

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA

ANALIZA POSLOVANJA PODJETJA USLUGA ŠIŠKA D. O. O.

Ljubljana, junij 2016

ZORAN KOČMUR

IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Zoran Kocmur, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom Analiza poslovanja podjetja Usluga Šiška d. o. o., pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem mag. Cibic Damir.

IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil/-a samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel/-a, 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 pridobil/-a vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil/-a;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal/-a v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil/-a soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne _____

Podpis študenta(-ke): _____

KAZALO

UVOD	1
1 POSLOVANJE PODJETJA	2
1.1 Poslovni načrt	2
1.2 Finančna analiza podjetja	2
1.3 Bilanca stanja.....	3
1.4 Izkaz poslovnega izida.....	4
1.5 Prihodki, odhodki in stroški podjetja.....	5
1.6 Kazalniki poslovanja podjetja	5
1.7 SWOT analiza.....	6
2 PREDSTAVITEV PODJETJA IN DEJAVNOSTI.....	7
2.1 Predstavitev podjetja Usluga Šiška d. o. o.	7
2.2 Predstavitev dejavnosti	7
2.3 Prihodki podjetja Usluga Šiška d. o. o. in njihov tržni delež	8
3 SWOT ANALIZA PO DEJAVNOSTIH PODJETJA	11
3.1 Predstavitev opravljanja analize	11
3.2 SWOT analiza za dejavnost pranja	11
3.3 SWOT analiza za dejavnost kemičnega čiščenja	12
3.4 SWOT analiza za dejavnost prodaja blaga.....	13
4 ANALIZA S KAZALNIKI.....	14
4.1 Predstavitev kriterijev za analizo	14
4.2 Kazalniki obračanja	14
4.3 Kazalniki gospodarnosti	16
4.4 Kazalniki dohodkovnosti.....	17
4.5 Kazalniki dobičkonosnosti	18
SKLEP	20
LITERATURA IN VIRI	21
PRILOGE	

KAZALO TABEL

Tabela 1: Prikaz deležev prihodkov od prodaje po dejavnostih za obdobje 2013-2015.....	9
Tabela 2: SWOT analiza za dejavnost pranja perila Usluga Šiška d. o. o.	12
Tabela 3: SWOT analiza za dejavnost kemičnega čiščenja Usluga Šiška d. o. o.	13
Tabela 4: SWOT analiza za dejavnost prodaje blaga Usluga Šiška d. o. o.	14

KAZALO SLIK

Slika 1: Prikaz rasti prihodkov v obdobju 2013-2015.....	9
Slika 2: Prikaz rasti prihodkov od prodaje iz dejavnosti pranja.....	10
Slika 3: Prikaz rasti prihodkov od prodaje iz dejavnosti kemičnega čiščenja	10
Slika 4: Prikaz rasti prihodkov od prodaje iz dejavnosti prodaje blaga	11

UVOD

Poslovanje podjetja zajema široko paleto potrebnih podatkov in izračunov, s katerimi lahko to prikažemo. Računovodsko preračunavanje je nujnost vsakega podjetja. S podrobnejšo analizo računovodskih postavk, vsak podjetnik dobro pozna delovanje svojega podjetja, njegove prednosti in slabosti. Z natančnimi računovodskimi izkazi, dobrim poslovanjem podjetja in tržno strategijo lahko prepriča morebitnega poslovnega partnerja, da se odloči za sodelovanje. Pri tem sta pomembna faktorja uspešnost in učinkovitost podjetja.

Če posplošimo, lahko uspešnost podjetja opredelimo kot doseganje objektivno določenih ciljev, pri tem pa uspešnost podjetja, lahko pojmuje kot doseganje družbeno-ekonomsko določenih ciljev. Učinkovitost je pojem tehnične narave. Primerja izid, učinek ali izložek s potrebnimi vložki, porabami poslovnih prvin. Pri tem je učinkovitost poslovanja ključnega pomena ravno zaradi prvin, ki jih pri izračunih uporabljamo in nima nobene neposredne povezave z družbeno-ekonomskim sistemom. Končni cilj vsakega podjetja predstavlja tudi dosežen dobiček, ki predstavlja razliko med prihodki in stroški. V primeru, da govorimo o pozitivnem dobičku, mora biti donos prihodkov večji napram stroškom (Rozman, 2012).

Za uspešno poslovanje, mora podjetnik poleg svojega finančnega stanja, poznati tudi trg na katerem je aktivno prisoten s svojo storitvijo ali izdelkom. Poznati je potrebno konkurenco in stremeti k večji produktivnosti, prepoznavnosti in osvajanju vedno večjega dela trga. Eno izmed možnih analiz, ki je prisotna na trgu in zajema širok spekter uporabnikov je t. i. SWOT analiza s katero za posamezen segment raziskovanja ugotavljamo prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti. Pri tem se prva dva aspekta nanašata na notranje dejavnike. Druga dva pa pokažeta predvsem vpliv zunanjih dejavnikov na celoten produkt ali storitev (Kos, 2010).

Namen zaključne strokovne naloge je na primeru podjetja z večletno tradicijo Usluga Šiška d. o. o. iz Ljubljane predstaviti poslovanje. Usluga Šiška d. o. o. je storitveno podjetje, ki ima tri ločene segmente dela. Pranje, kemično čiščenje in prodajo blaga za profesionalno uporabo.

Cilji zaključne naloge so predstaviti prihodke podjetja in njihov delež po dejavnostih. Za posamezno dejavnost opraviti SWOT analizo in analizo s kazalniki, ki jo želim primerjati s konkurenčnim podjetjem, kar bom storil s kazalniki dobičkonosnosti ROA, ROE, ki sta pokazatelja donosnosti sredstev in dobička glede na dosežen kapital v posameznem letu.

V prvem delu bom uporabil predvsem sekundarne vire zbiranja informacij s povzemanjem strokovne literature, poročil drugih avtorjev, ter dostopnih podatkov na spletu. V drugem delu naloge bom uporabil v veliki meri analitično metodo, s katero bom prikazal posamezno skupino izračunov potrebnih za uspešno poslovanje.

Postavitev hipotez bo temeljila na analitičnem delu naloge. Pri tem želim ugotoviti s kazalniki dobičkonosnosti uspešnost analiziranih podjetij. Mnenja sem, da je podjetje Usluga Šiška d. o. o, pri tem donosnejše od podjetja Šengar d. o.o. in posluje z višjim kapitalom. Naslednja hipoteza temelji na kazalniku dohodkovnosti. Mnenja sem, da so se prihodki na zaposlenega v letu 2015 na podlagi zvišanja prihodkov iz prodaje povečali za približno 1500,00 EUR na posamezno zaposleno osebo v primerjavi z letom poprej.

Zaključna strokovna naloga je sestavljena iz dveh delov. V prvem delu bo opisan teoretični vpogled vseh opravljenih izračunov in analiz. Pri tem bom predstavil osnovne pojme za uspešno računovodsko preračunavanje, ki je osnova za vsako podjetje. Opredelil se bom na predstavitev bilance stanja, izkaza poslovnega izida ter skupine kazalnikov, katere bom v svoji analizi tudi uporabil, na koncu bom povzel tudi bistvene značilnosti SWOT analize. V drugem delu naloge se bom osredotočil na predstavitev podjetja Usluga Šiška d.o.o. Prikazal bom poslovanje podjetja s prihodki po deležih dejavnosti, opravil za vsako dejavnost posebej Swot analizo, pri čemer bom raziskal konkurenco in trg dela v širši okolici. Ne nazadnje bom opravil še analizo podjetja s kazalniki obračanja, gospodarnosti, dohodkovnosti in dobičkonosnosti. Kazalnike dobičkonosnosti bom primerjal z konkurenčnim podjetjem Šengar d. o. o. slednjega sem izbral za primerjavo, ker ima podobno poslovanje in osnovno dejavnost kot podjetje Usluga Šiška d. o. o.

1 POSLOVANJE PODJETJA

1.1 Poslovni načrt

V primeru, da podjetnik šele stopa na poslovno pot, ali je na njej prisoten že vrsto let, zanj veljajo enaka pravila, ki mu pomagajo na uspešni poti. Z raziskavo trga lahko pridobi zmanjšanje tveganih investicij, maksimizira poslovno priložnost pri obstoječih in novih strankah, prepozna konkurenco. Pri tem lahko vedno izboljša svoj produkt ali ustvari novega, inovativnejšega ter opusti starega neproduktivnega. Pri vsem tem je nujno potrebna strategija in dober poslovni načrt, ki podjetniku pomaga realizirati zastavljeno poslovno idejo in priti do cilja. Pri pisanju poslovnega načrta je potreben fokus, ne zagnanost. Spelje se en produkt ali storitev do konca. Šele potem se loti novega. Potrpljenje in dobri poslovni ali zasebni odnosi so pri tem ključnega pomena za uspeh (Borštnik, 2011). V naslednjih podpoglavjih bom podrobneje predstavil vso potrebno dokumentacijo, ki je pri analizi poslovanja nujno potrebna.

1.2 Finančna analiza podjetja

Glavna naloga finančnika v vsakem podjetju je, da poskrbi za finančno analizo poslovanja podjetja. Če hočemo uspeti, moramo biti seznanjeni s tekočim poslovanjem. Finance se v največji meri ukvarjajo z dolžniškimi razmerji podjetja do drugih gospodarskih subjektov. S

finančno analizo poslovanja, v finančni službi ali računovodstvu nepristransko ugotavljajo finančno atraktivnost podjetja oziroma sposobnost absorpcije sredstev, spremljati pravočasno plačevanje dolgov in likvidnost dohodka svojih zaposlenih. Finančna analiza je ena izmed najbolj kompleksnih analiz, ki jo razčlenimo na več segmentov oziroma komponent. Med seboj se prepletajo trije vidiki, in sicer plačilna sposobnost podjetja, donosnost in končno delitveno politiko. S temi vpogledi imamo pregled nad kratkoročno in dolgoročno finančno analizo. Z vidika kratkoročne analize ugotavljamo plačilno sposobnost poslovnega subjekta. Pri dolgoročni pa imamo pregled nad rastjo in konsolidacijo poslovnega subjekta. Osnovna dokumentacija, ki jo podjetje za finančno analizo potrebuje se skozi leta ni spreminjala. Še danes vse izhaja iz letnega poročila, ki predstavlja pregled finančnega leta s pripadajočo dokumentacijo (Bukovec, 1971, str. 1-6).

1.3 Bilanca stanja

Bilanca stanja je eden najpomembnejših dokumentov, ki nam služi pri vpogledu v finančno stanje posameznika ali gospodarskega subjekta. Med samim poslovanjem podjetja, je potrebno izdelati več bilanc, ki so razporejene od začetka poslovanja posameznega gospodarskega subjekta, pa vse do zaključka njegovega poslovanja. Ločimo naslednje bilance (Turk, Kavčič, Koželj, & Kokotec–Novak, 1996, str. 327-329):

- Ustanovitvena bilanca;
- bilanca ob likvidaciji;
- bilanca ob stečaju gospodarske družbe;
- sanacijska bilanca;
- bilanca ob prodaji gospodarske družbe;
- bilance ob vstopu ali izstopu družbenika in
- druge izredne bilance.

