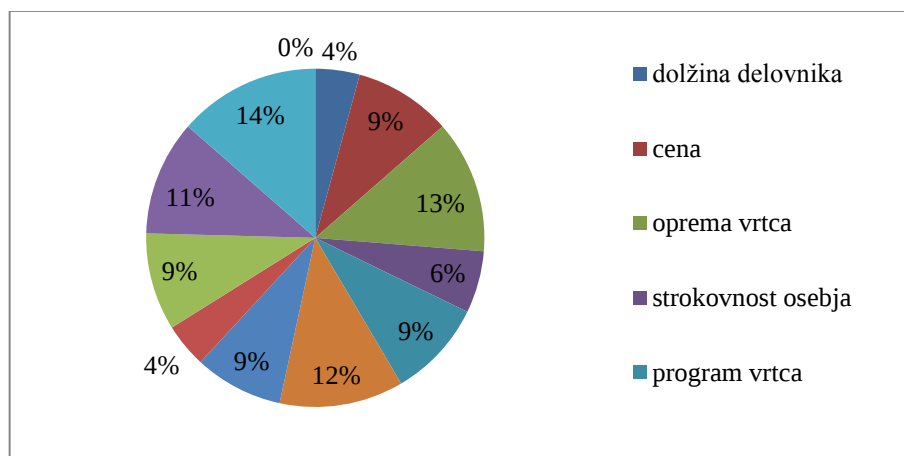
Vir: Anketa



Graf 15: Najbolj pomemben dejavnik

Vir: Lasten

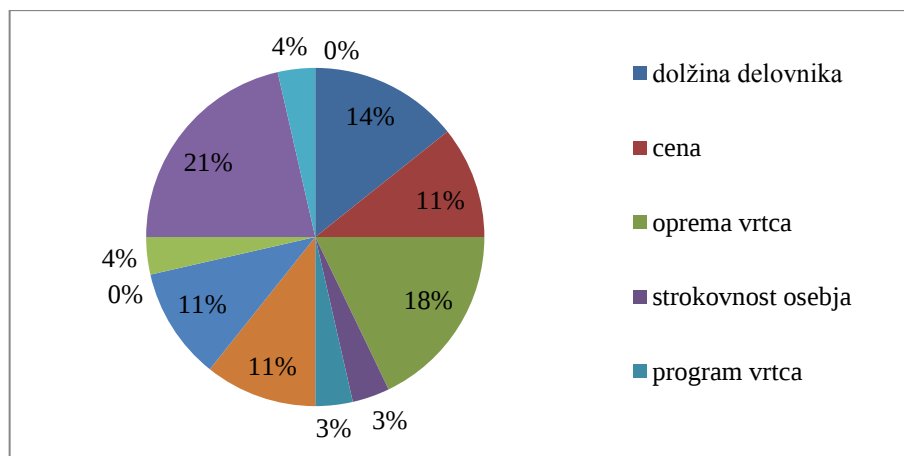
Varnost je eden izmed dejavnikov, ki je 16 % staršem najbolj pomemben, sledita strokovnost osebja in dolžina delovnika.



Graf 16: Srednje pomemben dejavnik

Vir: Lasten

Srednje pomemben dejavnik se 14 % staršev zdi velikost skupin, s 13 % sledi oprema vrtca, z 12 % pa svetovanje staršem.



Graf 17: Manj pomemben dejavnik

Vir: Lasten

Manj pomembni dejavniki, ki vplivajo na izbiro vrtca, pa so popoldanske interesne dejavnosti (21 %), sledita bližina vrtca in dolžina delovnika.

13. Vprašanje: KAJ SO PO VAŠEM MNENJU POMANKLJIVOSTI IN SLABOSTI STORITEV VAŠEGA VRTCA?

POMANKLJIVOSTI IN SLABOSTI	NI SLABOST	SLABOST	NAJVEČJA SLABOST
Neprilagodljiv poslovni čas	17	5	3
Neizvajanje programov ob sobotah	16	9	/
Plesne urice, tuji jezik, športne aktivnosti, ki niso del osnovnega programa vrtca, ampak jih vrtec ponuja v obliki plačljivih dodatnih storitev	12	9	4
Neustrezni prostori, igrišča, parkirišča, oprema in didaktični pripomočki	7	2	16
Nemotiviran kader	21	3	1
Neustrezna prehrana	20	4	1
Neustrezen program vrtca	23	1	1
Drugo	/	/	/

Tabela 18: Odgovori na 13. vprašanje

Vir: Anketa

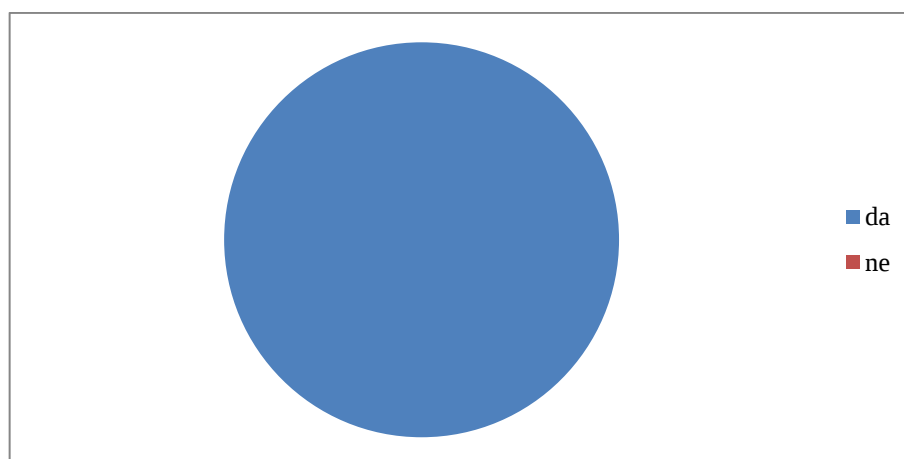
Iz tabele je razvidno, da je največja slabost, ki jo predstavlja vrtec, ta, da nima ustreznih prostorov, igrišč, parkirišč, opreme in didaktičnih pripomočkov. Starši pa so zadovoljni s prehrano, kadrom in poslovnim časom.

14. Vprašanje: ALI VAM USTREZA POSLOVNI ČAS VAŠEGA VRTCA?

POSLOVNI ČAS	ŠTEVILO ANKETIRANCEV	ODSTOTEK
Da	25	100 %
Ne	/	/
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 19: Odgovori na 14. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 18: Poslovni čas vrtca

Vir: Lasten

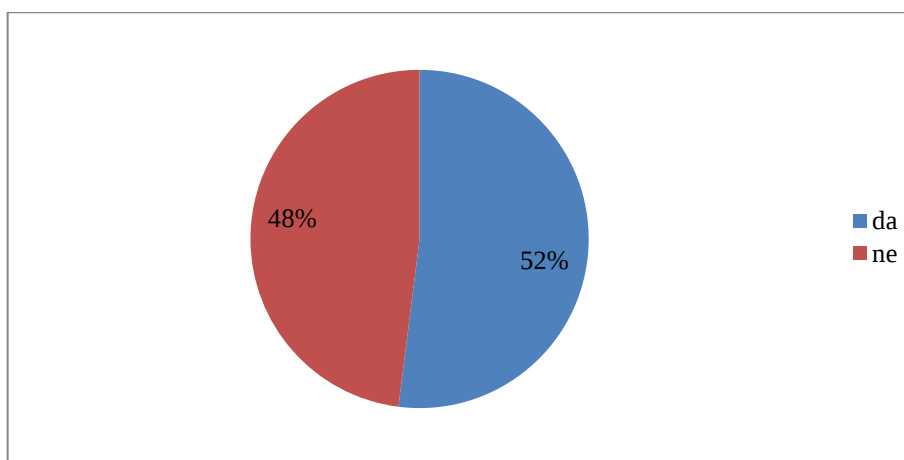
Vsem staršem ustreza poslovni čas vrtca.

