

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

MATEJA PODPEČAN

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

**ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA PIVOVARNE
LAŠKO, D.D. Z RAČUNOVODSKIMI KAZALNIKI**

Ljubljana, september 2002

MATEJA PODPEČAN

IZJAVA

Študent/ka _____ izjavljam, da sem avtor/ica tega
diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom

_____, in dovolim objavo diplomskega
dela na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne _____.

Podpis:

KAZALO

UVOD	1
1. OD PODJETJA DO ANALIZE	2
1.1. PODJETJE KOT POSLOVNI SISTEM	2
1.2. RAČUNOVODSTVO KOT DEL INFORMACIJSKEGA SISTEMA	3
2. OSNOVNI POJMI	4
2.1. RAZLIČNI AVTORJI O ANALIZI POSLOVANJA	5
2.2. NAMEN ANALIZE	5
2.3. ODMIKI & RAČUNOVODSKI KAZALNIKI	6
2.3.1. <i>Odmiki</i>	7
2.3.2. <i>Računovodski kazalniki</i>	7
2.4. ANALIZA POSLOVANJA Z RAČUNOVODSKIMI KAZALNIKI	8
2.5. INFORMACIJSKA VREDNOST RAČUNOVODSKIH KAZALNIKOV	9
2.6. USKUPINJEVANJE RAČUNOVODSKIH KAZALNIKOV	10
3. PIVOVARNA LAŠKO, D.D.	16
4. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA PIVOVARNE LAŠKO, D.D. Z	17
RAČUNOVODSKIMI KAZALNIKI	17
4.1. NOTRANJI UPORABNIKI	17
4.1.1. <i>Kaj potrebuje poslovodstvo kot uporabnik kazalnikov poslovanja?</i>	17
4.1.1.1. Kazalniki gospodarnosti	17
4.1.1.2. Kazalniki obračanja sredstev	19
4.1.1.3. Kazalniki plačilne sposobnosti	23
4.1.1.4. Kazalniki dobičkovnosti & dobičkonosnosti	25
4.1.1.5. Kazalniki z vidika zaposlencev	30
4.2. ZUNANJI UPORABNIKI	34
4.2.1. <i>Kazalniki, ki zanimajo finančne institucije</i>	34
4.2.2. <i>Kazalniki, ki zanimajo lastnike</i>	35
SKLEP	39
LITERATURA	41
VIRI	43

UVOD

Osnovna naloga vsakega podjetja je, da ustvarja poslovne učinke v obliki proizvodov ali storitev in s prodajo le teh ter s pomočjo pravilno vodene politike poslovanja doseže maksimalen učinek. To je lahko dobiček, prodaja, tržni delež ali pa kakšna druga ekonomska kategorija. Le redko pa se poslovanje podjetja odvija po planu, ki si ga je načrtalo podjetje. Pogosto prihaja do odstopanj od želenega, zato moramo spoznati vzroke, da bomo lahko probleme razrešili, jih v prihodnje preprečili, dobre stvari pa ponovili ali izboljšali.

Naloga računovodstva je, da spremlja poslovne dogodke podjetja, jih evidentira in na podlagi evidenc pripravi temeljna računovodska poročila. Različni uporabniki računovodskih informacij za svoje odločitve potrebujejo različne informacije. Zato je računovodstvo opredeljeno kot jezik, s katerim prenašamo ekonomske informacije tistim, ki se zanje zanimajo. Le smotrno grajen računovodski sestav pa je lahko učinkovito orodje za sprejemanje poslovnih odločitev. Delimo ga na računovodsko predračunavanje, računovodsko obračunavanje, računovodsko nadziranje ter računovodsko proučevanje.

Namen vsake analize poslovanja je, da z določenim postopkom pridemo do ocenitve poslovanja, ki nam pokaže boljše ali slabše poslovanje v določenem obdobju. Poleg tega je njen namen tudi pripraviti zahtevnejše poslovne informacije na podlagi presoje določenega pojava, kar omogoča uporabniku spoznavno podlago za sprejemanje poslovnih odločitev (Koletnik, 1997, str. 34).

Splošna slika poslovanja podjetja se kaže v temeljnih računovodskih izkazih. Še večjo izrazno moč pa dobijo računovodske informacije, če jih uporabljamo s pomočjo metod in tehnik analize poslovanja podjetja. Pri tem lahko uporabimo za ugotavljanje doseženega glede na načrtovano pristop z odmiki (absolutne vrednosti) ali pristop s pomočjo računovodskih kazalnikov (relativne vrednosti). Slednji so od prvih boljši, ker jih lahko uporabljamo za primerjavo v času in prostoru. Analitiki naj bi izbrali le tiste računovodske kazalnike, ki najbolj odražajo posebnosti delovanja podjetja. Seveda pa je vsakršno izračunavanje tako odklonov kot kazalnikov brez pomena, če tisti, ki so mu namenjeni ne prepozna njihove informacijske vrednosti.