V primeru, da sestavljamo bilanco stanja za vnaprej znan trenutek je govora o redni bilanci stanja. Vse druge bilance sodijo pod izredne bilance stanja. Ustanovitvena bilanca je prva bilanca vsakega gospodarskega subjekta. Pristopi vrednotenja, ki jih bomo pri tem uporabili na strani sredstev ali obveznosti, bodo vplivali na nadaljnje poslovanje podjetja. Pri tem ločimo ustanovitveno bilanco, za osebno ali kapitalsko družbo. Likvidacijska bilanca je zrcalna slika zadnje zaključne bilance gospodarskega subjekta, ki je lahko končna, ki vsebuje izkupiček od prodaje vseh vrst premoženja in likvidacijsko vrednost kapitala, ki se pri tem razdeli na lastnike. Stečajna bilanca je kot že samo ime pove zaključek poslovanja. Z njo na začetku postopka, stečajni upravitelj predstavi sposobnost unovčitve sredstev v stečajni masi, le to imenujemo začetna stečajna bilanca. Ob koncu stečajnega postopka izda stečajni upravitelj t.i. končno ali zaključno stečajno bilanco, ki vsebuje podatke vseh prejemkov in izdatkov iz naslova unovčitve sredstev in poravnanih dolgov. Imenujemo jo tudi izkaz denarnih tokov. Sanacijska bilanca se izdelata takrat, ko je potrebno podjetje »ozdraviti«, ker

je zašlo v prevelike finančne zgube ali se ukvarjajo s plačilno nesposobnostjo (Turk, Kavčič, Koželj et al, 1996, str. 327-329). V naši analizi podjetja se bomo posvetili redne bilance stanje, ki jo podjetje izkaže ob koncu koledarskega oziroma poslovnega leta, če je le ta drugačen od koledarskega.

1.4 Izkaz poslovnega izida

Predračunski izkaz poslovnega izida je izkaz predračunskega obdobja načrtovanih prihodkov in odhodkov. Je dinamičen računovodski izkaz, ki prikaže pričakovane prihodke in odhodke v točno določenem obdobju in pričakovani poslovni izid, ki prikaže razliko med njima. Sprejeti predračun pomeni dosežen cilj vsakega podjetja. V podjetju si kot cilj zastavijo doseči dobiček, ki ga predstavijo v izkazu poslovnega izida, predračunih po posameznih dejavnostih, predračunih poslovanja, predračunih financiranja in predračunih izrednih dogodkov. Načrtovane prihodke podjetja ugotavljamo s povezavo sredstev in obveznosti do njih, ki pri tem nastanejo kot posledica predračunskega povečevanja sredstev ali zmanjševanja obveznosti do njihovih virov. V predračunskem izkazu poslovnega izida izkazujemo prihodke in odhodke po njihovih vrstah zgoščeno in napisane tako, da se zagotovi preglednost in uporabnost. V izkazu poslovnega izida prikažemo (Bukovnik-Leva, Flegar, Dular & Linasi, 2007, str. 147-151):

- predračunske prihodke od poslovanja, ki vsebujejo prihodke od prodaje storitev, prihodke od prodaje proizvodov in prihodke od prodaje trgovskega blaga.
- Predračunske prihodke od financiranja, vključno s prihodki od prejetih obresti, od deležev v poslovnih izidih drugih in prihodki od pozitivnih tečajnih razlik.
- Predračunski izredni prihodki so sestavljeni iz prihodkov od nepredvidenega povečanja sredstev in prihodkov od nepredvidenega zmanjšanja obveznosti do virov sredstev.
- Prav tako izkaz poslovnega izida vsebuje, predračunske odhodke za poslovanje. Odhodki zaradi prodaje proizvodov, ki so prikazani kot stroški porabljenega materiala, stroški storitev, stroški dela, dajatev in amortizacije. Prav tako v tem sklopu najdemo podatke o prodaji storitev, odhodke zaradi prodaje trgovskega blaga, vračunane stroške odpisa zalog in odpisa terjatev.
- Predračunske odhodke za financiranje sestavljajo, odhodki danih obresti za posojila, odhodki danih obresti za kredite in odhodki za negativne tečajne razlike.
- Med predračunske izredne odhodke štejemo, odhodke zaradi nepredvidenega zmanjšanja sredstev in odhodke zaradi nepredvidenega povečanja obveznosti do virov sredstev.
- Pričakovani poslovni izid vsebuje informacije o poslovnem izidu v predračunskem obdobju, davki v predračunskem obdobju in čisti poslovni izid v predračunskem obdobju.

1.5 Prihodki, odhodki in stroški podjetja

Prihodki zajemajo vrednost prodanih proizvodov in/ali opravljenih storitev podjetja v točno določenem obdobju. Prihodke v podjetju ugotavljajo na podlagi fakturirane realizacije, kar pomeni, da so podatki od prodaje zabeleženi takrat, ko se izdelki ali opravljene storitve, dostavljeni in zaračunani kupcem, ter predani v njihove roke in je račun plačan. Pri ugotavljanju prihodkov je ključnega pomena ravno slednje, saj s tem plačilo izstavljenega računa spremembo pojavne oblike sredstev. S prejetim denarjem se dotedanje terjatve do kupcev spremenijo v denar (Pečar & Gramc, 2005, str. 27).

Odhodki in stroški so neposredno povezani. Odhodki predstavljajo tiste stroške, ki jih ima podjetje s prodanimi poslovnimi učinki (izdelki, storitve, blago). Hkrati odhodki zajemajo tudi povečanje obveznosti iz obresti ali kazni ter vse odtoke in zmanjševanje vrednosti denarja, zalog opreme in nepremičnin. Odhodke pri tem delimo na finančne in poslovne, ki so redne narave (Bukovnik-Leva & Mlinarič, 2009, str. 104-105).

1.6 Kazalniki poslovanja podjetja

Pri analizi računovodskih izkazov se pogosto uporablja analiza s kazalniki. Kazalniki pri tem predstavljajo relativna števila, dobljena z delitvijo določene ekonomske kategorije s kako drugo. Kazalnike lahko razčlenimo na (Igličar, 2009, str. 21):

- stopnje udeležbe;
- indekse;
- koeficiente.

Indekse ali odstotek dane velikosti v primerjavi z istovrstno izhodiščno velikostjo. Indekse torej uporabljamo za primerjavo istovrstnih podatkov. Če se primerjana podatka časovno razlikujeta, govorimo o časovnem indeksu. V primeru, da se primerjana podatka razlikujeta po stvarnem znaku, pa govorimo o stvarnem indeksu. Dobljeni količnik, pomnožimo s 100, da lahko rezultat prikažemo v odstotkih. Koeficiente, ki jih pri tem dobimo, zrcalijo med seboj primerljive procese ali stanja. Koeficient izračunamo tako, da podatek, ki ga primerjamo, delimo s podatkom, s katerim ga primerjamo. Pri vseh teh izračunih gre predvsem poudariti, da je izračun kazalnika še najpreprostejši del analize. Veliko je odvisno od vsebinskega dela razlage posameznega izračuna. Saj le z njo dobimo pravo sliko. Prava slika našega izračuna pa se velikokrat pokaže tudi s primerjavo istega izračunanega kazalnika s sorodnim podjetjem. Glede na zgoraj opisano opredelitev kazalnikov, lahko iz računovodskih izkazov izračunamo celo množico kazalnikov. Med seboj lahko primerjamo različne postavke. Izbor in opredelitev kazalnikov razlikujemo glede na potrebe analize (Igličar, 2009, str. 21-22). V nadaljevanju se bom posvetil posameznim skupinam

kazalnikov, ki so določeni po SRS 29. Ločimo naslednje skupine kazalnikov (Bugarija-Dvoršak, 2009, str. 55-65):

- kazalniki gospodarnosti;
- kazalniki donosnosti;
- kazalniki dohodkovnosti;
- kazalniki investiranja;
- kazalniki financiranja;
- kazalniki obračanja in
- kazalniki vodoravnega finančnega ustroja.

S kazalniki obračanja proučujemo oziroma analiziramo hitrost obračanja posameznih vrst sredstev. S temi kazalniki na najbolj enostaven način ugotovimo ali podjetje oziroma njegovo poslovodstvo posluje učinkovito z danimi sredstvi. Vrednosti teh kazalnikov so zelo pomembne za podjetje samo in za posojilodajalce, ter na koncu za lastnike teh podjetij. Hitrejše kot je v podjetju obračanje sredstev, manj ima podjetje vezanih sredstev. Najpomembnejše pri analiziranju in izračunih te skupine kazalnikov je, da moramo paziti, da so izračunani kot razmerje med tokom in stanjem, zato vedno vzamemo povprečno stanje sredstev. S kazalniki gospodarnosti želimo prikazati s kakšnimi stroški je izdelek oziroma storitev narejena. Pri tem jemljemo podatke iz izkaza poslovnega izida. S kazalniki dohodkovnosti proučujemo kolikšen je delež delavcev, države, podjetja ali financerjev v podjetju. Kazalnik dobičkonosnosti nam pove koliko smo bili uspešni v poslovanju na podlagi uporabljenih vlog ali naložb glede na ustvarjen dobiček (Bugarija-Dvoršak, 2009, str. 55-65).

1.7 SWOT analiza

Za uspešno poslovanje podjetja je potrebno narediti analizo preteklih in sedanjih podatkov iz poslovanja in zbrati podatke in informacije, ki se nanašajo na možno prihodnost. Ena izmed oblik, ki se je veliko podjetij poslužuje je t. i. SWOT analiza.

SWOT analiza predstavlja celovit pregled z ugotavljanjem prednosti in slabosti, hkrati pa tudi priložnosti in nevarnosti nekega podjetja kot celote. Za posamezno podjetje z analizo ugotavljamo katere so tiste prednosti, ki jih drugačijo od konkurence in ugotavljamo prednosti le tega. Istočasno v analizi iščemo tudi poslovne priložnosti za podjetje vključujoč vse nevarnosti, ki mu pri tem pretijo (Šuštar, 2011, str. 24-26).

2 PREDSTAVITEV PODJETJA IN DEJAVNOSTI

2.1 Predstavitev podjetja Usluga Šiška d. o. o.

Podjetje Usluga Šiška d.o.o. Ljubljana deluje že od leta 1960. Takratno stanovanjsko podjetje je odprlo sprva samo pralnico perila, dve leti kasneje se je pridružila še kemična čistilnica. Skoraj dve desetletji sta poslovali pod istim imenom, vendar s finančnega in poslovnega vidika popolnoma ločeno, kot dve podjetji. V času poslovanja se jima je pridružilo še mizarsko in gradbeno podjetje in se leta 1979 združili v t. i. TOZD (temeljna organizacija združenega dela). Pod imenom DO Usluga. Vsak sektor podjetja oziroma TOZD-a je deloval pod svojim imenom, kadrovsko in računovodsko funkcijo pa je tisti čas upravljala t. i. DSSS (delovna skupnost skupnih služb). Le to so financirali TOZD-i. najbolj razvita dejavnost je bila kemična čistilnica in pralnica, ki je po letu 1989, krenila na samostojno pot, pod imenom Pralnica in kemična čistilnica Šiška p. o. V celotnem obdobju delovanja se je podjetja še vedno držalo ime »Usluga«, zato so se kasnejši lastniki leta 1996 na skupščini odločili in sprejeli sklep po preoblikovanju podjetja, ki se ga drži tradicija in podjetje preimenovali. Pod imenom Usluga Šiška pralnica in kemična čistilnica, deluje še danes. Zamenjal se je le naziv organizacije, ki je novembra 2011 prešla z delniške družbe (d. d.) na družbo z omejeno odgovornostjo (d. o. o.). največkrat se poslužujejo svojega krajšega imena Usluga, po katerem so znani že desetletja.