15. Vprašanje: ČE BI IMELI MOŽNOST, BI OTROKA VPISALI V DVOIZMENSKI ZASEBNI VRTEC S KONCESIJO V VAŠI BLIŽINI?

VPIS V VRTEC	ŠTEVILO ANKETIRANCEV	ODSTOTEK
Da	13	52 %
Ne	12	48 %
SKUPAJ	25	100 %

Tabela 20: Odgovori na 15. vprašanje

Vir: Anketa



Graf 19: Vpis otroka v dvoizmenski zasebni vrtec

Vir: Lasten

Dobra polovica staršev bi otroke vpisala v zasebni vrtec s koncesijo. To je pomemben podatek za naše podjetje, saj bi lahko ob še boljši informiranosti staršev pridobili večje zanimanje.

16. Vprašanje: NA KRATKO UTEMELJITE SVOJ ODGOVOR PRI ZGORNJEM VPRAŠANJU. ZAKAJ DA? ZAKAJ NE?

ODGOVORI, KI SO JIH ZAPISALI STARŠI	
DA	NE
Potrebujemo popoldansko varstvo.	Ga ne potrebujemo, naj ga koristijo tisti, ki ga.
Pomembna kakovost vrtca.	Smo zadovoljni s trenutnim.
Nekaj novega za našo občino.	Otrok naj bo v popoldanskem času s starši.
Delam v dvoizmenski službi.	Moj delovnik ne zahteva dvoizmenskega programa vrtca.
Občasno potrebujemo popoldansko varstvo.	Oče dela samo zjutraj, tako da ga ne potrebujemo.
Predvidevam, da bi bile manjše skupine.	Ga ne potrebujemo.
Večja izbira za vključitev v vrtec.	Ne potrebujemo popoldanskega varstva.
Boljši pogoji, zdaj v treh nadstropjih.	Našemu delavniku ustreza enoizmenski vrtec.

Tabela 21: Odgovori na 16. vprašanje

Vir: Lasten

5.5 Sklepne ugotovitve iz raziskave

Z raziskavo smo pridobili nekatere pomembne podatke o tem, kaj starši pričakujejo, pogrešajo in si želijo v vrtcu. Ugotovili smo, da je večina staršev (78 %) zaposlenih, 20 % brezposelnih in 2 % študentov, kar pomeni, da v vrtec otroke vključujejo tudi starši, ki so pravzaprav doma. Pridobili smo podatke staršev, katerih otroci so vključeni v vrtec, nimamo pa podatka o tem, koliko je takih predšolskih otrok, ki so doma, ali tistih, ki so vključeni v vrtec kje drugje.

Pomemben podatek je, da so vsi starši zadovoljni z vrtcem in da jim ustreza poslovni čas vrtca. Smiselno je omeniti, da je vrtec Destnik odprt od 5.30 do 16.30 od septembra lani, do tedaj je bil odprt do 15.30, torej se je delavnik podaljšal, kar staršem ustreza.

Največjo slabost predstavlja sam prostor, oddelki so v treh nadstropjih, do vrtca se vije veliko stopnic, ki predstavljajo veliko nevarnost. Menimo, da imamo z ustanovitvijo našega novega vrtca, kjer bodo prostori v eni etaži, boljše pogoje.

Presenetil nas je podatek, da bi dobra polovica staršev otroka vpisala v dvoizmenski zasebni vrtec. To pomeni, da imamo dobro idejo in da bi z dobrimi predstavitvami povečali povpraševanje.

6 POSLOVNI NAČRT ZA PODJETJE VRTEC LUNICA, D. O. O.

6.1 Dejavnost, cilji in strategija podjetja

6.1.1 Dejavnost podjetja

Podjetje se bo ukvarjalo predvsem z varstvom otrok, vzgojo in izobraževanjem, v času ko so njihovi starši zaposleni. Marsikdo ob besedi vrtec pomisli na varstvo otroka v času, ko so starši v službi, nekako med 7. in 15. uro. Vrtec si predstavlja kot kraj, kjer se otrok igra in zabava, vendar pa je vrtec mnogo več.

Vrtec bo poleg varstva zagotavljal spodbujanje otrokovih lastnih strategij dojemanja, izražanja in razmišljanja, ki so značilne za posamezno obdobje odrasčanja. To bomo dosegali z zagotavljanjem zdravega, varnega, udobnega, otroku prijaznega in spodbudnega okolja za učenje pod vodstvom vzgojiteljevega načrtovanega ali pa tudi nenačrtovanega usmerjanja za razvijanje otrokove občutljivosti in zavesti o problemih, posredovanjem racionalnih odgovorov, spodbujanjem k verbalnemu in drugim načinom izražanja. Odločilnega pomena je upoštevanje otrokovih individualnih potreb in interesov ter zagotavljanje pravice do zasebnosti (kotička, kamor se lahko otrok za nekaj časa umakne).

Vrtec igra zelo pomembno in poučno vlogo v otrokovem razvoju, zato njegovega vpliva ne velja zanemariti, temveč vključiti v vsakdanje življenje.

6.1.2 Kratkoročni cilji podjetja

Kratkoročni cilji podjetja so:

- a) napolniti skupino 15 otrok,
- b) postati prepoznavni na trgu,
- c) zaposliti 2 delavki,
- d) poslovati s 5 % dobičkom,
- e) nabava otroških igral.

6.1.3 Dolgoročni cilji podjetja

Dolgoročni cilji podjetja so:

- a) napolniti še dodatno skupino 15 otrok,
- b) povečati število zaposlenih na 4,
- c) poslovati s 15 % dobičkom,
- d) povečati obseg dela (dvoizmenski vrtec),
- e) pridobiti otroke sosednjih občin.

6.1.4 Strategija podjetja

Vrtec bo skrbel za uresničevanje temeljnih otrokovih pravic. Otrokom bomo dajali možnost za optimalen razvoj ne glede na spol, socialno in kulturno poreklo, veroizpoved, narodno pripadnost, telesno in duševno konstitucijo. Optimalen razvoj vključuje tudi možnost poglobljenega razvoja na določenem področju.

Organizacija življenja in dela v vrtcu bo otrokom omogočala uresničevati zahtevo po enakih možnostih z upoštevanjem razlik in pravice do izbire in drugačnosti. Program vrtca omogoča vzgojo za strpnost, solidarnost, odgovornost ter postopno razvijanje kritičnega duha, osebnih odločitev in avtonomne presoje.

