

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VISOKE POSLOVNE ŠOLE

ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA DALIBOR TODORVIĆ

Ljubljana, oktober 2017

DALIBORKA TODORVIĆ

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisana Daliborka Todorović, študentka Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtorica predloženega dela z naslovom Analiza poslovanja podjetja Dalibor Todorović, pripravljenega v sodelovanju s svetovalko doc. dr. Mojco Marc

IZJAVLJAM

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

V Ljubljani, dne _____

Podpis študentke: _____

KAZALO

UVOD	1
1 PREDSTAVITEV PODJETJA	2
2 ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA IN USPEŠNOSTI	3
2.1 Analiza poslovnega uspeha.....	3
2.1.1 Analiza prihodkov	3
2.1.2 Analiza odhodkov.....	5
2.1.3 Poslovni izid	6
2.2 Analiza uspešnosti	7
2.2.1 Dobičkonosnost	7
2.2.2 Produktivnost dela	10
2.2.3 Ekonomičnost	11
3 ANALIZA PROGRAMOV DELOVANJA	12
3.1 Opredelitev programov in stroškovni kazalniki.....	12
3.2 Primerjava programov glede na točko preloma	14
SKLEP	19
LITERATURA IN VIRI	21
PRILOGE	

KAZALO TABEL

Tabela 1: Dobičkonosnost sredstev podjetja Dalibor Todorović v obdobju od leta 2013 do 2016.....	8
Tabela 2: Dobičkonosnost kapitala podjetja Dalibor Todorović v obdobju od leta 2013 do 2016.....	8
Tabela 3: Izračun realne produktivnosti podjetja Dalibor Todorović v obdobju od leta 2013 do 2016.....	11
Tabela 4: Ekonomičnost podjetja Dalibor Todorović v obdobju od leta 2013 do 2016	12
Tabela 5: Opredelitev ponujenih vrst programa podjetja Dalibor Todorović s časovno in cenovno opredelitvijo	14
Tabela 6: Opredelitev stalnih stroškov v podjetju Dalibor Todorović v letu 2016.....	16
Tabela 7: Opredelitev spremenljivih stroškov za gibalni coaching na mesečni in letni ravni v podjetju Dalibor Todorović v letu 2016	16
Tabela 8: Opredelitev spremenljivih in stalnih stroškov za gibalnih coaching na želeni lokaciji na mesečni in letni ravni v podjetju Dalibor Todorović v letu 2016...	18
Tabela 9: Opredelitev spremenljivih in stalnih stroškov na letni in mesečni ravni za izvajanje delavnic v podjetju Dalibor Todorović v letu 2016	18
Tabela 10: Bilanca stanja podjetja Dalibor Todorović v letu 2013 (v €).....	1
Tabela 11: Izkaz poslovnega izida podjetja Dalibor Todorović v letu 2013 (v €).....	2
Tabela 12: Bilanca stanja podjetja Dalibor Todorović v letu 2014 (v €).....	3
Tabela 13: Izkaz poslovnega izida podjetja Dalibor Todorović v letu 2014 (v €).....	4
Tabela 14: Bilanca stanja podjetja Dalibor Todorović v letu 2015 (v €).....	5
Tabela 15: Izkaz poslovnega izida podjetja Dalibor Todorović v letu 2015 (v €).....	6
Tabela 16: Bilanca stanja podjetja Dalibor Todorović v letu 2016 (v €).....	7
Tabela 17: Izkaz poslovnega izida podjetja Dalibor Todorović v letu 2016 (v €).....	8
Tabela 18: Obseg in struktura celotnih prihodkov podjetja Dalibor Todorović v letih od 2013 do 2016.....	9
Tabela 19: Obseg in struktura celotnih odhodkov podjetja Dalibor Todorović v letih od 2013 do 2016.....	10
Tabela 20: Poslovni izid podjetja Dalibor Todorović v letih od 2013 do 2016.....	11

UVOD

Vsem je znano, da ljudje že od nekdaj gospodarimo, lahko sami kot posamezniki ali pa v skupini. Gospodarjenje se je skozi zgodovino zelo spreminjalo, vendar sta namen in bistvo ostala enaka. Ljudje imamo vedno več potreb za katere pa obstaja premalo dobrin, zato moramo svoje potrebe prilagajati razpoložljivim dobrinam, kar pa v današnjem času zagotovo ni lahko (Pučko, 2006).

Poslanstvo analize poslovanja temelji predvsem na ekonomskem vidiku, saj vedno bolj poudarjamo, da naj bi z analizo poslovanja prišli do boljše ekonomske uspešnosti posameznega podjetja, vendar kljub temu ne moremo trditi, da analiza poslovanja temelji samo na ekonomskem vidiku. V večji meri je temu tako, vendar brez sodelovanja organizacije ni mogoče želeno izkoriščati vseh možnosti, ki jih imamo na razpolago, da bi bilo naše poslovanje najboljše. Zato ne smemo pozabiti na pomembnost organizacijskega vidika pri sami analizi poslovanja. Poleg ekonomskega in organizacijskega vidika pa poznamo tudi tisti, nič kaj manj pomemben, tako imenovani uporabniški vidik, saj je uporaba vsake analize odvisna tudi od uporabnikovih interesov (Pučko, 2006).

Predmet moje diplomske naloge je analiza poslovanja podjetja Dalibor Todorović v časovnem obdobju od leta 2013 do 2016. Podjetje je dokaj mlado, zato sem lahko analizirala podatke od samega začetka delovanja in vse do danes. Podjetje deluje na različnih programih, zato sem se lahko, poleg analize podatkov po letih, osredotočila tudi na stroške in dobiček pri posameznih programih. V sklopu celotne analize sem ugotovila, v kolikšni meri je podjetje pri svojem poslovanju uspešno.

Namen moje diplomske naloge je odkriti problematične situacije, predlagati rešitve in priložnosti za izboljšave ter tako prispevati k boljšemu poslovanju v prihodnosti. Metode, ki sem jih uporabila pri analizi poslovanja podjetja, se nanašajo predvsem na študijo primera, torej informacije s strani podjetnika ter analizo podatkov in literature s področja.

Za začetek bom v prvem poglavju pozornost namenila predstavitvi podjetja, podjetnika in njegovega delovanja. V drugem bom predstavila analizo poslovnega uspeha in uspešnosti poslovanja, v kateri bom ugotavljala, kako se je le ta gibala in spreminjala po letih ter kakšni so razlogi za to. V zadnjem, torej tretjem poglavju bom v analizo vzela posamične programe, ki jih podjetnik ponuja ter kolikšne stroške in dobiček prispeva vsak program posebej.

1 PREDSTAVITEV PODJETJA

Podjetje vodi samostojni podjetnik Dalibor Todorović, njegovo delovanje pa temelji predvsem na kvaliteti posameznikovega življenja in gibanja. V osnovi to pomeni, da skuša ljudem pomagati ter svetovati na področju preprečevanja in reševanja raznih poškodb, doseganja želene telesne teže in telesne sestave ter izboljšati gibalno učinkovitost posameznika. Podjetnik svoje poslanstvo predstavlja kot »pomoč širšemu krogu ljudi in ozaveščanju o različnih problematikah oziroma možnih rešitvah na temo gibanja, prehranjevanja in načina življenja« (Dalibor Todorović, 2017).

V samem začetku Dalibor oceni začetno stanje posameznika, skupaj določita želene cilje in nato sledi izbira primernih sredstev za doseg le-teh. Seveda pa opravljanje tega dela oziroma ponujanje storitev ne bi bilo učinkovito brez predhodno doseženega znanja in izkušenj (Dalibor Todorović, 2017).

Osnovna znanja in izkušnje je podjetnik pridobil tekom svojega življenja, skozi spoznavanje različnih športnih in gibalnih aktivnosti. V samem začetku se je posvečal predvsem košarki, nogometu, atletiki in odbojki, danes pa več pozornosti posveča gimnastici, plezanju, teku, pohodništvu in jogi. Vse pretekle in sedanje aktivnosti povezuje v sliko gibanja ter na ta način deluje oziroma to celoto ponuja strankam (Dalibor Todorović, 2017).

Svoje znanje in izkušnje pa ni pridobil samo na življenjski ravni, temveč tudi na izobraževalni. Leta 2012 je diplomiral na Fakulteti za šport, natančneje na smeri športno treniranje, kjer je pridobil strokovne nazive, kot so: trener fitnesa, učitelj smučanja, učitelj teka na smučeh, učitelj plavanja, strokovni delavec na področju odbojke, nogometa, košarke, atletike, rokometu, gimnastike in plesa. Poleg dosežene izobrazbe na fakulteti se je udeleževal različnih praktičnih delavnic, seminarjev in predavanj, ki so vključevali teme kot gibanje, manualne terapije, meditacije, samospoznanja in zdravljenja (Dalibor Todorović, 2017).