V Sloveniji je podjetje Usluga Šiška d. o. o. eno izmed vodilnih na področju pranja in kemičnega čiščenja. Pri svojem delu ohranjamo dober odnos do strank. Opremo, ki je potrebna za opravljanje dejavnosti obnavljamo in sledimo novostim. Pri delu smo ažurni, kvalitetni, prijazni in cenovno dostopni.

Svoje delo ustvarjamo skladno z vizijo, ki se glasi: »S sodobno tehnologijo, kvaliteto in tradicijo, vas popeljemo z roko v roki na vaši vsakdanji poti« (Usluga Šiška d. o. o., 2015, interno gradivo).

V letu 2016 je začelo podjetje z dogovori o novostih, ki bi lahko postale nova tržna niša v Sloveniji in sicer želimo v Sloveniji uvesti t. i. potujoče kemične čistilnice, ki bi delovale v bližini gospodarskih objektov ali večjega trgovskega centra. Takšna novost je že prisotna na tujem, predvsem želimo našim strankam ponuditi storitev, ki jo v tujini na Poljskem ponuja podjetje HI'SHINE. Več o videzu in samem postopku izdelave je mogoče opaziti na spletu podjetja (HI'SHINE tvoj pralniomat 24/7), kjer je predstavljen kratek filmček.

2.2 Predstavitev dejavnosti

Osnovne dejavnosti podjetja predstavljajo kemična čistilnica, pranje perila in od leta 2013 prodaja in najem perila.

Kemično čiščenje je naša dejavnost že od samega začetka poslovanja. Pri tem nas vodijo vodila kot so dober odnos do strank, kakovostna in učinkovita rešitev, kemično čiščenje izvedemo v nekaj urah ali najkasneje enem dnevu. Popolna čistoča in brezhibnost. Sam postopek kemičnega čiščenja izvajamo z najsodobnejšo tehnologijo. Poleg osnovnega kemijskega čiščenja vseh vrst tkanin, opravljamo tudi impregnacijo oblačil, s katero omogočimo učinkovito zaščito pred madeži, vlago in podaljšajo življenjsko dobo oblačil.

Pod čiščenje sodi še čiščenje odev in zaves ter čiščenje preprog. Pri tem nam skrb po ohranjanju zelenega sijaja in prvotnega videza veliko pomeni. Pri čiščenju uporabljamo čistila za ohranjanje svežine, ki ne poškodujejo že tako občutljivih tkanin. Zagotavljamo tudi globinsko čiščenje preprog, ki ga opravimo v naši poslovalnici.

Z dejavnostjo pranja perila smo prisotni po celi Sloveniji. Naše zadovoljne stranke so Turistični objekti (hoteli, penzioni in restavracije), Zdravstvene ustanove, Wellnes in masažni objekti ter frizerski saloni. Sodelujemo tudi pri javnih razpisih in ena večjih strank je Ministrstvo za obrambo RS. Prav tako so naši poslovni partnerji proizvodni aparati in mehanične delavnice. Za Ljubljano in širšo okolico imamo organizirano dostavo in prevzem perila. Ker je Ljubljana ekonomsko razvit kraj, je naša mreža zelo dobro razvita na področju likanja srajc. Z uvedenimi popusti smo pridobili veliko strank, ki jim poleg pranja in likanja ponudimo še manjša šiviljska popravila in barvanje tekstilij.

Kot zadnja dejavnost s katero je podjetje v letu 2015 prodrlo na slovenski in kasneje tudi na tuji trg je prodaja perila. V ponudbi je moč zaslediti predvsem ponudbo belega kakovostnega perila, ki ima namensko vrednost predvsem za naše prvotne poslovne partnerje, ki jim opravljamo dejavnost pranja in likanja in perilo dnevno potrebujejo za opravljanje wellness in hotelskih storitev. Prodajni asortiman obsega belo restavracijsko perilo, bele brisače, belo posteljno perilo, kopalni plašči in copati, odeje in vzglavniki, barvno restavracijsko perilo, barvne brisače, pisano posteljno perilo in kuhinjske krpe (Usluga Šiška, 2016).

2.3 Prihodki podjetja Usluga Šiška d. o. o. in njihov tržni delež

Prihodki podjetja Usluga Šiška so ustvarjeni na podlagi pranja, kemičnega čiščenja in prodaje blaga na domačem in tujem trgu, kar je prikazano v tabeli 1.

Dejavnost je usmerjena predvsem na domači trg, kjer je podjetje konkurenčno in produktivno. V letu 2015 so poskušali prodreti s prodajo blaga na tuje trge, kar jim je tudi uspelo. Prihodek iz prodaje blaga na tuje trge bodo poskušali realizirati tudi v letu 2016.

Tabela 1: Prikaz deležev prihodkov od prodaje po dejavnostih za obdobje 2013-2015

DEJAVNOST v EUR	TRG	2013	2014	2015
-----------------	-----	------	------	------

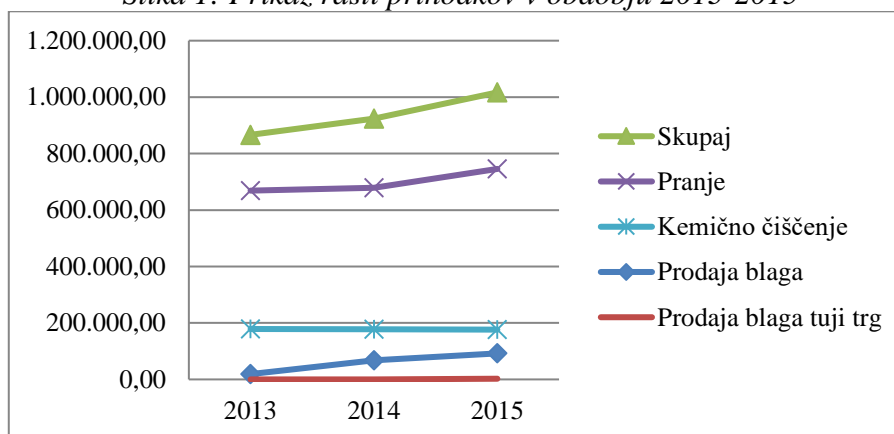
PRANJE	Domači	668.777,86	678.626,26	745.610,60
KEM. ČIŠČ.	Domači	178.631,66	177.446,25	176.347,02
PRODAJA BLAGA	Domači	18.921,77	67.473,63	92.151,94
	Tuji			2.500,00
SKUPAJ		866.331,29	923.545,87	1.016.609,56

Vir: Usluga Šiška d. o. o., Bilanca stanja podjetja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2013, 2016; Usluga Šiška d. o. o., Bilanca stanja podjetja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2014, 2016; Usluga Šiška d. o. o., Bilanca stanja podjetja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2015, 2016.

Kot je razvidno iz Tabele 1, prinaša največji delež prihodkov od prodaje osnovna dejavnost, ki jo podjetje neguje že vse od svoje ustanovitve, pranje perila, ki je v analiziranem letu 2015, doseglo najvišjo rast v obdobju od 2013 dalje, in sicer ta znaša 745.610,60 EUR kar predstavlja 73,3 % celotnih prihodkov.

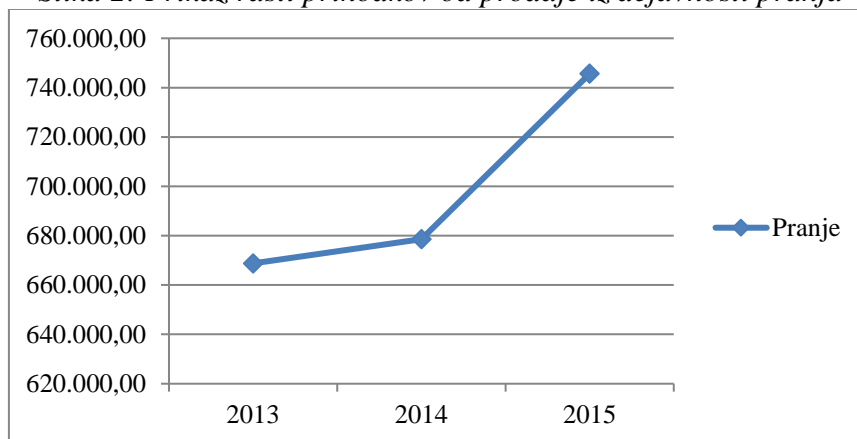
Sledi mu dejavnost kemičnega čiščenja. Njegov delež prihodkov od prodaje storitev znaša v analiziranem letu 2015 kar 17,4 %. Preostanek prihodkov od prodaje, prinese prodaja blaga, ki se je v primerjavi z letom 2013 povečala za 73.230,17 EUR, od tega zneska je bilo prodaje na tuje trge za 2.500,00 EUR.

Slika 1: Prikaz rasti prihodkov v obdobju 2013-2015



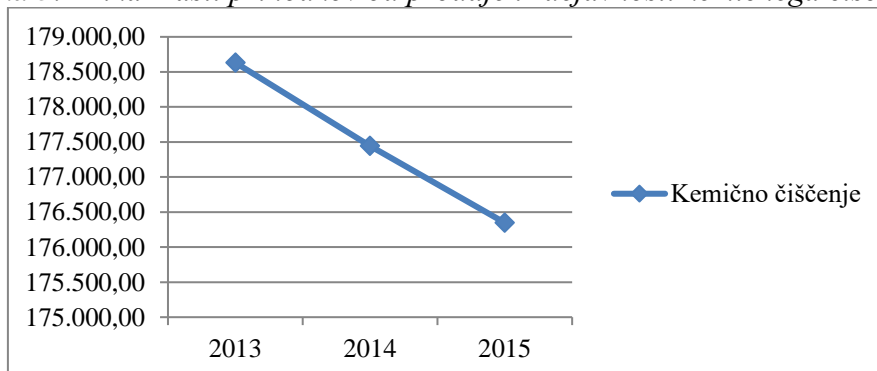
Iz Slike 1 je razvidno, da je v obdobju 2013-2015 vidna rast prihodkov od prodaje vseh njihovih storitev. Največji porast prihodkov je zaznati v dejavnosti prodaje blaga in pranja, medtem ko pri kemičnem čiščenju ni zaznati pretiranega porasta, temveč raste počasi in ostaja bolj kot ne konstanten.

Slika 2: Prikaz rasti prihodkov od prodaje iz dejavnosti pranja



Prikaz rasti prihodkov iz dejavnosti pranja je razvidna iz Slike 2. Le ta je v analiziranem obdobju leta 2015 v primerjavi z letom 2013 v prihodkih od prodaje narasla za 76.832,74 EUR, kar v podjetju pripisujejo pridobivanju novih strank, ki jim prodajajo tudi blago. Z novimi kupci so pridobili tudi 11,4 % rast prihodkov od prodaje iz dejavnosti pranja v analiziranem obdobju.

