

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE
Strategija razvoja podjetja Damir Rapić s.p.

DAMIR RAPIĆ

Študent Damir Rapić izjavljam, da sem avtor te zaključne naloge, ki sem jo napisal pod mentorstvom dr. Roka Stritarja in dovolim objavo zaključne naloge na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____

Podpis

KAZALO

KAZALO.....	ii
Kazalo grafov	iii
UVOD.....	1
1 OPIS PODJETJA	1
1.1 Zgodovina	1
1.2 Podjetje danes	2
2 OPIS TRGA	4
3 OPIS KONKURENTOV.....	5
4 OPIS KUPCEV	8
5 SWOT ANALIZA.....	10
5.1 Swot matrika	10
5.2 Prednosti	10
5.3 Slabosti.....	12
5.4 Priložnosti	12
5.5 Nevarnosti.....	13
6 PRIHODNOST	13
7 FINANCE	14
7.1 Bilanca ter poslovni izid 2014	14
7.2 Finančna poročila 2014.....	14
7.3 Investicije	15
7.4 Načrt prihodkov	16
7.5 Simulacije	18
SKLEP	20
LITERATURA IN VIRI.....	21
PRILOGE	1

Kazalo grafov

<i>Slika 1: Prihodki konkurenčnih podjetij</i>	7
<i>Slika 2: Sredstva podjetij</i>	8

UVOD

Ustanovitev in vodenje podjetja v današnjih časih ni majhen izziv, vendar jaz sem ga pred 7 leti, ko sem ustanovil podjetje, sprejel kot nov cilj v svojem življenju. Imeti svoje podjetje, ga uspešno voditi, slediti svoji viziji in preživljati sebe in družino pa so danes, ko sem si nabral že nekaj izkušenj, smernice, ki krojijo prihodnost.

Vse to pa je precej težje, sploh ko na trgu nastopi splošna gospodarska kriza, ki vse kupce sili k varčevanju. V takem primeru je po mojem mnenju potrebno imeti natančen načrt z več možnimi scenariji, s katerimi lahko še tako brezupno stanje obrneš sebi v prid. In prav s tem namenom sem se odločil svojo zadnjo obveznost v sklopu študija, zaključno nalogo, oblikovati kot opis svojega podjetja s podrobnim načrtom za prihodnost, predvsem na področju financ. Rezultati, ki sem jih dobil pri finančnih simulacijah, so zelo pomembni za moje nadaljnje odločitve v zvezi z investicijam. Po drugi strani pa sem spoznal, do kakšnega obsega bom moral razširiti poslovanje, da bi sledil svoji viziji. Pri tem sem nekoliko preučil konkurenco in videl, kje bom iskal priložnosti ter na kakšen način si bom priboril večji tržni delež.

1 OPIS PODJETJA

1.1 Zgodovina

Podjetje Damir Rapić s.p. je bilo ustanovljeno jeseni leta 2009. Prvotni naziv podjetja je bil Papiraj, saj je bila osnovna dejavnost podjetja zbiranje in odvoz odpadnega papirja. Ideja se je porodila, ko sem kot študent delal v turističnem podjetju, kjer so nastajale ogromne količine odpadnega papirja. To je bilo tudi prvo podjetje, s katerim je podjetje Papiraj začelo sodelovanje. Krog odjemalcev se je začel širiti in kmalu je bila tudi sprejeta odločitev, da odprem podjetje, saj sem prej to opravljal kot popoldansko dejavnost. Začetna investicija ni bila velika, saj je bilo potrebno kupiti le nekaj zabojnikov, kamor so v podjetjih odlagali papir in kasneje kombi za lažje in bolj učinkovito delo. Investicijo sem delno pokrili z lastnim kapitalom, del pa se je pokrili z naslova državnih subvencij za samozaposlitev.

Ves čas pa je kot sekundarna dejavnost podjetja potekala ozvočevanje prireditev, ki je kmalu preraslo v osnovno dejavnost. Vse se je razvilo iz veselja do glasbe in ljubiteljskega ukvarjanja z njo. Prisotna je bila tudi zelo močna želja po lastni opremi, in ko se je pokazala priložnost, da bi se lahko ideja začela uresničevati, sem jo takoj izkoristil. Zastavil sem si jasne cilje, ki se danes nadgrajujejo glede na razvoj podjetja. Začetek leta 2011 sem ravno zaradi visokih ciljev izvedel prvo veliko investicijo v opremo, kar se je kmalu izkazalo za

pravilno odločitev, saj sem le kmalu zatem začel pridobivati nove posle, ki so imeli vedno večje zahteve po boljši opremi.

Sočasno sta se razvijali obe dejavnosti – zbiranje papirja in ozvočevanje, s tem da je bila druga dejavnost vedno tista, ki ni bila samo delo ampak tudi užitek.

Krog podjetij, kjer se je zbiral papir, se je širil iz dneva v dan, saj je bila storitev zanje popolnoma brezplačna in tudi brez kakršnih koli obveznosti. Le po koncu delovnika so morali zaposleni odnesti dnevno količino odpadnega papirja v zbiralni zaboj za papir. Na tak način so si podjetja tako znižala komunalne stroške in zadostila normativom glede ločevanja odpadkov – vsaj delno. Leta 2011 sem sklenil sodelovanje glede zbiranja in odvažanja odpadnega papirja z okoli 30 podjetji. Promet se je večal in količine papirja so bile sčasoma za enega človeka prevelik zalogaj. Hkrati se je večal tudi promet pri ozvočevanju in kmalu sem moral sprejeti odločitev ali zaposliti dodatnega človeka, ki bi skrbel za zbiranje papirja, ali najti nekoga, ki bi prevzel del posla, ali cel posel s papirjem prodati. Zgodilo se je slednje. Začetek leta 2012 je posel zbiranja papirja odkupilo drugo podjetje, blagovna znamka Papiraj se je zaprla, sredstva pridobljena z naslova prodaje pa so se delno porabila za odplačilo dolgov (investicija v ozvočenje leta 2011). Tako se podjetje danes imenuje Demo produkcija, Damir Rapić s.p. z osnovno dejavnostjo ozvočevanja prireditve. Z nekaj težavami na začetku poslovanja, predvsem na račun neprepoznavnosti, sem si s trdim delom ter poštenim odnosom od naročnikov in sodelavcev do danes uspel utreti pot na trg ponudnikov teh storitev do te mere, da me vedno več ljudi pozna. Z zelo dobro reklamo »od ust do ust« imam vedno več naročnikov, ki si želijo delati z menoj in tudi storitev, ki jo ponujam, iz dneva v dan nadgrajujem in dopolnjujem.

1.2 Podjetje danes

Podjetje ima osnovno dejavnost registrirano pod številko 90.020 – spremljajoče dejavnosti za umetniško uprizorjanje. Ponujam profesionalna ozvočenja za vse prireditve, vendar se osredotočam predvsem na ozvočenja gledaliških predstav.

Podjetje je trenutno v razvoju blagovne znamke. Želim ustvariti ime – angl. *brand*, celostno grafično podobo, spletno stran, delovna oblačila, cenike, ponudbe,... Mnenja sem, da je dobro ime in celotna grafična zasnova v tem poslu zelo pomembna, saj si ljudje lažje zapomnijo, seveda če je bilo delo kvalitetno opravljeno, nek slogan in ime, kot pa »ime priimek s.p.«.

Ime sem izbiral precej dolgo časa na podlagi angl. »*brainstorminga*«. Želel sem ime, ki bi nekako nakazalo, s čim se ukvarjam, vendar v imenu nisem želel besede, ki bi to neposredno povedala. Želel sem, da bi bilo ime vsaj delno slovensko ter da bi se dalo normalno izgovoriti

tako v slovenščini kot v angleščini oz. v vseh evropskih jezikih. Poleg tega pa ime mora nakazati, da gre za resno podjetje, ki deluje kvalitetno. Tako sem na koncu izmed skoraj 50 idej izbral ime »Demo produkcija«. Ime vključno z logotom predstavlja podjetje, ki se ukvarja z glasbeno industrijo saj beseda »demo« - v našem poslu pomeni nek promocijski audio izdelek, produkcija pa organizacija in izvedba dogodkov v celoti.

Slika 1: logo podjetja



Zaenkrat poslujem kot samostojni podjetnik, vendar bom verjetno sčasoma, ko bodo razmere dopuščale, podjetje preoblikoval v d.o.o., ker je dejavnost precej rizična – hitro lahko padeš likvidne težave, saj je tudi tu prisotna neplačniška kriza oz. se roki plačil podaljšujejo iz meseca v mesec. Predvsem zaradi posojil, ki jih kot podjetje v razvoju moram vzeti za večje investicije, kjer banke zahtevajo kot zavarovanje posojila nepremičnine, bi rad nekoliko omejil tveganja samo na podjetje.

Podjetje je od ustanovitve leta 2009 pa nekje do leta 2014 raslo s konstanto 20% letno. V letu 2015 pa je prišlo do velikih sprememb v poslovanju podjetja, saj sem pridobil velik produkcijski posel, ki je prihodke podjetja dvignil za skoraj 300%. To je bil do sedaj za moje podjetje največji projekt, predstava kot taka pa je tako uspešna, da ima še vedno veliko ponovitev, in kakor kaže, se bo izvajala vsaj še eno leto. Temu primerno so se podjetju povečali prihodki, predvsem na račun moje storitve do naročnika – tehnična produkcija predstave – kar pomeni, da sem kot tehnični producent prevzel organizacijo in vodenje celotne tehnike: ozvočenje, osvetlitev, odri, konstrukcije, scena, logistika, skladiščenja,... Fakteure, ki jih izdajam, so zelo visoke, sploh v mesecih, ko odigramo tudi do 10 predstav. Pri tem projektu sodelujem z raznimi podizvajalci, s katerimi imam sklenjene dogovore.

Zelo pomembno pri vsem skupaj pa je, da sem se začel uveljavljati na trgu in me je konkurenca začela spoznavati. Prav na račun te predstave sem pridobil kar nekaj velikih poslov in verjamem, da bo od tu naprej prihodki ponovno konstantno rasli.

V nadaljevanju bi rad opisal stanje na slovenskem trgu, nekoliko se bom dotaknil konkurence, prednosti in slabosti pred njimi ter umestil podjetje glede na tržni delež in ostale faktorje na neko mesto, ki ga zaseda.

Trg v Sloveniji ni velik, ponudnikov je ogromno, zato bom vzel neka povprečja, za katera pa mislim, da bodo prikazala dokaj realno stanje trga.

2 OPIS TRGA

Stanje na trgu ponudnikov ozvočenj je slabo in zaskrbljujoče. V veliki meri je za to kriva splošna recesija, precej pa tudi ponudniki sami, ki so z nekonkurenčnimi zniževanji cen en drugemu začeli jemati posel ne glede na kvaliteto izvedene storitve. Tu nastopijo povpraševalci po teh storitvah kot zelo pomemben dejavnik, saj je postala cena edini mejnik pri tem delu, kvaliteta pa se vse bolj pozablja. Vendar menim, da se bo na dolgi rok to spremenilo in se bo trg začel segmentirati, kar bo pripeljalo do tega, da bo poleg cene pomembna kvaliteta, saj vsak ne bo mogel delati vsega.

Najbolj kritična so bila leta od nekje 2012 do 2014. V letu 2015 pa je bilo zaznati nekoliko več zanimanja za ozvočevanje raznih prireditev, začelo se je ponovno organiziranje večjih dogodkov, na primer organizacija dogodkov za poslovne partnerje. Na področju, kjer se jaz najbolj trudim uspeti, na področju gledaliških produkcij, pa se začinja nova doba; zelo popularen je postal mjuzikal. V zadnjem času je bilo narejenih že kar nekaj predstav, moji dogovori z producenti pa kažejo na vedno večje zanimanje publike za to zvrst gledališča in posledično porast v številu predstav kot tudi njihovih ponovitev. Kar pa je za moje podjetje zelo pozitivno.

Na trgu nastopajo predvsem mala in srednje velika podjetja, velikih podjetij pa je le nekaj, saj je naš trg za takšna podjetja premajhen. Ozvočevanje kot dejavnost ima prijavljenih več kot 200 podjetij, vendar jih veliko poleg ozvočenj ponuja tudi druge storitve kot nek komplet (osvetlitve, postavljanje odrov, konstrukcij,...) in na tak način nižajo cene vseh storitev. Namesto, da bi vsi imeli vse, bi bilo za vse boljše, če bi vsak delal le eno stvar- torej eno podjetje ozvočenje, drugo osvetlitev, tretje postavljanje konstrukcij- in bi se nato ta podjetja združevala glede na potrebe.

Veliko je govora tudi o ustanovitvi neke vrste sindikata, ki bi skrbel za uravnavanje cene, tehnično brezhibnost opreme, itd., in tudi za primeren inšpekcijski nadzor, tako kot imajo to urejeno v tujini. Pri nas tega zaenkrat še ni, vendar bi bilo nujno potrebno, ker je vedno več nesreč pri delu, kolapsov odrov, konstrukcij in podobno ravno zaradi neprimerne opreme, vzdrževanja in tehničnega znanja.

Po drugi strani je povpraševanja po teh storitvah veliko. Dogodkov je, če pogledamo na splet, dnevno več kot 20. Poleg teh je večina dogodkov neobjavljenih, saj gre za zasebne zabave, konference, predstave, itd. Skratka, rekel bi, da je dnevno različnih dogodkov več kot sto. Prav tako pa so tudi naročniki storitev zelo različni: organizatorji koncertov, gledališča, konferenčne dvorane, razna podjetja pa tudi fizične osebe.