V zgoraj opredeljen sklop lahko štejemo dosežena znanja, izkušnje pa je pridobil na drugih področjih. Po končani Fakulteti za šport, je podjetnik začel s pisanjem člankov in ustvarjanju video vsebin na portalu Aktivni.si in Tečemo skupaj, nadaljeval pa kot svetovalec na forumu za otroke in mladostnike »To sem jaz« ter se izkazal kot kondicijski trener pri odbojgarskih klubih OK Žirovnica in OK Calcit, pri tem pa svojo vlogo trenerja prikazal tudi v klubu Kajak v Ljubljani. Svoje znanje je prispeval tudi kot strokovni sodelavec multidisciplinarnega time studia Telodrom in centra za ortopedijo in športne poškodbe Artros (Dalibor Todorović, 2017).

Leta 2015 je predaval na predavanju za združenje fizioterapevtov z naslovom »Preprečevanje poškodb ramenskega obroča« ter Optimalna prehrana za planinsko društvo Lovrenc na Pohorju. Izkazal se je tudi kot pisec člankov v različnih revijah: Šport, Vid &

Gib, tiskana izdaja aktivni.si in Nika. Poleg do sedaj opisanih, večinoma skupinskih, aktivnosti je sodeloval tudi z mnogimi individualnimi strankami (vrhunskimi športniki, poškodovanimi in tistimi, ki so si želeli boljše psiho-fizične stabilizacije.) (Dalibor Todorović, 2017).

2 ANALIZA POSLOVNEGA USPEHA IN USPEŠNOSTI

Poslovni uspeh in uspešnost sta za podjetje zelo pomembna dejavnika, saj prikazujeta delovanje podjetja do sedaj, iz doseženega uspeha in uspešnosti pa lahko ugotavljamo, kakšni bi bili nadaljnji koraki k še dodatnim izboljšavam v prihodnosti. Ko govorimo o analizi teh dveh dejavnikov, to pomeni, da spremljamo in ocenjujemo uspeh ter uspešnost delovanja v podjetju, posledično pa pridemo do ugotovitev odklonov med doseženimi in zastavljenimi cilji oziroma do ugotovitev analize, s katerimi rešujemo problemske situacije in odkrivamo priložnosti za izboljšave (Pučko, 2004).

2.1 Analiza poslovnega uspeha

Uspeh poslovanja je v veliki meri odvisen od podjetja samega. Podjetja se soočajo z odločitvami, kot so: kaj investirati, katere proizvode in storitve proizvajati, s katerimi dobavitelji sodelovati, komu na trgu prodajati in podobno, zato je velikost doseženega dobička odvisna od odgovorov na ta vprašanja (Pučko, 2006).

V računovodskem svetu se poslovni uspeh ugotavlja na podlagi izkazane bilance uspeha, saj vključuje prihodkovne in odhodkovne tokove, ki predstavljajo končno sliko poslovnega uspeha podjetja (Pučko, 2004).

2.1.1 Analiza prihodkov

Prihodke označujemo kot gospodarske kategorije, ki v obračunskem obdobju povečujejo koristi z gospodarskega vidika. Te koristi se prikazujejo v obliki povečanja sredstev ali zmanjševanja dolgov. Prihodke uvrščamo med poslovnoizidni tok, ki skupaj z odhodki predstavljajo poslovni izid proučevanega obdobja, pri tem pa moramo upoštevati razliko med prihodki in prejemki, saj slednji za razliko od prihodkov pomenijo povečanje denarja v obdobju (Igličar & Hočevvar, 2011).

Poznamo tri različne skupine prihodkov:

- poslovni prihodki;
- drugi poslovni prihodki;
- finančni prihodki.

Poslovni prihodki so prihodki, ki se nanašajo na prodajo in druge poslovne prihodke. V prihodke od prodajne vrednosti so vključene prodajne vrednosti prodanih proizvodov,

materiala, blaga, namenjenega trgovanju, in opravljenih storitev. Merilo za prihodke od prodaje je prodajna cena, ki je navedena na računih ter drugih listinah in je lahko zmanjšana za takojšnje ali kasnejše popuste, zato o čistih prihodkih od prodaje govorimo takrat, ko so celotni prihodki od prodaje zmanjšani za dogovorjene popuste, odobrene takoj ob prodaji. Na izdanih računih pa nimamo navedene samo prodajne cene in popusta, ampak tudi obračunani davek na dodano vrednost oziroma prodajni DDV. Ta povečuje celotno vrednost izdanega računa, vendar pa ne povečuje prihodkov od prodaje. V tej višini se oblikuje obveznost do države (Igličar & Hočevvar, 2011).

Druga skupina so drugi poslovni prihodki, ki so povezani s poslovanjem in se nanašajo predvsem na subvencije, dotacije, regrese, premije, kompenzacije in podobne vrste prihodkov. Poznamo tudi prevrednotovalne poslovne prihodke, ki se lahko pojavijo med poslovnimi prihodki in nastanejo ob odtujitvi osnovnih sredstev po prodajni vrednosti, ki pa je višja od knjigovodske vrednosti osnovnega sredstva (Igličar & Hočevvar, 2011).

V tretjo skupino uvrščamo finančne prihodke, ki nastanejo v zvezi s finančnimi naložbami in terjatvami podjetja. Predstavljajo jih obračunane obresti za dana posojila, prejete dividende, pozitivne tečajne razlike, ki se pojavljajo pri pretvarjanju domače in tuje valute ter prevrednotovalni finančni prihodki (Igličar & Hočevvar, 2011).

V spodnjih tabelah bom predstavila, kako so se prihodki v podjetju Dalibor Todorović gibal po letih. Ker gre za samostojnega podjetnika, je vrst prihodkov nekoliko manj kot v večjih podjetjih.

V tabeli 18 je opisan obseg in struktura celotnih prihodkov podjetja proučevanih v letih od 2013 do 2016, v nadaljevanju pa bom predstavila raznolikosti gibanja prihodkov v podanih letih. Celotni prihodki podjetja Dalibor Todorović so v letu 2013 znašali 6.880,00 €, v letu 2014 pa 15.892,00 €. Iz tega lahko razberemo, da so se prihodki v letu 2014 glede na leto 2013 povečali za 230,99 %. Največji delež predstavljajo čisti prihodki od prodaje, njihov delež je v letu 2013 predstavljal dobrih 78 %, v letu 2014 pa slabih 80 %. Drugi poslovni prihodki so v letu 2013 predstavljali skoraj 14 %, v letu 2014 pa 20 % celotnih prihodkov. Čisti prihodki od prodaje so se v letu 2014 glede na leto 2013 povečali za 234,55 %, drugi poslovni prihodki pa za 240,19 %.

Naslednji dve opazovani leti sta leti 2014 in 2015. Iz tabele lahko razberemo, da so čisti prihodki od prodaje ponovno dosegli višji delež od drugih poslovnih prihodkov, in sicer, je njihov delež v letu 2014 znašal slabih 80 %, v letu 2015 pa skoraj dobrih 94 %, kar glede na leto 2014 predstavlja povečanje za 108,4 %. Skupni prihodki so v letu 2014 znašali 15.892,00 €, v naslednjem pa 28.128,00 €, kar pomeni, da so se povečali za 76,99 %.

Iz tabele je razvidno da je podjetje v letu 2016 poslovalo le s čistimi prihodki od prodaje. V letu 2015 so čisti prihodki od prodaje znašali nekoliko več kot v naslednjem letu, in sicer,

26.423,00 €, medtem ko so v letu 2016 dosegli 18.099,00 €. Iz tega je razvidno da so se čisti prihodki od prodaje v letu 2016 glede na prejšnje leto zmanjšali za 31,50 %.

2.1.2 Analiza odhodkov

Odhodki so gospodarska kategorija, ki za razliko od prihodkov zmanjšujejo gospodarske koristi, ko pride do zmanjšanja sredstev ali povečanja dolgov. Odhodki se v gospodarski kategoriji uvrščajo v poslovnoizidni tok ter skupaj s prihodki predstavljajo poslovni izid obdobja, pri tem pa pomembno vplivajo na velikost kapitala. Odhodki so povezani s stroški, vendar jih moramo ločiti, saj stroški pomenijo potroške prvin poslovnega procesa, ki so vrednostno izraženi, pri tem pa ločimo tudi izdatke, ki pomenijo zmanjšanje denarja (denarni tok). Poznamo poslovne in finančne odhodke (Igličar & Hočevnar, 2011).

Poslovni odhodki vključujejo vse stroške, ki nastanejo pri prodaji proizvodov in storitev, nabavno vrednost blaga, materiala, prevrednotovalne poslovne odhodke in druge poslovne odhodke. Od dejavnosti, s katero se podjetje ukvarja, je odvisno, kako bomo odhodke ugotavljali (Igličar & Hočevnar, 2011).

Finančni odhodki so vrsta odhodkov, ki so povezani z dolžniškim financiranjem podjetja in odhodki, ki nastanejo kot posledica finančnih naložb ob oslabitvi. Sestavljeni so iz odhodkov za dane obresti, tečajnih razlik za poslovne in finančne obveznosti ter negativnih tečajnih razlik zaradi danih posojil in terjatev (Igličar & Hočevnar, 2011).