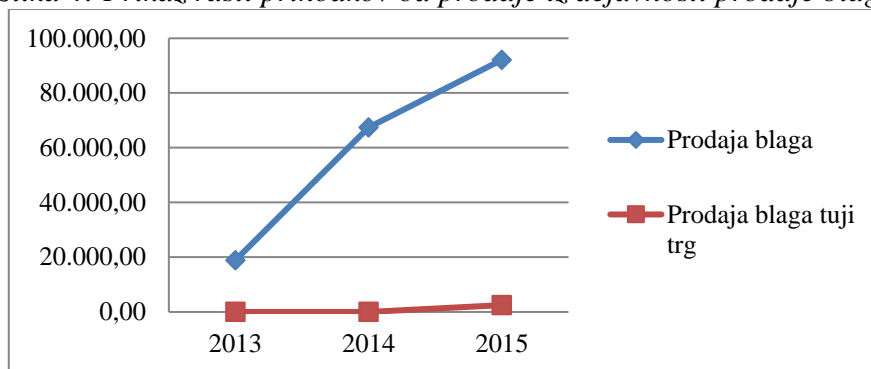
Slika 3: Prikaz rasti prihodkov od prodaje iz dejavnosti kemičnega čiščenja



V analiziranem obdobju je zaznati manjši upad prihodkov od prodaje iz dejavnosti kemičnega čiščenja, kar je razvidno iz Slike 3. V podjetju so mnenja, da je do upada prišlo zaradi upada kupne moči, ki je pogojena s stopnjo brezposelnosti v državi. Prav tako je do upada prišlo zaradi dostopnejših tkanin na trgu, ki so cenejše in ne potrebujejo kemičnega čiščenja, temveč jih lahko vzdržujejo sami.

Njihovi uporabniki storitev so predvsem delovno aktivno prebivalstvo. Upad je minimalen. V primerjavi z letom 2014 je upadel za borih 1.099,23 EUR.

Slika 4: Prikaz rasti prihodkov od prodaje iz dejavnosti prodaje blaga



Na Sliki 4, lahko vidimo, da je prodaja blaga vidno narastla, kar gre pripisati novemu prodajnemu asortimanu, ki so ga v podjetju uvedli v letu 2013. V primerjavi z letom 2013 so prihodki od prodaje na domačih tleh narasli za 73.230,17 EUR. V letu 2015 se je odprl tudi tuji trg na katerem so bili prihodki od prodaje blaga v znesku 2.500,00 EUR. V letu 2016 si želijo ta znesek vsaj podvojiti. Prodaja blaga je poleg kemičnega čiščenja njihov uspešnejši proizvod, ki prinaša dobre prihodke. Slediti je potrebno inovativnostim in prodreti še na več tujih trgov. Na tujem trgu, se je za podjetje pokazalo zanimanje. S svojo ponudbo so konkurenčni in prodajajo kvaliteto.

3 SWOT ANALIZA PO DEJAVNOSTIH PODJETJA

3.1 Predstavitev opravljanja analize

Za analizirano podjetje Usluga Šiška d. o. o. bom opravil SWOT analizo po dejavnostih. Pri tem bom proučil konkurenco, dosedanje računovodske izkaze in trg. Pri tem bom proučil prednosti, pomanjkljivosti, priložnosti in nevarnosti za dejavnosti, ki jih uporablja podjetje kot svojo storitev na trgu.

3.2 SWOT analiza za dejavnost pranja

Za dejavnost pranja sem s pomočjo gospodarskega trga in proučevanjem konkurence opravil SWOT analizo, pri čemer sem poudaril bistvene prednosti, pomanjkljivosti, priložnosti in nevarnosti.

Kemično čiščenje je dejavnost, ki je nujno potrebna vsakemu gospodinjstvu vsaj enkrat na leto, saj se v vsaki omari hrani vsaj en kos tekstilnega izdelka, ki zahteva posebno nego. Ponudba kemičnih čistilnic je ogromna, vendar ni nujno, da je tudi konkurenčna, kar najlažje prikažem s SWOT analizo

Tabela 2: SWOT analiza za dejavnost pranja perila Usluga Šiška d. o. o.

PREDNOSTI	POMANJKLJIVOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • inovativnost • proizvodna učinkovitost • ekološka čistila • izdelki niso testirani na živalih • različne akcije (boni, gratis storitve, ...) • visoka kupna moč • najnovejša tehnologija • lokacija je dostopna • na eni lokaciji več storitev • kakovost, korektni poslovni odnosi • imidž – prepoznavnost podjetja • dobro ime - tradicija 	<ul style="list-style-type: none"> • nekaj napak pri planiranju • kljub vsakoletni rasti, je potreben nov tržni pristop • nekvalificirana delovna sila • starejši delavci • bolniške odsotnosti • odvisnost od gostinskih in hotelirskih objektov sezonsko delo.
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • iskanje novih trgov • iskanje mlajše delovne sile • pridobiti delavce z vsaj IV. stopnjo izobrazbe • šibka konkurenca • iskanje novih tržnih prijemov • ostati in biti prepoznaven 	<ul style="list-style-type: none"> • večji trg – večja konkurenca • vdor tujih ponudnikov na slovenski trg • izguba obstoječih strank, zaradi nižjih cen ostalih ponudnikov

Zadnji čas se podjetja v svoji dejavnosti pranja in kemičnega čiščenja širijo. Bogatijo predvsem ponudbo iz dejavnosti pranja. Prednost podjetja Usluga Šiška d. o. o. je predvsem v tradiciji, uporabi ekološki čistil in cenovni dostopnosti, ki jo dopolnjujejo z drugimi svojimi dejavnostmi, ki so medsebojno povezane.

Zaposlena je predvsem nekvalificirana delovna sila in starejše osebe. Glavni odjemalci storitve so gostinski in hotelirski subjekti. Iščejo se vedno nove tržne priložnosti in uvajanje novih tržnih prijemov za še večjo rast in prepoznavnost podjetja.

Eden izmed ciljev podjetja, je pridobiti mlajšo delovno moč, ki bo produktivnejša in fleksibilnejša. Zmanjšali se bodo bolniški staleži in povečala produktivnost.

3.3 SWOT analiza za dejavnost kemičnega čiščenja

Prednost pri opravljeni analizi vidim predvsem v sami lokaciji. V neposredni bližini ni drugega gospodarskega subjekta z istovrstno dejavnostjo. Z dobro strategijo poslovanja se vsako leto doseže in preseže plan. Pri tem se uporablja novejša tehnološka oprema.

Pod pomanjkljivosti bi omenil predvsem padec kupne moči, dostopnost cenejših tekstilij, ki ne potrebujejo posebnega vzdrževanja in porast novih podjetij z istovrstno dejavnostjo z večimi poslovnimi enotami. V letu 2016 ali začetku 2017 bo podjetje z domačim ponudnikom poskušalo prodreti na trg z novostjo – mobilne kemične čistilnice.

Tabela 3: SWOT analiza za dejavnost kemičnega čiščenja Usluga Šiška d. o. o.

PREDNOSTI	POMANJKLJIVOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • lokacija • več storitev, ki so medsebojno povezane • dobro ime • tradicija – prepoznavnost že vrsto let • popoln nadzor nad proizvodnjo • dobra strategija poslovanja • visoko tehnološka oprema • dodatne storitve (popravilo oblačil) 	<ul style="list-style-type: none"> • hiter razvoj na področju čiščenja • porast novih podjetij z istovrstno ponudbo • brezposelnost, aktivnega delovnega prebivalstva – vpliva na kupno moč • samo ena poslovna enota
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • uvajanje novosti – na področju mobilnih kemičnih čistilnic • promocija mobilnih kemičnih čistilnic z dobrim reklamnim oglasom • inovativnost na domačem trgu • izdelovalec mobilnih kemičnih čistilnic, bi bil domači izvajalec 	<ul style="list-style-type: none"> • neproduktivnost pri uvedbi mobilnih kemičnih čistilnic • poslovno tveganje • izguba • slaba strateška zasnova • novejši materiali tekstil, ki ne potrebuje profesionalne nege.

3.4 SWOT analiza za dejavnost prodaja blaga

Na področju prodaje blaga je podjetje z razširjeno ponudbo praktično na trgu šele od leta 2014. V tem času jim je z kakovostjo uspelo doseči in preseči letni plan prihodkov od prodaje blaga. V letu 2015 so tudi prodrli na tuji trg.

V podjetju vam prodano blago pripeljejo na dom in kasneje odpeljejo ter ga operejo in kemično očistijo, če je to potrebno. Splošno gledano je to tržna niša, ki se jo splača negovati. S tem ostajajo na trgu dela in ohranjajo prednost pred morebitnimi konkurenti.

S povezanostjo vseh treh dejavnosti podjetja bodo nadaljevali. Prednost vidijo v eni sami prodajni enoti, kjer je tudi sedež za ostali dejavnosti podjetja. S tem zaokrožijo ponudbo in ostajajo številka ena na svojem področju. S tradicijo se trudijo postati prepoznavnejši še v drugih regijah Slovenije.

Priložnost vidim v spletni prodaji in razširitvi svoje ponudbe posteljnega blaga z lastno kozmetiko, mogoče najprej kot pozornost poslovnemu partnerju z mini izdelki ob nakupu blaga, kasneje pa se razvije blagovna znamka. Prav tako je lahko dobra poslovna priložnost mobilna kemična čistilnica, ki bo ponudila hitro rešitev storitve kemičnega čiščenja in jo nameravajo postaviti v neposredni bližini najproduktivnejšega trgovskega centra. Nevarnost, ki tej poslovni priložnosti preti je največja ravno modna muha, ki lahko kaj kmalu spremeni prodajno ponudbo. Modni stilisti uvajajo novosti na področju tekstilnih surovin in ustvarjajo vedno nove mešanice, za katere ni nujno, da potrebujejo posebno nego.

Tabela 4: SWOT analiza za dejavnost prodaje blaga Usluga Šiška d. o. o.

PREDNOSTI	POMANJKLJIVOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • prepoznavnost kvalitete in cene • dobro ime povezano s tradicijo • širok prodajni asortiment • prodano blago lahko povežemo z ostalimi storitvami podjetja (pranje, kemično čiščenje) • prodor na tuj trg • dostava kupljenega blaga • kvaliteta in kakovost blaga in storitve • ni neposredne konkurence 	<ul style="list-style-type: none"> • počasen prodor na tuje trge • razširjena ponudba še ni dobro znana • kratek čas poslovanja
PRILOŽNOSTI	NEVARNOSTI
<ul style="list-style-type: none"> • spletna prodaja • ustvariti uspešno blagovno znamko z lastnim imenom in skladno z vizijo • šibka konkurenca • razširiti ponudbo z lastno kozmetiko za hotele in wellnes odjemalce 	<ul style="list-style-type: none"> • nasičenost trga • spreminjajoči se okusi poslovnih partnerjev • nižje cene tekstila

4 ANALIZA S KAZALNIKI

4.1 Predstavitev kriterijev za analizo

Poslovanje podjetje Usluga Šiška d. o. o. sem analiziral s štirimi vrstami kazalnikov, in sicer sem pri tem uporabil kazalnike obračanja, gospodarnosti in dohodkovnosti. Kazalnike dobičkonosnosti sem analiziral na primeru podjetja Usluga Šiška d. o. o in jih primerjal z izračunanimi kazalniki podjetja Šengar d. o. o, ki predstavlja glede na opravljanje dejavnosti konkurenco.