Staršem bomo nudili varstvo njihovih otrok, medtem, ko so zaposleni in otrokom dajali dober vzgled in vzgojo.

6.1.5 Predmet ponudbe

Nudili bomo varstvo predšolskih otrok.



Slika 1: Knjižni kotiček

Vir: Lasten

6.2 Analiza trga

6.2.1 Ciljne skupine kupcev

Ciljna skupina so predvsem starši predšolskih otrok, tisti, ki želijo vključiti otroka v vrtec in ne dobijo prostega mesta v šolskem vrtcu. Sem sodijo tudi starši iz sosednjih občin.

6.2.2 Lokacija kupcev

Naše podjetje se bo osredotočilo na celotno občino Destrnik in njeno okolico.

6.2.3 Značilnost trga

V glavnem gre za redne ponavljajoče storitve.

6.2.4 Kupci

- a) spol: moški in ženski,
- b) starost: od 20 do 50 let,
- c) izobrazba: višja,
- d) socialno stanje: premožni,

e) domicil: Destrnik z okolico.

6.2.5 Konkurenca – ključni primerljivi konkurenti

Naši največji konkurenti so: vrtec Destrnik, vrtec Trnovska vas, vrtec Vitomarci in vse enote vrtcev na Ptuju.

6.2.5.1 Prednosti konkurence

Prednosti konkurence se kažejo v daljši prisotnosti in uveljavljenosti na trgu, večjem številu usposobljenega kadra, več izkušnjah, starostni razdelitvi otrok po skupinah.

6.2.5.2 Slabosti konkurence

Slabosti konkurence so enoizmenski delovni čas, zastarela oprema in otroška igrala ter neurejeno igrišče.

6.2.5.3 Tržni nastop konkurence

Direktni marketing.

6.3 SWOT-analiza

PREDNOSTI +	SLABOSTI -
a) Motivirani zaposleni b) Jasno zastavljeni vizija, poslanstvo in cilji podjetja c) Zavzetost za nenehen napredek d) Prilagodljivost strankam e) Izkušnje v stroki f) Konkurenčna cena g) Dvoizmenski vrtec	a) Majhnost podjetja b) Neizkušenost v podjetništvu c) Majhna finančna moč d) Možnost neuspeha e) Premalo prijavljenih otrok f) Odvisnost od majhne zaposlenosti
MOŽNOSTI (priložnosti) +	OVIRE (nevarnosti) -
a) Potrebe trga b) Rast povpraševanja c) Širok krog potencialnih strank d) Polna zasedenost vrtca e) Porast števila rojstev otrok	a) Obstoječa konkurenca b) Porast socialne ogroženosti c) Plačilna nedisciplina d) Nezadovoljne stranke e) Pojav nove konkurence

Tabela 22: SWOT-analiza

Vir: Lasten

Ena najpogostejših in najbolj popularnih analiz v sklopu poslovnih ved je SWOT-analiza oziroma PSPN-matrika v slovenski terminologiji. Analiza je izjemno koristna, sploh ker jo je moč aplicirati tako recimo na sebe ali katero koli drugo osebo kot tudi na vse ravni poslovanja – izdelek, serijo izdelkov, storitve, podjetje in mnogo drugih podobnih kategorij, kot je na

primer trg, konkurenca itn. Pri SWOT-analizi vzamemo pod drobnogled štiri vidike, in sicer **prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti**. Namen analize je pomoč pri strateških odločitvah, kam točno usmeriti poslovanje, katere programe opustiti ali jih ojačiti in podobno.

6.4 Načrt tržnih ciljev in strategij

6.4.1 Tržni delež

	1. LETO	2. LETO	3. LETO	4. LETO
Do 5 %	X			
Od 5 % do 15 %		X	X	
Nad 15 %				X

Tabela 23: Tržni delež

Vir: Lasten

6.4.2 Oblika prodaje

Naše podjetje se bo v celoti 100 % posluževalo samostojne prodaje.

6.4.3 Lokacija prodaje

Destrnik z bližnjo okolico.

6.4.4 Cenovna politika

Trudili se bomo obdržati konkurenčne cene in težili k pokritju vseh stroškov ter si še tako ustvarili dobiček za nadaljnja vlaganja.

6.4.5 Politika konkurenčnosti

Se bo kazala v kakovosti naših storitev in ceni storitev.

6.4.6 Tržni cilji

Naš največji in najmočnejši tržni cilj je, da bo zasedenost ob otvoritvi vrtca in v prihodnje 100-odstotna – da so skupine polno zasedene in da ni več prostih mest. Tržna skupina so starši predšolskih otrok v Destrniku in okolici, ki potrebujejo varstvo otrok.

6.4.7 Tržna strategija

Sem spada:

a) strategija izkoriščanja možnosti in prednosti ter premagovanje ovir in slabosti

Prizadevamo si, da moramo naše prednosti do dobra izkoristiti in jih obdelati, trudili se bomo zmanjšati slabosti, da bomo čim bolj podobni konkurenci in v nekaterih stvareh celo boljši. Maksimalno bomo izkoristili priložnosti trga, povpraševanja in potencialnih strank. Ovire, ki bodo na naši poslovni poti, bomo upoštevali in jih premagali z inovacijo.

b) strategija pridobivanja in ohranjanja kupcev

S kakovostnim, dobrim in predvsem zanesljivim delom bomo obdržali obstoječe stranke in si pridobili nove.

c) strategija konkurenčnosti

Spremljali bomo konkurenco, se prilagajali cenam in nudenim storitvam.

d) strategija vstopanja na trg, reklamiranja in promoviranja

Zaradi neprepoznavnosti bo vstop na trg malo težji. S pomočjo že obstoječih, zadovoljnih strank bomo pridobivali nove.

e) strategija rasti trženja

Z izkušnjami in učinkovitim delom ter širitvijo storitve bo naš obseg na trgu večji.

f) strategija razvoja trženjske (marketinške) kulture

S pravilnim odnosom do strank bomo gradili njihovo zaupanje in zvestobo.

g) strategija poprodajnih aktivnosti

Zagotavljali bomo zadovoljstvo strank z vsakodnevnim informiranjem, z anketami, s sestanki ter knjigo pohval in pritožb.

6.4.8 Podjetniška kalkulacija izbranega reprezentanta

Kalkulacijski reprezentant: mesečna vrednost varstva enega otroka

Kalkulacijske osnove:

- Delež kalkuliranega reprezentanta v strukturi prihodka: 100 %
- Načrtovana količina kalkuliranega reprezentanta letno: 15 otrok

POSTAVKA	ALGORITEM	VREDNOST
1. Strošek materiala	15.800 : 15 : 12	87,78
2. Strošek dela	31.200 : 15 : 12	173,33
3. Strošek amortizacije	1.900 : 15 : 12	10,55
4. Strošek poslovanja	19.220 : 15 : 12	106,77
5. Lastna cena	1 + 2 + 3 + 4	378,43
6. Želen dobiček	5 % na lastno ceno	18,92
7. Prodajna cena	5 + 6	397,35

Tabela 24: Kalkulacijski reprezentant

Vir: Lasten

Komentar: z ozirom na možno prodajno ceno 500 EUR imamo po podjetniški kalkulaciji še sorazmerno visoko rezervo.