V tabeli 19 je predstavljen obseg in struktura celotnih odhodkov podjetja Dalibor Todorović v obdobju od 2013 do 2016. Podjetje posluje le z drugimi poslovnimi odhodki. Razloga za to sta dva. Podjetnik pri svojem poslovanju nima najetih kreditov, da bi se pri tem lahko pojavili finančni odhodki v obliki obresti, prav tako pa nima drugih vrst poslovnih odhodkov, saj v najemu nima stavbe ali opreme, za katero bi bila obračunana amortizacija.

Tabela 19 nam prikazuje gibanje celotnih odhodkov v štirih letih poslovanja podjetja. Odhodki so v začetnem letu znašali 3.489,00 €, v naslednjem letu pa 10.034,00 €. Iz tega lahko razberemo, da so se poslovni odhodki v letu 2014 glede na leto 2013 povečali za 187,59 %. V letu 2013 so poslovni odhodki sestavljeni iz prispevka za socialno varnost podjetnika, ki so znašali 1.653,00 €, in iz ostalih stroškov, ki so predstavljali 1.836,00 €. Prav tako kot v letu 2014, so se odhodki v letu 2015 glede na prejšnje leto povečali, in sicer za 111,96 %. Znašali so 21.268,00 €, v letu 2014 pa 10.034,00 €.

Zadnji dve opazovani leti sta leto 2015 in 2016. Podatki prikazujejo, da so se poslovni odhodki šele v letu 2016 zmanjšali glede na prejšnje leto. V prejšnjih dveh primerih, torej

v obdobjih 2013–2014 in 2014–2015 so se poslovni odhodki v tekočem letu glede na prejšnje povečali.

V letu 2016 so poslovni odhodki znašali 18.177,74 €, glede na leto 2015 to pomeni upad za 14,53 % . Odstotek zmanjšanja ni velik, vendar številka glede na zvišanja v predhodnih letih ni zanemarljiva.

2.1.3 Poslovni izid

Izkaz poslovnega izida nam prikazuje informacije o gospodarski uspešnosti poslovanja v določenem obdobju. V izkazu so zajeti prihodki in odhodki v proučevanem obdobju ter poslovni izid, ki predstavlja razliko med njimi. Če prihodki predstavljajo večji delež kot odhodki, podjetje posluje z dobičkom, v nasprotnem primeru ima podjetje izgubo. Iz izkaza poslovnega izida tako lahko razberemo gospodarsko uspešnost v določenem obdobju. Poslovni izid, ki ga je podjetje ustvarilo, vsebinsko pripada lastnikom podjetja in povečuje (dobiček) ali zmanjšuje (izguba) njihov kapital, ki ga izkažemo med obveznostmi do virov sredstev (Igličar & Hočevnar, 2011).

Razlika med bilanco stanja in poslovnim izidom je ta, da je slednji v skladu s Slovenskimi računovodskimi standardi prikazan za določeno obdobje, npr. od 1. januarja do 31. decembra, medtem, ko je izkaz bilance stanja sestavljen na določen dan (Data d.o.o. 2015, 29. december).

V spodaj prikazani tabeli sem za podjetje Dalibor Todorović preučila poslovne izide v obdobju od leta 2013 do 2016.

Tabela 20 prikazuje celotni poslovni izid in je predstavljena za obdobje od leta 2013 do 2016. Podjetnik je v tem obdobju v vseh letih dosegal pozitiven poslovni izid, razen v zadnjem letu, letu 2016, ko je bil zabeležen negativen poslovni izid. Razlog za to so poslovni odhodki, ki so bili v tem letu višji za 78,74 € od poslovnih prihodkov.

Izid iz rednega delovanja je skoraj enak izidu iz poslovanja, saj kot sem že omenila, podjetnik ni ustvarjal finančnih prihodkov in odhodkov. Izid izven rednega delovanja se je pripisal le letu 2013, saj so bili samo v tem letu ustvarjeni drugi prihodki v obliki subvencij v višini 527,00 €. Drugi prihodki in odhodki v preostalih letih niso bili ustvarjeni.

V letu 2015 je podjetnik zabeležil najvišji celotni poslovni izid v vrednosti 6.860,00 €. Čisti poslovni izid predstavlja razliko med celotnim poslovnim izidom ter odšteti davkom od dobička, ki znaša 16 %.

2.2 Analiza uspešnosti

Tako kot poslovni uspeh, tudi mera uspešnosti poslovanja ne more sama prikazovati poslovnega uspeha podjetja. Upoštevati moramo vsa vlaganja (žrtve), ki so bila vložena za doseg določenega uspeha. Lastniki v svoje podjetje vložijo kapital, ki predstavlja njihovo vlaganje v podjetje. Temeljni kazalnik poslovne uspešnosti zasebnega podjetja donosnost lastnega kapitala (Pučko, 2004).

Računovodski kazalniki so pomemben del računovodskega proučevanja, a strokovnjaki na tem področju imajo različna mnenja o njihovi izrazni moči ter načinu izračunavanja. Podatki, ki jih dajejo niso odvisni le od vhodnih podatkov, temveč tudi od načina izračuna (Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2017).

2.2.1 Dobičkonosnost

Dobičkonosnost ali z drugimi besedami tudi donosnost izraža predvsem uspešnost poslovanja s finančnega vidika, vendar pa jo je mogoče razbrati iz različnih pogledov. V nadaljevanju bom izračunala dobičkonosnost po kazalniku dobičkonosnosti sredstev (angl. *return on assets-ROA* in dobičkonosnosti kapitala (angl. *return on equity-ROE*), nato pa bom predstavila še nekaj možnih kazalnikov za izračun dobičkonosnosti (Turk, 2003).

Kazalnik ROE oziroma čista donosnost kapitala nam pove, koliko je z eno denarno enoto vloženega kapitala posledično ustvarjeno čistega dobička oziroma izgube. V primeru ustvarjene izgube je vrednost kazalnika negativna, v primeru dobička pa pozitivna. Boljšo poslovno uspešnost odraža večja vrednost kazalnika, vendar pa moramo upoštevati, da boljši rezultat v primeru velikega zadolževanja pomeni za podjetje večje tveganje (Turk, 2003).

Rastoči ROE nam pove, da podjetje svojo sposobnost ustvarjanja večjega dobička povečuje brez potrebe dodatnega vplačila kapitala, pri tem pa pokaže da podjetje učinkovito uporablja že vložen lastniški kapital (Finančni slovar, 2017).

V nalogi sem omenila tudi kazalnik, ki predstavlja čisto donosnost sredstev oziroma ROA, ki pokaže, kako uspešno je podjetje poslovalo z danimi sredstvi. Razmerje nam pove, koliko čiste izgube oziroma čistega dobička je ustvarjeno na denarno enoto sredstev, poslovanje pa je uspešnejše, čim večja je vrednost kazalnika (Turk, 2003).

Enačba (1) za izračun dobičkonosnosti sredstev (Pučko, 2006):

$$ROA = \frac{\text{Čisti dobiček}}{\text{Povprečna sredstva}} (v \%) \quad (1)$$

V spodnji tabeli so prikazani podatki o dobičkonosnosti sredstev podjetja Dalibor Todorović v obdobju od 2013 do 2016.

Tabela 1: Dobičkonosnost sredstev podjetja Dalibor Todorović v obdobju od leta 2013 do 2016

	2013	2014	2015	2016	Indeks 2015/2014
Čisti poslovni izid	2.848,44	4.920,72	5.762,40	-78,74	-
Sredstva	4.119,00	2.289,00	5.822,00	1.763,66	254,35
ROA		153,59%	151,93%	-	-

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2013; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2014; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2015; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2016; lastni izračuni.

Tabela 1 prikazuje gibanje dobičkonosnosti v obdobju od leta 2013 do 2016. ROA je v letu 2015 znašal 151,93 %, v predhodnem pa 153,59 %, zato lahko rečemo, da med opazovanima letoma ni prišlo do zelo občutne spremembe.

Spodnja formula (2) in tabela prikazujeta izračun in gibanje dobičkonosnosti kapitala (Pučko, 2006):

$$ROE = \frac{\text{Čisti dobiček}}{\text{Povprečni kapital}} (v \%) \quad (2)$$

Tabela 2: Dobičkonosnost kapitala podjetja Dalibor Todorović v obdobju od leta 2013 do 2016

	2013	2014	2015	2016	Indeks
Čisti poslovni izid	2.848,44	4.920,72	5.762,40	-78,74	-
Kapital		428,00	2.959,00	324,08	-
ROE			340,27%	-4,80%	-

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2013; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2014; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2015; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2016; lastni izračuni.

V letu 2013 podjetnik ni imel lastnega kapitala, saj ga samostojnim podjetnikom ob ustanovitvi podjetja ni potrebno vložiti, ker podjetje ne deluje kot družba temveč kot fizična oseba in posledično za svoje obveznosti odgovarja z vsem svojim premoženjem. Leta 2015 je ROE znašal 340,27 %, v naslednjem letu pa je bil kazalnik ROE negativen in

je znašal -4,80 %. Razlog za to je negativen čisti poslovni izid ter močno zmanjšanje kapitala, saj je v tem letu znašal le 324,08 €, razlog za to pa je bilo visoko financiranje iz čistega dobička za izobraževanja in nakup nove opreme.