4.2 Kazalniki obračanja

Pri tej vrsti kazalnikov se primerjajo stanja iz bilance stanja in izkaza poslovnega izida. Z njimi prikazujemo hitrost obračanja posameznih sredstev. Merijo se lahko v dnevih ali koeficientih. Za presojanje kvalitete poslovanja je izrednega pomena prav poznavanje hitrosti obračanja posameznih sredstev.

$$\begin{aligned}
 & \text{KOEFIČIENT} \\
 & \text{OBRAČANJA} \\
 & \text{TERJATEV DO KUPCEV}_{2015} = \frac{\text{prihodki od prodaje}}{\frac{\text{povprečno stanje terjatev do kupcev}}{2}} = \frac{1.022.818}{\frac{503.808}{2}} = 4,06 \quad (1)
 \end{aligned}$$

(2)

$$\begin{array}{l} \text{POVPREČNA DOBA} \\ \text{VEZAVA} \\ \text{TERJATEV DO KUPCEV}_{2015} \end{array} = \frac{365}{\text{koef. Obračanja} \\ \text{terjatev do kupcev}} = \frac{365}{4,06} = 89,90$$

Kot je razvidno iz enačbe (1) se terjatve v letu 2015 v povprečju obrnejo 4,06 krat na leto in pri tem en obrat traja 89,90 dni kar lahko vidimo v enačbi (2). Če poenostavimo oba izračuna lahko povzamemo, da mine v povprečju 89,90 dni od trenutka, ko smo kupcu proizvod prodali do plačila. Kljub temu, da je v podjetju prisotna rast kapitala, to ni ravno spodbudna informacija. Mnenja sem, da bi lahko podjetje dobilo plačilo v najmanj enem mesecu.

(3)

$$\begin{array}{l} \text{KOEFIČIENT} \\ \text{OBRAČANJA} \\ \text{ZALOG MATERIALA}_{2015} \end{array} = \frac{\text{stroški materiala}}{\frac{\text{povprečno stanje} \\ \text{zalog materiala}}{2}} = \frac{360.169}{\frac{10.121}{2}} = 71,17$$

(4)

$$\begin{array}{l} \text{POVPREČNA DOBA} \\ \text{VEZAVA} \\ \text{ZALOG MATERIALA}_{2015} \end{array} = \frac{365}{\text{koef. obračanja} \\ \text{zalog materiala}} = \frac{365}{71,17} = 5,13$$

V letu 2015 se zaloge materiala obrnejo 71,17 krat, kar je razvidno iz enačbe (3) pri tem en obrat traja 5,13 dni kar lahko razberem iz enačbe (4). Pri vsem tem lahko rečem, da mine 5,13 dni od trenutka, ko je podjetje material nabavilo, do takrat, ko ga je dalo v prodajo oziroma uporabilo ob opravljanju svoje dejavnosti.

(5)

$$\begin{array}{l} \text{KOEFIČIENT} \\ \text{OBRAČANJA} \\ \text{OBVEZNOSTI DO} \\ \text{DOBAVITELJEV}_{2015} \end{array} = \frac{\text{stroški materiala in} \\ \text{storitev}}{\frac{\text{povprečno stanje} \\ \text{obv. do dobaviteljev}}{2}} = \frac{360.169}{\frac{69.413}{2}} = 10,38$$

(6)

$$\begin{array}{l} \text{POVPREČNA DOBA} \\ \text{VEZAVA} \\ \text{OBVEZNOSTI DO} \\ \text{DOBAVITELJEV}_{2015} \end{array} = \frac{365}{\text{koef. obračanja} \\ \text{obv. do dobaviteljev}} = \frac{365}{10,38} = 35,16$$

V letu 2015 se v podjetju Usluga Šiška d. o. o. obveznosti do dobavitelja obrnejo kar 10,38 krat na leto, kar je razvidno iz enačbe (5). Iz enačbe (6) lahko razberem, da en obrat pri tem traja 35,16 dni. Kar pomeni, da podjetje plačuje obveznosti svojim dobaviteljem v 35,16 dneh. Če sklepam na podlagi tega izračuna podjetje plačuje svoje obveznosti v 35,16 dneh, kar je dobro v primerjavi z povprečno dobo terjatev do kupcev, kjer čakajo 89,90 dni na svoje plačilo.

$$\begin{aligned} & \text{KOEFIČIENT} \\ & \text{OBRAČANJA} \\ & \text{SREDSTEV}_{2015} = \frac{\text{prihodki}}{\frac{\text{povprečno stanje sredstev}}{2}} = \frac{1.032.089}{\frac{2.752.075}{2}} = 0,75 \end{aligned} \quad (7)$$

$$\begin{aligned} & \text{POVPREČNA DOBA} \\ & \text{VEZAVE} \\ & \text{SREDSTEV}_{2015} = \frac{365}{\text{koef. obračanja obv. do dobaviteljev}} = \frac{365}{0,75} = 486,67 \end{aligned} \quad (8)$$

V analiziranem letu 2015 se sredstva v podjetju obrnejo v povprečju 0,75 krat, kar je razvidno iz enačbe (7). En obrat pri tem traja 486,67 dni, kar nam prikaže izračun opravljen v enačbi (8).

4.3 Kazalniki gospodarnosti

Gospodarnost, pomeni ustvarjati poslovne učinke s čim manjšimi stroški. Kazalniki gospodarnosti so pomembni predvsem pri presojanju kvalitete poslovanja, pri čemer snov za računanje kazalnikov vzamemo iz izkaza poslovnega izida.

$$\begin{aligned} & \text{KAZALNIKI} \\ & \text{GOSPODARNOSTI} \\ & \text{POSLOVANJA}_{2015} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}} = \frac{1.023.487}{819.471} = 1,25 \end{aligned} \quad (9)$$

$$\begin{aligned} & \text{KAZALNIKI} \\ & \text{GOSPODARNOSTI} \\ & \text{POSLOVANJA}_{2014} = \frac{\text{poslovni prihodki}}{\text{poslovni odhodki}} = \frac{931.745}{789.292} = 1,18 \end{aligned} \quad (10)$$

Kazalnik gospodarnosti poslovanja sem zaradi lažje primerjave analiziral za leto 2015 in 2014. Iz enačbe (9) lahko razberem, da je podjetje na 100 EUR poslovnih odhodkov ustvarilo 125,00 EUR poslovnih prihodkov, kar lahko poenostavim, da je podjetje v letu ustvarilo 25,00 EUR dobička. Iz enačbe (10) lahko povzamem, da je podjetje Usluga Šiška d. o. o v letu 2014 na 100,00 EUR poslovnih odhodkov ustvarilo 18,00 EUR dobička.

$$\begin{aligned} & \text{KAZALNIK} \\ & \text{CELOTNE} \\ & \text{GOSPODARNOSTI}_{2015} = \frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}} = \frac{1.032.089}{828.338} = 1,25 \end{aligned} \quad (11)$$

$$\begin{aligned} & \text{KAZALNIK} \\ & \text{CELOTNE} \\ & \text{GOSPODARNOSTI}_{2014} = \frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}} = \frac{940.086}{792.590} = 1,19 \end{aligned} \quad (12)$$

V obeh analiziranih letih, kar je razvidno iz enačbe (11) in enačbe (12), je podjetje poslovalo z dobičkom. In sicer lahko rečem, da je v letu 2015 na 100,00 EUR odhodkov ustvarilo 125,00 EUR prihodkov ali 25,00 EUR dobička. V letu 2014 je na 100,00 EUR odhodkov bilo ustvarjenih 19,00 EUR dobička.

(13)

$$\begin{array}{l} \text{STOPNJA ČISTE} \\ \text{DOBIČKONOSNOSTI} \\ \text{PRIHODKI}_{2015} \end{array} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}} = \frac{171.536}{1.032.089} * 100 = 16,62\%$$

(14)

$$\begin{array}{l} \text{STOPNJA ČISTE} \\ \text{DOBIČKONOSNOSTI} \\ \text{PRIHODKI}_{2014} \end{array} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{prihodki}} = \frac{126.240}{940.086} * 100 = 13,43\%$$

Kot je razvidno iz enačbe (13) je podjetje na 100,00 EUR prihodkov ustvarilo 16,62 EUR čistega dobička. V letu 2014 je čisti dobiček na 100,00 EUR prihodkov znašal 13,43 EUR, kar je razvidno iz enačbe (14). V letu 2015 je bil dobiček na ustvarjenih 100,00 EUR prihodkov za 3,19 EUR višji v primerjavi z letom 2014.

4.4 Kazalniki dohodkovnosti

Tovrstni kazalniki nam povedo kolikšen je delež vseh zaposlencev, financerjev, države in podjetja v dohodku. Dohodek pri tem predstavlja seštevek dobička, stroškov za plače, vračunane obresti in vračunane davke, pri čemer odštejemo le morebitno izgubo.

(15)

$$\begin{array}{l} \text{PRIHODKI NA} \\ \text{ZAPOSLENEGA}_{2015} \end{array} = \frac{\text{skupni prihodki}}{\text{povprečno število zaposlenih}} = \frac{1.032.089}{\frac{60}{2}} = 34.402,97$$

(16)

$$\begin{array}{l} \text{PRIHODKI NA} \\ \text{ZAPOSLENEGA}_{2014} \end{array} = \frac{\text{skupni prihodki}}{\text{povprečno število zaposlenih}} = \frac{940.086}{\frac{60}{2}} = 31.336,20$$

Kot je razvidno iz enačbe (15) je bilo v podjetju Usluga Šiška ustvarjenih 34.402,97 EUR prihodkov na posameznega zaposlenega. V letu 2014 je le ta znašal 31.336,20 EUR, kar lahko razberemo v enačbi (16).

$$\begin{aligned}
 & \text{DODANA VREDNOST}_{2015} = \frac{\text{kosmati donos - stroški materiala, storitev - drugi odhodki iz poslovanja}}{\text{povprečno število zaposlenih}} = \frac{1.023.487 - 360.169 - 6.479}{60} = 21.894,63 \quad (17) \\
 & \hspace{15em} \underline{\hspace{10em}} \\
 & \hspace{15em} 2
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{DODANA VREDNOST}_{2014} = \frac{\text{kosmati donos - stroški materiala, storitev - drugi odhodki iz poslovanja}}{\text{povprečno število zaposlenih}} = \frac{931.745 - 334.792 - 6.559}{60} = 19.679,80 \quad (18) \\
 & \hspace{15em} \underline{\hspace{10em}} \\
 & \hspace{15em} 2
 \end{aligned}$$

V analiziranem letu 2015 je bilo v podjetju Usluga Šiška ustvarjene za 21.894,63 EUR dodane oziroma na novo ustvarjene vrednosti na zaposlenega, kar je razvidno iz enačbe (17). V letu 2014 je dodana vrednost na zaposlenega znašala 19.679,80 EUR. To lahko razberemo iz opravljenega izračuna v enačbi (18).