Trenutni trend je naraščanje števila podjetij s temi storitvami, vendar mislim, da ni bojazni, da posla ne bi bilo, saj je veliko nekvalitetnih podjetij, ki storitve opravljajo neprofesionalno, kar posledično pomeni, da niso ravno konkurenca.

Glede na podatke s spletnega portala »bizi.si« je leta 2014 176 podjetij, ki imajo v obrtnem registru prijavljeno dejavnost 90.020- spremljajoče dejavnosti za umetniško uprizorjanje- v letu 2014 ustvarilo približno enajst in pol milijona evrov prihodkov iz poslovanja. Sicer je med temi podjetji kar nekaj takih, ki se ukvarjajo tudi z drugim dejavnostmi, vendar vseeno. Glede na te podatke je tržni delež mojega podjetja leta 2014 znašal 0,56 odstotkov (leta 2013 0,48 odstotkov, leta 2012 0,32 odstotkov). V načrtih je ta delež dvigniti na 5 odstotkov tržnega deleža in se tam obdržati, saj bi mi tak tržni delež omogočal verjetno normalno poslovanje z zadostnimi prihodki za življenje.

Trend naraščanja števila podjetij s tako dejavnostjo po mojem mnenju ne bo več dolgo tak, saj se bo trg zasičil s ponudniki in tako bo verjetno kar nekaj podjetij primorano prenehati opravljati dejavnost in se preusmeriti drugam. To se namreč že kaže, saj poznam kar nekaj podjetij, ki se jim je količina dela toliko zmanjšala, da praktično več ni zadostovalo za normalno življenje. Razlogov za to je najbrž kar nekaj, med drugimi pa tudi oz. predvsem nezanesljivost in precejšenost.

3 OPIS KONKURENTOV

Kot sem že večkrat omenil je konkurenca na trgu izjemno velika. Sedaj pa bi še bolj natančno opisal konkurente, njihove tržne deleže, itd. Podjetij je veliko, zato sem se bolj usmeril in se specializiral za ozvočevanje gledaliških predstav, muzikalov in podobnih spektaklov. Tu pa se odstotek podjetij, ki se ukvarjajo s tem, precej zmanjša. Menim, da sem se usmeril v segment, ki ni ravno dobro pokrit, zato tu iščem svojo priložnost.

Najprej bom opisal največja podjetja v Sloveniji, ki se ukvarjajo z ozvočevanjem, nato bom navedel nekaj manjših podjetij, približno moje velikosti, na koncu pa se bom lotil še podjetij, ki so po svoji velikosti in tržnemu deležu velika približno toliko, kot načrtujem biti jaz v roku petih let.

Največja podjetja oz. podjetja z najvišjimi prihodki v Sloveniji so: Festival Novo mesto, Akustika Pirman, Abin promotion. Med njimi vsekakor prevladuje Festival Novo Mesto s kar dobrim 16 odstotnim deležem na trgu in prihodki več kot 1,5 milijona evrov letno. Ostala podjetja, ki sem jih naštel, pa so si po prometu dokaj podobna – vsako preseže 200.000 evrov letnega prometa. Potrebno pa je poudariti, da vsa ta podjetja poleg ozvočenj ponujajo tudi osvetlitve in aluminijaste konstrukcije. Izmed teh podjetij je samo eno podjetje - ADS efekt locirano na Gorenjskem, torej najbližje meni. Vsa ta podjetja imajo nekaj zaposlenih in precej posla opravijo tudi čez mejo. Tu mislim predvsem na Festival Novo mesto, ki je vsekakor največje slovensko podjetje, ki se ukvarja z ozvočevanjem in ravno zaradi svoje velikosti mora posel iskati v tujini, saj je v Sloveniji enostavno premalo velikih stadionskih koncertov ali podobnih prireditev, da bi lahko tako podjetje poslovalo celo leto.

Sledijo podjetja, ki sem jih razdelil glede na promet. Ta so v razponu med 70.000 in 200.000 evrov letnega prometa. Tudi tu najdemo veliko podjetij, ki poleg ozvočenj ponujajo tudi druge storitve. Podjetja v tem razredu so npr. Db team d.o.o., Akustika Primožič, Akustika Bahun, Sound biro d.o.o., Audio Kr d.o.o., ... Vsa ta podjetja so locirana po celi Sloveniji, skoraj vsa se ukvarjajo z različnimi vrstami prireditev, nobeno pa ni specializirano za poseben segment na trgu. Vedno več podjetij ima v lasti komplet opremo za koncerte, torej tudi luči, odre ter ostalo opremo in vsi pokrivajo vse segmente. Imajo neko standardno opremo, s katero do neke mere zadovoljujejo potrebe, vendar pa jih je samo nekaj, ki imajo tudi bolj specifično opremo primerno le za določeno vrsto prireditev. Zaznal sem, da je kar nekaj podjetij v tem segmentu začelo z posodabljanjem sistemov, saj z starimi zvočniki po kvaliteti niso bili več konkurenčni drugim podjetjem. Tako smo v Sloveniji v zadnjih 2 letih dobili opremo najboljših svetovnih proizvajalcev in to je za celoten trg lahko samo pozitivno.

Največ poudarka pa bi dal na ostala mala podjetja. Teh podjetij je največ, mednje spada tudi Damir Rapić, s.p.

Takih podjetij je v Sloveniji zelo veliko in so locirana v vseh regijah. Veliko jih dela ta posel ljubiteljsko, torej neprofesionalno, posledično jih veliko nima primerne opreme. Vendar pa bi lahko naštel zelo veliko takih, ki delajo približno enako velike projekte kot jaz, prav tako zelo kvalitetno. Ne glede na to, da si konkuriramo, pa velikokrat kakšne projekte izpeljemo skupaj. Vsako posamezno podjetje ima relativno nizek tržni delež in največkrat samo enega zaposlenega, saj gre po večini za samostojne podjetnike.

Naj naštejem nekaj takih podjetij: AZR audio, Rowdy sound, Dado sound, Repec audio. To so podjetja s katerimi se srečujem pri nekaterih projektih kot neposredni konkurent. V glavnem so ta podjetja na tržišču že precej časa in imajo že vpeljane posle - stranke s katerimi delajo.

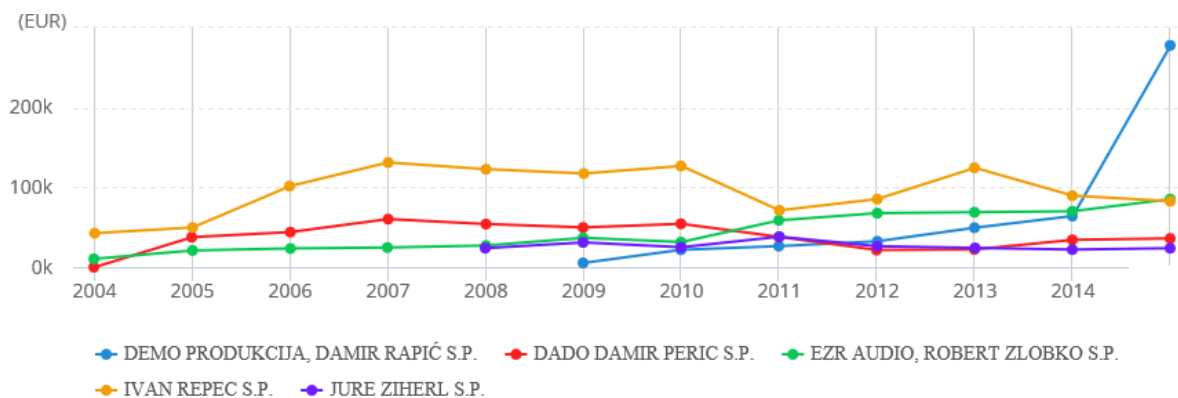
Do leta 2015, ko je moje podjetje rastlo konstantno sem bil več ali manj nekje na spodnji meji

glede prihodkov med konkurenčnimi podjetji. Z pridobitvijo posla tehnične izvedbe največjega mjuzikla pri nas do sedaj, pa je podjetje zraslo in prehitelo vse konkurente ter se iz mikro podjetja razvilo v nekoliko večje podjetje s prihodki okoli 300.000 eur, kot tudi večjo prepoznavnostjo na trgu,... Tako sem v enem letu dohitel resnejšo konkurenco. To so že omenjena podjetja, ki so na trgu že precej let in so zelo dobro uveljavljena.

Vendar, ker realno vem, da tako velikega obsega prometa brez velikih, opaznih projektov ne bom mogel vzdrževati v prihodnosti, svoje podjetje vseeno primerjam z že omenjenimi manjšimi podjetji.

V nadaljevanju v obliki grafičnega prikaza primerjam ta podjetja med seboj glede na prihodke v zadnjih 10 letih. Audio Repec je znotraj te primerjave najmočnejše podjetje, vendar se to podjetje poleg samega ozvočevanja ukvarja tudi s prodajo avdio opreme. EZR audio, ki prav tako posluje bolje od ostalih, ima poleg še storitveno dejavnost izdelovanja avdio kablov. Poleg tega pa mu promet iz leta v leto raste, saj ima zaradi pogodbe z znanim slovenskim ansamblom zagotovljene koncerte dve leti vnaprej. Primerjava mojega podjetja s podjetjem Rowdy sound pa je v tej fazi zelo zanimiva, saj oba prihajava iz Kranja in si konkurirava tudi lokalno. Je tudi dokaj mlado podjetje, ki je orientirano na manjše koncerte in veselice. Nekajkrat sva si že konkurirala, vendar to podjetje nastopa na trgu s popolnoma nekonkurenčnimi cenami. Zanimivo je, da sem posel začel opravljati leto kasneje kot on, vendar sem ga že v dveh letih dohitel po obsegu prihodkov. Prav tako bi počasi, tudi če ne bi bilo omenjenega mjuzikla, dohitel tudi najboljša v skupini, Ezer audio in Audio Repec.

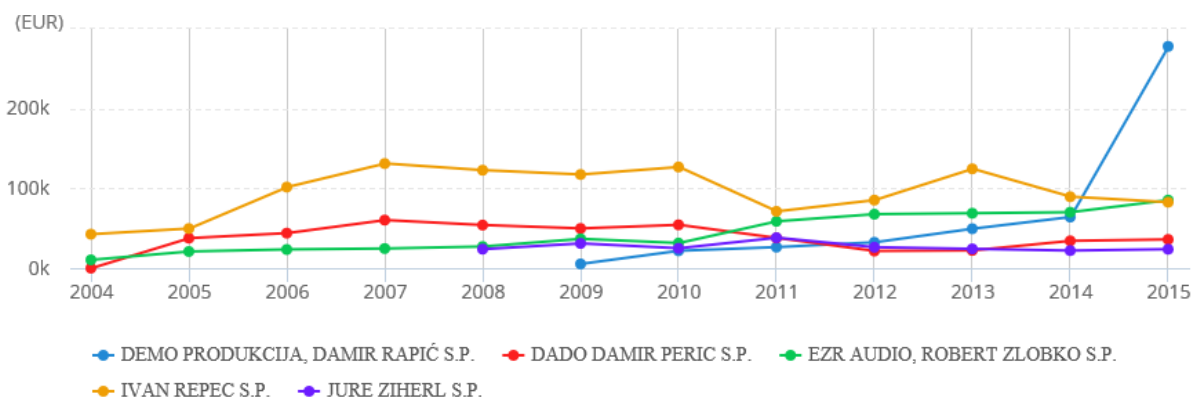
Slika 1: Prihodki konkurenčnih podjetij



Vir: Prihodki podjetij, www.bizi.si, najdeno 2016

Primerjal sem tudi podjetja glede na sredstva, ki jih imajo, saj le prihodek ni dovolj dober podatek za primerjavo, če želimo dobiti realno stanje.

Slika 2: Sredstva podjetij



Vir: Sredstva podjetij, www.bizi.si, najdeno 2016

Izmed podjetij, ki sem jih primerjal, po mojem mnenju najbolje posluje podjetje Ezr audio, Robert Zlobko s.p. Na trgu je že precej časa in to vedno s kvalitetnim delom in dobro opremo. Če pogledamo stopnjo lastniškosti financiranja, ima to podjetje stopnjo skoraj 93%, medtem ko se večina mojih večjih investicij financira z zadolževanjem. S podjetjem Ezr audio, Robert Zlobko s.p. sodelujeva zelo korektno; obema je prioriteta visoka stopnja kvalitete dela.

4 OPIS KUPCEV

Kot sem že omenil, je kupcev po storitvah veliko in so različni. Naj jih naštejem le nekaj :

- posamezna podjetja (organizacija seminarjev, kongresov, sej, novoletnih druženj, ...);
- prizorišča – koncertna, prireditvena (koncerti, valete in maturantski plesi, ...);
- muzeji, galerije, kulturne ustanove (odprtje razstav, ...);
- producentske hiše (organizacija raznoraznih dogodkov);
- fizične osebe (poroke, zabave, ...);
- gledališča (vse bolj popularni muzikali, ...).

Nekateri večji naročniki, t.i. agencije, imajo pogodbe s podjetjem, kateremu zaupajo in z njim sodelujejo že leta. To podjetje opravi vse storitve, ki jih agencija potrebuje skozi celo leto. Veliko je dogodkov, ki se ponavljajo letno, in posledično si podjetja lažje izdelajo plan za naslednja leta. Vendar pa takih agencij ni veliko in je težko postati njihov partner, saj imajo že dobro utečen posel, največkrat z večjimi, uveljavljenimi podjetji za ozvočevanje.