6.5 Načrtovanje prodaje

6.5.1 Osnove za realistično napoved prodaje

Osnove za realistično napoved bomo črpali z metodo ocenjevanja, poznavanje strank, trga, konkurence in povpraševanja.

6.5.2 Osnove za pesimistično napoved prodaje

Osnove za pesimistično napoved prodaje so slabo povpraševanje, izguba strank, upad rodnosti otrok in povečanje konkurence.

6.5.3 Osnove za optimistično napoved prodaje

Osnove za optimistično napoved prodaje so povečanje povpraševanja, velika rodnost otrok, propad konkurence.

6.5.4 Pogoji prodaje

Dolgoročne pogodbe s šolo.

6.5.5 Količinska napoved prodaje

PREDMET PRODAJE	ENOTA MERE	1. LETO	2. LETO	3. LETO	4. LETO
Varstvo otrok	Otrok	15	20	25	30

Tabela 25: Količinska napoved prodaje

Vir: Lasten

6.5.6 Vrednostna napoved prodaje

PREDMET PRODAJE	POV. VREDN. (leto/mes.)	1. LETO	2. LETO	3. LETO	4. LETO
Varstvo otrok	6.000,00 €/500,00 €	90.000,00 €	120.000,00 €	150.000,00 €	180.000,00 €
Skupaj real. napoved	---	90.000,00 €	120.000,00 €	150.000,00 €	180.000,00 €
Skupaj pesim. napoved (-20 %)	---	72.000,00 €	96.000,00 €	120.000,00 €	144.000,00 €
Skupaj optim. napoved (+20 %)	---	108.000,00 €	144.000,00 €	180.000,00 €	216.000,00 €
Povp. mes. real. promet	---	7.500,00 €	10.000,00 €	12.500,00 €	15.000,00 €

Tabela 26: Vrednostna napoved prodaje

Vir: Lasten

6.6 Načrt nabave, reklame in drugih tržnih dejavnikov

6.6.1 Osnove za napoved nabave

Napoved nabave je odvisna od prodanih storitev in v strukturi prodaje predstavlja 17,5 %.

6.6.2 Pogoj nabave

Hrano in pijačo bomo plačevali mesečno, pod istimi pogoji in ceno, kot veljajo za vrtec v šoli.

6.6.3 Vrednostna napoved nabave

PREDMET NABAVE	POV. VRED. (na leto/otrok)	1. LETO	2. LETO	3. LETO	4. LETO
Hrana	600,00 €	9.000,00 €	12.000,00 €	15.000,00 €	18.000,00 €
Pijača	100,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	2.500,00 €	3.000,00 €
Papirnate brisače	10,00 €	150,00 €	200,00 €	250,00 €	300,00 €
Milo	10,00 €	150,00 €	200,00 €	250,00 €	300,00 €
Knjige, igrače	---	5.000,00 €	1.000,00 €	2.000,00 €	---
Skupaj vrednost nabave	---	15.800,00 €	15.400,00 €	20.000,00 €	21.600,00 €

Tabela 27: Vrednostna napoved nabave

Vir: Lasten

6.6.4 Načrt reklame in promocije

6.6.4.1 Logotip in predstavitev podjetja



Slika 2: Logotip podjetja

Vir: Lasten

Najboljša reklama je dobro poslovanje in dobro sodelovanje s starši. Za reklamo bomo vsako leto namenili 300,00 EUR.

6.6.4.2 *Načrtovani reklamni mediji*

Načrtovani reklamni mediji so spletna stran, radio in televizija.

6.6.5 *Drugi vplivni tržni dejavniki*

Ekonomski: vpliv konkurence, nihanje povpraševanja.

Tehnološki: ker bo na začetku poslovanja nekaj rabljene opreme, bomo težili k temu, da jo zamenjamo v naslednjih štirih letih

6.7 *Načrt organizacije, človeških virov in stroškov dela*

6.7.1 *Načrt organizacije poslovanja*

6.7.1.1 *Makro organizacija*

Podjetje bo registrirano kot družba z omejeno odgovornostjo (d. o. o.).

6.7.1.2 *Mikro organizacija*

Upravljanje podjetja bo v pristojnosti direktorja, vse informacije in naročila bomo sprejemali na samem sedežu podjetja, po telefonu in elektronski pošti.

6.7.2 *Načrt človeških virov*

DELOVNO MESTO	STOPNJA IZOBRAZBE	1. LETO	2. LETO	3. LETO	4. LETO
Direktor	VII	1	1	1	1
Vzgojiteljica	VII	/	1	1	1
Pomočnica vzgojiteljica	V	1	1	1	2
SKUPAJ ZAPOSLENI	---	2	3	3	4

Tabela 28: Načrt človeških virov

Vir: Lasten

6.7.3 Načrt stroškov dela

DELOVNO MESTO	BRUTO PLAČA / MESEC	1. LETO	2. LETO	3. LETO	4. LETO
Direktor	1.600,00 €	19.200,00 €	19.200,00 €	19.200,00 €	19.200,00 €
Vzgojiteljica	1.500,00 €	/	18.000,00 €	18.000,00 €	18.000,00 €
Pomočnica vzgojiteljica	1.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	24.000,00 €
Skupaj plače	---	31.200,00 €	49.200,00 €	49.200,00 €	61.200,00 €
Prehrana (4 €/dan/delavec)	---	1.760,00 €	2.640,00 €	2.640,00 €	3.520,00 €
Regres za dopust (700 €/leto)	---	1.400,00 €	2.100,00 €	2.100,00 €	2.800,00 €
SKUPAJ STROŠKI ZAPOSLENCEV	---	34.360,00 €	53.940,00 €	53.940,00 €	67.520,00 €

Tabela 29: Načrt stroškov dela

Vir: Lasten

6.7.4 Drugi kadrovske pogoji

V prvih štirih letih poslovanja bomo imeli štiri zaposlene, in sicer direktorja, vzgojiteljico in dve pomočnici vzgojiteljici. Vsi morajo imeti dve leti delovnih izkušenj, opravljen strokovni izpit na področju vzgoje in izobraževanja ter primerno izobrazbo. Prednost pri zaposlitvah imajo občani občine Destnik, ki izpolnjujejo pogoje. Kompetence, ki jih morajo imeti, so: prijaznost, zanesljivost, komunikativnost, odgovornost, pozitivnost, delavnost, poštenost, energičnost, strokovnost in organiziranost.

6.8 Načrt pogojev dela

6.8.1 Manjkajoča znanja

Udeležili se bomo raznih izobraževanj, ki so brezplačna.

6.8.2 Poslovni prostor

Poslovni prostor (vrtec z urejeno zelenico) je last direktorja, najemnina znaša 200 EUR na mesec. Poslovni prostor vsebuje dva prostora za igralnico, sanitarije, umivalnico in zunanji prostor z igrali.