4.5 Kazalniki dobičkonosnosti

Ta sklop kazalnikov nam kaže uspešnost uporabljenih vlog ali naložb glede na ustvarjen dobiček ali izvedenke iz njega, h kateremu so pripomogle. Največkrat se ti kazalniki primerjajo z dejavnostjo na splošno ali drugim podjetjem, ki opravlja istovrstno dejavnost. Jaz sem za primerjavo izbral podjetje Šengar d. o.o. izračuni bodo najprej pripravljene za podjetje Usluga Šiška d. o. o. nato za Šengar d. o. o.

$$\begin{aligned}
 & \text{KAZALNIK ČISTE DONOSNOSTI SREDSTEV (ROA)}_{2015} = \frac{\text{čisti dobiček + finančni odhodki}}{\text{povprečno stanje sredstev}} = \frac{171.536 + 792}{2.752.075} * 100 = 12,52\% \quad (19) \\
 & \hspace{15em} \underline{\hspace{10em}} \\
 & \hspace{15em} 2
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{KAZALNIK ČISTE DONOSNOSTI SREDSTEV (ROA)}_{2015} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečno stanje sredstev}} = \frac{171.536}{2.752.075} * 100 = 12,47\% \quad (20) \\
 & \hspace{15em} \underline{\hspace{10em}} \\
 & \hspace{15em} 2
 \end{aligned}$$

V letu 2015 znaša donosnost sredstev 12,52 %, ne glede na to kako so bila sredstva financirana, kar je razvidno iz enačbe (19). To pomeni, da je podjetje na 100,00 EUR sredstev ustvarilo 12,52 EUR čistega dobička brez upoštevanja načina financiranja sredstev. V drugem primeru, ki je razviden iz enačbe (20) pa lahko preberem, da je podjetje na 100,00 EUR sredstev ustvarilo 12,47 % čistega dobička, kar znaša 12,47 EUR.

$$\begin{array}{l}
 \text{KAZALNIK} \\
 \text{ČISTE DONOSNOSTI} \\
 \text{KAPITALA (ROE)}_{2015}
 \end{array}
 = \frac{\text{čisti dobiček v poslovnem letu}}{\text{povprečni kapital}} = \frac{171.536}{\frac{2.548.634}{2}} * 100 = 13,46\%
 \tag{21}$$

V analiziranem letu 2015 je v podjetju Usluga Šiška d. o. o. donosnost kapitala znašala 13,46 % kar sem izračunal z enačbo (21).

V podjetju Šengar sem opravil naslednje izračune, s katerimi sem meril donosnost sredstev in kapitala.

$$\begin{array}{l}
 \text{KAZALNIK} \\
 \text{ČISTE DONOSNOSTI} \\
 \text{SREDSTEV (ROA)}_{2015}
 \end{array}
 = \frac{\text{čisti dobiček + finančni odhodki}}{\text{povprečno stanje sredstev}} = \frac{8.454 + 2.995}{\frac{666.763}{2}} * 100 = 3,43\%
 \tag{22}$$

$$\begin{array}{l}
 \text{KAZALNIK} \\
 \text{ČISTE DONOSNOSTI} \\
 \text{SREDSTEV (ROA)}_{2015}
 \end{array}
 = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečno stanje sredstev}} = \frac{8.454}{\frac{666.763}{2}} * 100 = 2,53\%
 \tag{23}$$

$$\begin{array}{l}
 \text{KAZALNIK} \\
 \text{ČISTE DONOSNOSTI} \\
 \text{KAPITALA (ROE)}_{2015}
 \end{array}
 = \frac{\text{čisti dobiček v poslovnem letu}}{\text{povprečni kapital}} = \frac{8.454}{\frac{243.621}{2}} * 100 = 6,94\%
 \tag{24}$$

V enačbi (22) je za podjetje Šengar d. o. o. prikazana čista donosnost sredstev 3,43 % ne glede na to kako so sredstva financirana. Drugače povedano je podjetje na 100,00 EUR sredstev ustvarilo v letu 2015 za 3,43 EUR čistega dobička brez upoštevanja načina financiranja sredstev. V drugem primeru, ki je prikazan z enačbo (23) sem prikazal, da je podjetje ob upoštevanju kako so sredstva financirana na 100,00 EUR sredstev ustvarilo 2,53 % čistega dobička. V analiziranem letu 2015 je v podjetju Šengar d. o. o. donosnost njihovega kapitala znašala 6,94 % kar sem izračunal z enačbo (24).

SKLEP

V uvodu sem si zastavil dve glavni hipotezi, ki temeljita na izračunih kazalnikov. In sicer dobičkonosnosti in dohodkovnosti. Ena izmed zastavljenih hipotez se glasi: mnenja sem, da je podjetje Usluga Šiška d. o. o. donosnejše na podlagi kazalnikov in posluje z višjim kapitalom, kakor podjetje Šengar d. o. o. glede na končni rezultat lahko hipotezo potrdim.

Če pogledamo Kazalnik čiste donosnosti sredstev (ROA) ima v letu 2015 podjetje Usluga Šiška donosnost sredstev 12,25 %, ne glede na to kako so bila sredstva pri tem financirana. V podjetju Šengar d. o. o. je prikazana čista donosnost sredstev za analizirano leto 2015 v deležu 3,43 %. Pri tem je potrebno poudariti, da se podjetji analizira glede na računovodske izkaze, s katerimi se meri samo donosnost. V prikazanih izračunih ni zajeta celotna slika podjetja, čeprav tudi takrat ne bi mogli ravno primerjati vsega, saj imata različen kapital in dobiček v poslovnem letu ter število zaposlenih. Število zaposlenih v podjetju Šengar d. o. o. je v primerjavi s podjetjem Usluga Šiška d. o. o. manjše za 13 zaposlencev, kar predstavlja slabo polovico manj kot je zaposlenih v analiziranem letu 2015. Donosnost kapitala podjetja Šengar d. o. o. znaša v letu 2015 kar 6,94 %, medtem ko pri Uslugi Šiška d. o. o. znaša donosnost kapitala v letu 2015 polnih 13,46%.

Če pogledam podrobneje je podjetje Šengar d. o. o. v letu 2015 na 100,00 EUR sredstev ustvarilo le 3,34 EUR dobička, medtem ko je podjetje Usluga Šiška v istem letu na 100,00 EUR sredstev ustvarilo 12,25 EUR dobička, kar popolnoma potrди mojo hipotezo. Ne glede na število zaposlenih, podjetje Šengar d. o. o. opravlja isto dejavnost kot podjetje Usluga Šiška d. o. o. vendar lahko sklepam, na podlagi kazalnikov da ne moreta biti ravno enakovredna konkurenta, niti po donosnosti niti po številu zaposlenih.

V naslednji hipotezi sem mnenja, da so se prihodki na zaposlenega v podjetju Usluga Šiška d. o. o. v letu 2015 na podlagi zvišanja prihodkov iz prodaje, povečali za približno 1.500,00 EUR na zaposleno osebo na leto v primerjavi z letom poprej.

V letu 2015 je bilo ustvarjenih v podjetju Usluga Šiška d. o. o. za 34.402,97 EUR prihodkov na zaposlenega, kar znaša 3.066,77 EUR več kot v letu 2014. Hipotezo lahko delno ovržem, saj se je pričakovani znesek podvojil. Dejansko je pričakovani znesek 1.500,00 EUR dosežen in presežen.

Glede na doseženo prodajo blaga na domačih tleh in tudi tujini, lahko trdim, da je ta znesek podvojen delno tudi zaradi porasta prodaje blaga v letu 2015. Prav tako je k temu pripomogla optimizacija proizvodnje in delovnega procesa, ki je bil nuja za uspešno delovanje na trgu dela. Optimiziran proces prinaša zelene rezultate in drži podjetje v koraku s časom, ki pušča konkurenco zadaj in posledično večja prihodke na zaposleno osebo, kar bo sčasoma vodilo k dodatnim zaposlitvam.

LITERATURA IN VIRI

1. AJPES. (2016). *Bilanca stanja 2015 – Šengar, zaključna dela v gradbeništvu, trgovina in storitve d. o. o.* Najdeno 2. 6. 2016 na spletnem naslovu: https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=5750539000&id_prikaza=1&id=1330349
2. AJPES. (2016). *Izkaz poslovnega izida 2015 – Šengar, zaključna dela v gradbeništvu, trgovina in storitve d. o. o.* Najdeno 2. 6. 2016 na spletnem naslovu: https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=5750539000&id_prikaza=2&id=1330349
3. AJPES. (2016). *Bilanca stanja 2013 – Usluga Šiška d. o. o.* Najdeno 2. 6. 2016 na spletnem naslovu: https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=5111986000&id_prikaza=1&id=298833
4. AJPES. (2016). *Bilanca stanja 2014 – Usluga Šiška d. o. o.* Najdeno 2. 6. 2016 na spletnem naslovu: https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=5111986000&id_prikaza=1&id=740381
5. AJPES. (2016). *Bilanca stanja 2015 – Usluga Šiška d. o. o.* Najdeno 2. 6. 2016 na spletnem naslovu: https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=5111986000&id_prikaza=1&id=1904583
6. AJPES. (2016). *Izkaz poslovnega izida 2013 – Usluga Šiška d. o. o.* Najdeno 2. 6. Na spletnem naslovu: https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=5111986000&id_prikaza=2&id=298833
7. AJPES. (2016). *Izkaz poslovnega izida 2014 – Usluga Šiška d. o. o.* Najdeno 2. 6. 2016 na spletnem naslovu: https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=5111986000&id_prikaza=2&id=740381
8. AJPES. (2016). *Izkaz poslovnega izida 2015 – Usluga Šiška d. o. o.* Najdeno 2. 6. 2016 na spletnem naslovu: https://www.ajpes.si/jolp/podjetje.asp?maticna=5111986000&id_prikaza=2&id=1904583
9. Blaž Kos born to create – *Blog*. (12. 3. 2010). Najdeno 30. 5. 2016 na spletnem naslovu: <http://www.blazkos.com/swot-analiza.php>
10. Borštnik, M. *Forum - Mladi podjetnik*. (18. 10. 2011). Najdeno na spletnem naslovu: <http://mladipodjetnik.si/novice-in-dogodki/novice/nasveti-za-uspesno-poslovanje>
11. Bugarija-Dvoršak, J. (2009). *Analiza bilanc z revizijo*. Ljubljana: Zavod IRC.
12. Bukovec, J. (1971). *Finančna analiza poslovanja podjetja*. Ljubljana: Institut za ekonomiko in organizacijo podjetja RCEF.