Zelo veliko je kupcev (naročnikov), ki se ukvarjajo z organizacijo koncertov, potem so tu naročniki, ki se ukvarjajo z organizacijo modnih revij, konferenc, kongresov, valet in maturantskih plesov. Skratka, veliko je različnih organizatorjev za različne dogodke. Trg oziroma kupce bi lahko segmentiral tudi glede na vrsto dogodka. Glede na oglaševanje bi lahko rekli, da je največ takih, ki prirejajo koncerte, vendar mislim, da se najde zelo veliko organizatorjev dogodkov za podjetja, zaključene skupine, ki morajo brezhibno poskrbeti za vsako malenkost, med drugim tudi za ozvočenje takega dogodka. Taka podjetja so na primer: Futuristični marketing, Teater d.o.o., Temma x,... To so zelo pomembni organizatorji v Sloveniji, saj organizirajo številne pomembne dogodke (prireditev ob dnevu državnosti, X faktor, Žur z razlogom, ...). Vsekakor govorimo o velikosti dogodkov, za katere je moje podjetje enostavno premajhno, da bi jih lahko tehnično podprlo. Vendar z rednimi vlaganjem v sistem ozvočenja tudi to ne bo več daleč od realizacije.

Med svoje pomembnejše naročnike uvrščam tudi producente, predvsem producente, ki z lastnimi sredstvi organizirajo produkcije predstav v komercialne namene. Seveda so to manjše produkcije, ki pa so kvalitetne in je zanje dobro in kvalitetno ozvočenje zelo pomembno. Sicer cena za ozvočevanje posamezne produkcije ni ravno visoka, je pa število predstav tisto, ki obrne stanje na bolje, saj govorimo o uspešnih predstavah, ki imajo tudi po 100 ponovitev, kar pa je za naš mali slovenski prostor zelo dobro.

Že od leta 2009 uspešno sodelujem s producentom, ki iz leta v leto producira uspešnejše predstave. Konec leta 2014 smo namreč začeli soustvarjati novo predstavo, ki je bila do danes odigrana 65-krat in jo je videlo več kot 67.000 ljudi. To so povsem nove dimenzije gledališča v Sloveniji in lahko rečem, da smo prebili led nove dobe mjuzikla pri nas. Poleg te predstave so tudi drugi producenti začeli ustvarjati predstave v tem žanru in jih nameravajo postaviti na oder v naslednjih nekaj letih. Danes imam že potrjene nove projekte, predstave, ki se bodo odvijale preko poletja 2016, naslednja naj bi se začela jeseni 2016, tretja pa junija 2017. Naročniki so različni producenti, ki so se zaradi dobrih referenc odločili za sodelovanje z mano.

5 SWOT ANALIZA

5.1 Swot matrika

Tabela 1: Swot matrika

PREDNOSTI	SLABOSTI
- odnos s strankami - kvaliteta opreme - izobraževanje - celostna storitev	- znanje - tehnični sodelavci
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
- aktivno trženje - usmerjenost v točno določen segment	- majhnost - neprepoznavnost

5.2 Prednosti

Podjetje ima precej prednosti pred konkurenco, predvsem zato, ker je celotno poslovanje zastavljeno dolgoročno. Odnosi s strankami so zelo pomembni, zato se vedno, če je le mogoče, poskuša ustreči njihovim željam, pa čeprav so kdaj tudi izven dogovorjenih finančnih okvirjev. Prav odnos s strankami je že ena od bistvenih prednosti podjetja. Naročniki morajo zaupati svojih izvajalcem. Večkrat se mi zgodi, da me naročniki enkrat, ko je dogodek terminsko potrjen, niti ne pokličejo, niti ne preverjajo, enostavno se srečamo na dogodku samem. Vedo, da če bom jaz tam, bomo dogodek izpeljali, pa čeprav bi prišlo do kakšnih nepredvidenih težav. Na terenu ne gledam samo na svoje delo in uspeh le tega, ampak gledam celotno na dogodek, zato večkrat delam tudi druge stvari – pa naj bo to čiščenje, nošenje, priprava hrane ali karkoli drugega – da bi le dogodek, ki ga pripravljamo, izpadel najbolje, kar se da. In naročniki to mojo predanost cenijo.

Za svojo spletno stran (www.demoprodukcija.si) sem prosil nekaj svojih naročnikov, če lahko napišejo par stavkov, ki opisujejo naše sodelovanje.

Mag. MATEJ FILIPČIČ, u.d.i.a.

Pri svojem delu se srečujem na eni strani z naročniki, na drugi strani s podizvajalci. Od vseh sodelujočih v projektu pričakujem profesionalen odnos do dela, njihovo delavnost, strokovnost, natančnost, odgovornost, hitro odzivnost, prilagodljivost, realno finančno konstrukcijo in kultivirano medsebojno komunikacijo. Z Demo produkcijo uspešno sodelujem pri številnih komercialnih kot tudi umetniških projektih, saj izpolnjujejo vse zgoraj naštetе kriterije.

JURIJ FRANKO, producent

Z Demo produkcijo sodelujemo že dalj časa. Predanost projektom in želja po vrhunski izvedbi so tisto, kar nas družijo v izjemnih projektih. Sodelujemo že od velikega muzikala »Moje pesmi Moje sanje (produkcija 2008) pa do najbolj zaželenega muzikla leta 2015 »Mamma mia«, ki podira vse zgodovinske rekorde. Zakaj sodelujemo? Zato, ker verjamemo, da si obiskovalci zaslužijo le najboljše.

Druga prednost pa je kvaliteta. Z nakupom opreme, ki je ena najboljših na svetu, je podjetje pridobilo na kvaliteti, poleg tega pa tudi na ugledu in to se že pozna pri pridobivanju novih strank. Ko omenjam kvaliteto, mislim predvsem na dve stvari:

1. Kvaliteta opreme, ki je, kot rečeno, oprema najboljših proizvajalcev na svetu in je vsem, ki se s tem poslom ukvarjajo profesionalno, zelo dobro poznana. Njene odlike so kompaktnost izdelave in veliki izkoristki.
2. Kvaliteta storitve, ki je s tako opremo možna na zelo visoki ravni, saj z majhno količino opreme lahko naredimo precej velike dogodke. Naročnikom je všeč, ker je oprema skrita, ni vidna vsem in to je zelo pomembno pri prestižnih poslovnih dogodkih ter pri gledaliških produkcijah.

Poleg kvalitete same pa je zelo pomembna prednost podjetja tudi hiter odzivni čas oz. prilagodljivost, saj zaradi majhnosti ni potrebno posebej sklicati in zorganizirati celotne ekipe, kot je to pri večjih podjetjih, ampak se lahko projekt takoj opravi.

Cena in stroški povezani z delom so v relativno dobrem razmerju, saj so stroški poslovanja dokaj nizki, ker večino stvari delam sam in nimam stroška zunanjih sodelavcev – vsaj v večini projektov ne. Poleg tega je strošek vzdrževanja nizek, saj se z opremo ravna zelo previdno, cena pa se počasi dviguje ravno na račun kvalitete.

Poleg tega želim konkurirati tudi s svojim znanjem, zato se redno udeležujem seminarjev in predavanj ter delavnic na tem področju. Znanje je še vedno najpomembnejša stvar, ki se je ne

da kupiti in imeti čez noč, ampak je potrebno zanjo delati, si nabirati izkušnje in se izobraževati.

Vedno bolj se posvečam celotni tehnični produkciji (predvsem gledaliških predstav), kar pomeni, da za naročnika poskrbim za celotno tehnično podporo dogodku. Za naročnika je to veliko lažje, večkrat pa tudi ceneje, predvsem pa bolj enostavno, saj se ima čas ukvarjati z drugimi stvarmi, ki so pomembni za uspeh dogodka.

5.3 Slabosti

Podjetje se zaradi vse večjega povpraševanja trenutno sooča s težavo pomanjkanja kadra. Ker je delo strokovno in natančno, poleg tega pa je zahtevano spoštljivo ravnanje z opremo, je zelo težko najti kader, ki bi mu lahko zaupal. Zato bom začel iskati kader, za katerega pa ni nujno, da ima kakršnokoli znanje s tega področja, saj bi ga lahko sam usposobil. V načrtu ni zaposlovanje temveč honorarno sodelovanje pri projektih. Poleg izobraževanja lastnih kadrov, pa se bo podjetje povezovalo s partnerji, s katerimi bo sodelovalo pri večjih projektih. Vendar je pri iskanju partnerjev zopet zelo pomembno zaupanje, saj se vse prevečkrat zgodi, da na koncu ravno ta, ki si mu ponudil sodelovanje pri nekem projektu, prevzame tvoj posel, ker se je za hrbtom z naročnikom dogovarjal in mu ponudil npr. ugodnejše cene.

Poleg zgoraj omenjene slabosti je potem tu še nivo tehničnega znanja. Ker je vse skupaj nastalo iz hobija in tehnične podlage oziroma izobrazbe ni bilo, se večkrat srečujem s problemi, ki jih sam ne znam rešiti, ampak potrebujem zunanjo pomoč. Tako to slabost izkoriščam tudi kot prednost, saj nenehno vlagam v svoj razvoj- redno hodim na seminarje in delavnice v tujino.

5.4 Priložnosti

Priložnost podjetja je predvsem usmerjenost v nek točno določen segment ozvočevanja. Trenutno se podjetje usmerja v gledališko ozvočevanje, kjer ni moč opaziti nekega podjetja, ki bi bil specializiran za tovrstno ozvočevanje. Konkurenčna podjetja večinoma ponujajo storitev ozvočevanja ne glede na vrsto dogodka, zato imajo tudi opremo in znanje splošno, se ne specializirajo. Glede na to, da je teh »splošnih ozvočevalcev« zelo veliko, menim, da je usmeritev mojega podjetja pravilna. Segment se iz leta v leto veča, saj je vedno več zasebnih produkcij, ki niso pod okriljem gledališč, temveč so financirane z zasebnim kapitalom. Je pa moč opaziti, da se tudi gledališča vedno več odločajo za predstave z ozvočenjem, saj je del modernih predstav tudi petje, glasba in podobno, kar pa zahteva tehnično podporo.

V vsem tem času, ko sem vstopil na trg ponudnikov ozvočenj, nisem opazil, da bi se podjetja aktivno tržila. Verjetno je res, da je najboljša reklama dobro opravljeno delo in gre beseda

nato med organizatorje, vendar je potrebno vedeti, da je kar nekaj tudi posameznikov, fizičnih oseb, ki kdaj pa kdaj potrebujejo ozvočenje za zasebne zabave, poroke in ne vedo na koga se obrniti. Morda bi bilo aktivno trženje ena izmed priložnosti.

Kot sem omenil na začetku, se v Sloveniji že nekaj časa govori o nekem sindikatu, ki bi skrbel za podjetja v tem poslu. Ob postavitvi standardov o kvaliteti in ceni bi to vsekakor bila priložnost zame, saj bi se zagotovo uvrstil višje na lestvici vseh podjetij.

Menim pa, da je tudi sama recesija, ki je trenutno prisotna, velika priložnost za mala podjetja oziroma podjetja v razvoju, saj se lahko hitro prilagajajo, delajo z nekoliko nižjimi cenami, ker imajo nizke stroške in na ta način pridobijo stranke, s katerimi bodo delali tudi v bodoče, ko se gospodarska situacija popravi in se posledično tudi cene normalizirajo.

5.5 Nevarnosti

Zaradi majhnosti in neprepoznavnosti se stranke lahko večkrat odločijo za podjetja, ki so že uveljavljena na trgu in imajo precej referenc. Agencije že leta sodelujejo s svojimi partnerji in ne nameravajo menjati poslovnih partnerjev, zato se je težko uveljaviti in se dokazati. Vendar verjamem, da bom z realizacijo nekaj večjih projektov, ki jih imam v prihodnosti, pridobil odlične reference in prepoznavnost na celotnem trgu. Prepoznavnost širim tudi s strateškim povezovanjem z večjimi podjetji (npr. za osvetlitev, za video produkcijo), ki so na trgu zelo dobro pozicionirana in tako tudi preko njih kasneje dobim kakšen posel več.

6 PRIHODNOST

Ko razmišljam o viziji in poslanstvu svojega podjetja in izdelujem načrt za naslednjih nekaj let, imam v mislih tri poglobitve stvari: kvaliteta, gledališke produkcije in odnos s strankami. Prvi dve postavki ne bi ponovno razlagal, medtem ko je tretja- odnos s strankami- zelo pomemben faktor, premalo pa se jih tega zaveda. Močno vlogo pri sklepanju posla igra zaupanje in le-to je tudi predpostavka za trajno sodelovanje. Vsak projekt je treba izpeljati kar se da najbolje možno, ne glede na ceno, saj edino tako lahko na dolgi rok pridobiš stranke, za katere bi nato redno opravljal delo.

Dokaj enostavno lahko torej tudi predstavim vizijo in poslanstvo za svoje podjetje:

- vizija: postati najboljše podjetje za ozvočenje na področju gledaliških produkcij,
- poslanstvo: z zanesljivim in poštenim odnosom zagotoviti naročnikom kvalitetno in zanesljivo ozvočenje prireditev.

Menim, da je uspešno podjetje tisto, ki ima jasno določene in predstavljene cilje in pot, kako

do njih priti. Sam sem se odločil za ta posel iz čistega veselja in z zadovoljstvom opravljam svoje delo.