6.8.3 Načrt opreme

VRSTA OPREME	VREDNOST	1. LETO	2. LETO	3. LETO	4. LETO
Pisarniško pohištvo	---	2.000,00 €	/	/	1.000,00 €
Računalniška oprema	---	1.000,00 €	/	2.000,00 €	/
Tehnološka oprema	---	1.000,00 €	/	/	/
Transportna oprema	---	/	/	/	/
Druga oprema	---	15.000,00 €	1.500,00 €	/	5.000,00 €
SKUPAJ VREDNOST OPREME	---	19.000,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	6.000,00 €

Tabela 30: Načrt opreme

Vir: Lasten

6.8.4 Vlaganje v naložbe

VRSTA NALOŽBE	1. LETO	2. LETO	3. LETO	4. LETO
Znanje	/	/	/	/
Poslovni prostor	/	/	/	/
Oprema	19.000,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	6.000,00 €
SKUPAJ VREDNOST OPREME	19.000,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	6.000,00 €

Tabela 31: Vlaganje v naložbe

Vir: Lasten

6.8.5 Viri za naložbe

FINANČNI VIR	1. LETO	2. LETO	3. LETO	4. LETO
Lastna sredstva	9.000,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	6.000,00 €
Subvencije	/	/	/	/
Kredit	10.000,00 €	/	/	/
SKUPAJ FINANČNI VIRI ZA NALOŽBE	19.000,00 €	1.500,00 €	2.000,00 €	6.000,00 €

Tabela 32: Viri za naložbe

Vir: Lasten

6.9 Drugi načrtovani pogoji poslovanja, tveganja in ukrepi ter časovni načrt

6.9.1 Drugi načrtovani pogoji poslovanja

6.9.1.1 Načrtovane konkurenčne prednosti

V našem podjetju se bomo trudili biti najboljši in najuspešnejši, prilagajali se bomo kupcem in njihovim željam, cene bodo konkurenčne.

6.9.1.2 Ukrepi za zagotavljanje celovite kakovosti

Naše znanje bomo izpopolnjevali na seminarjih – izobraževanjih, v knjižnici in s sodelovanjem s starši.

6.9.1.3 *Ukrepi za odpravo sezonskih nihanj*

V poletnem času je manj otrok zaradi dopustov, vendar ni finančnih sprememb, ker se otroci ne odjavijo iz vrtca in plačujejo normalno.

6.9.2 *Pričakovana kritična tveganja in težave ter proti ukrepi*

6.9.2.1 *Kritična tveganja in težave*

Pri vsakem opravljanju dejavnosti obstaja tveganje, da se vse ne bo odvijalo kot načrtovano. Tega se v našem podjetju zavedamo, kritična tveganja so lahko boljša konkurenca, bolniški ali porodniški staž zaposlenih, preveliki stroški, plačilna nedisciplina in premalo število otrok.

6.9.2.2 *Ukrepi za premagovanje kritičnih tveganj in težav*

V takem primeru bi skušali pridobiti stranke s širšega okoliša, še dodati kakšno popoldansko varstvo šolskih otrok, v primeru bolniške pa bi si delo porazdelili.

6.9.3 *Časovni načrt*

AKTIVNOST	ČAS
Priprava poslovnega načrta	Avgust leta 0
Ureditev poslovnih prostorov	Oktober leta 0
Nabava opreme	November leta 0
Podpis pogodb	December leta 0
Ustanovitev podjetja	1. 1. leto 1
Začetek poslovanja	1. 1. leto 1
Zaposlitev dveh vzgojiteljic	1. 1. leto 1
Dodatno zaposlovanje	1. 1. leto 2 in 4

Tabela 33: Časovni načrt

Vir: Lasten

6.10 Finančni načrt

6.10.1 Izhodišča za finančno načrtovanje

Naredili smo prikaz za prva štiri leta poslovanja podjetja. Izhajali smo iz realistične napovedi prodaje, nabave, kalkulacije, stroškov dela, načrtovanih naložb v opremo in virov za naložbe.

6.10.2 Načrt stroškov in finančnih odhodkov v prvem normalnem letu poslovanja

OZNAKA	VRSTA STROŠKA	MESEČNI ZNESEK	LETNI ZNESEK
A	Spremenljivi stroški		
	Nabava materiala	1.316,70 €	15.800,00 €
	Proizvodne storitve	/	/
	Drugi spremenljivi stroški	100,00 €	1.200,00 €
	Skupaj spremenljivi stroški	1.416,70 €	17.000,00 €
B	Stalni stroški		
	Stroški dela	2.600,00 €	31.200,00 €
	Režijske tuje storitve	166,60 €	2.000,00 €
	Režijski material in drobni inventar	166,60 €	2.000,00 €
	Amortizacija	158,33 €	1.900,00 €
	Energija in PTT	42,00 €	500,00 €
	Najemnina	200,00 €	2.400,00 €
	Reklama	25,00 €	300,00 €
	Zavarovanje	166,60 €	2.000,00 €
	Potni stroški	75,00 €	900,00 €
	Prehrana	146,00 €	1.760,00 €
	Regres	117,00 €	1.400,00 €
	Ostalo	83,00 €	1.000,00 €
	Skupaj stalni stroški	3.946,60 €	47.360,00€
C	Finančni odhodki		
	Obresti za tuje vire	50,00 €	600,00 €
A+B+C	SKUPAJ STROŠKI IN ODHODKI	5.413,30 €	64.960,00 €

Tabela 34: Načrt stroškov in odhodkov v prvem normalnem letu poslovanja

Vir: Lasten

Načrt stroškov in odhodkov za vsa štiri leta je podan v računalniškem izpisu št. 2 v prilogi.

6.10.3 Načrt izkaza poslovnega izida

Računalniški izpis št. 3 v prilogi.

6.10.4 Načrt kazalcev uspešnosti

Računalniški izpis št. 4 v prilogi.

6.10.5 Načrt izkaza denarnih tokov

Računalniški izpis št. 5 v prilogi.

6.10.6 Načrt praga rentabilnosti – donosnosti

Računalniški izpis št. 6 v prilogi.

6.10.7 Načrt izkaza stanja

Računalniški izpis št. 7 v prilogi.

6.10.8 Komentar k finančnemu načrtu

Poslovni izid ali izkaz uspeha je razlika med prihodki in odhodki, ki jih ima podjetje v določenem obračunskem obdobju. Podjetje lahko na koncu leta ugotovi pozitiven poslovni izid (dobiček) ali negativen poslovni izid (izguba). V našem primeru podjetje posluje pozitivno vsa 4 leta. V 1. letu znaša dobiček 13.184,4 EUR in se iz leta v leto povečuje, čeprav smo dodatno zaposlovali, vendar smo povečevali tudi obseg storitev in pri tem imeli manjše odhodke.

Gospodarnost nam kaže razmerje med celotnimi prihodki in odhodki. Kazalec gospodarnosti je večji od 1 in je v 1. letu 1,24, kar pomeni, da je za 24 % več prihodkov kot odhodkov (podjetje je poslovalo z dobičkom), v 2. letu je kazalec gospodarnosti 1,37, v 3. letu 1,53 in v 4. letu 1,58.

Dobičkovnost prihodkov je v 1. letu 19,53 %, v 2. letu 26,76 %, v 3. letu 34,76 % in v 4. letu 36,69 %. To predstavlja dokaj dobro donosnost.