13. Bukovnik-Leva, M., Flegar, J., Dular, M. & Linasi, I. (2007). *Finančno računovodstvo*. Murska Sobota: Ekonomska šola, Višja strokovna šola.
14. Bukovnik-Leva, M. & Mlinarič, B. (2009). *Temelji računovodstva*. Ljubljana: Zavod IRC.
15. HISHINE tvoj pralniomat 24/7. (2016). Najdeno 22. 3. 2016 na spletu: <http://www.hishine.pl/>
16. Igličar, A. (2009). *Računovodski izkazi in njihova analiza*. Ljubljana: Pravna fakulteta.
17. Pečar, Z. & Gramc, B. (2005). *Ekonomika javnih podjetij in javnih zavodov*. Ljubljana: Univerza v Ljubljani-Fakulteta za Upravo.
18. Rozman, R. (18. 1. 2012). Izrazje: Uspešnost, učinkovitost in povezani pojmi (za razpravo v klepetalnici). Najdeno 1. 6. 2016 na spletnem naslovu: [http://samd.si/upload/forum/Sekcija%20za%20izrazje%20%20uspe%C5%A1nost%20u%C4%8Dinkovitost%20\(2\).docx](http://samd.si/upload/forum/Sekcija%20za%20izrazje%20%20uspe%C5%A1nost%20u%C4%8Dinkovitost%20(2).docx)
19. Šuštar, R. (2011). *Analiza poslovanja*. Ljubljana: Zavod IRC.
20. Turk, I., Kavčič, S., Koželj, S. & Kokotec–Novak, M. (1996). *Finančno računovodstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
21. Usluga Šiška d. o. o. (2013). *Bilanca stanja 2013*. (interno gradivo). Ljubljana: Usluga Šiška d. o. o.
22. Usluga Šiška d. o. o. (2014). *Bilanca stanja 2014*. (interno gradivo). Ljubljana: Usluga Šiška d. o. o.
23. Usluga Šiška d. o. o. (2015). *Bilanca stanja 2015*. (interno gradivo). Ljubljana: Usluga Šiška d. o. o.
24. Usluga Šiška d. o. o. (2015). *Poslovanje podjetja in predstavitev dejavnosti*. (interno gradivo). Ljubljana: Usluga Šiška d. o. o.
25. Usluga Šiška. (2016). *Predstavitev podjetja*. Najdeno 1. 6. 2016 na spletnem naslovu: <http://www.usluga-siska.si/cenik/>

PRILOGE

KAZALO PRILOG

Priloga 1: Bilanca stanja Usluga Šiška d.o.o. 2013 (aktivna stran).....	1
Priloga 2: Bilanca stanja Usluga Šiška d.o.o. 2013 (pasivna stran)	2
Priloga 3: Bilanca stanja Usluga Šiška d. o. o za leto 2014 (aktivna stran)	3
Priloga 4: Bilanca stanja Usluga Šiška d.o.o. za leto 2014 (pasivna stran).....	4
Priloga 5: Bilanca stanja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2015 (aktivna stran)	5
Priloga 6: Bilanca stanja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2015 (pasivna stran).....	6
Priloga 7: Izkaz poslovnega izida za Usluga Šiška d. o. o. 2013	7
Priloga 8: Izkaz poslovnega izida za Usluga Šiška d. o. o. 2014	8
Priloga 9: Izkaz poslovnega izida za Usluga Šiška d. o. o. 2015	9
Priloga 10: Bilanca stanja za podjetje Šengar d. o. o. 2015 (aktivna stran)	10
Priloga 11: Bilanca stanja za podjetje Šengar d. o. o. 2015 (pasivna stran).....	11
Priloga 12: Izkaz poslovnega izida za podjetje Šengar d. o. o. 2015	12

PRILOGA 1: Bilanca stanja Usluga Šiška d.o.o. 2013 (aktivna stran)

BILANCA STANJA v EUR na dan 31. 12. 2013		2013	2012
SREDSTVA (v EUR)		1.087.441	965.252
A. DOLGOROČNA SREDSTVA		596.342	356.549
I. NEOPREDMETENA SREDSTVA		3.595	4.178
	1. Neopredmetena sredstva	3.595	4.178
II. OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA		282.875	344.735
	1. Zemljišča in zgradbe	159.596	172.069
	a. zemljišča	68.165	68.165
	b. zgradbe	91.431	103.904
	3. Druge naprave in oprema	123.279	172.666
III. NALOŽBENE NEPREMIČNINE		5.453	5.892
IV. DOLGOROČNE FINANČNE NALOŽBE		304.419	1.744
	1. dolgoročne fin. naložbe razen posojil	304.419	1.744
B. KRATKOROČNA SREDSTVA		489.502	605.543
II.	ZALOGE	3.152	1.602
	3. trgovsko blago	3.152	1.602
III. KRATKOROČNE FINANČNE NALOŽBE		3.345	204.175
	2. kratkoročna posojila	3.345	204.175
	a. depoziti pri bankah	1.175	201.175
	b. ostala posojila	2.170	3.000
IV. KRATKOROČNE POSLOVNE TERJATVE		209.147	202.305
	1. Terjatve do kupcev	202.116	187.627
	2. Terjatve do drugih	7.031	14.678
V. DENARNA SREDSTVA		273.858	197.461
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE		1.597	3.160

Vir: AJPES, Bilanca stanja podjetja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2013, 2016.

PRILOGA 2: Bilanca stanja Usluga Šiška d.o.o. 2013 (pasivna stran)

BILANCA STANJA v EUR na dan 31. 12. 2013		2013	2012
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV (V EUR)		1.087.441	965.252
A. KAPITAL		1.002.131	908.293
I. VPOKLICANI KAPITAL		137.539	137.539
	1. Osnovni kapital	137.539	137.539
II. KAPITALSKE REZERVE		210.858	210.858
III. REZERVE IZ DOBIČKA		45.270	45.270
	1. Zakonske rezerve	13.754	13.754
	2. Rezerve za lastne deleže	189.868	189.868
	3. Lastni poslovni deleži	-168.816	-168.816
	5. Druge rezerve	10.464	10.464
IV.	PRESEŽEK IZ PREVREDNOTENJA	4.976	
V. PRENESENI ČISTI POSLOVNI IZID		514.626	478.126
VI. ČISTI POSLOVNI IZID POSLOVNEGA LETA		88.862	36.500
C.	DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	2.514	
I.	DOLGOROČNE FINANČNE OBVEZNOSTI	2.514	
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI		82.796	56.959
II. KRATKOROČNE FINANČNE OBVEZNOSTI		7.099	0
III. KRATKOROČNE POSLOVNE OBVEZNOSTI		75.697	56.959
	2. Obveznosti do dobaviteljev	23.965	18.654
	5. Druge obveznosti	51.732	38.305
D. KRATKOROČNE ČASOVNE RAZMEJITVE		0	0

Vir: AJPES, Bilanca stanja podjetja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2013, 2016.

PRILOGA 3: Bilanca stanja Usluga Šiška d. o. o za leto 2014 (aktivna stran)

BILANCA STANJA v EUR na dan 31. 12. 2014		2014	2013
SREDSTVA (v EUR)		1.272.322	1.087.441
A. DOLGOROČNA SREDSTVA		720.314	596.342
I. NEOPREDMETENA SREDSTVA		3.013	3.595
1. Neopredmetena sredstva		3.013	3.595
II. OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA		290.377	282.875
1. Zemljišča in zgradbe		149.561	159.596
	a. zemljišča	68.165	68.165
	b. zgradbe	81.396	91.431
3. Druge naprave in oprema		105.571	123.279
4. Oprema v izdelavi		35.245	
III. NALOŽBENE NEPREMIČNINE		5.014	5.453
IV. DOLGOROČNE FINANČNE NALOŽBE		421.910	304.419
1. dolgoročne fin. naložbe razen posojil		421.910	304.419
B. KRATKOROČNA SREDSTVA		550.301	489.502
II. ZALOGE		4.667	3.152
3. trgovsko blago		4.667	3.152
III. KRATKOROČNE FINANČNE NALOŽBE		102.998	3.345
2. kratkoročna posojila		102.998	3.345
	a. depoziti pri bankah	100.000	1.175
	b. ostala posojila	2.998	2.170
IV. KRATKOROČNE POSLOVNE TERJATVE		249.433	209.147
1. Terjatve do kupcev		242.441	202.116
2. Terjatve do drugih		6.992	7.031
V. DENARNA SREDSTVA		193.203	273.858
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE		1.707	1.597

Vir: AJPES, Bilanca stanja podjetja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2014, 2016.

PRILOGA 4: Bilanca stanja Usluga Šiška d.o.o. za leto 2014 (pasivna stran)

BILANCA STANJA v EUR na dan 31. 12. 2014		2014	2013
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV (V EUR)		1.272.322	1.087.441
A. KAPITAL		1.172.824	1.002.131
I. VPOKLICANI KAPITAL		137.539	137.539
	1. Osnovni kapital	137.539	137.539
II. KAPITALSKE REZERVE		210.858	210.858
III. REZERVE IZ DOBIČKA		45.270	45.270
	1. Zakonske rezerve	13.754	13.754
	2. Rezerve za lastne deleže	189.868	189.868
	3. Lastni poslovni deleži	-168.816	-168.816
	5. Druge rezerve	10.464	10.464
IV.	PRESEŽEK IZ PREVREDNOTENJA	49.429	4.976
V. PRENESENI ČISTI POSLOVNI IZID		603.488	514.626
VI. ČISTI POSLOVNI IZID POSLOVNEGA LETA		126.240	88.862
C. DOLGOROČNE OBVEZNOSTI		6.979	2.514
I.	DOLGOROČNE FINANČNE OBVEZNOSTI	6.979	2.514
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI		92.519	82.796
II. KRATKOROČNE FINANČNE OBVEZNOSTI		10.857	7.099
III. KRATKOROČNE POSLOVNE OBVEZNOSTI		81.662	75.697
	2. Obveznosti do dobaviteljev	34.630	23.965
	5. Druge obveznosti	47.032	51.732
D. KRATKOROČNE ČASOVNE RAZMEJITVE		0	0

Vir: AJPES, Bilanca stanja podjetja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2014, 2016.

PRILOGA 5: Bilanca stanja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2015 (aktivna stran)

BILANCA STANJA v EUR na dan 31. 12. 2015		2015	2014
SREDSTVA (v EUR)		1.479.753	1.272.322
A. DOLGOROČNA SREDSTVA		826.684	720.314
I. NEOPREDMETENA SREDSTVA		2.430	3.013
1. Neopredmetena sredstva		2.430	3.013
II. OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA		250.996	290.377
1. Zemljišča in zgradbe		139.227	149.561
	a. zemljišča	68.165	68.165
	b. zgradbe	71.062	81.396
3. Druge naprave in oprema		111.769	105.571
4. Oprema v izdelavi		0	35.245
III. NALOŽBENE NEPREMIČNINE		4.576	5.014
IV. DOLGOROČNE FINANČNE NALOŽBE		568.682	421.910
1. dolgoročne fin. naložbe razen posojil		568.682	421.910
B. KRATKOROČNA SREDSTVA		652.278	550.301
II. ZALOGE		5.454	4.667
3. trgovsko blago		5.454	4.667
III. KRATKOROČNE FINANČNE NALOŽBE		1.912	102.998
2. kratkoročna posojila		1.912	102.998
	a. depoziti pri bankah	0	100.000
	b. ostala posojila	1.912	2.998
IV. KRATKOROČNE POSLOVNE TERJATVE		269.231	249.433
1. Terjatve do kupcev		261.367	242.441
2. Terjatve do drugih		7.864	6.992
V. DENARNA SREDSTVA		375.681	193.203
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE		791	1.707

Vir: AJPES, Bilanca stanja podjetja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2015, 2016.

PRILOGA 6: Bilanca stanja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2015 (pasivna stran)

BILANCA STANJA v EUR na dan 31. 12. 2015		2015	2014
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV (V EUR)		1.479.753	1.272.322
A. KAPITAL		1.375.810	1.172.824
I. VPOKLICANI KAPITAL		137.539	137.539
	1. Osnovni kapital	137.539	137.539
II. KAPITALSKE REZERVE		210.858	210.858
III. REZERVE IZ DOBIČKA		45.270	45.270
	1. Zakonske rezerve	13.754	13.754
	2. Rezerve za lastne deleže	189.868	189.868
	3. Lastni poslovni deleži	-168.816	-168.816
	5. Druge rezerve	10.464	10.464
IV.	PRESEŽEK IZ PREVREDNOTENJA	80.879	49.429
V. PRENESENI ČISTI POSLOVNI IZID		729.728	603.488
VI. ČISTI POSLOVNI IZID POSLOVNEGA LETA		171.536	126.240
C.	DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	0	6.979
I.	DOLGOROČNE FINANČNE OBVEZNOSTI	0	6.979
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI		103.731	92.519
II. KRATKOROČNE FINANČNE OBVEZNOSTI		6.794	10.857
III. KRATKOROČNE POSLOVNE OBVEZNOSTI		96.937	81.662
	2. Obveznosti do dobaviteljev	34.783	34.630
	5. Druge obveznosti	62.154	47.032
D. KRATKOROČNE ČASOVNE RAZMEJITVE		212	0

Vir: AJPES, Bilanca stanja podjetja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2015, 2016.