7 FINANCE

Finance svojega podjetja bom opisal v treh fazah: najprej bom opisal bilanco prejšnjega leta za okvirno predstavo o sami velikosti podjetja, nato bom prikazal trenutno stanje v podjetju na podlagi mesečnih finančnih poročil, finančni konstrukciji pa bom namenil nekoliko več prostora in bolj podrobno opisal načrt investicij in prihodkov za naslednja tri leta. Panoga ozvočevanja vedno znova zahteva investicije in posodabljanje opreme, saj so tudi zahteve vedno večje. Na primer, včasih v gledališčih niso uporabljali mikrofонов za igralce, danes se jih poslužujejo v že skoraj vsaki predstavi. Poleg tega je posodabljanje opreme potrebno zaradi lažjega dela, saj so novi sistemi lažji, bolj učinkoviti in imajo manjšo porabo elektrike (pri nekaterih produkcijah je to zelo pomembno), hkrati pa so tudi bolj zanesljivi, kar pa je pri takem delu ključnega pomena.

7.1 Bilanca ter poslovni izid 2015

Podjetje je konec leta 2015 v bilancah beležilo 138.218,00 evrov sredstev od tega 64.138,00 evrov opredmetenih osnovnih sredstev. Znesek kapitala 34.795,00 evrov ter 38.691,00 evrov dolgoročnih finančnih obveznosti, kar je poslovni kredit za nakup opreme. Podjetje je ustvarilo 277.997,00 evrov čistih prihodkov od prodaje ter za nekaj več kot 240.000,00 evrov odhodkov, kar je na koncu pomenilo dobiček v višini 37.185,00 evrov. Velik del odhodkov je sestavljen iz stroškov storitev in materiala. Z poslovnim izidom konec leta sem bil zadovoljen, saj je bilo to prelomno leto v mojem poslovanju in sem se na trgu pojavil kot resen tekmelec nekaterim konkurenčnim podjetjem.

7.2 Finančna poročila 2015

Sprotna finančna poročila, ki jih prejemam od računovodskega servisa mi omogočajo redni pregled poslovanja in primerjavo z lanskim letom ter na tak način lažje načrtovanje za naprej. Leto 2015 je bilo v vseh pogledih leto presežkov. Začetek leta ni bil tako dejaven, vendar je od meseca junija naprej količina predstav presegla vsa pričakovanja, kar se seveda pozna tudi na financah.

Ta tempo je nekako sledil tudi v leto 2016, ko se je ravno na račun novih poznanstev začel širiti posel tudi na druge večje projekte. Tako sem imel zelo uspešen tudi spomladanski del, za naprej pa vse kaže, da težav ne bi smelo biti.

7.3 Investicije

Investicije vedno načrtujem glede na potrebe ter glede na trende na trgih. Vedno investiram v najbolj kvalitetno opremo. Z večjim obsegom poslovanja so se tudi investicije nekoliko bolj »sprostile«, saj podjetje razpolaga z nekaj več denarja kot prej, tako lahko investicije, ki so bile včasih lahko realizirane le z zadolževanjem, danes realiziram z lastnimi sredstvi.

V prihodnjih letih so v načrtih naslednje investicije:

- Leto 2016: Nakup kompletov brezžičnih naglavnih mikrofонов. Investicija bo znašala okoli 30.000 evrov. Mikrofone bom uporabljal za nove predstave, ki so v načrtih, saj bo potrebna kvalitetna oprema za izvedbo le-teh, ker so v načrtih gostovanja v tujini, kjer je zanesljiva in kakovostna oprema skorajda pogoj.
Po brezžičnih mikrofoni je veliko povpraševanja, znotraj gledaliških krogov, vedno več pa je tudi resničnostnih oddaj, kjer uporabljajo enako opremo. Zato bo oprema veliko v uporabi in se bo tudi hitro odplačala.
- Leto 2017: Za vsako leto načrtujem dokupovanje ozvočenja v zneskih do 30.000 eur, kar je investicija, ki bi jo lahko izvedel brez zadolževanja, seveda ob predpostavki, da bo posel potekal po nekih predvidenih smernicah.
- V vseh naslednjih letih načrtujem ponovna investiranja v samo ozvočenje. Stalno pa so poleg tega vedno prisotni manjši stroški, ki so potrebni zaradi konkretnih želja naročnikov za dogodke. V primeru, da se odločim menjati kompletno ozvočenje za novejši model, ki je bolj izpopolnjen, omogoča lažje, hitrejše delo, bom to poskusil narediti v letih med 2018 in 2020. Pri samem nakupu bo precej pomemben faktor razširitev posla v tujino. Oprema, s katero trenutno razpolagam, zadostuje za vse tehnične zahteve pri nas, v kolikor pa bi želel biti konkurenčen v tujini, bi bilo to veliko lažje z novejšo opremo.

V vsem tem času pa bodo, kakor sem že napisal zgoraj, potekali nakupi drobnega inventarja, ki je nujno potreben za sprotno vzdrževanje in nadgradnjo obstoječe opreme oziroma zgolj za zaščito le-te pred zunanjimi vplivi.

Vsekakor se bodo omenjene investicije lahko spremenile, če se bo na primer pokazala potreba po dodatni mešalni mizi ali mikrofoni že naslednje leto. Zaradi svoje prilagodljivosti trgu in povpraševanju bom zato moral imeti vedno na razpolago neka določena privarčevana sredstva, s katerimi bom lahko kupil neko ključno opremo, ki bo potrebna za pridobitev posla.

7.4 Načrt prihodkov

Ozvočevanje gledaliških predstav je dokaj sezonsko pogojeno, saj je glavnina predstav med septembrom in junijem. Najbolj produktivni meseci so oktober, december in marec, medtem ko je v vseh segmentih tega posla januar zelo slab mesec. Trenutni načrt dela oziroma število dogodkov je sestavljen na podlagi dosedanjih izkušenj, trenutnem stanju na trgu ter že potrjenim terminom predstav in drugih dogodkov. Nekaj pa je tudi zgolj predvidevanje, vendar sem ta faktor zmanjšal na minimum. Prihodke sem razdelil glede na predstave, korporativne dogodke, ki jih delam za agencije, ter koncerte, ki jih ni, kot bi bilo mogoče pričakovati, ravno veliko, vendar se tudi tu vsako leto doda kakšen nov projekt.

Zaradi zasebnosti in varstva podatkov za gledališke predstave, ki jih že delam, in ki jih še bom delal, nisem uporabil dejanskih imen, saj producenti ne želijo prezgodaj razkrivati svojih projektov.

Predstava 1 je predstava, s katero se trenutno največ ukvarjam, saj se bliža premiera. Predstava je tehnično kar zahtevna, vendar glede na tematiko in način produkcije ne pričakujem ravno večjega števila ponovitev. Moje pričakovanje je okoli 15 ponovitev, vendar pa za to produkcijo ne rabim finančnih vlaganj v kakšno dodatno opremo, saj bom vse lahko naredil z opremo, ki jo že imam. Število ponovitev ne bo ključnega pomena za uspešnost mojega dela. Tu sodelujem tudi kot tehnični producent.

Predstava 2 je v planu izvedbe za naslednje leto. Glede na to, da dobro poznam producenta in njegov način dela, bo šlo za zelo uspešno predstavo, s sigurno več kot 100 ponovitvami. Igralo se bo v manjših dvoranh za manj ljudi, torej tudi z nekoliko manjšim sistemom ozvočenja. Količina zagotovljenih ponovitev bo diktirala končno ceno izvedbe.

Predstava 3 naj bi se na odre vrnila konec letošnjega leta. Predstava je bila že igrana na naših odrih, vendar so jo morali zaradi preobsežnosti projekta ustaviti. Sedaj smo v fazi dogovarjanja, kako jo narediti dostopno vsem ljudem in prostorom. Le na tak način se jo bo lahko dosti igralo.

Predstava 4 je potrjen projekt za naslednje leto s premiero v juniju. Glede na izkušnje, producent pričakuje več kot 100 ponovitev v različnih prostorih, tako malih gledališčih kot velikih športnih dvoranh. To pomeni, da bodo tudi cene različne in pri izvedbi predstave v večji dvorani, kjer potrebujemo več opreme, zadeva prinese tudi nekaj več denarja. Pričakujem, da se bo predstava predvajala vsaj dve leti.

Predstava 5 je projekt o katerem se šele pogovarjamo. Ni še aktualen, vendar bo glede na uspeh trenutno najbolj predvajanega mjuzikla, ki je delo istega producenta, verjetno ponovno uspešnica na slovenskih odrih. Bo nekoliko manjša izvedba, kot je trenutna izvedba mjuzikla.

Predstava 6 je v finančnih zapisih predstava, ki jo še vedno igramo. Od lanske premiere do danes smo odigrali 65 ponovitev, povprečno število obiskovalcev na predstavo je 1200. Zaradi takšnega uspeha, se bo predstava verjetno uprizarjala še kako leto ali dve.

Agencije kot naročniki in korporativni dogodki so del posla, ki mi na leto prinesejo precej prihodkov. Veseli me, da imam tega dela vedno več, saj gre za izjemno zahtevne dogodke, brez možnosti napak, z veliko mero zaupanja naročnika ter tehnično izvedbo na najvišjem nivoju. Zato je zelo pomembna kakovost opreme in kadra.

Pri realizaciji določenih projektov večkrat sodelujem s podjetjem DB team d.o.o. Podjetje je na trgu uveljavljeno in sodeluje tudi pri največjih projektih v državi (npr. ozvočevanje dvorane v Stožicah). Je zelo kvalitetno podjetje, ki želi dosegati vedno boljše in kvalitetnejše rezultate. Skupaj smo se tudi odločili za investicijo v novo opremo, s katero skupaj nastopamo na trgu kot močnejša stranka proti konkurenci.

Poleg omenjenih večjih projektov, pa se vsakodnevno srečujem tudi manjšimi dogodki. To so redni letni koncerti »big bandov«, folklornih in glasbenih skupin. Redno sodelujemo tudi z nekaterimi rock skupinami, prav tako pa tudi z nekaterimi lokali in klubi, ki prirejajo manjše poletne festivale, koncerte in druge dogodke. Celoten znesek in izkupiček od manjših dogodkov je primerjano s korporativnimi dogodki zelo majhen, vendar zelo pomemben, da ostanem v stiku z glasbeniki in ljudmi v tem poslu. Na tem mestu bi rad poudaril, da se do sedaj nisem še aktivno tržil in ponujal svojih storitev, ampak so skoraj vsi naročniki prišli v stik z menoj preko referenc in priporočil, zato trenutno ne načrtujem večjih stroškov povezanih s trženjem.

S pravimi investicijami, trdim delo ter pridobivanjem zaupanja naročnikov bom podjetje razvil do te stopnje, da sam ne bom potreboval toliko hoditi na teren izvajati operative posle, ampak se bom ukvarjal z logistiko, prodajo, itd. Zato imam namen vzgojiti ekipo, ki bo delala po navodilih in skupaj z menoj ustvarjala prepoznavno ime na trgu.

7.5 Simulacije

Po končni izdelavi finančnih projekcij sem naredil nekaj simulacij (v prilogi), kaj bi se zgodilo v primerih, če ne pride do izvedbe načrtovanih predstav ali če bi se odločil za večje investicije v opremo.

Simulacije:

Simulacija 1: Trenutno stanje

Simulacija 2: Ne pride do izvedbe predstave 2

Simulacija 3: Ne pride do izvedbe predstav 3 in 5

Simulacija 4: Nakup sistema brezžičnih mikrofonov v vrednosti 60.000 eur

Simulacija 5: Investicija v ozvočenje v vrednosti 120.000 eur

Vse simulacije, ki sem jih predvidel, so mi dale zelo vzpodbudne rezultate. Dokazujejo, da so moje finance precej stabilne in bi vzdržale tudi odpoved kakšnega od dogovorov za prihodnje sodelovanje.

Simulaciji 2 in 3 predvidevata izgubo dela posla. Pri simulaciji 2 ta izguba ni tako očitna na rezultatih, ker ne gre za tak obseg posla kot pri predstavah v simulaciji 3. Poslovanje sicer ne bi bilo kritično ogroženo, vendar pa bi zaradi želje po rasti bilo potrebno najti nadomestni posel. Večje težave bi bile pri izgubi posla pri predstavah 3 in 5 oziroma enega izmed njih. Pri simulaciji 2 se vse krivulje obrnejo navzdol in kasneje začnejo ponovno rasti. Velik problem je pri denarju, ki ga v teh primerih ne bi bilo dovolj za normalno poslovanje in planirane investicije, zato bi bilo potrebno zadolževanje.

Zelo pomemben podatek je, da bi ob predpostavljenih količinah in cenah lahko investiral v brezžične mikrofone brez dodatnega zadolževanja in bi lahko celotno investicijo izpeljal z lastnimi sredstvi. To prikazuje simulacija 4. Investicija bi se hitro povrnila, saj kot sem že omenil, je povpraševanje po tej opremi veliko.

Rezultate simulacije številka 5 sem pričakoval. Tu sem predvideval, da bi se v neki točki odločil zamenjati del opreme z novejšo, bolj moderno. Poleg letnih investiranja v opremo, bi bila ta investicija večja in bi z njo zamenjal celoten sistem ozvočenja. Investicijo sem predvidel za leto 2018.

Te investicije ne bi mogel izpeljati brez zadolževanja, ker je previsoka, da bi jo izvedel samo z lastnimi sredstvi, saj je v samih financah upoštevano precejšnje vlaganje v opremo preko celega leta v precej velikih zneskih in ne bi bilo dovolj za tako veliko investicijo.