Denarni tok je zapis v denarju, ki je na voljo v določenem trenutku. Denarni tok tvorijo prejemki (prilivi) in izdatki (odlivi). Vpliva na to, kakšna bo plačilna sposobnost podjetja. Naše podjetje je likvidno.

Z izračunom **praga rentabilnosti** ugotovimo točko oz. obseg poslovanja, pri katerem se izenačijo prihodki in stroški poslovanja, od te točke podjetje ustvarja dobiček. V prvem letu ustvarja dobiček od 71,67 % realizirane načrtovane prodaje, v drugem od 66,36 %, v tretjem od 57,15 % in v četrtem letu od 56,08 %.

Izkaz stanja ali bilanca stanja izkazuje finančno stanje podjetja na določen dan v letu. V bilanci stanja so prikazana sredstva (kar ima podjetje v lasti) in vire teh sredstev (kar podjetje dolguje). Viri sredstev se nadalje delijo na zunanje vire (npr. obveznosti do dobaviteljev) in na notranje obveznosti (obveznosti do lastnikov, lastniški kapital). Bilanca stanja ima dve strani, aktivo in pasivo, vsota vseh sredstev (aktiva) mora biti enaka vsoti vseh obveznostih do dobaviteljev in lastniškega kapitala (pasiva).

7 ZAKLJUČEK

Vsaka podjetniška dejavnost se prične z idejo. Poslovna ideja je največkrat rezultat izkušenj, znanja in razmišljanja ter predstavlja rešitev nekega problema, ki bo kupcem in podjetniku prinašala določeno korist.

Ideja se je porodila že pri predmetu podjetništvo, ko smo izdelali poslovni načrt podjetja. Avtorica diplomskega dela ima nekaj znanj, izkušenj in veselja na področju vzgoje in izobraževanja.

Tako smo si tudi mi s to diplomsko nalogo zadali cilj predstavitve podjetja od ideje do priložnosti. Skozi nalogo smo dokazali, da je naša ideja lahko tudi priložnost, saj vsa štiri leta poslujemo z dobičkom, kar nam daje še dodatno motivacijo. S pomočjo ankete smo ugotovili, da imamo potencialne kupce, starše otrok Destrnika in nekaj staršev iz okolice. Predvidevamo, da so starši premalo informirani o zasebnih vrtcih, ker se še niso imeli priložnosti srečati z njimi. Z dobro predstavitvijo, kakovostnim delom in primernimi prostori vrtca si bi zagotovili kupce.

Zavedamo se, da pot do uresničitve zasebnega vrtca Lunica, d. o. o., ne bo lahka in da nas na poslovni poti čakajo vzponi in padci, zato nam motivacijo daje misel v nadaljevanju.

»Do uspeha ne pridemo s posnemanjem drugih ali s poskusi, da bi jih prekosili, temveč z odkrivanjem naših talentov in z razvijanjem njihovega polnega potenciala.«

»Če ne uspeš prvič, poskušaj in poskušaj znova.«

William Edward Hickson

8 UPORABLJENA LITERATURA IN VIRI

8.1 Literatura

1. Antunović, P.: *Finance podjetja*, Center Brdo, Ljubljana, 1999.
2. Bahovec, D. E., Bregar, G. K., Čas, M., Domicelj, M., Hribar, N., Japelj, B.: *Kurikulum za vrtce*, RS za splošno izobraževanje, Ljubljana, 1999.
3. Bukovnik, L. M.: *Finančno računovodstvo*, Evropski socialni sklad, Ljubljana 2009.
4. Cepec, J., Ivanc, T., Kežmah, U., Rašković, M.: *Pot v podjetništvo – s. p. ali d. o. o.*, GV založba, Ljubljana, 2010.
5. Comfort, J., Brieger, N.: *Marketing*, Prentice Hall International, New York, 1992.
6. Glogovšek, J.: *Osnove financiranja gospodarskih družb*, Založba Pivec, Maribor, 2008.
7. Hvalič, U. T., Hleb, A., Jarc, B.: *Poslovanje podjetij*, Mohorjeva založba, Celovec, 2011.
8. Ivanuša-Bezjak, M., Kralj, M., Kuhar, S.: *Moja pot do diplome*, Academia, Maribor, 2008.
9. Potočnik, V.: Trženje storitev, *Gospodarski vestnik*, Ljubljana, 2000.
10. Plut, H., Plut, T.: *Podjetnik in podjetništvo*, Znanstveno in publicistično središče, Ljubljana, 1995.
11. Ruzzier, M., Antončič, B., Bratkovič, T., Hisrich D.R.: *Podjetništvo*, Društvo za akademske in aplikativne raziskave, Koper, 2008.
12. Šauperl, F.: *Podjetništvo*, Academia, Maribor, 2009.
13. Šauperl, F.: *Delovni listi za poslovni načrt*, Maribor, 2009.
14. Šauperl, F.: *Navodilo za uporabo računalniške aplikacije za finančni načrt*, Maribor, 2009.
15. Umek, L., Fekonja, U., Kavčič, T., Poljanšek, A.: *Kakovost v vrtcih*, Filozofska fakulteta, Ljubljana, 2002.
16. Vahčič, A., Bučar, B., Drnovšek, M., Logar, N.: *Planiranje novega podjetja*, Ekonomska fakulteta v Ljubljani, Ljubljana, 1998.

8.2 Internetni viri

1. http://www.mss.gov.si/si/solstvo/predsolska_vzgoja/, dne 24. 1. 2012.
2. <http://predpisi.sviz.si/vzgoja%20in%20izobrazevanje/vrtci/1.html#1>, dne 24. 1. 2012.
3. <http://pxweb.stat.si/pxweb/Database/Obcine/Obcine.asp>, dne 24. 1. 2012.
4. <https://krka1.mss.edus.si/registriweb/ZavodPodatki.aspx?ZavodID=1333>, dne 24. 1. 2012.

9 PRILOGE

SEZNAM PRILOG:

PRILOGA 1: Anketni vprašalnik

PRILOGA 2: Načrt stroškov

PRILOGA 3: Načrt izkaza poslovnega izida

PRILOGA 4: Kazalci uspešnosti

PRILOGA 5: Načrt izkaza denarnega toka

PRILOGA 6: Prag rentabilnosti

PRILOGA 7: Načrt izkaza stanja

PRILOGA 1: Anketni vprašalnik

Spoštovani!

Sem Slavica Hanželj, študentka višje strokovne šole Academia v Mariboru. Ker pripravljam diplomsko nalogo z naslovom Raziskava trga in poslovni načrt za ustanovitev zasebnega vrtca Lunica, d. o. o., Vas prosim, da si vzamete **10 minut** časa in izpolnite anketni vprašalnik.

V prvem delu vprašalnika Vas sprašujem po demografskih podatkih, v drugem delu, kaj pričakujete od vrtca, v katerega bi vključili oziroma imate vključenega otroka, in v tretjem delu me zanima, kaj menite o dodatni ponudbi vrtca. Z odgovori mi boste pomagali pri mojem diplomskem delu, saj bom tako pridobila informacije, kaj starši pričakujejo, pogrešajo in si želijo v vrtcu.