Kazalnik za izračun dobičkonosnosti je predvsem pomemben za lastnike gospodarske družbe, saj so oni tisti, ki vložijo nek kapital in od njega pričakujejo ustrezen izkupiček. Predvsem je ta pogled pomemben pri podjetjih, medtem ko takšni pogledi v neprofitnih organizacijah niso šteti med pomembnejše. Podjetja, ki delujejo v okoljih razvitih trgov in prosto konkurenco, zahtevajo dobra znanja o merjenju vrednosti podjetja in sestavin s katerimi podjetje deluje, lastniki pa so tisti, ki za obstoj in nadaljnje delovanje podjetja prevzamejo odgovornost, predvsem pa so odgovorni za poravnavo obveznosti do upnikov (Koletnik, 2010).

Poleg dveh najbolj uporabljenih kazalnikov za izračun dobičkonosnosti, poznamo tudi nekaj drugih kazalnikov.

Za gospodarsko družbo, nekoliko manj pa za lastnike podjetja, je zanimiv tudi kazalnik (3), ki prikazuje kosmato donosnost kapitala (Turk, 2003):

$$\frac{\text{Dobiček}}{\text{Povprečni kapital}} \quad (3)$$

Če pa bi posojilodajalci želeli videti, ali so ob celotnem prevzetem tveganju zaslužili več ali manj, kot pa če bi drugi gospodarski družbi dali posojilo, bi morali računati z drugim kazalnikom, saj zgoraj navedeni za kosmato donosnost kapitala ne bi bil dovolj, saj posojilodajalci z obrestno mero presojajo donosnost naložbe. Poleg obrestne mere pa obstaja tudi kazalnik (4) za presojdo donosnosti naložbe in sicer (Turk, 2003):

$$\frac{\text{Obresti}}{\text{Povprečno stanje posojil}} \quad (4)$$

Do končne oblike donosnosti poslovnih sredstev pridemo šele, ko jih zmanjšamo za kratkoročne obveznosti, kar pa pomeni, da pri tem proučujemo donosnost kapitala skupno z dobljenimi dolgoročnimi posojili. V kazalniku (5) je opredeljena teorija prikazana takole (Turk, 2003):

$$\frac{\text{Čisti dobiček} + \text{obresti od dobljenih dolgoročnih posojil}}{\text{Kapital} + \text{povprečno stanje dobljenih dolgoročnih posojil} + \text{povprečno stanje dolgoročnih rezervacij}} \quad (5)$$

2.2.2 Produktivnost dela

Produktivnost dela označujemo tudi z besedo proizvodnost in pomeni učinkovitost s tehnološkega vidika poslovanja. Kazalnik (6), ki opredeljuje produktivnost dela, je izražen takole (Turk, 2003):

$$\frac{\text{Količina poslovnih učinkov}}{\text{Povprečno število zaposlencev}} \quad (6)$$

Če za izračun produktivnosti vzamemo zapisani kazalnik, ugotavljamo, da je poslovanje bolj učinkovito takrat, ko na zaposlenega v obračunskem obdobju dosežemo čim večjo količino poslovnih učinkov (Umar, 2007).

Pri merjenju aktivnosti lahko naletimo na probleme, ki se pojavijo predvsem pri merjenju ustvarjenj količine poslovnih učinkov ter pri ustrezno zajemanju delovnega časa (Kosi, Marc & Peljhan, 2007).

Na produktivnost vplivajo različni dejavniki, in sicer tehnično-tehnološki, organizacijski, družbeni, človeški in naravni dejavniki (Kosi, Marc & Peljhan, 2007).

Dejavniki, ki jih uvrščamo v skupino tehnično-tehnoloških, so na primer: različne posebnosti delovnih sredstev, proizvodov, delovnih razmer, tehnične opremljenosti poslovanja itd. Med organizacijske dejavnike, ki lahko zmanjšujejo produktivnost, uvrščamo predvsem tiste dejavnike, ki so označeni z neprimernim delovanjem, npr.: neprimerna intenzivnost odnosov med delavci, neprimerna organiziranost dela in pa tudi neprimerna strokovnost zaposlenih. Usposobljenost na strokovni ravni posameznika, ki je odvisna od motivacije spada med človeške dejavnike, medtem ko zadnja skupina dejavnikov, proizvodni dejavniki, zajema na primer visoke cene predmetov dela, ki vodijo k zamenjavi s cenejšimi, vendar pa zaradi tega lahko trpi produktivnost (Turk, 2003).

Dejavniki, ki vplivajo na produktivnost v podjetju Dalibor Todorović, so predvsem na trgu ponujena podjetniška strokovna znanja, katere je podjetnik pridobil prvotno s svojo izobrazbo, nato pa nadaljeval z udeležbo na seminarjih in delavnicah v Sloveniji in drugih državah. Svoje znanje konstantno nadgrajuje, saj se zaveda, da je na trgu veliko konkurence, ki želi strankam ponuditi nekaj novega, boljšega in dostopnega. Glede na to, da je zaposlen kot samostojni podjetnik, na produktivnost v njegovem podjetju vpliva tudi njegova volja, veselje in motivacija do izbranega poklica in dela z ljudmi, želja po novih znanjih in izkušnjah ter konstantnem napredku.

Tabela 3 v nadaljevanju prikazuje realno produktivnost podjetja Dalibor Todorović v obdobju od leta 2013 do 2016. Ker je v podjetju zaposlena le ena oseba, torej podjetnik sam, so celotni deflacionirani prihodki oziroma realna produktivnost pripisana njemu. Iz tabele lahko razberemo, da je bilo najbolj občutno povečanje realne produktivnosti v letu 2014, saj se je glede na prejšnje leto povečala za 254,14 %, medtem, ko je bila najvišja realna produktivnost zabeležena v letu 2015 in je znašala 28.269,35 €.

Tabela 3: Izračun realne produktivnosti podjetja Dalibor Todorović v obdobju od leta 2013 do 2016

Leto	2013	2014	Indeks 2014/2013	2015	Indeks 2015/2014	2016	Indeks 2016/2015
Celotni prihodki	6.353,00	15.892,00	250,15	28.128,00	176,99	18.099,00	64,35
ICŽP (povprečje)	101,8	100,2	98,43	99,5	99,30	99,9	100,40
Deflacirani prihodki	6.240,67	15.860,28	254,14	28.269,35	178,24	18.117,12	64,09
Povprečno število zaposlenih	1	1	100,00	1	100,00	1	100,00
Realna produktivnost	6.240,67	15.860,28	254,14	28.269,35	178,24	18.117,12	64,09

Vir: D. Todorović, *Izkaz poslovnega izida, 2014*; SURS, *Indeksi cen življenjskih potrebščin, 2014*; D. Todorović, *Izkaz poslovnega izida, 2015*; SURS, *Indeksi cen življenjskih potrebščin, 2015*; D. Todorović, *Izkaz poslovnega izida, 2015*; SURS, *Indeksi cen življenjskih potrebščin, 2016*; lastni izračuni.

2.2.3 Ekonomičnost

Tudi pri ekonomičnosti izhajamo iz izhodiščnega koeficienta, ki nam pokaže tehnološko učinkovitost poslovanja. Koeficient lahko opredelimo kot (Turk, 2003):

$$\frac{\text{Količina polovnih učinkov}}{\text{stroški}} \quad (7)$$

Iz koeficienta (7) lahko razberemo, da je poslovanje učinkovitejše takrat, ko na enoto stroška pridobimo čim večjo količino poslovnih učinkov (Turk, 2003).

Znano je, da so stroški v cenovni obliki izraženi potroški prvin poslovnega procesa, zato lahko trdimo, da sami potroški prav tako kot cene vplivajo na spremembe stroškov. Potroški, ki se pojavijo pri predmetih dela, se povečajo predvsem zaradi napak, povezanih s proizvodi, in sicer zaradi nepravilne izbire procesa, ki zajema tehnologijo, stroje, material, delovne razmere, povečane nepotrebne odpadke in podobno (Turk, 2003).

Dejavniki, ki vplivajo na ekonomičnost poslovanja, so zelo podobni dejavnikom, ki vplivajo na produktivnost dela, s tem, da pri vplivu na ekonomičnost upoštevamo tudi cene in uporabljene količine vseh poslovnih prvin. Ti dejavniki so lahko: nakup nove opreme, znanja in sposobnosti zaposlenih, motivacija zaposlenih, izkušnost nadrejenih, organiziranost, povečanje cen outputov, naročila pri cenejšem dobavitelju itd. Na ekonomičnost v podjetju Dalibor Todorović vplivajo predvsem dejavniki, kot so: izbira

cenejše lokacije najema dvorane za delavnice in preostale aktivnosti, povečanje cen posameznih programov zaradi doseganja novih znanj in izkušenj, izboljšava spletne strani podjetja ter posledično večja prepoznavnost na trgu, organiziranje večjih skupin ljudi, ki istočasno uporabljajo dvorano ipd.

Zgoraj zapisano formulo za izračun koeficienta sem uporabila le za prikaz oziroma možni način izračuna tehnološke učinkovitosti podjetja, medtem ko sem s spodaj zapisano formulo izračunala dejansko ekonomičnost podjetja.