Predvidevam, da bodo do leta 2018 vse finančne obveznosti poplačane, zato bi realno lahko šel v tako potezo z nekim ugodnim virom financiranja.

SKLEP

Začetna osnovna dejavnost podjetja je bila zbiranje odpadnega papirja. Vzporedno pa se je ves čas razvijala in vedno bolj uveljavljala storitev ozvočevanja prireditev, ki je kmalu prerasla v osnovno in danes edino dejavnost, s katero se moje podjetje ukvarja. Zaradi preobilice dela z ozvočevanjem sem bil primoran posel zbiranja papirja prodati.

Na trgu ozvočevalcev, kjer nastopam sedaj, je konkurenca neizprosna; ponudnikov je vedno več in zelo veliko jih ponuja storitve po tako nizkih cenah, da so že nesprejemljive za normalno poslovanje. Po drugi strani pa kupci ravno ta način medsebojnega »dumpinga«, tj. nelojalna konkurenca (podjetja, ki na trgu nastopajo v nasprotju z dobrimi poslovnimi običaji) izkoriščajo sebi v prid.

Sam se poskušam umakniti nekoliko bolj v ozadje in pri velikih projektih ne nastopam kot direktni konkurent, temveč sodelujem z drugimi. Hkrati pa se osredotočam na segment, ki morda nekaterim podjetjem ni zanimiv, jaz pa v njem vidim priložnost in to je segment ozvočenja gledaliških predstav, muzikalov.

Upam, da bodo načrti in smernice, ki sem si jih zastavil, pravilni in bom lahko v roku nekaj let posloval in vodil svoje podjetje uspešno, tako da bo pripravljeno na vsako gospodarsko krizo.

LITERATURA IN VIRI

GVIN. Najdeno 15. aprila 2016 na spletnem naslovu www.gvin.si

BIZI. Najdeno 15. aprila 2016 na spletnem nalovu www.bizi.si

Blaž Kos. Najdeno 15. aprila 2016 na spletnem naslovu
<http://www.blazkos.com/swot-analiza.php>

Company wall. Najdeno 20. aprila 2016 na spletnem naslovu
www.companywall.biz

DATA.SI. Najdeno 20. maja 2016 na spletnem naslovu
<http://data.si/blog/2015/06/22/nelojalna-konkurenca-je-prepovedana/>

PRILOGE

1. BILANCA STANJA ZA LETO 2015 (v evrih)

SREDSTVA	138.218
DOLGOROČNA SREDSTVA	64.138
Neopredmetena sredstva in dolgoročne aktivne časovne razmejitve	0
Neopredmetena sredstva	0
Dolgoročne aktivne časovne razmejitve	0
Opredmetena osnovna sredstva	64.138
Naložbene nepremičnine	0
Dolgoročne finančne naložbe	0
Dolgoročne finančne naložbe, razen posojil	0
Dolgoročna posojila	0
Dolgoročne poslovne terjatve	0
KRATKOROČNA SREDSTVA	74.034
Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0
Zaloge	392,00
Kratkoročne finančne naložbe	0
Kratkoročne finančne naložbe, razen posojil	0
Kratkoročna posojila	0
Kratkoročne poslovne terjatve	72.444
Denarna sredstva	1.198
KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	46
TERJATVE DO PODJETNIKA	0
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	138.218
PODJETNIKOV KAPITAL	34.795
REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0
Rezervacije	0
Dolgoročne pasivne časovne razmejitve	0
DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	38.691
Dolgoročne finančne obveznosti	38.691
Dolgoročne poslovne obveznosti	0
KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	64.732
Obveznosti, vključene v skupine za odtujitev	0
Kratkoročne finančne obveznosti	12.205
Kratkoročne poslovne obveznosti	52.527
KRATKOROČNE PASIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0

2. IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA ZA LETO 2015 (v evrih)

Čisti prihodki od prodaje	277.997
Sprememba vrednosti zalog proizvodov in nedokončane proizvodnje	0
Usredstveni lastni proizvodi in lastne storitve	0
Drugi poslovni prihodki (s prevrednotovalnimi poslovnimi prihodki)	87
Stroški blaga, materiala in storitev	216.123
Nabavna vrednost prodanega blaga in materiala ter stroški porabljenega materiala	37.038
Stroški storitev	179.085
Stroški dela	19
Stroški plač	0
Stroški pokojninskih zavarovanj	0
Stroški drugih socialnih zavarovanj	0
Drugi stroški dela	19
Odpisi vrednosti	16.167
Amortizacija	16.167
Prevrednotovalni poslovni odhodki pri neopredmetenih sredstvih in opredmetenih osnovnih sredstvih	0
Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih	0
Drugi poslovni odhodki	6.894
Finančni prihodki iz deležev	0
Finančni prihodki iz danih posojil	0
Finančni prihodki iz poslovnih terjatev	0
Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0
Finančni odhodki iz finančnih obveznosti	1.702
Finančni odhodki iz poslovnih obveznosti	1
Drugi prihodki	19
Drugi odhodki	12
Poslovni izid obračunskega obdobja (podjetnikov dohodek/negativni poslovni izid)	37.185
Povprečno število zaposlencev na podlagi delovnih ur v obračunskem obdobju	0

3. KAZALNIKI ZA LETO 2015 (v evrih)

Dodana vrednost	55.067
Dodana vrednost na zap.	
EBITDA	55.048
EBITDA stopnja	19.8
Prih. na zaposlenega	
Čista donosnost kapitala (ROE)	106,87
Čista donosnost sredstev (ROA)	26,90
Gospodarnost poslovanja	1,16
Hitri koef. Likvidnosti	0,02
Pospešeni koef. Likvidnosti	1,14
Kratkoročni koef. Likvidnosti	1,15
Stopnja lastniškosti finan.	25,17
Stopnja osnovnosti invest.	46,40
Kapital. pokritosti osn. sred.	0,54
Str. dela na zaposlenega	

4. FINANČNO POROČILO 2015

	Realizacija jan-jun 2014	Realizacija jan-jun 2015
DOHODEK IZ POSLOVANJA-BILANČNI DOBIČEK	3.622,22 €	4.902,56 €
Čisti prihodek od prodaje	30.459,30	96.608,56 €
Ostali prihodki, subvencija	0 €	2,21 €
Stroški materiala in blaga	11.827,76 €	21.667,99 €
Stroški storitev	5.657,03 €	58.170,23 €
Stroški plač	0,00 €	0,00 €
Amortizacija	4.776,25€	6.035,10 €
ostali odpisi	0,00 €	0,00 €
Stroški zavezanca	827,19 €	988,66 €
Prehrana zavezanca	697,68€	703,80 €
Potni stroški zavezanca	2.682,15 €	3.532,34 €
Obresti	324,38 €	600,94 €
Skupni prihodki	30.459,66 €	96.610,88 €
Skupni stroški in odhodki	26.837,44 €	9.708,32 €
Davnčno nepriznani stroški in odhodki	55,65 €	60,59 €
OSNOVA ZA DAVEK BREZ INVESTICIJSKIH OLAJŠAV	3.677,87 €	4.963,15 €
30% INVESTICIJSKA OLAJŠAVA	0 €	17.285,66 €
ODSNOVA ZA DAVEK Z INV. OLAJŠAVO-DAVČNI DOBIČEK	3.677,87 €	-12.322,51 €

5. FINANČNE PROJEKCIJE

BILANCE

OBDOBJE:	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	I	II	III	IV	V
BILANCA STANJA																		
SREDSTVA	138172	83802	87158	94646	93763	93173	93384	92740	95905	92609	97745	105467	111019	111019	109131	132147	156101	187765
SREDSTVA (RAZEN DENARJA)	136974	63069	62000	60931	59862	58793	92704	85655	84086	82517	90810	89046	87310	87310	92045	103655	90828	72000
NEOPREDMETENA SREDSTVA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA	64138	63069	62000	60931	59862	58793	87224	85655	84086	82517	90782	89046	87310	87310	90483	103655	90828	72000
FINANČNE NALOŽBE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERJATVE IZ POSLOVANJA	72836	0	0	0	0	0	5480	0	0	0	29	0	0	0	1562	0	0	0
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA BLAGA	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	1198	20733	25157	33714	33901	34379	680	7085	11819	10092	6935	16421	23709	23709	17087	28492	65274	115765
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	138172	83802	87158	94646	93763	93173	93384	92740	95905	92609	97745	105467	111019	111019	109131	132147	156101	187765
KAPITAL	34795	39887	42745	47279	47905	47972	48851	48073	49831	48056	51769	55483	59198	59198	81354	107592	137353	173049
OSNOVNI KAPITAL	34795	34795	34795	34795	34795	34795	34795	34795	34795	34795	34795	34795	34795	34795	34795	34795	34795	34795
ZADRŽANI DOBIČEK	0	5092	7950	12484	13110	13177	14056	13278	15036	13261	16974	20688	24403	24403	46559	72797	102558	138254
DOLG	103377	43915	44413	47366	45858	45200	44534	44667	46074	44553	45976	49984	51821	51821	27778	24555	18748	14716
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA	38691	38191	37691	37191	36691	36191	35691	35191	34691	34191	33691	33191	32691	32691	26691	20691	14691	8691
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA	64686	5724	6722	10175	9167	9009	8843	9476	11383	10362	12285	16793	19130	19130	1087	3864	4057	6025
IZKAZ POSLOVNEGA IZIDA																		
PRIHODKI POSLOVANJA		19200	13200	17700	7200	5700	8700	6800	12800	6800	16400	16400	16400	147300	162300	184800	200400	212500
PROIZVAJALNI STROŠKI		7460	5100	6870	2740	2150	3330	3640	6000	3640	6250	6250	6250	59680	68670	74430	78240	74460
AMORTIZACIJA		1069	1069	1069	1069	1069	1569	1569	1569	1569	1736	1736	1736	16828	26828	36828	42828	48828
KOSMATI DOBIČEK IZ PRODAJE		10671	7031	9761	3391	2481	3801	1591	5231	1591	8414	8414	8414	70792	66802	73542	79332	89212
STROŠKI PRODAJE		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960	960	960	960	960
STROŠKI UPRAVE		2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	3200	2200	2200	2200	27400	27400	27400	27400	27400
DOBIČEK IZ POSLOVANJA		8391	4751	7481	1111	201	1521	-689	2951	-1689	6134	6134	6134	42432	38442	45182	50972	60852
PRIHODKI FINANCIRANJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODHODKI FINANCIRANJA		96	95	94	92	91	90	89	87	86	85	84	82	1071	891	711	531	351
DOBIČEK IZ REDNEGA DELOVANJA		8295	4656	7387	1019	110	1431	-778	2864	-1775	6050	6051	6052	41362	37552	44472	50442	60502
IZREDNI PRIHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZREDNI ODHODKI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DOBIČEK PRED DAVKI		8295	4656	7387	1019	110	1431	-778	2864	-1775	6050	6051	6052	41362	37552	44472	50442	60502
DAVEK OD DOHODKA		3203	1798	2853	393	42	553	0	1106	0	2336	2337	2337	16958	15396	18233	20681	24806
ČISTI DOBIČEK		5092	2858	4535	625	67	879	-778	1758	-1775	3713	3714	3715	24403	22155	26238	29761	35696
IZKAZ DENARNIH TOKOV																		
DENAR KONEC OBDOBJA	1198	20733	25157	33714	33901	34379	680	7085	11819	10092	6935	16421	23709	23709	17087	28492	65274	115765
ČISTI DOBIČEK		5092	2858	4535	625	67	879	-778	1758	-1775	3713	3714	3715	24403	22155	26238	29761	35696
AMORTIZACIJA		1069	1069	1069	1069	1069	1569	1569	1569	1569	1736	1736	1736	16828	26828	36828	42828	48828
POVEČANJE DOLGA		-59462	497	2953	-1508	-658	-667	134	1407	-1521	1423	4008	1837	-51556	-24043	-3223	-5807	-4032
POVEČANJE KAPITALA (BREZ DOBIČKA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POVEČANJE SREDSTEV (BREZ DENARJA)		-72836	0	0	0	0	35480	-5480	0	0	10029	-29	0	-32836	31562	48438	30000	30000
DENARNI TOK		19535	4424	8557	186	479	33699	6405	4733	-1727	-3157	9486	7288	22511	-6622	11405	36782	50492

POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH V OBDOBJU																	
POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENIH V OBDOBJU													0	0	0	0	0
ANALIZA RAZMERIJ DO DRŽAVE IZ NASLOVA DDV																	
TERJATVE ZA DDV KONEC OBDOBJA													1703	1184	1573	664	535
OBVEZNOSTI ZA DDV KONEC OBDOBJA													4224	2904	3894	1584	1254
SALDO IZ NASLOVA DDV													-2521	-1720	-2321	-920	-719
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: 9				
SKUPAJ NABAVNA VREDNOST	64138	64138	64138	64138	64138	94138	94138	94138	94138	104138	104138	104138	104138	134138	184138	214138	244138
SKUPAJ AMORTIZACIJA	8	1069	1069	1069	1069	1569	1569	1569	1569	1736	1736	1736	1736	16828	26828	36828	48828
SKUPAJ POPRAVEK VREDNOSTI	0	1069	2138	3207	4276	5345	6914	8483	10052	11621	13356	15092	16828	16828	43655	80483	123310
SKUPAJ NEODPISANA VREDNOST	64138	63069	62000	60931	59862	58793	87224	85655	84086	82517	90782	89046	87310	87310	90483	103655	90828
SKUPAJ NABAVE V OBDOBJU	8	0	0	0	0	30000	0	0	0	10000	0	0	0	40000	30000	50000	30000
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	6600	0	0	0	2200	0	0	0	8800	6600	11000	6600
Stanje konec 2015																	
NABAVNA VREDNOST	64138	64138	64138	64138	64138	64138	64138	64138	64138	64138	64138	64138	64138	64138	64138	64138	64138
AMORTIZACIJA	8	1069	1069	1069	1069	1069	1069	1069	1069	1069	1069	1069	1069	12828	12828	12828	12828
POPRAVEK VREDNOSTI	0	1069	2138	3207	4276	5345	6414	7483	8552	9621	10690	11759	12828	12828	25655	38483	51310
NEODPISANA VREDNOST	64138	63069	62000	60931	59862	58793	57724	56655	55586	54517	53448	52379	51310	51310	38483	25655	12828
NABAVE V OBDOBJU	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Brezžični mikrofoni																	
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000	30000
AMORTIZACIJA	0	0	0	0	0	500	500	500	500	500	500	500	500	3500	6000	6000	6000

0,00 Amortizacijska stopnja

0,00 Stopnja DDV

0,00 Amortizacijska stopnja

0,00 Stopnja DDV

0,20 Amortizacijska stopnja

0,22 Stopnja DDV

0,20 Amortizacijska stopnja

POPRAVEK VREDNOSTI		0	0	0	0	0	500	1000	1500	2000	2500	3000	3500	3500	9500	15500	21500	27500		
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	29500	29000	28500	28000	27500	27000	26500	26500	20500	14500	8500	2500		
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	30000	0	0	0	0	0	0	30000	0	0	0	0	0,22	Stopnja DDV
Zvočniki																				
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000		
AMORTIZACIJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	167	167	167	500	2000	2000	2000	2000	0,20	Amortizacijska stopnja
POPRAVEK VREDNOSTI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	167	333	500	500	2500	4500	6500	8500		
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9833	9667	9500	9500	7500	5500	3500	1500		
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	10000	0	0	10000	0	0	0	0	0,22	Stopnja DDV
Zvočniki + ojačevalci 2017																				
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30000	30000	30000	30000		
AMORTIZACIJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6000	6000	6000	6000	0,20	Amortizacijska stopnja
POPRAVEK VREDNOSTI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6000	12000	18000	24000		
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24000	18000	12000	6000		
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30000	0	0	0	0,22	Stopnja DDV
Zvočniki + ojačevalci 2018																				
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30000	30000	30000		
AMORTIZACIJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6000	6000	6000	0,20	Amortizacijska stopnja
POPRAVEK VREDNOSTI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6000	12000	18000		
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24000	18000	12000		
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30000	0	0	0,22	Stopnja DDV
Zvočniki + ojačevalci 2019																				
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30000	30000		
AMORTIZACIJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6000	6000	0,20	Amortizacijska stopnja
POPRAVEK VREDNOSTI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6000	12000		
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24000	18000		
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30000	0	0,22	Stopnja DDV
Zvočniki + ojačevalci 2020																				
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30000		
AMORTIZACIJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6000	0,20	Amortizacijska stopnja
POPRAVEK VREDNOSTI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6000		
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	24000		
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	30000	0,22	Stopnja DDV
Kombi																				
NABAVNA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20000	20000	20000		
AMORTIZACIJA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4000	4000	4000	0,20	Amortizacijska stopnja
POPRAVEK VREDNOSTI		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4000	8000	12000		
NEODPISANA VREDNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16000	12000	8000		
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20000	0	0	0,22	Stopnja DDV
OPREMA																				
NABAVNA VREDNOST	0	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	0,00	Amortizacijska stopnja
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	0		
NABAVE V OBDOBJU		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	Stopnja DDV
FINANČNE NALOŽBE															Število enot:	1				
SKUPAJ NALOŽBE	0	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	0		
SKUPAJ PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
NALOŽBA																				
NALOŽBA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		

ZMANJŠANJE NALOŽBE		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERJATVE IZ POSLOVANJA														Število enot: 2						
SKUPAJ TERJATVE	72836	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZMANJŠANJE TERJATEV	0	72836	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stanje konec 2015																				
TERJATEV	72836	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZMANJŠANJE TERJATVE	0	72836	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERJATEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TERJATEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZMANJŠANJE TERJATVE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PREJETE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGE MATERIALA / TRGOVSKEGA BLAGA																				
SKUPAJ VREDNOST ZALOGE MATERIALA	0	0	0	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	0	0	0
KAPITAL																				
SKUPAJ GIBANJE KAPITALA	34795	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
POVEČANJE / ZMANJŠANJE KAPITALA	34795	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DELITEV DOBIČKA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA														Število enot: 2						
SKUPAJ OBVEZNOSTI IZ FINANCIRANJA	38691	38191	37691	37191	36691	36191	35691	35191	34691	34191	33691	33191	32691	32691	26691	20691	14691	8691		
SKUPAJ ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000	6000	6000	6000	6000		
SKUPAJ DANE OBRESTI IPD.	0	96	95	94	92	91	90	89	87	86	85	84	82	1071	891	711	531	351		
Stanje konec 2015																				
OBVEZNOST	38691	38191	37691	37191	36691	36191	35691	35191	34691	34191	33691	33191	32691	32691	26691	20691	14691	8691		
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000	6000	6000	6000	6000		
DANE OBRESTI IPD.	0	96	95	94	92	91	90	89	87	86	85	84	82	1071	891	711	531	351		
OBVEZNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA														Število enot: 2						
SKUPAJ OBVEZNOSTI IZ POSLOVANJA	64686	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	64686	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stanje konec 2015																				
OBVEZNOST	64686	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	64686	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OBVEZNOST	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZMANJŠANJE OBVEZNOSTI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DANE OBRESTI IPD.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODKI POSLOVANJA / SPREMENLJIVI STROŠKI														Število enot: 11						
SKUPAJ PRIHODKI	0	19200	13200	17700	7200	5700	8700	6800	12800	6800	16400	16400	16400	14730	16230	18480	20040	21250		
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		

SKUPAJ IZSTOPNI DDV	0	4224	2904	3894	1584	1254	1914	1496	2816	1496	3608	3608	3608	32406	35706	40656	44088	46750
SKUPAJ STROŠKI MATERIALA	0	2250	1650	2100	1050	900	1200	1050	1650	1050	2400	2400	2400	20100	26250	29850	34800	36000
SKUPAJ STROŠKI STORITEV	0	4380	2620	3940	860	420	1300	1760	3520	1760	3020	3020	3020	29620	32460	34620	33480	28500
SKUPAJ STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ ZALOGE PROIZVODOV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV	0	1459	939	1329	420	290	550	618	1137	618	1192	1192	1192	10938	12916	14183	15022	14190
Predstava 1																		
NETO PRODAJNA CENA		1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0	1400,0
PRODANA KOLIČINA		0	0	0	0	0	0	4	4	4	1	1	1	15	0	0	0	0
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		0	0	0	0	0	0	5600	5600	5600	1400	1400	1400	21000	0	0	0	0
IZSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	1232	1232	1232	308	308	308	4620	0	0	0	0
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	600	600	600	150	150	150	2250	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	1760	1760	1760	440	440	440	6600	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	519	519	519	130	130	130	1947	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0
Gorivo		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
CENA ENOTE MATERIALA		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Potrošni material		50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
CENA ENOTE MATERIALA		50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8
Podizvajalec - dodatno ozvočevanje		300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0
CENA STORITVE		300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Tehnik		140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0
CENA STORITVE		140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Predstava 2																		
NETO PRODAJNA CENA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	700,0	700,0	700,0	700,0
PRODANA KOLIČINA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	32	32	32	15
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	22400	22400	22400	10500
IZSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4928	4928	4928	2310
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4800	4800	4800	2250
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4480	4480	4480	2100
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	290,00	290,00	290,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	150,0	150,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	33,0	33,0
Gorivo		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0
Potrošni material		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,00	50,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	140,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	30,8	30,8
Tehnik		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	140,0	140,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	140,00	140,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1	1
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Predstava 3																			
NETO PRODAJNA CENA		800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0	800,0
PRODANA KOLIČINA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	6	6	6	6	6	6	0	0
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	4800	4800	4800	4800	4800	4800	4800	0	0
IZSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	1056	1056	1056	1056	1056	1056	1056	0	0
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	900	900	900	900	900	900	900	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	840	840	840	840	840	840	840	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	383	383	383	383	383	383	383	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0
Gorivo		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
CENA ENOTE MATERIALA		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,00	100,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Potrošni material		50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
CENA ENOTE MATERIALA		50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8
Tehnik		140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0
CENA STORITVE		140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,00	140,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1	1

Gorivo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	100,0	100,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	100,00	100,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Potrošni material	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0	50,0	50,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,00	50,00	50,00	50,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	1,0	1,0
MATERIAL	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Podizvajalec - dodatno ozvočevanje	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1	1	1	1
Tehnik	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1	1	1	1
STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Predstava 6																
NETO PRODAJNA CENA	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0
PRODANA KOLIČINA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3	3	3
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	9	5	8	1	0	2	0	4	0	3	3	3	38	10	6	0
PRIHODEK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZSTOPNI DDV	13500	7500	12000	1500	0	3000	0	6000	0	4500	4500	4500	57000	15000	9000	0
STROŠKI MATERIALA	2970	1650	2640	330	0	660	0	1320	0	990	990	990	12540	3300	1980	0
STROŠKI STORITEV	1350	750	1200	150	0	300	0	600	0	450	450	450	5700	1500	900	0
STROŠKI DELA	3960	2200	3520	440	0	880	0	1760	0	1320	1320	1320	16720	4400	2640	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	1168	649	1038	130	0	260	0	519	0	389	389	389	4932	1298	779	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0	590,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0
Gorivo	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0
CENA ENOTE MATERIALA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,00	100,00	100,00	100,00
Potrošni material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CENA ENOTE MATERIALA	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
MATERIAL	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
CENA ENOTE MATERIALA	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CENA ENOTE MATERIALA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0	440,0
Podizvajalec - dodatno ozvočevanje	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8	96,8
CENA STORITVE	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,0	300,00	300,00	300,00	300,00
Tehnik	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CENA STORITVE	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0
Tehnik	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,00	140,00	140,00	140,00

POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1	1	1	1
STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Agencije (korpo event, dogodki, seminarji, konference)																	
NETO PRODAJNA CENA	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0
PRODANA KOLIČINA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1500,0	1500,0	1500,0	1500,0
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	27	27	40	60
PRIHODEK	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	4500	40500	40500	60000	90000
IZSTOPNI DDV	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	990	8910	8910	13200	19800
STROŠKI MATERIALA	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	4050	4050	6000	9000
STROŠKI STORITEV	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	3780	3780	5600	8400
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	191	1723	1723	2552	3828
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0	290,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0
Gorivo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
CENA ENOTE MATERIALA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Potrošni material	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
CENA ENOTE MATERIALA	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
MATERIAL	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8	30,8
Tehnik	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0
CENA STORITVE	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0	140,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1	1	1	1
STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Koncerti																	
NETO PRODAJNA CENA	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0	400,0
PRODANA KOLIČINA	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36	36	36	65
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	14400	14400	14400	26000
IZSTOPNI DDV	264	264	264	264	264	264	264	264	264	264	264	264	264	3168	3168	3168	5720
STROŠKI MATERIALA	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	5400	5400	5400	9750
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

0,00 Stopnja DDV

VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0	150,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0	33,0
Gorivo		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
CENA ENOTE MATERIALA		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Potrošni material		1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
CENA ENOTE MATERIALA		50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0	50,0
MATERIAL		1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Predstava 7																			
NETO PRODAJNA CENA		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
PRODANA KOLIČINA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI MATERIALA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gorivo		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Potrošni material		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Tehnik		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Predstava 8																		
NETO PRODAJNA CENA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1000,0	1000,0
PRODANA KOLIČINA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20	30
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20000	30000
IZSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4400	6600
STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3000	4500
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2800	4200
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1276	1914
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	290,00	290,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	150,0	150,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	33,0	33,0
Gorivo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	100,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0
Potrošni material	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	50,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	50,00	50,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0
MATERIAL	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	140,0	140,0
VSTOPNI DDV V STORITVAH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	30,8	30,8
Tehnik	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	140,0	140,0
CENA STORITVE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	140,00	140,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1	1
STORITEV	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
PROIZVOD																		
NETO PRODAJNA CENA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
PRODANA KOLIČINA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ZALOGA KONEC OBDOBJA (KOLIČINA)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI MATERIALA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI STORITEV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI DELA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VREDNOST ZALOGE PROIZVODA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VSTOPNI DDV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SPREMENLJIVI STROŠKI / ENOTO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MATERIAL / TRGOVSKO BLAGO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
VSTOPNI DDV V MATERIALIH	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
MATERIAL	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA ENOTE MATERIALA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (MATERIALA NA ENOTO)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ZUNANJE STORITVE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