V anketnem vprašalniku ni pravih ali nepravilnih odgovorov in je anonimen. Pred ustreznim odgovorom obkrožite ustrezno črko.

1. SPOL:

- a) Ženski.
- b) Moški.

2. ZAPOSLOTVENI STATUS:

- a) Študent, dijak.
- b) Zaposlen v gospodarstvu.
- c) Zaposlen v negospodarstvu.
- d) Samozaposlen.
- e) Brezposeln.
- f) Kmet.
- g) Gospodinja.
- h) Drugo.

3. KRAJ BIVANJA:

- a) Destrnik.
- b) Okolica Destrnika.
- c) Drugo.

4. KOLIKO OTROK IMATE?

- a) 1.
- b) 2.
- c) 3.
- d) Več kot 3.
- e) Nimam otrok.

5. KOLIKO PREDŠOLSKIH OTROK IMATE?

- a) 1.
- b) 2.
- c) 3.
- d) Več kot 3.
- e) Nimam otrok.

6. KOLIKO OTROK IMATE VPISANIH V VRTEC?

- a) 1.
- b) 2.
- c) 3.
- d) Več kot 3.
- e) Nimam otrok.

7. V KATEREM KRAJU OTROK/-CI OBISKUJE/-JO VRTEC?

- a) V domačem.
- b) V kraju, kjer imajo starši zaposlitev.
- c) V kraju, kjer živijo sorodniki.
- d) Drugo.

8. KOLIKŠNA JE BILA ČAKALNA DOBA ZA VPIS OTROKA V VRTEC (OD TRENUTKA, KO JE OTROK DOPOLNIL 11 MESECEV, DO VSTOPA V VRTEC)?

- a) Takojšen vpis.
- b) Do 6 mesecev.
- c) Od 6 do 12 mesecev.
- d) Več kot 1 leto.

9. ČAKALNA DOBA V VAŠEM PRIMERU SE VAM ZDI:

- a) Predolga.
- b) Sprejemljiva.

10. KATERO OBLIKO VARSTA ZA OTROKA STE UPORABILI V ČASU ČAKANJA NA PROSTO MESTO V VRTCU?

- a) Starši/skrbniki.
- b) Sorodnik, sosed – brezplačno.
- c) Plačana oblika varstva pri varuški, ki nudi varstvo več otrokom hkrati.
- d) Plačana oblika varstva – najeta varuška na domu otroka.
- e) Vpis v drug vrtec v isti občini.
- f) Vpis v vrtec v drugi občini.

11. ALI STE ZADOVOLJNI S STORITVAMI VAŠEGA VRTCA?

- a) Da.
- b) Ne.
- c) Nimam otrok v vrtcu.

12. KAKŠNE SO VAŠE PREFERENCE PRI IZBIRI VRTCA (VPIŠITE ŠTEVILA 1, 2 IN 3, PRI ČEMER JE 1 NAJPOMEMBNEJŠI DEJAVNIK, 2 SREDNJE POMEMBEN DEJAVNIK IN 3 MANJ POMEMBEN DEJAVNIK)!

	<i>DEJAVNIKI</i>	<i>OCENA od 1 do 3</i>
a)	Dolžina delovnika	
b)	Cena	
c)	Oprema vrtca	
d)	Strokovnost osebja	
e)	Program vrtca	
f)	Svetovanje staršem	
g)	Hrana	
h)	Varnost	
i)	Bližina	
j)	Popoldanske interesne dejavnosti	
k)	Velikost skupin	
l)	Drugo (navedi)	

13. KAJ SO PO VAŠEM MNENJU POMANKLJIVOSTI IN SLABOSTI STORITEV VAŠEGA VRTCA (VSAK ODGOVOR RAZVRSTITE S ŠTEVILI OD 1 DO 3, PRI ČEMER 1 NE PREDSTAVLJA SLABOSTI, 3 PA NAJVEČJO SLABOST)!

	<i>POMANKLJIVOSTI IN SLABOSTI</i>	<i>OCENA od 1 do 3</i>
a)	Neprilagodljiv poslovni čas	
b)	Neizvajanje programov ob sobotah	
c)	Plesne urice, tuji jezik, športne aktivnosti, ki niso del osnovnega programa vrtca, ampak jih vrtec ponuja v obliki plačljivih dodatnih storitev	
d)	Neustrezni prostori, igrišča, parkirišča, oprema in didaktični pripomočki	
e)	Nemotiviran kader	
f)	Neustrezna prehrana	
g)	Neustrezen program vrtca	
h)	Drugo	

14. ALI VAM USTREZA POSLOVNI ČAS VAŠEGA VRTCA?

- a) Da.
- b) Ne.

15. ČE BI IMELI MOŽNOST, BI OTROKA VPISALI V DVOIZMENSKI ZASEBNI VRTEC S KONCESIJO V VAŠI BLIŽINI?

- a) Da.
- b) Ne.

16. PROSIM, DA NA KRATKO UTEMELJITE SVOJ ODGOVOR PRI ZGORNJEM VPRAŠANJU! ZAKAJ DA? ZAKAJ NE?

HVALA ZA SODELOVANJE!

PRILOGA 2: Načrt stroškov

Vrsta stroškov	v EUR			
	leto 1	leto 2	leto 3	leto 4
A. SPREMENLJIVI STROŠKI				
1. Nabavna vrednost materiala	15.800,0	15.400,0	20.000,0	21.600,0
2. Nabavna vrednost blaga				
3. Stroški proizvodnih storitev				
4. Stroški zalog				
5. Spremenljivi del plač - bruto				
6. Pogodbena ali avtorska dela	1.200,0		1.200,0	1.200,0
Skupaj spremenljivi stroški	17.000,0	15.400,0	21.200,0	22.800,0

B. STALNI STROŠKI

1. Stalni del plač - bruto	31.200,0	49.200,0	49.200,0	61.200,0
2. Davki in prispevki na plače in pog. dela	4.960,8	7.822,8	7.822,8	9.730,8
3. Režijske tuje storitve	2.000,0		500,0	
4. Režijski material in drobn inventar	2.000,0	1.000,0	3.000,0	2.000,0
5. Amortizacija	1.900,0	2.050,0	2.250,0	2.850,0
6. Stroški zakupa				
7. Energija in PTT	500,0	500,0	550,0	550,0
8. Najemnina	2.400,0	2.400,0	2.400,0	2.400,0
9. Reklama	300,0	300,0	300,0	300,0
10. Zavarovanje	2.000,0	500,0	1.500,0	1.000,0
11. Drugi stroški	5.060,0	5.640,0	6.090,0	8.120,0
v tem : - potni stroški	900,0	900,0	1.350,0	1.800,0
- prehrana	1.760,0	2.640,00	2.640,0	3.520,0
- regres	1.400,0	2.100,0	2.100,0	2.800,0
- ostalo	1.000,0	0,0	0,0	0,0
Skupaj stalni stroški	52.320,8	69.412,8	73.612,8	88.150,8

***C. ODHODKI
FINANCIRANJA***

1. Obresti dolgoročnih kreditov	600,0	570,0	540,0	510,0
---------------------------------	-------	-------	-------	-------