Ekonomičnost po letih sem dobila z naslednjo formulo (8) (Pučko, 2006):

$$\text{Ekonomičnost} = \frac{\text{Celotni prihodki}}{\text{Celotni odhodki}} \quad (8)$$

V spodnji tabeli 4 je prikazano gibanje ekonomičnosti podjetja v letih od 2013 do 2016.

Tabela 4: Ekonomičnost podjetja Dalibor Todorović v obdobju od leta 2013 do 2016

	2013	2014	Indeks 2014/2013	2015	Indeks 2015/2014	2016	Indeks 2016/2015
Celotni prihodki	6.880,00	15.892,00	230,99	28.128,00	176,99	18.099,00	64,34
Celotni odhodki	3.489,00	10.034,00	287,59	21.268,00	211,96	18.177,74	85,47
Ekonomičnost	1,97	1,58	80,20	1,32	83,54	0,99	75

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2013; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2014; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2015; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2016; lastni izračuni.

V tabeli je prikazano, da so se v letih 2014 in 2015 celotni prihodki povečali, prav tako pa je tudi pri celotnih odhodkih prišlo do povečanja. Celotni prihodki so se v letu 2014 povečali za dobrih 130,99 % medtem ko so se celotni odhodki povečali nekoliko bolj, in sicer za 187,59 %. Večja rast celotnih odhodkov v primerjavi z rastjo celotnih prihodkov posledično prinaša tudi zmanjšanje ekonomičnosti, ki se je v letu 2015 glede na leto 2014 zmanjšala za 16,46 %. V letu 2016 je ekonomičnost znašala 0,99 % in se je glede na prejšnje leto zmanjšala za 25 %, razlika v tem letu pa je bila med doseženimi celotnimi prihodki in celotnimi odhodki zelo majhna.

3 ANALIZA PROGRAMOV DELOVANJA

3.1 Opredelitev programov in stroškovni kazalniki

Izbrano podjetje Dalibor Todorović s.p. se ukvarja z več programi, in sicer vsak program ponuja različne aktivnosti, ki jih podjetnik prilagodi posamezniku. V svojem poslovanju ponuja 10 različnih programov, katerih se lahko posamezniki ali skupine udeležijo.

Programi so sestavljeni tako, da imajo neko svojo osnovo in na podlagi te osnove posameznik lahko oceni ali spada v določen program, ki ponuja določene rešitve za težave posameznika in je vodilo k zelenemu cilju (Dalibor Todorović, 2017).

V nadaljevanju bom za vsak program posebej opredelila ceno in ter kakšni stroške, ki se podjetniku pojavljajo pri določenem programu.

Prvi program, ki je na nek način osnova podjetnikovega poslovanja, je **gibalni coaching**. Ta program je namenjen tistim, ki želijo izboljšati svoje funkcionalne sposobnosti (moč, hitrost, vzdržljivost, gibljivost in koordinacijo), se soočajo z različnimi bolečinami in poškodbami ali pa želijo le zmanjšati telesno težo ter oblikovati svoje telo na zdrav način (Dalibor Todorović, 2017).

Posameznikom je v opisanem programu ponujeno:

- podrobna ocena posameznikovega trenutnega stanja (v ta sklop spadajo gibalne funkcije, drža ipd.);
- delo poteka na podlagi posameznikovih želja na podlagi zelenega cilja;
- gibalne vaje so prilagojene željam in potrebam posameznika, te pa vodijo k izboljšanju funkcionalnih sposobnosti in oblikovanju telesne sestave;
- navodila za samo prilagoditev nadaljnjega gibanja zaradi rehabilitacije ter da ne bi prihajalo do novih možnih poškodb;
- manualna obravnava, ki uporablja miofascialne tehnike.

Naslednji program je **prehranski coaching**, ki se ukvarja z oblikovanjem telesa in spremembo telesne sestave.

Prehranski coaching ponuja:

- pregled posameznikovih prehranskih navad;
- izpostavljanje ključnih potreb in sprememb;
- različne meritve telesne sestave zaradi same določitve razmerja posameznikove; maščobne mase in hidriranosti telesa, porabe energije, biološke starosti ipd.;
- vsaka meritev je podrobno razložena z interpretacijo;
- sestava prehranskega jedilnika, ki upošteva urnik, želje in cilje posameznika.

Tretji program vsebuje **meritve telesne sestave** z digitalnim merilnikom Tanita, zraven pa je vključena analiza in interpretacija vsakega rezultata. Program traja od 10–20 minut, cena pa znaša 10 €. Vsaka ponovna meritev znaša 8 € (Dalibor Todorović, 2017).

V prvem delu sem opredelila kaj gibalni in prehranski coaching ponujata v najetem prostoru namenjenem za izvajanje programa, v drugem delu pa sem pojavlja **gibalni in**

prehranski coaching na lokaciji po želji posameznika, največkrat je to v udobju posameznikovega doma.

Najboljša rešitev za oblikovanje telesa in izboljšanje telesne sestave pa je program, ki vključuje **gibalni in prehranski coaching skupaj**. Gre za kombinacijo obeh programov, ki poteka na mesečni ravni v okviru 8 srečanj. Pri tem programu se ohranja celovita rešitev na področju gibalnih in prehranskih izzivov. **Kombinacija dveh programov** se prav tako lahko izvaja na **želeni lokaciji posameznika** (Dalibor Todorović, 2017).

Kondicijska priprava je program, v katerem podjetnik v sodelovanju s posameznikom izboljša različne funkcionalne sposobnosti v obliki načrtovanja treninga ali v obliki diagnostike na gibalnem področju. Poleg klasičnega treniranja se v programu posveča tudi preobremenitvam mehkih tkiv posameznika. Samo treniranje, ki pa podpira vrste teh tkiv ima več pozitivnih učinkov, kar se tiče izvedbe različnih gibanj čim bolj učinkovito do zmanjšanja nastanka poškodb (Dalibor Todorović, 2017).

V sklopu delovanja podjetja pa podjetnik ponuja dodatna programa in sicer **predavanja in delavnice**, ki so namenjene tako posameznikom kot podjetjem v sklopu teme gibanja, prehranjevanja in zdravega načina življenja (Dalibor Todorović, 2017).

Tabela 5 predstavlja zgoraj opredeljene programe, s katerimi posluje podjetje Dalibor Todorović ter cene, ki so določene za posamezen program.

Tabela 5: Opredelitev ponujenih vrst programa podjetja Dalibor Todorović s časovno in cenovno opredelitvijo

Vrsta programa	Trajanje/srečanje	Cena/srečanje
Gibalni coaching	60–75 min	50€
Prehranski coaching	60–75 min	50€
Meritev telesne sestave	10–20 min	10€
Gibalni coaching (na lokaciji po želji)	60–75 min	40€
Prehranski coaching (na lokaciji po želji)	60–75 min	40€
Gibalni + prehranski coaching	60–75 min	360€/mesec (8 srečanj)
Gibalni + prehranski coaching (na lokaciji po želji)	60–75 min	300€/mesec (8 srečanj)
Kondicijska priprava	Po dogovoru	Po dogovoru
Predavanja	Po dogovoru	Po dogovoru
Delavnice	Po dogovoru	Po dogovoru

3.2 Primerjava programov glede na točko preloma

Točka preloma predstavlja obseg dejavnosti, pri katerem je dobiček enak točno 0, kar pomeni, da se v tej točki stroški izenačijo s prihodki. V delu pod točko preloma oziroma

pri manjšem obsegu dejavnosti lahko pričakujemo izgubo, pri večjem obsegu dejavnosti pa dobiček. Pri različnih dejavnostih je znesek izgube ali dobička opredeljen kot navpična razlika med točko, ki na krivulji prikazuje stroške in točko, kjer so na krivulji ponazorjeni prihodki pri danem obsegu dejavnosti (Igličar & Hočevvar, 2011).

Točko preloma pri predpostavki linearnih variabilnih stroškov izračunamo po naslednji formuli (9) (Hočevvar, 2002):

$$P \times Q = \frac{VC}{q} \times Q + FC \quad (9)$$

kjer je P cena, Q količina, VC/q variabilni stroški na enoto in FC fiksni stroški.

Lahko pa izpostavimo obseg dejavnosti, pri katerem se stroški izenačijo s prihodki in dobimo formulo (10) za zapis točke preloma v takšni obliki (Hočevvar, 2002):

$$Q = \frac{FC}{(P - \frac{VC}{q})} \quad (10)$$

Podjetnikom se pri poslovanju pojavita dve vrsti stroškov, in sicer stalni in spremenljivi stroški. Stalni stroški so tisti stroški, ki v podjetju nastajajo v enakem obdobju v stalni višini in se glede na obseg dejavnosti ne spreminjajo. Kako visoki bodo ti stroški, je bolj pogojeno z določeno proizvodno pripravljenostjo ali usposobljenostjo v nekem obdobju kot pa z obsegom poslovanja (Pučko & Rozman, 2000).