VSTOPNI DDV V STORITVAH		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
STORITEV		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA STORITVE		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (STORITEV NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
NEPOSREDNO DELO	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DELO		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CENA DELA		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
POTROŠEK (DELA NA ENOTO)		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI																			
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI	0	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830
SKUPAJ VSTOPNI DDV		183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183	183
Drobni inventar		830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830	830
STROŠEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI PRODAJE																			
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE	0	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
SKUPAJ VSTOPNI DDV		18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Marketing		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80
STROŠEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STROŠKI UPRAVE																			
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE	0	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	3200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	27400	27400	27400
SKUPAJ VSTOPNI DDV		44	44	44	44	44	44	44	44	264	44	44	44	44	44	44	748	748	748
Računovodstvo		200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400	2400	2400
Damir Rapić - "plaća"		2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000	24000	24000
Izobraževanja		0	0	0	0	0	0	0	0	1000	0	0	0	0	0	0	1000	1000	1000
STROŠEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZREDNI PRIHODKI																			
SKUPAJ IZREDNI PRIHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRIHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IZREDNI ODHODKI																			
SKUPAJ IZREDNI ODHODKI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SKUPAJ VSTOPNI DDV		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ODHODEK		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

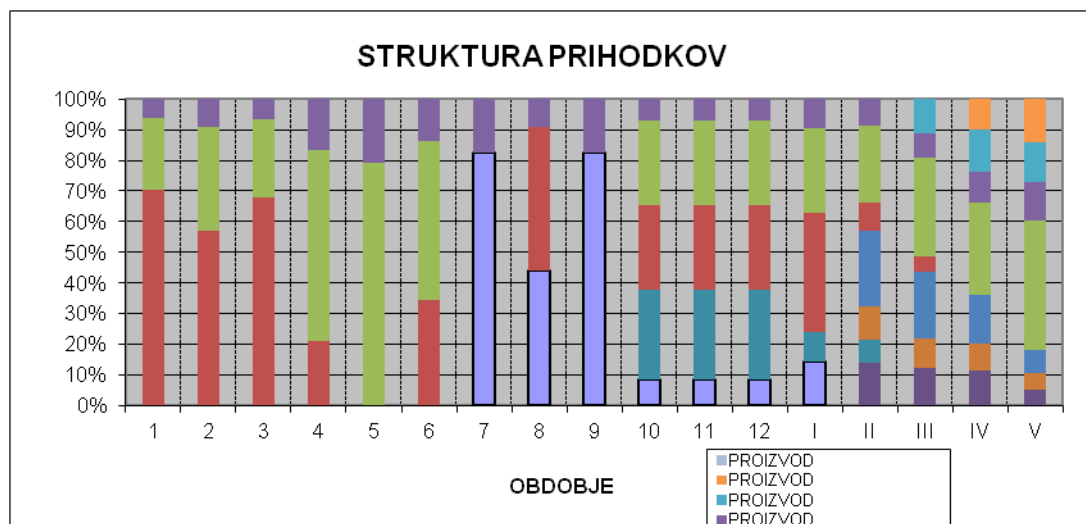
KAZALNIKI

CILJNE SPREMENLJIVKE

KAPITAL	34795	39887	42745	47279	47905	47972	48851	48073	49831	48056	51769	55483	59198	59198	81354	107592	137353	173049
DOBIČEK	0	5092	2858	4535	625	67	879	-778	1758	-1775	3713	3714	3715	24403	22155	26238	29761	35696
DENAR	1198	20733	25157	33714	33901	34379	680	7085	11819	10092	6935	16421	23709	23709	17087	28492	65274	115765

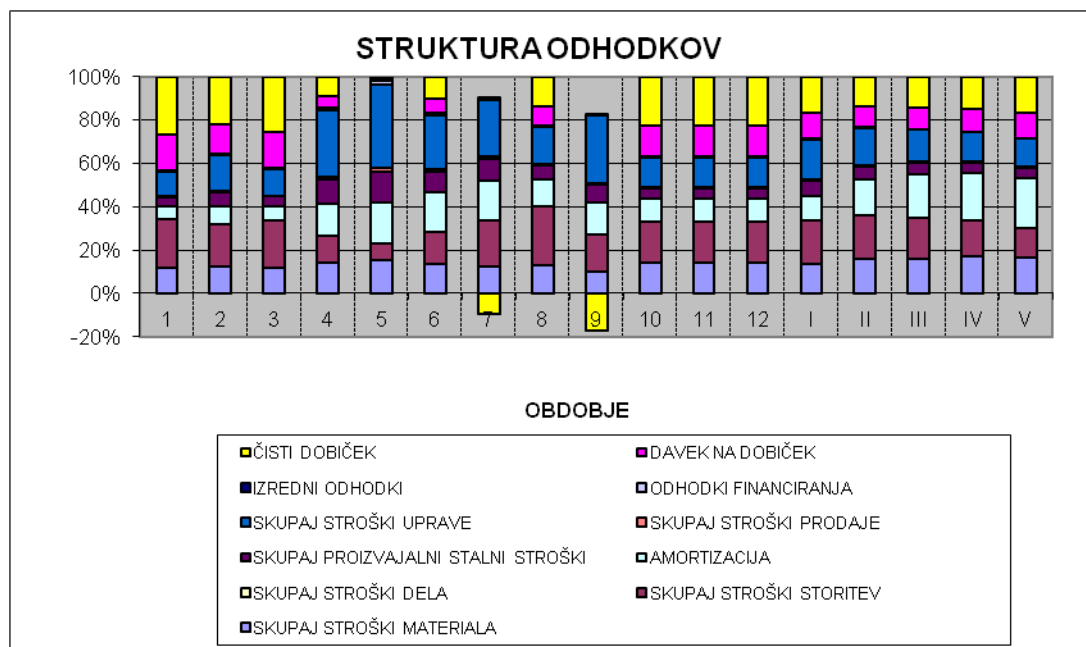
STRUKTURA PRIHODKOV (v %)

SKUPAJ PRIHODKI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SKUPAJ PRIHODKI OD PRODAJE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PROIZVOD	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	82,4	43,8	82,4	8,5	8,5	8,5	14,3	0,0	0,0	0,0	0,0
PROIZVOD	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,8	12,1	11,2	4,9
PROIZVOD	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	29,3	29,3	29,3	9,8	7,4	0,0	0,0	0,0
PROIZVOD	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,1	9,7	9,0	5,6
PROIZVOD	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	24,6	21,6	16,0	7,5
PROIZVOD	70,3	56,8	67,8	20,8	0,0	34,5	0,0	46,9	0,0	27,4	27,4	27,4	38,7	9,2	4,9	0,0	0,0	0,0
PROIZVOD	23,4	34,1	25,4	62,5	78,9	51,7	0,0	0,0	0,0	27,4	27,4	27,4	27,5	25,0	32,5	29,9	42,4	42,4
PROIZVOD	6,3	9,1	6,8	16,7	21,1	13,8	17,6	9,4	17,6	7,3	7,3	7,3	9,8	8,9	7,8	10,0	12,2	12,2
PROIZVOD	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,4	14,0	13,2
PROIZVOD	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10,0	14,1
PROIZVOD	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
PRIHODKI FINANCIRANJA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
IZREDNI PRIHODKI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0



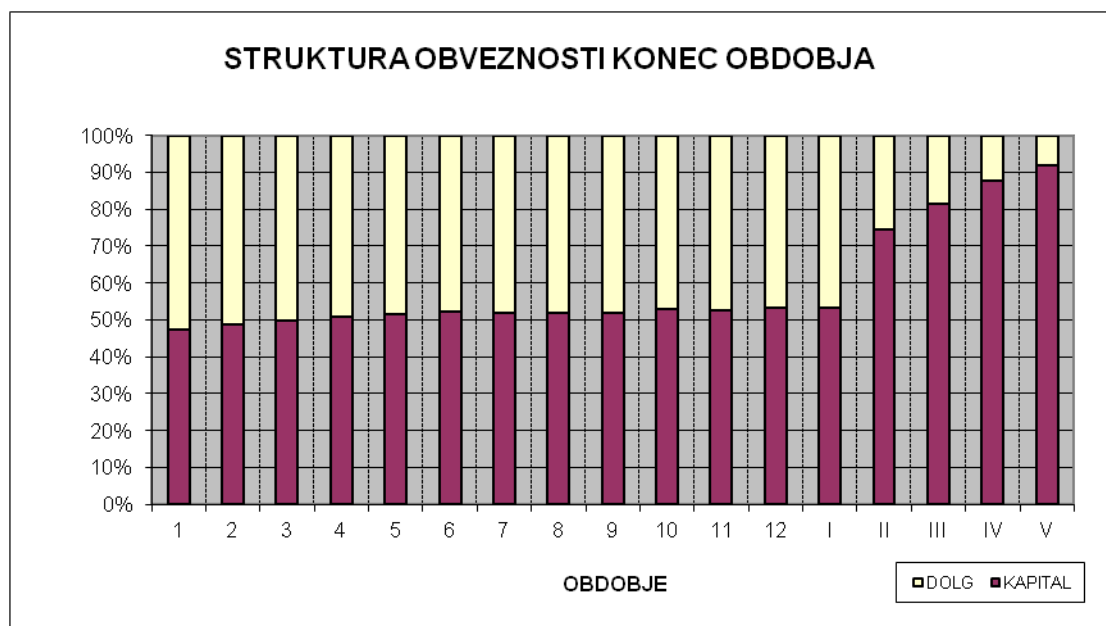
STRUKTURA ODHODKOV (v %)

SKUPAJ PRIHODKI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
SKUPAJ STROŠKI MATERIALA	11,7	12,5	11,9	14,6	15,8	13,8	15,4	12,9	15,4	14,6	14,6	14,6	13,6	16,2	16,2	17,4	16,9
SKUPAJ STROŠKI STORITEV	22,8	19,8	22,3	11,9	7,4	14,9	25,9	27,5	25,9	18,4	18,4	18,4	20,1	20,0	18,7	16,7	13,4
SKUPAJ STROŠKI DELA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AMORTIZACIJA	5,6	8,1	6,0	14,8	18,8	18,0	23,1	12,3	23,1	10,6	10,6	10,6	11,4	16,5	19,9	21,4	23,0
SKUPAJ PROIZVAJALNI STALNI STROŠKI	4,3	6,3	4,7	11,5	14,6	9,5	12,2	6,5	12,2	5,1	5,1	5,1	6,8	6,1	5,4	5,0	4,7
SKUPAJ STROŠKI PRODAJE	0,4	0,6	0,5	1,1	1,4	0,9	1,2	0,6	1,2	0,5	0,5	0,5	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5
SKUPAJ STROŠKI UPRAVE	11,5	16,7	12,4	30,6	38,6	25,3	32,4	17,2	47,1	13,4	13,4	13,4	18,6	16,9	14,8	13,7	12,9
ODHODKI FINANCIRANJA	0,5	0,7	0,5	1,3	1,6	1,0	1,3	0,7	1,3	0,5	0,5	0,5	0,7	0,5	0,4	0,3	0,2
IZREDNI ODHODKI	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
DAVEK NA DOBIČEK	16,7	13,6	16,1	5,5	0,7	6,4	0,0	8,6	0,0	14,2	14,2	14,3	11,5	9,5	9,9	10,3	11,7
ČISTI DOBIČEK	26,5	21,7	25,6	8,7	1,2	10,1	-11,4	13,7	-26,1	22,6	22,6	22,7	16,6	13,7	14,2	14,9	16,8



STRUKTURA OBVEZNOSTI KONEC OBDOBJA (V %)

CELOTNE OBVEZNOSTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
KAPITAL	47,6	49,0	50,0	51,1	51,5	52,3	51,8	52,0	51,9	53,0	52,6	53,3	53,3	74,5	81,4	88,0	92,2	
DOLG	52,4	51,0	50,0	48,9	48,5	47,7	48,2	48,0	48,1	47,0	47,4	46,7	46,7	25,5	18,6	12,0	7,8	



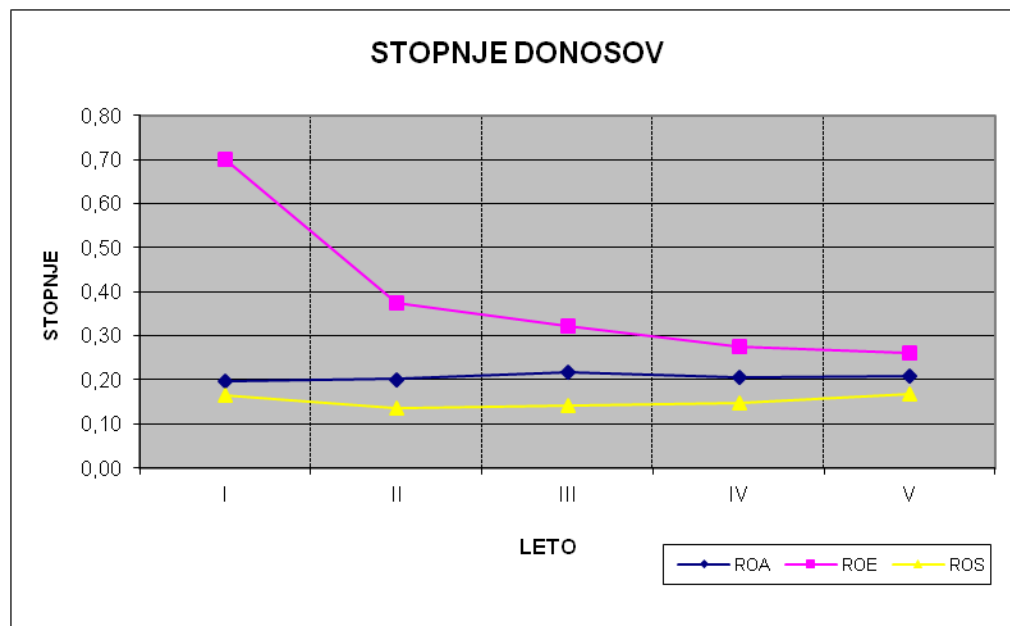
STOPNJE DONOSOV

ROA (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNA SREDSTVA)