PRILOGA 7: Izkaz poslovnega izida za Usluga Šiška d. o. o. 2013

IPI za obdobje od 1.1. 2013 do 31. 12. 2013				2013	2012
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE				869.849	833.314
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI				0	4.000
5. STROŠKI MATERIALA IN STORITEV				305.292	298.489
	a. Stroški materiala			214.300	219.113
	- NV prodanega blaga			17.436	10.013
	- stroški materiala			196.864	209.100
	b. Stroški storitev			90.992	79.376
6. STROŠKI DELA				387.094	421.520
	a. stroški plač			277.650	299.572
	b. Stroški socialnih zavarovanj			46.056	49.405
	- pokojninsko zavarovanje			25.872	27.765
	- ostala socialna zavarovanja			20.184	21.640
	c. Drugi stroški dela			63.388	72.543
7. ODPIS VREDNOSTI				81.787	85.059
	a. Amortizacija			80.229	84.811
	b. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri NOS in OOS			0	0
	c. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih			1.558	248
8. DRUGI POSLOVNI ODHODKI				6.876	6.614
10. FINANČNI PRIHODKI IZ DANIH POSOJIL				9.812	12.373
	b. Finančni prihodki iz posojil, danim drugim			9.812	12.373
13. FINANČNI ODHODKI IZ FINANČNIH OBVEZNOSTI				530	50
	č. Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznosti			530	50
15. DRUGI PRIHODKI				11.978	7.430
16. DRUGI ODHODKI				5.201	4.713
17. DAVEK OD DOBIČKA				15.997	4.172
19. ČISTI POSLOVNI IZID				88.862	36.500

Vir: AJPES, Izkaz poslovnega izida podjetja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2013, 2016.

PRILOGA 8: Izkaz poslovnega izida za Usluga Šiška d. o. o. 2014

IPI za obdobje od 1.1. 2014 do 31. 12. 2014				2014	2013
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE				931.745	869.849
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI				0	0
5. STROŠKI MATERIALA IN STORITEV				334.792	305.292
	a. Stroški materiala			243.099	214.300
	- NV prodanega blaga			59.488	17.436
	- stroški materiala			183.611	196.864
	b. Stroški storitev			91.693	90.992
6. STROŠKI DELA				379.904	387.094
	a. stroški plač			271.618	277.650
	b. Stroški socialnih zavarovanj			44.888	46.056
	- pokojninsko zavarovanje			24.741	25.872
	- ostala socialna zavarovanja			20.147	20.184
	c. Drugi stroški dela			63.398	63.388
7. ODPIS VREDNOSTI				68.037	81.787
	a. Amortizacija			66.406	80.229
	b. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri NOS in OOS			0	0
	c. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih			1.631	1.558
8. DRUGI POSLOVNI ODHODKI				6.559	6.876
10. FINANČNI PRIHODKI IZ DANIH POSOJIL				3.586	9.812
	b. Finančni prihodki iz posojil, danim drugim			3.586	9.812
13. FINANČNI ODHODKI IZ FINANČNIH OBVEZNOSTI				681	530
	č. Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznosti			681	530
15. DRUGI PRIHODKI				4.755	11.978
16. DRUGI ODHODKI				2.617	5.201
17. DAVEK OD DOBIČKA				21.256	15.997
19. ČISTI POSLOVNI IZID				126.240	88.862

Vir: AJPES, Izkaz poslovnega izida podjetja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2014, 2016.

PRILOGA 9: Izkaz poslovnega izida za Usluga Šiška d. o. o. 2015

IPI za obdobje od 1.1. 2015 do 31. 12. 2015				2015	2014
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE				1.022.818	931.745
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI				669	0
5. STROŠKI MATERIALA IN STORITEV				360.169	334.792
	a. Stroški materiala			247.851	243.099
	- NV prodanega blaga			82.539	59.488
	- stroški materiala			165.312	183.611
	b. Stroški storitev			112.318	91.693
6. STROŠKI DELA				389.565	379.904
	a. stroški plač			272.225	271.618
	b. Stroški socialnih zavarovanj			44.914	44.888
	- pokojninsko zavarovanje			24.725	24.741
	- ostala socialna zavarovanja			20.189	20.147
	c. Drugi stroški dela			72.426	63.398
7. ODPIS VREDNOSTI				63.258	68.037
	a. Amortizacija			60.630	66.406
	b. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri NOS in OOS			1.587	0
	c. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih			1.041	1.631
8. DRUGI POSLOVNI ODHODKI				6.479	6.559
9. FINANČNI PRIHODKI IZ DELEŽEV				2.221	
	č. Finančni prihodki iz drugih naložb			2.221	
10. FINANČNI PRIHODKI IZ DANIH POSOJIL				434	3.586
	b. Finančni prihodki iz posojil, danim drugim			434	3.586
13. FINANČNI ODHODKI IZ FINANČNIH OBVEZNOSTI				792	681
	č. Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznosti			792	681
15. DRUGI PRIHODKI				5.947	4.755
16. DRUGI ODHODKI				8.075	2.617
17. DAVEK OD DOBIČKA				32.215	21.256
19. ČISTI POSLOVNI IZID				171.536	126.240

Vir: AJPES, Izkaz poslovnega izida podjetja Usluga Šiška d. o. o. za leto 2015, 2016.

PRILOGA 10: Bilanca stanja za podjetje Šengar d. o. o. 2015 (aktivna stran)

BILANCA STANJA v EUR na dan 31.12. 2013		2015	2014
SREDSTVA (v EUR)		329.106	337.657
A. DOLGOROČNA SREDSTVA		281.559	282.183
I. NEOPREDMETENA SREDSTVA		0	0
1. Neopredmetena sredstva		0	0
II. OPREDMETENA OSNOVNA SREDSTVA		281.549	282.165
1. Zemljišča in zgradbe			
	a. zemljišča		
	b. zgradbe		
3. Druge naprave in oprema			
III. NALOŽBENE NEPREMIČNINE		0	0
IV. DOLGOROČNE FINANČNE NALOŽBE		0	0
1. dolgoročne fin. naložbe razen posojil		0	0
B. KRATKOROČNA SREDSTVA		47.340	55.277
II. ZALOGE		0	380
3. trgovsko blago			
III. KRATKOROČNE FINANČNE NALOŽBE		0	0
2. kratkoročna posojila		0	0
	a. depoziti pri bankah		
	b. ostala posojila		
IV. KRATKOROČNE POSLOVNE TERJATVE		45.352	53.166
1. Terjatve do kupcev			
2. Terjatve do drugih			
V. DENARNA SREDSTVA		1.988	1.731
C. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE		207	197

Vir: AJPES, Bilanca stanja podjetja Šengar d. o. o. za leto 2015, 2016.

PRILOGA 11: Bilanca stanja za podjetje Šengar d. o. o. 2015 (pasivna stran)

BILANCA STANJA v EUR na dan 31. 12. 2013		2015	2014
OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV (V EUR)		329.106	337.657
A. KAPITAL		126.037	117.584
I. VPOKLICANI KAPITAL		12.156	12.156
	1. Osnovni kapital	12.156	12.156
II. KAPITALSKE REZERVE		850	850
III. REZERVE IZ DOBIČKA		1.295	1.296
	1. Zakonske rezerve		
	2. Rezerve za lastne deleže		
	3. Lastni poslovni deleži		
	5. Druge rezerve		
IV.	PRESEŽEK IZ PREVREDNOTENJA	0	0
V. PRENESENI ČISTI POSLOVNI IZID		103.282	97.802
VI. ČISTI POSLOVNI IZID POSLOVNEGA LETA		8.454	5.480
C.	DOLGOROČNE OBVEZNOSTI	80.182	99.217
I.	DOLGOROČNE FINANČNE OBVEZNOSTI	80.182	99.217
Č. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI		122.887	120.856
II. KRATKOROČNE FINANČNE OBVEZNOSTI		18.334	19.913
III. KRATKOROČNE POSLOVNE OBVEZNOSTI		104.553	100.943
	2. Obveznosti do dobaviteljev		
	5. Druge obveznosti		
D. KRATKOROČNE ČASOVNE RAZMEJITVE		0	0

Vir: AJPES, Bilanca stanja podjetja Šengar d. o. o. za leto 2015, 2016.

PRILOGA 12: Izkaz poslovnega izida za podjetje Šengar d. o. o. 2015

IPI za obdobje od 1.1. 2015 do 31. 12. 2015				2015	2014
1. ČISTI PRIHODKI OD PRODAJE				492.049	462.182
4. DRUGI POSLOVNI PRIHODKI				0	3
5. STROŠKI MATERIALA IN STORITEV				165.615	143.567
	a. Stroški materiala			72.188	68.244
	- NV prodanega blaga				
	- stroški materiala				
	b. Stroški storitev			93.427	75.323
6. STROŠKI DELA				288.774	281.690
	a. stroški plač			203.455	199.053
	b. Stroški socialnih zavarovanj				
	- pokojninsko zavarovanje			18.021	17.625
	- ostala socialna zavarovanja			14.763	14.438
	c. Drugi stroški dela			52.535	50.574
7. ODPIS VREDNOSTI				27.073	24.324
	a. Amortizacija			25.752	24.324
	b. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri NOS in OOS			0	0
	c. Prevrednotovalni poslovni odhodki pri obratnih sredstvih			1.321	0
8. DRUGI POSLOVNI ODHODKI				1.543	2.161
9. FINANČNI PRIHODKI IZ DELEŽEV				3.458	0
	č. Finančni prihodki iz drugih naložb				
10. FINANČNI PRIHODKI IZ DANIH POSOJIL				0	0
	b. Finančni prihodki iz posojil, danim drugim				
11. FINANČNI PRIHODKI IZ POSLOVNIH TERJATEV				50	102
13. FINANČNI ODHODKI IZ FINANČNIH OBVEZNOSTI				2.278	2.254
	č. Finančni odhodki iz drugih finančnih obveznosti				
14. FINANČNI ODHODKI IZ POSLOVNIH OBVEZNOSTI				717	1.195
15. DRUGI PRIHODKI				12	16
16. DRUGI ODHODKI				516	1.082
17. DAVEK OD DOBIČKA				599	550
19. ČISTI POSLOVNI IZID				8.454	5.480
20. POVPREČNO ŠTEVILO ZAPOSLENCEV NA PODLAGI DELOVNIH UR V OBRAČUNSKEM OBDOBJU				17.16	17.00
21. PRENESENI ČISTI DOBIČEK / ČISTA IZGUBA				103.282	97.802
25. BILANČNI DOBIČEK / IZGUBA				111.736	103.282

Vir: AJPES, Izkaz poslovnega izida za podjetje Šengar d. o. o. za leto 2015, 2016.