Druga skupina stroškov so spremenljivi stroški in se za razliko od fiksnih spreminjajo glede na obseg poslovanja. Imenujemo jih tudi variabilni stroški (Pučko & Rozman, 2000).

V nadaljevanju bom pozornost namenila trem aktivnostim, ki jih podjetnik ponuja in na osnovi stroškov in cene izračunala točko preloma. Predpostavila bom, da se variabilni stroški spreminjajo linearno glede na spremembo obsega poslovanja. Za vsako aktivnosti bom kot enoto upoštevala srečanje oziroma enkratni obisk programa ter na podlagi izračuna nato predstavila še svoje ugotovitve in predloge za izboljšavo.

Tabela 6: Opredelitev stalnih stroškov v podjetju Dalibor Todorović v letu 2016

STALNI STROŠKI (v €)	Letno	Mesečno
Stroški storitev plačilnega prometa, bančnih storitev in zavarovalnih premij	224,05	18,67
Prispevki za socialno varnost	4.090,97	340,91
Povračila podjetnika (kilometrina, prehrana, prevoz na delo)	9.218,86	768,24
Stroški sejmov in reklame	28,45	2,37
Stroški drugih storitev in izobraževanj	2.171,94	180,96
Stroški intelektualnih osebnih storitev (računovodske storitve in seminarji)	590,00	49,17
SKUPAJ	1.6324,27	1.360,32

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2016; lastni izračuni.

V tabeli 6 so predstavljeni stalni stroški, ki se pojavljajo v podjetju Dalibor Todorović v letu 2016. Ker podjetnik v prejšnjem letu ni vodil evidence o stalnih stroških, ki pripadajo posameznemu programu, sem le-te lahko predstavila kot analizirane za celotno podjetje, spremenljive pa sem v nadaljevanju opredelila za vsak program posebej. V prejšnjem letu pa podjetnik ni vodil niti evidence o mesečnem izvajanju svojih vrst programov, vendar je ocenil, da se je gibalni coaching izvajal približno 20-krat mesečno. V nadaljevanju bom za izračun točke preloma prispevke za prevoz upoštevala kot stalne stroške, saj predpostavljam, da se stroški prevoza ne povečajo bistveno ob večjem obsegu programa na lokaciji.

Gibalni coaching

Gibalni coaching predstavlja glavno dejavnost podjetnikovega poslovanja. Enkratno srečanje pri tem programu traja 60–75 min, cena srečanja pa znaša 50 €.

Tabela 7: Opredelitev spremenljivih stroškov za gibalni coaching na mesečni in letni ravni v podjetju Dalibor Todorović v letu 2016

PROGRAM	SPREMENLJIVI STROŠKI (v €)	Letno	Mesečno
Gibalni coaching	Stroški storitev pri opravljanju storitev	160,00	13,33
	SKUPAJ	160,00	13,33

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2016; lastni izračuni.

Po opredelitvi višine stroškov, sem spremenljive mesečne stroške delila s številom enot, kar je v mojem primeru 20, da sem dobila spremenljive stroške na enoto, ki sem jih v nadaljevanju uporabila za izračun točke preloma.

Izračun za točko preloma pri aktivnosti gibalni coaching, če bi podjetnik izvajal samo ta program:

$$Q = \frac{1360,32}{(50-0,67)} = 27,58$$

Največji delež podjetnikovega zaslužka je prinesel prav gibalni coaching. Ta aktivnost je bistvenega pomena, saj jo je obiskovalo največ ljudi glede na ostale programe, katere podjetnik ponuja. Cena izvajanega programa znaša 50 €/srečanje. Spremenljivi stroški na mesečni ravni znašajo 13,33 €, stalni pa 1.360,32 €. Spremenljivi stroški na mesečni ravni na enoto so znašali 0,67 €.

Spremenljivi stroški na enoto, so tisti stroški, ki se za razliko od stalnih stroškov na enoto s spreminjanjem obsega dejavnosti ne spreminjajo (Hočevar, 2002).

Iz tabele 7 je razvidno, da se pri tej aktivnosti pojavlja več stalnih kot spremenljivih stroškov. Iz izračuna lahko razberemo, da bi se izbrani program moral izvajati 28-krat mesečno, če bi podjetnik želel pokriti fiksne stroške, v primeru, da bi ponujal samo ta program.

Gibalni coaching na lokaciji po želji

Enkratno srečanje pri programu gibalni coaching na lokaciji po želji traja do 60–75 min, cena srečanja pa znaša 40 €. Po informacijah podjetnika se je program gibalni coaching na lokaciji po želji prav tako kot gibalni coaching v najetem prostoru izvajal približno 20-krat mesečno, zato sem spremenljive stroške delila s količino in tako dobila spremenljive stroške na enoto.

Tabela 8: Opredelitev spremenljivih in stalnih stroškov za gibalnih coaching na zeleni lokaciji na mesečni in letni ravni v podjetju Dalibor Todorović v letu 2016

PROGRAM	SPREMENLJIVI STROŠKI (v €)	Letno	Mesečno
Gibalni coaching na zeleni lokaciji	Stroški storitev pri opravljanju storitev	160,00	13,33
	Povračila stroškov zaposlenim v zvezi z delom	248,89	20,74
	SKUPAJ	408,89	34,07

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2016; lastni izračuni.

Izračun za točko preloma pri aktivnosti gibalni coaching na zeleni lokaciji, če bi podjetnik izvajal samo ta program:

$$Q = \frac{1360,32}{(40 - 1,70)} = -35,52$$

Cena programa je za isto časovno obdobje nižja kot pri gibalnemu coachingu v telovadnici, zato v tem primeru točke preloma ni, saj podjetnik s podano ceno in količino ne pokrije niti variabilnih stroškov.

Delavnice

Podjetnik v svoji ponudbi izvaja tudi različne delavnice. Delavnice in cene le teh se organizirajo po dogovoru, po podjetnikovih informacijah pa najem dvorane za 2 uri izvajane delavnice stane 50 €, cena enkratnega obiska delavnice pa znaša 40 €/osebo. Pri tej analizi sem za enoto obsega poslovanja v prvem koraku uporabila število delavnic, ki pa so se izvajale 1-krat mesečno. V drugem koraku sem za enoto obsega poslovanja upoštevala število udeležencev delavnice in na tej osnovi izračunala točko preloma.

Tabela 9: Opredelitev spremenljivih in stalnih stroškov na letni in mesečni ravni za izvajanje delavnic v podjetju Dalibor Todorović v letu 2016

PROGRAM	SPREMENLJIVI STROŠKI (v €)	Letno	Mesečno
Delavnice	Stroški storitev pri opravljanju storitev	160,00	13,33
	Strošek najema dvorane		50,00
	SKUPAJ	160,00	63,33

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2016; lastni izračuni.

Izračun za točko preloma pri izvajanju delavnice:

$$Q = \frac{1360,32}{(40 - 3,17)} = 36,94$$

Spremenljivi stroški na osebo pri izvajanju delavnic znašajo 3,17 € oziroma je strošek v tem znesku pripisan eni osebi, ki se udeleži delavnice. V izračunu sem predpostavljala, da se enega obiska delavnice udeleži 20 ljudi. Na podlagi mojega primera sem ugotovila, da bi se ene delavnice moralo udeležiti skoraj 37 ljudi, da bi podjetnik z enim izvajanjem delavnice lahko pokrila celotne mesečne stalne stroške, če bi v svojem poslovanju deloval le z izvajanjem delavnic.

SKLEP

V današnjem življenju vedno bolj spodbujamo zdravo življenje, ki vključuje tako zdravo gibanje kot prehrano. Na trgu je veliko različnih svetovalcev, ki nam želijo predstaviti zdravo življenje na svoj način, zato je potrebno biti še toliko bolj inovativen in profesionalen v tem poklicu. Z besedo »inovativen« mislim na konstantne izboljšave, ki se bodo potrošnikom zdale zanimive, »profesionalen« pa na vse, kar se tiče znanja in izkušenj, saj se pri tem poklicu ukvarjamo z zdravjem in načinom življenja posameznika.

Podjetnik Dalibor Todorović v svoje poslovanje vlagala veliko novega znanja, ki ga pridobi na različnih seminarjih, delavnicah in izobraževanjih in s tem oblikuje načine izboljšav v prihodnosti. Podjetje je bilo ustanovljeno pred štirimi leti in kljub zabeleženim visokim stroškom ter odhodkom, izkazi prikazujejo povečanje prihodkov iz leta v leto, kar pomeni, da njegova vlaganja prinašajo koristi.

V prvem delu diplomskega dela sem ugotovila, kako uspešno posluje podjetje in kateri so razlogi za uspešno poslovanje. Kljub zmanjšanju ekonomičnosti v letu 2015 glede na predhodno leto, je kazalnik v tem letu še vedno pozitiven, kar kaže na uspešno poslovanje podjetja.

Z uporabo izračuna točke preloma pri opredeljenih ponujenih programih sem ugotavljala, kolikšen obseg srečanj pri različnih programih mora podjetnik izvesti, da bi bili s tem pokriti fiksni stroški podjetja. Na podlagi izračuna sem ugotovila, da se pri programu »gibalni coaching na lokaciji po želji posameznika« pojavi težava, saj podjetnik s podano ceno in količino ne pokrije fiksnih stroškov, ki se mu pri poslovanju pojavljajo, zato bi bilo smiselno razmisliti o nadaljnjem izvajanju tega programa.