2. Obresti kratkoročnih kreditov				
----------------------------------	--	--	--	--

Skupaj odhodki financiranja	600,0	570,0	540,0	510,0
-----------------------------	--------------	--------------	--------------	--------------

D. IZREDNI ODHODKI

<i>E. SKUPNI STROŠKI</i>	69.920,8	85.382,8	95.352,8	111.460,8
---------------------------------	-----------------	-----------------	-----------------	------------------

PRILOGA 3: Načrt izkaza poslovnega izida

v EUR				
Postavka	leto 1	leto 2	leto 3	leto 4
1. PRIHODKI	90.000,0	120.000,0	150.000,0	180.000,0
1.1. Prihodki od prodaje	90.000,0	120.000,0	150.000,0	180.000,0
1.2. Prihodki od financiranja				
1.3. Izredni prihodki				
2. ODHODKI	72.420,8	87.882,8	97.852,8	113.960,8
2.1. Stroški začetnih zalog				
2.2. Stroški končnih zalog				
2.3. Stroški nakupa materiala	15.800,0	15.400,0	20.000,0	21.600,0
2.4. Nabavna vrednost blaga	0,0	0,0	0,0	0,0
2.5. Stroški storitev	2.000,0	0,0	500,0	0,0
2.6. Amortizacija	1.900,0	2.050,0	2.250,0	2.850,0
2.7. Plače bruto	31.200,0	49.200,0	49.200,0	61.200,0
2.8. Davki in prispevki	4.960,8	7.822,8	7.822,8	9.730,8
2.9. Ostali stroški poslovanja	13.460,0	10.340,0	15.040,0	15.570,0
2.10. Odhodki od financiranja	600,0	570,0	540,0	510,0
2.11. Izredni odhodki	2.500,0	2.500,0	2.500,0	2.500,0
2.12. Pokritje izgube prejšnjih let				
3. DOBIČEK PRED OBDAVČENJEM	17.579,2	32.117,2	52.147,2	66.039,2
4. DAVEK OD DOBIČKA	4.394,8	8.029,3	13.036,8	16.509,8
5. ČISTI DOBIČEK	13.184,4	24.087,9	39.110,4	49.529,4
6. SREDSTVA ZA REPRODUKCIJO (2.6 + 5)	15.084,4	26.137,9	41.360,4	52.379,4

PRILOGA 4: Kazalci uspešnosti

Kazalec	Enačba	leto 1	leto 2	leto 3	leto 4
	prihodki(1)				
GOSPODARNOST	-----	1,24	1,37	1,53	1,58
	odhodki(2)				
	dobiček(3)				
DONOS. PRIH.	----- x100				
	prihodki(1)	19,53	26,76	34,76	36,69

PRILOGA 5: Načrt izkaza denarnega toka

Postavka	v EUR			
	leto 1	leto 2	leto 3	leto 4
1. ZAČETNI ZNESEK				
GOTOVINE	9.000,0	12.579,2	43.921,6	91.329,5
2. VPLAČILA	90.000,0	120.000,0	150.000,0	180.000,0
2.1. Prejemki od prodaje	90.000,0	120.000,0	150.000,0	180.000,0
2.2. Prejemki izrednih prihodkov				
2.3. Prejemki in financiranja				
2.4. Subvencije				
2.5. Druga vplačila				
3. IZPLAČILA	86.420,8	88.657,6	102.592,1	127.137,6
3.1. Nakup opreme	19.000,0	1.500,0	2.000,0	6.000,0
3.2. Vlaganja v zgradbe				
3.3. Nakup materiala in blaga	15.800,0	15.400,0	20.000,0	21.600,0
3.4. Plačilo kooperacije in storitev	2.000,0	0,0	500,0	0,0
3.5. Plače in prispevki	36.160,8	57.022,8	57.022,8	70.930,8
3.6. Stroški poslovanja	13.460,0	10.340,0	15.040,0	15.570,0
3.7. Anuitete in obresti				
3.8. Davek na dobiček		4.394,8	8.029,3	13.036,8
3.9. Druga izplačila				
4. KONČNI ZNESEK				
GOTOVINE	12.579,2	43.921,6	91.329,5	144.191,9

PRILOGA 6: Prag rentabilnosti

Vrsta izračuna	Enačba	leto 1	leto 2	leto 3	leto 4
1. Količinski (v kom)	$\frac{\text{stalni stroški}}{\text{pc/ep} - \text{ss/ep}}$				
2. Vrednosti (v %)	$\frac{\text{stalni stroški}}{\text{prihod.-sprem.str.}} \times 100$	71,67	66,36	57,15	56,08
3. Prag pokritja stalnih str.(v%)	$\frac{\text{stalni stroški}}{\text{prihodki}} \times 100$	58,13	57,84	49,08	48,97

PRILOGA 7: Načrt izkaza stanja

	v EUR			
	per. 31.12. 1	per. 31.12. 2	per. 31.12. 3	per. 31.12. 4
PREMOŽENJE (aktiva)				
A. STALNO PREMOŽENJE	18.600,0	20.450,0	26.250,0	25.650,0
1. Neopredmetena dolgoročna sredstva (patenti, licence, zagonski stroški)				
2. Opredmetena osnovna sredstva(zemljišče, zgradbe, stroji, oprema)	18.600,0	20.450,0	26.250,0	25.650,0
3. Dolgoročne finančne naložbe (delnice, obveznice)				
B. GIBLJIVO PREMOŽENJE	23.000,0	35.000,0	58.000,0	95.000,0
1. Zaloge (materiala, proizvodov, blaga)				
2. Dolgoročne terjatve (dana posojila)				
3. Kratkoročne terjatve (kupci)	15.000,0	20.000,0	35.000,0	45.000,0
4. Kratkoročne finančne naložbe				
5. Denar in vrednostni papirji	8.000,0	15.000,0	23.000,0	50.000,0
6. Aktivne časovne razmejitve				
C. SKUPAJ PREMOŽENJE	41.600,0	55.450,0	84.250,0	120.650,0
D. ZUNAJ BILANČNO PREMOŽENJE (LEASING)				

VIRI PREMOŽENJA
(pasiva)

**A. TRAJNI VIRI
PREMOŽENJA**

22.184,4 25.587,9 41.110,4 55.529,4

1. Osnovni kapital 9.000,0 1.500,0 2.000,0 6.000,0

2. Revalorizacijske rezerve

3. Nerazporejeni dobiček 13.184,4 24.087,9 39.110,4 49.529,4

**B. DOLGOROČNE
REZERVACIJE**

9.415,6 29.862,1 43.139,6 65.120,6

**C. DOLGOROČNE
OBVEZNOSTI**

10.000,0

(dolgoročni krediti)

**D. KRATKOROČNE
OBVEZNOSTI**

(dobavitelji, predujmi,
kratkoročni krediti)

**E. PASIVNE ČASOVNE
RAZMEJITVE**

**F. SKUPAJ VIRI
PREMOŽENJA**

41.600,0 55.450,0 84.250,0 120.650,0

**G. ZUNAJ BILANČNI VIRI
PREMOŽENJA**