ROE (ČISTI DOBIČEK / POVPREČNI KAPITAL)

RETURN ON SALES (ČISTI DOBIČEK / PRIHODEK)

ROA	0,55	0,40	0,60	0,08	0,01	0,11	-0,10	0,22	-0,23	0,47	0,44	0,41	0,20	0,20	0,22	0,21	0,21
ROE	1,64	0,83	1,21	0,16	0,02	0,22	-0,19	0,43	-0,44	0,89	0,83	0,78	0,70	0,37	0,32	0,28	0,26
ROS	0,27	0,22	0,26	0,09	0,01	0,10	-0,11	0,14	-0,26	0,23	0,23	0,23	0,17	0,14	0,14	0,15	0,17

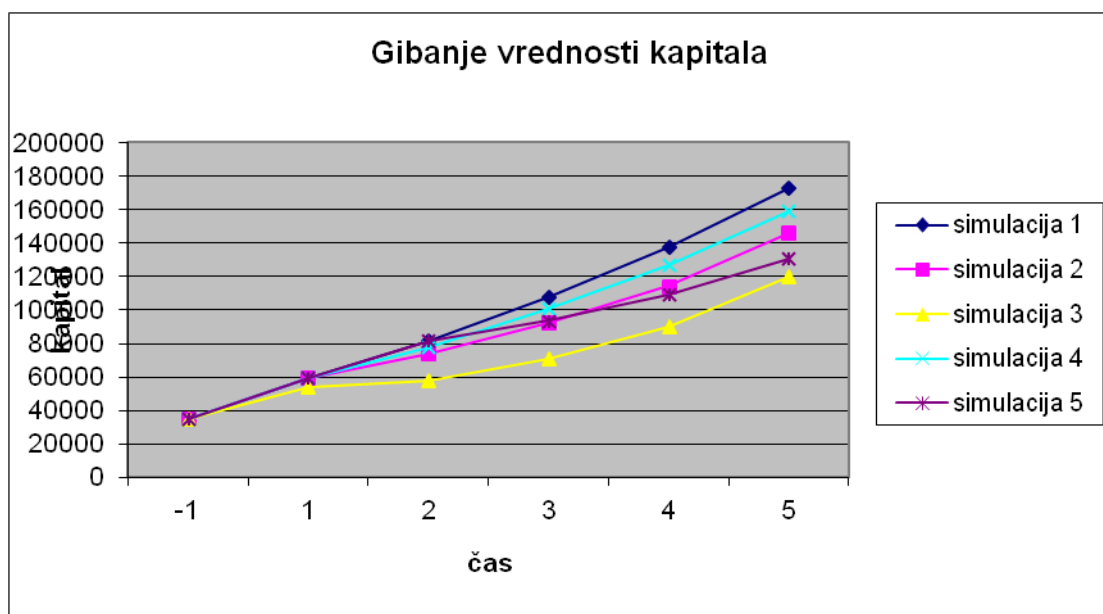


INTERNA STOPNJA DONOSA (IZ PODATKOV PO LETIH)

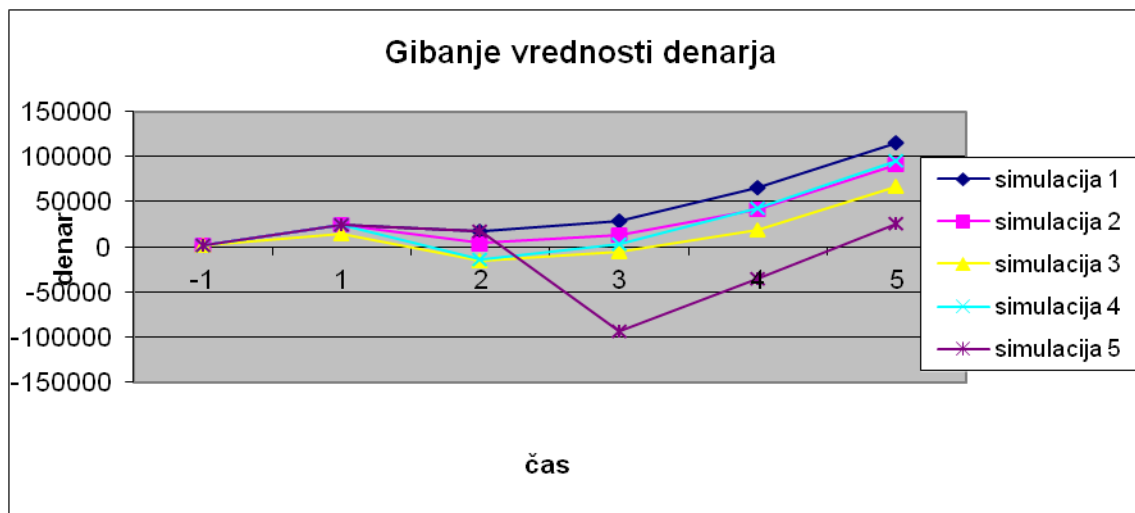
	0	I	II	III	IV	V
INTERNA STOPNJA DONOSA	37,8%	-34795	0	0	0	173049

SIMULACIJE

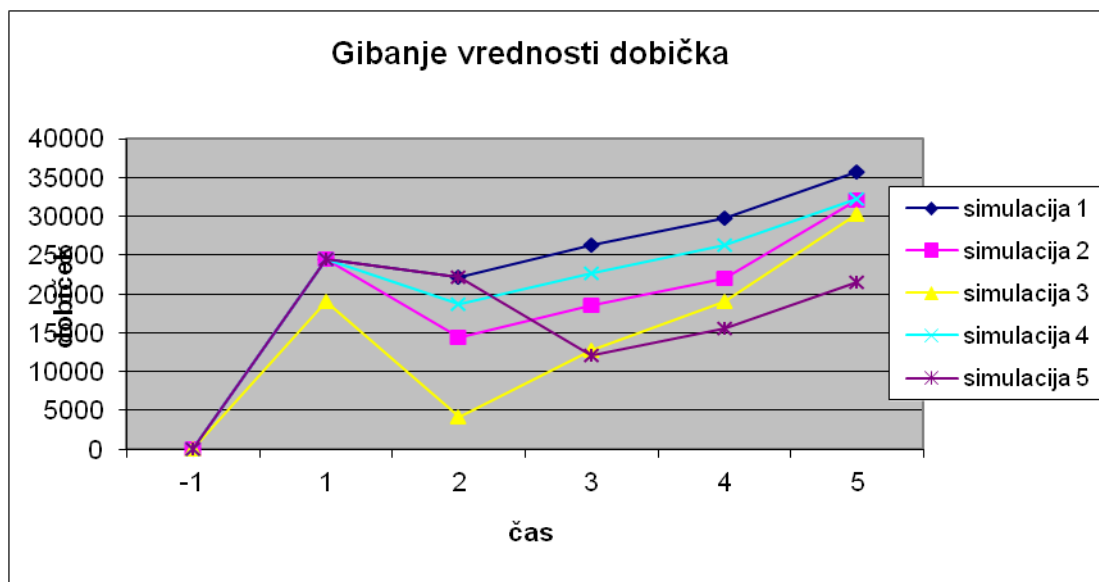
KAPITAL	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	34795	59198	81354	107592	137353	173049
simulacija 2	34795	59198	73613	92111	114130	146198
simulacija 3	34795	53782	58002	70817	89840	120167
simulacija 4	34795	59198	77814	100512	126733	158889
simulacija 5	34795	59198	81354	93432	109033	130569



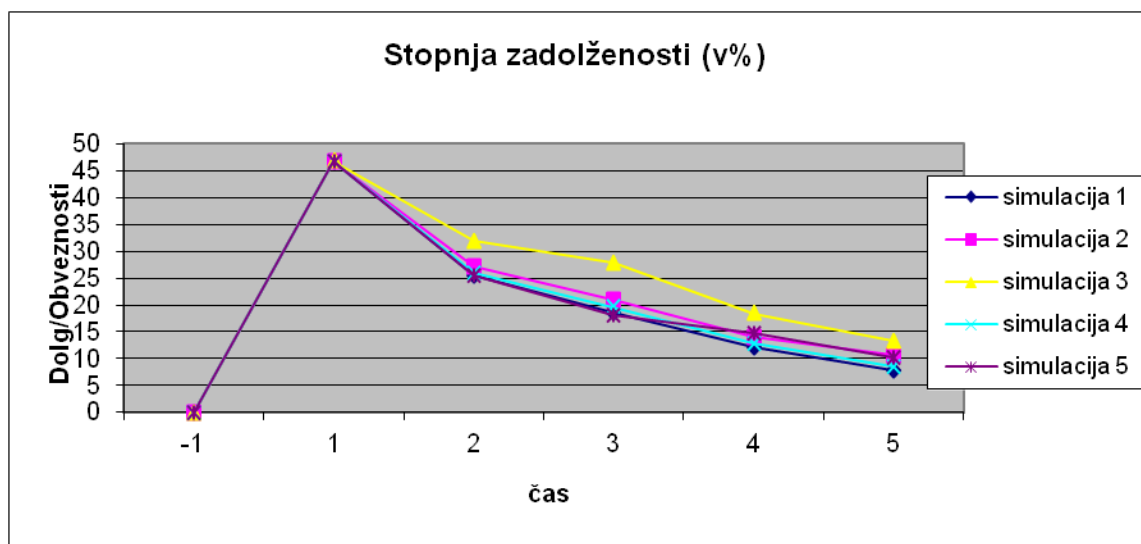
DENAR	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	1198	23709	17087	28492	65274	115765
simulacija 2	1198	23709	3726	12770	41811	91659
simulacija 3	1198	13855	-15523	-5563	19293	66448
simulacija 4	1198	23709	-13463	3412	42654	95605
simulacija 5	1198	23709	17087	-93708	-35046	25285



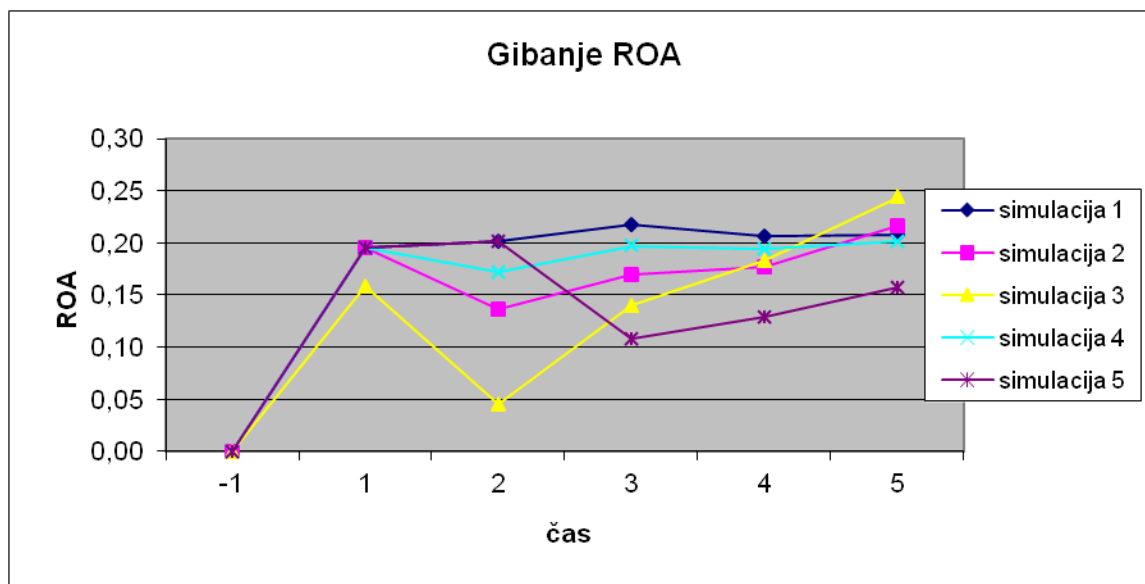
DOBIČEK	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0	24403	22155	26238	29761	35696
simulacija 2	0	24403	14415	18497	22020	32067
simulacija 3	0	18987	4219	12816	19023	30327
simulacija 4	0	24403	18615	22698	26221	32156
simulacija 5	0	24403	22155	12078	15601	21536



Dolg/Obveznosti	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0	47	25	19	12	8
simulacija 2	0	47	27	21	14	11
simulacija 3	0	47	32	28	18	13
simulacija 4	0	47	26	20	13	8
simulacija 5	0	47	25	18	15	10



ROA	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0,00	0,20	0,20	0,22	0,21	0,21
simulacija 2	0,00	0,20	0,14	0,17	0,18	0,22
simulacija 3	0,00	0,16	0,05	0,14	0,18	0,24
simulacija 4	0,00	0,20	0,17	0,20	0,19	0,20
simulacija 5	0,00	0,20	0,20	0,11	0,13	0,16



ROE	Obdobje					
Številka simulacije	-1	1	2	3	4	5
simulacija 1	0,00	0,70	0,37	0,32	0,28	0,26
simulacija 2	0,00	0,70	0,24	0,25	0,24	0,28
simulacija 3	0,00	0,55	0,08	0,22	0,27	0,34
simulacija 4	0,00	0,70	0,31	0,29	0,26	0,25
simulacija 5	0,00	0,70	0,37	0,15	0,17	0,20