Po ugotovitvah oziroma analizi podjetja Dalibor Todorović, bi za boljše in bolj organizirano poslovanje podjetniku predlagala nakup ali najem prostora v primeru, da bi se

njegove aktivnosti odvijale izključno v za to namenjenem prostoru, saj podjetju program »gibalni coaching na izbrani lokaciji« ne prinaša koristi. Poleg tega bi podjetnik izvajal programe v enem prostoru, kjer bi bilo vse bolj organizirano in posvečeno dobremu poslovanju podjetja. Podjetnik tudi pri administrativnih poslih porabi veliko energije in časa, zato bi kot izboljšavo v tem smislu predlagala, usposabljanje nekoga drugega, ki bi urejal vse potrebno povezano z administracijo, podjetnik pa bi se s prihranjenim časom lahko posvetil ostalim aktivnostim in izkoriščal možnosti za izboljšave. V kasnejšem obdobju poslovanja se bodo prav tako zmanjšali izdatki za izobraževanja, posledično pa se bo z izkušnjami povečevala podjetnikova uspešnost.

LITERATURA IN VIRI

1. Antera. Najdeno 20. julija 2017 na spletnem naslovu <http://www.atera.si/kazalniki-donosnosti/>
2. *Finančni slovar*. Najdeno 10. september 2017 na spletnem naslovu <http://www.financnislovar.com/definicije/donos-na-kapital-ROE.html>
3. Grimšič Borko, M. (2015, 29. december). Kaj je bilanca stanja in izkaz poslovnega izida? *Data d.o.o.* Najdeno 7. septembra 2017 na spletnem naslovu <http://data.si/blog/2015/12/29/bilanca-stanja-izkaz-poslovnega-izida/>
4. Hočevlar, M. (2002). *Planiranje in kontrola poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
5. Igličar, A., & Hočevlar, M. (2011). *Računovodstvo za managerje*. Ljubljana: GV založba.
6. Koletnik, F. (2010). *Koliko je vredno podjetje?* Vrednotenje in trženje podjetij.
7. Kosi, U., Marc, M., & Peljhan, D. (2007). *Uvod v poslovanje*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
8. Pučko, D., & Rozman, R. (2000a). *Ekonomika in organizacija podjetja. Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Ekonomka fakulteta.
9. Pučko, D. (2004b). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
10. Pučko, D. (2006c). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta
11. Računovodstvo Zeus. (b.l.). *Obdavčitev in dohodninska lestvica 2016*. Najdeno 10. septembra 2017 na spletnem naslovu <http://www.racunovodski-servis-zeus.si/samostojni-podjetniki/obdavcitev-in-dohodninska-lestvica-2016>
12. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.). *Indeksi cen življenjskih potrebščin 2014a*. Najdeno 10. septembra 2017 na spletnem naslovu http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=0400600S&ti=&path=../Database/Ekonomsko/04_cene/04006_ICZP/&lang=2
13. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.). *Indeksi cen življenjskih potrebščin 2015b*. Najdeno 10. septembra 2017 na spletnem naslovu http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=0400600S&ti=&path=../Database/Ekonomsko/04_cene/04006_ICZP/&lang=2
14. Statistični urad Republike Slovenije. (b.l.). *Indeksi cen življenjskih potrebščin 2016c*. Najdeno 10. septembra 2017 na spletnem naslovu http://pxweb.stat.si/pxweb/Dialog/varval.asp?ma=0400600S&ti=&path=../Database/Ekonomsko/04_cene/04006_ICZP/&lang=2
15. Todorović, D. (2013a). *Izkaz poslovnega izida*. Ljubljana.
16. Todorović, D. (2014b). *Izkaz poslovnega izida*. Ljubljana.
17. Todorović, D. (2015c). *Izkaz poslovnega izida*. Ljubljana.
18. Todorović, D. (2016d). *Izkaz poslovnega izida*. Ljubljana.

19. Todorović, D. (2017). *Dalibor Todorović*. Najdeno 15. aprila 2017 na spletnem naslovu <http://www.dalibor-todorovic.si/sl/>
20. Turk, I. (2003). *Uvod v ekonomiko gospodarske družbe*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
21. Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj. (2007). *Ekonomski izzivi 2007*. Plače, produktivnost in konkurenčnost.
22. Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije. *Računovodski kazalniki in njihova izrazna moč*. Najdeno 10. septembra 2017 na spletnem naslovu <http://www.zvezarfr.si/produkti/revija-iks/revija-iks-10/15/clanki/racunovodski-kazalniki-in-njihova-izrazna-moc>

PRILOGE

KAZALO PRILOG

PRILOGA 1: Bilanca stanja	1
PRILOGA 2: Izkaz poslovnega izida	2
PRILOGA 3: Bilanca stanja	3
PRILOGA 4: Izkaz poslovnega izida	4
PRILOGA 5: Bilanca stanja	5
PRILOGA 6: Izkaz poslovnega izida	6
PRILOGA 7: Bilanca stanja	7
PRILOGA 8: Izkaz poslovnega izida	8
PRILOGA 9: Obseg in struktura celotnih prihodkov	9
PRILOGA 10: Obseg in struktura celotnih odhodkov	10
PRILOGA 11: Poslovni izid.....	11

PRILOGA 1: Bilanca stanja

Tabela 10: Bilanca stanja podjetja Dalibor Todorović v letu 2013 (v €)

POSTAVKA	TEKOČE LETO	PREJŠNJE LETO
SREDSTVA	4.119,00	0,00
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	0,00	0,00
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	4.119,00	0,00
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	110,00	0,00
D. TERJATVE DO PODJETNIKA	0,00	0,00
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	4.119,00	0,00
A. PODJETNIKOV KAPITAL	0,00	0,00
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE RAZMEJITVE	0,00	0,00
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	0,00	0,00
D. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	556,00	0,00
E. KRATKOROČNE ČASOVNE PASIVNE RAZMEJITVE	3.563,00	0,00

Vir: D. Todorović, Bilanca stanja, 2013.

PRILOGA 2: Izkaz poslovnega izida

Tabela 11: Izkaz poslovnega izida podjetja Dalibor Todorović v letu 2013 (v €)

POSTAVKA	TEKOČE LETO	PREJŠNJE LETO
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	5.415,00	0,00
2. POVEČANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0,00	0,00
3. ZMANJŠANJE VREDNOSTI ZALOG IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0,00	0,00
4. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0,00	0,00
5. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI	938,00	0,00
6. STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	3.065,00	0,00
7. STROŠKI DELA	0,00	0,00
8. ODPISI VREDNOSTI	0,00	0,00
9. DRUGI POSLOVNI ODHODKI	3.489,00	0,00
10. FINANČNI PRIHODKI IZ DELEŽEV	0,00	0,00
11. FINANČNI PRIHODKI IZ DANIH POSOJIL	0,00	0,00
12. FINANČNI PRIHODKI IZ POSLOVNIH TERJATEV	0,00	0,00
13. FINANČNI ODHODKI IZ OSLABITVE IN ODPISOV FINANČNIH NALOŽB	0,00	0,00
14. FINANČNI ODHODKI IZ FINANČNIH OBVEZNOSTI	0,00	0,00
15. FINANČNI ODHODKI IZ POSLOVNIH OBVEZNOSTI	0,00	0,00
16. DRUGI PRIHODKI	527,00	0,00
17. DRUGI ODHODKI	0,00	0,00
18. PODJETNIKOV DOHODEK	326,00	0,00
19. NEGATIVNI POSLOVNI IZID	0,00	0,00

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2013.

PRILOGA 3: Bilanca stanja

Tabela 12: Bilanca stanja podjetja Dalibor Todorović v letu 2014 (v €)

POSTAVKA	TEKOČE LETO	PREJŠNJE LETO
SREDSTVA	2.289,00	4.119,00
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	0,00	0,00
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	2.289,00	1.536,00
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	0,00	110,00
D. TERJATVE DO PODJETNIKA	0,00	2.473,00
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	2.289,00	4.119,00
A. PODJETNIKOV KAPITAL	428,00	0,00
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE RAZMEJITVE	0,00	0,00
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	0,00	0,00
D. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	548,00	556,00
E. KRATKOROČNE ČASOVNE PASIVNE RAZMEJITVE	1.313,00	3.563,00

Vir: D. Todorović, Bilanca stanja, 2014.

