

Dobiček v letnem načrtu poslovanja in na računu posameznega kupca

Spomnimo se, da smo za kupca sestavili seznam stroškov, na podlagi katerega smo mu naredili končni račun. Ena, običajno manjših, postavk je tudi dobiček. (DOB, skrajšano)

Račun:	Iz tehnološkega v račun za stranko:
Delo	270,00 €
MATerial	3.575,00 €
STORitve	0,67 €
AMortizacija	0,58 €
DOBiček	33,33 €
Skupaj	3.879,58 €
ddv	0,22
Za plačilo	4.733,09 €

Delo	304,58 €
MATerial	3.575,00 €
skupaj	3.879,58 €
ddv	853,51 €
Za plačilo	4.733,09 €

DOBiček

Kot rečeno; kupcu moramo zaračunati različne stroške, ki so nastali, ko smo delali zanj. Moramo jih primerno razporediti na posameznega kupca. Če bi mu zaračunali premalo svojih stroškov, bi delali z izgubo, če bi jih dali preveč, bi težje dobili posel, saj bi bila konkurenca cenejša.

Dobiček je nagrada lastniku kapitala za tveganje s kapitalom. To je denar ki ga je podjetnik (ali skupina) vložil v podjetje.

Kaj mora podjetnik vložiti v podjetje (vse izraženo v denarju):

Primer: dober avtomehanik je odprl svoje podjetje. Za delovanje potrebuje tudi :

	Mesecev	Mesečno	Letno	Celote, potreben znes
V opremo za dejavnost:				980,00 €
V obratovanje 3 mesecev (Delo, Material, Storitve)				
Delo:	3	1.430,00 €		4.290,00 €
Material	3	17.875,00 €		53.625,00 €
Storitve	3	199,17 €		597,50 €
				59.492,50 €
Pričakovan dobiček			25,00%	14.873,13 €

Slika 1 V naprej vemo, da bo podjetnik moral založiti denar za prve 3 mesece in opremo tega leta zato bo tvegati z zneskom, kot v tabeli.

Iz seznama vidimo, da je podjetnik predvidel, da bo z zgoraj izračunanim zneskom lahko delal 3 mesece, šele nato bo lahko iz tekočih prilivov financiral poslovanje.

To je tudi znesek, ki ga bo izgubil, če bo šel v stečaj.

Pristopi k določanju tega zneska so različni. Običajno si pri ustanovitvi podjetja pomagamo s seznamom SWOT (prednosti/slabosti, priložnosti/nevarnosti). Opredelimo tudi čas v katerem se bomo oprli le na lastne vire. To pa je znesek, s katerim tvegamo.

Amortizacijo upoštevamo le za 1 leto. Ravno tako stroške začetnega oglaševanja. Kasneje bomo vse te stroške upoštevali pri storitvah, amortizaciji ipd. koliko bomo porabili za vso potrebno opremo, še preden se bomo lotili podjetništva, in koliko moramo v enem letu zaračunati kupcem, da bomo dobili za novo opremo.

Metode so različne, za podjetnike v storitvenih dejavnostih, pa je najbolj preprosta in najlažje izvedljiva metoda po opravljenih urah.

25% je primerna za tveganje z novim podjetjem. Nagrada mora biti večja od tveganja z državnimi obveznicami (7 – 10 %) ali delnicami (razpršeno 15 %). Obresti v bankah so trenutno izjemno nizke.

Ko smo strošek določili, ga razporedimo med kupce , projekte,

Tudi tu so pristopi različni. Za storitveno podjetje, ki zaračuna veliko ur (mehaniki, orodjarji, trenerji, frizerji...) se zdi razdelitev na opravljene ure najbolj logična in preprosta.

V letnem načrtu torej ugotovimo, koliko ur bomo uspeli zaračunati.

Primer:

Leto 2020 ima nekaj čez 2000 delovnih ur. Ko odštejemo praznike, slabo sezono, bolniško, čakanje in mesec dopusta, ostane še 8 mesecev, po 4 tedne, po 5 dni po 8 ur. To pomeni, da lahko kupcem zaračunamo $8 \times 4 \times 5 \times 8 \text{ ur} = 1280 \text{ ur}$.

Če torej razdelimo pričakovan dobiček 14.873 € / 1280 ur, ugotovimo, da moramo eni uri dodati še 11,62 €, da bomo dobili tudi nagrado za tveganje s kapitalom.

Ne pozabite:

- *Stroške za dobiček moramo pravilno razporediti.*
- *Najprej načrtujemo (lahko enakomerno) da ugotovimo, s kakšnim zneskom bomo tvegali.*
- *Načrtujemo najmanj za 1 leto.*
- *Nato (lahko) pričakovan dobiček razporedimo na delovne ure, ki jih bomo opravili.*
- *Nato sestavimo naš račun, v katerem so vsi stroški (5 kategorij)*
- *Za kupca stvar poenostavimo. Niti ne razlagamo koliko česa, pač pa strnemo v 2 postavki. Seštevek mora biti seveda enak.*
- *Vse to pripravimo, preden smo se dela lotili. Če se med delom nič ne spremeni, smo naredili tudi račun.*