PRILOGA 4: Izkaz poslovnega izida

Tabela 13: Izkaz poslovnega izida podjetja Dalibor Todorović v letu 2014 (v €)

POSTAVKA	TEKOČE LETO	PREJŠNJE LETO
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	12.701,00	5.415,00
2. POVEČANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0,00	0,00
3. ZMANJŠANJE VREDNOSTI ZALOG IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0,00	0,00
4. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0,00	0,00
5. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI	3.191,00	938,00
6. STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	3.585,00	3.065,00
7. STROŠKI DELA	0,00	0,00
8. ODPISI VREDNOSTI	0,00	0,00
9. DRUGI POSLOVNI ODHODKI	10.034,00	3.489,00
10. FINANČNI PRIHODKI IZ DELEŽEV	0,00	0,00
11. FINANČNI PRIHODKI IZ DANIH POSOJIL	0,00	0,00
12. FINANČNI PRIHODKI IZ POSLOVNIH TERJATEV	0,00	0,00
13. FINANČNI ODHODKI IZ OSLABITVE IN ODPISOV FINANČNIH NALOŽB	0,00	0,00
14. FINANČNI ODHODKI IZ FINANČNIH OBVEZNOSTI	0,00	0,00
15. FINANČNI ODHODKI IZ POSLOVNIH OBVEZNOSTI	0,00	0,00
16. DRUGI PRIHODKI	0,00	527,00
17. DRUGI ODHODKI	0,00	0,00
18. PODJETNIKOV DOHODEK	2.273,00	326,00
19. NEGATIVNI POSLOVNI IZID	0,00	0,00

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2014.

PRILOGA 5: Bilanca stanja

Tabela 14: Bilanca stanja podjetja Dalibor Todorović v letu 2015 (v €)

POSTAVKA	TEKOČE LETO	PREJŠNJE LETO
SREDSTVA	5.822,00	2.289,00
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	0,00	0,00
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	5.822,00	2.289,00
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	110,00	0,00
D. TERJATVE DO PODJETNIKA	0,00	0,00
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	5.822,00	2.289,00
A. PODJETNIKOV KAPITAL	2.959,00	428,00
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE RAZMEJITVE	0,00	0,00
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	0,00	0,00
D. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	2.863,00	548,00
E. KRATKOROČNE ČASOVNE PASIVNE RAZMEJITVE	0,00	1.313,00

Vir: D. Todorović, Bilanca stanja, 2015.

PRILOGA 6: Izkaz poslovnega izida

Tabela 15: Izkaz poslovnega izida podjetja Dalibor Todorović v letu 2015 (v €)

POSTAVKA	TEKOČE LETO	PREJŠNJE LETO
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	26.423,00	12.701,00
2. POVEČANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0,00	0,00
3. ZMANJŠANJE VREDNOSTI ZALOG IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0,00	0,00
4. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0,00	0,00
5. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI	1.705,00	3.191,00
6. STROŠKI BLAGA, MATERIALA IN STORITEV	6.255,00	3.585,00
7. STROŠKI DELA	0,00	0,00
8. ODPISI VREDNOSTI	0,00	0,00
9. DRUGI POSLOVNI ODHODKI	15.013,00	10.034,00
10. FINANČNI PRIHODKI IZ DELEŽEV	0,00	0,00
11. FINANČNI PRIHODKI IZ DANIH POSOJIL	0,00	0,00
12. FINANČNI PRIHODKI IZ POSLOVNIH TERJATEV	0,00	0,00
13. FINANČNI ODHODKI IZ OSLABITVE IN ODPISOV FINANČNIH NALOŽB	0,00	0,00
14. FINANČNI ODHODKI IZ FINANČNIH OBVEZNOSTI	0,00	0,00
15. FINANČNI ODHODKI IZ POSLOVNIH OBVEZNOSTI	0,00	0,00
16. DRUGI PRIHODKI	0,00	0,00
17. DRUGI ODHODKI	0,00	0,00
18. PODJETNIKOV DOHODEK	6.860,00	2.273,00
19. NEGATIVNI POSLOVNI IZID	0,00	0,00

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2015.

PRILOGA 7: Bilanca stanja

Tabela 16: Bilanca stanja podjetja Dalibor Todorović v letu 2016 (v €)

POSTAVKA	TEKOČEGA LETA	PREJŠNJEGA LETA
SREDSTVA	1.763,66	5.822,00
A. DOLGOROČNA SREDSTVA	0,00	0,00
B. KRATKOROČNA SREDSTVA	1.708,76	5.822,00
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	54,90	110,00
D. TERJATVE DO PODJETNIKA	0,00	0,00
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	1.763,66	5.822,00
A. PODJETNIKOV KAPITAL	324,08	2.959,00
B. REZERVACIJE IN DOLGOROČNE PASIVNE RAZMEJITVE	0,00	0,00
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	0,00	0,00
D. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI	1.439,58	2.863,00
E. KRATKOROČNE ČASOVNE PASIVNE RAZMEJITVE	0,00	0,00

Vir: D. Todorović, Bilanca stanja, 2016.

PRILOGA 8: Izkaz poslovnega izida

Tabela 17: Izkaz poslovnega izida podjetja Dalibor Todorović v letu 2016 (v €)

POSTAVKA	TEKOČE LETO	PREJŠNJE LETO
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE	18.099,00	26.423,00
2. POVEČANJE VREDNOSTI ZALOG PROIZVODOV IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0,00	0,00
3. ZMANJŠANJE VREDNOSTI ZALOG IN NEDOKONČANE PROIZVODNJE	0,00	0,00
4. USREDSTVENI LASTNI PROIZVODI IN LASTNE STORITVE	0,00	0,00
5. SUBVENCije, DOTACIJE IN DRUGI PRIHODKI, KI SO POVEZANI S POSLOVNIMI UČINKI	0,00	1.705,00
6. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI	0,00	0,00
7. KOSMATI DONOS OD POSLOVANJA	18.099,00	28.128,00
8. POSLOVNI ODHODKI	18.177,74	21.268,00
9. DOBIČEK IZ POSLOVANJA	0,00	6.860,00
10. IZGUBA IZ POSLOVANJA	78,74	0,00
11. FINANČNI PRIHODKI	0,00	0,00
12. FINANČNI ODHODKI	0,00	0,00
13. DRUGI PRIHODKI	0,00	0,00
14. DRUGI ODHODKI	0,00	0,00
15. PODJETNIKOV DOHODEK	0,00	6.860,00
16. NEGATIVNI POSLOVNI IZID	0,00	0,00

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2016.

PRILOGA 9: Obseg in struktura celotnih prihodkov

Tabela 18: Obseg in struktura celotnih prihodkov podjetja Dalibor Todorović v letih od 2013 do 2016

V EUR	2013	%	2014	%	Indeks vrednosti 2014/2013	2015	%	Indeks vrednosti 2015/2014	2016	%	Indeks vrednosti 2016/2015
Poslovni prihodki	5.415,00	78,71%	12.701,00	79,92%	234,55	26.423,00	93,94%	208,04	18.099,00	100%	68,50
Drugi poslovni prihodki	938,00	13,63%	3.191,00	20,08%	340,19	1.705,00	6,06%	53,43	/	/	/
Drugi prihodki	527,00	7,66%	0,00	/	/	0,00	/	/	0,00	/	/
Skupaj prihodki	6.880,00	100%	15.892,00	100%	230,99	28.128,00	100%	176,99	18.099,00	100%	64,35

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2013; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2014; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2015; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2016; lastni izračuni.

PRILOGA 10: Obseg in struktura celotnih odhodkov

Tabela 19: Obseg in struktura celotnih odhodkov podjetja Dalibor Todorović v letih od 2013 do 2016

V EUR	2013	%	2014	%	Indeks vrednosti 2014/2013	2015	%	Indeks vrednosti 2015/2014	2016	%	Indeks vrednosti 2016/2015
Poslovni odhodki	3.489,00	100%	10.034,00	100%	287,59	21.268,00	100%	211,96	18.177,74	100%	85,47
Skupaj odhodki	3.489,00	100%	10.034,00	100%	287,59	21.268,00	100%	211,96	18.177,74	100%	85,47

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2013; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2014; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2015; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2016; lastni izračuni.

PRILOGA 11: Poslovni izid

Tabela 20: Poslovni izid podjetja Dalibor Todorović v letih od 2013 do 2016

V EUR	2013	2014	Indeks vrednosti 2014/2013	2015	Indeks vrednosti 2015/2014	2016	Indeks vrednosti 2016/2015
Poslovni prihodki	6.353,00	15.892,00	250,15	28.128,00	176,99	18.099,00	64,35
Poslovni odhodki	3.489,00	10.034,00	287,59	21.268,00	211,96	18.177,74	85,47
IZID IZ POSLOVANJA	2.864,00	5.858,00	204,54	6.860,00	117,10	-78,74	-
Finančni prihodki	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
Finančni odhodki	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IZID IZ FINANCIRANJA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00
IZID IZ REDNEGA DELOVANJA	2.864,00	5.858,00	204,54	6.860,00	117,10	-78,74	-
Drugi prihodki	527,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Drugi odhodki	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IZID IZVEN REDNEGA DELOVANJA	527,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CELOTNI POSLOVNI IZID	3.391,00	5.858,00	172,75	6.860,00	117,10	-78,74	-
Davek od dobička	542,56	937,28	172,76	1.097,60	117,04	-	-
ČISTI POSLOVNI IZID	2.848,44	4.920,72	-	5.762,40	-	-78,74	-

Vir: D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2013; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2014; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2015; D. Todorović, Izkaz poslovnega izida, 2016; lastni izračuni.