Predmet diplomskega dela je analiza uspešnosti poslovanja s pomočjo računovodskih kazalnikov v konkretnem podjetju, t.j. v Pivovarni Laško, d.d., v letih 1997 – 2001. Po izredno uspešnem razvojnem obdobju s stalnim vlaganjem v lasten razvoj, izpopolnjevanjem proizvodne tehnologije in v tržišče je Pivovarna Laško, d.d. dosegla zavidljive rezultate in postala vodilna pivovarna v Sloveniji. Danes se ponaša z najsodobnejšo tehnologijo proizvodnje in polnjenja piva, s katero se lahko primerja z vsemi uspešnejšimi pivovarnami v Evropi. Spoznanje, da je domače tržišče za takšno družbo premajhno, jim je narekovalo, da prodrejo tudi na tuje.

V prvem delu diplomske naloge je predstavljeno podjetje kot poslovni sistem, ki je razvit preko podsistemov, računovodstva vse do pojma analiziranje. Drugi del je namenjen konkretno računovodski analizi in njeni razčlembi od zgodovinskega pogleda, namena, metod in pristopov. V tretjem delu je na kratko opisano proučevano podjetje, Pivovarna Laško, d.d., četrti del naloge pa je namenjen praktičnemu delu oziroma predstavitvi posameznih kazalnikov, kateri so podkrepjeni z realnimi podatki omenjenega podjetja. Računovodski podatki Pivovarne Laško, d.d. so črpani iz letnih poročil in internih finančnih podatkov omenjenega podjetja.

1. OD PODJETJA DO ANALIZE

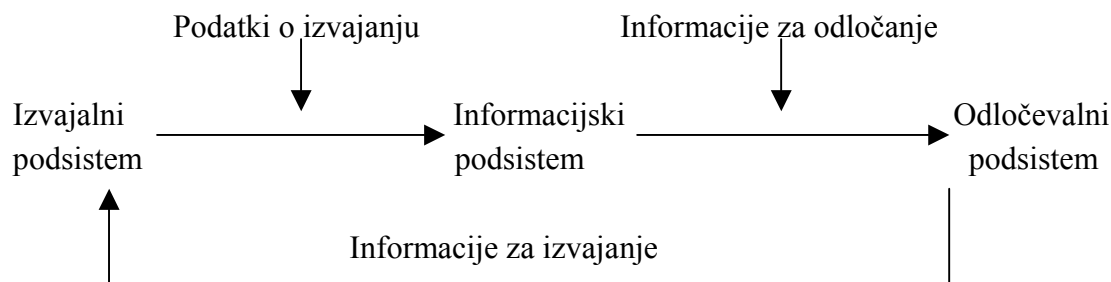
1.1. Podjetje kot poslovni sistem

Podjetje je gospodarski subjekt, ki ustvarja poslovne učinke v obliki proizvodov in storitev. Njegov temeljni cilj je ekonomsko upravičeno delovanje, rast in razvoj. Vsako podjetje je mogoče obravnavati tudi kot celoto med seboj povezanih sestavin, ki omogočajo njegov poslovni proces in pri tem bolj ali manj vplivajo druga na drugo, hkrati pa tudi kot enoto, obdano z okoljem, ki bolj ali manj vpliva nanj; obravnavati ga je mogoče kot poslovni sistem. Razčlenimo ga na tri pomembne podsisteme:

- **izvajalni,**
ki je od zunaj najbolj viden, saj se v njegovem okviru odvija poslovni proces. Deli se na temeljne poslovne funkcije: kadrovske, tehnične, nabavne, proizvodne, prodajne in finančne.
- **informacijski,**
v katerem se iz podatkov oblikujejo informacije, ki bodo v pomoč pri odločanju o vseh dejavnostih v podjetju. Ločimo štiri informacijske funkcije: obravnavanje podatkov o preteklosti, obravnavanje podatkov o prihodnosti, nadziranje obravnavanja podatkov in funkcijo proučevanja podatkov.
- **Odločevalni**
je tisti podsistem poslovnega sistema, katerega vsebina sta odločanje o vseh dejavnostih, ki jih vsebuje na zunaj vidni poslovni proces ter njihovo usklajevanje. Deli se na naslednje odločevalne funkcije: načrtovanje, pripravljajanje izvajanja ter nadziranje.

Izvajalni, informacijski ter odločevalni sestav so medsebojno povezani s tokovi podatkov in informacij.

Slika1: Celovit poslovni sistem razčlenjen na podsisteme



Vir: Vidic, 2000, str. 2.

1.2. Računovodstvo kot del informacijskega sistema

Računovodstvo je v podjetju servisna dejavnost in je kot tako del informacijskega podsistema. Gre za zbiranje, merjenje in sporočanje ekonomskih informacij različnim uporabnikom, da bi le ti lahko spremljali ekonomske odločitve. Od njega se zahteva, da tistim, ki si prizadevajo za uspešnost podjetja, pomaga sprejemati poslovne odločitve in ugotoviti, kakšno je finančno stanje podjetja. Zato je računovodstvo opredeljeno kot jezik, s katerim prenašamo ekonomske informacije tistim, ki se zanje zanimajo. To so ravnateljstvo podjetja, delničarji, zaposleni, kreditorji in država. Različni uporabniki računovodskih informacij za svoje odločitve potrebujejo različne informacije. Kot koristne so označene le računovodske informacije, ki olajšajo poslovne odločitve (Turk, Kavčič, 1997, str. 17).

Le smotno grajen računovodski sestav pa je lahko učinkovito orodje za sprejemanje poslovnih odločitev. Delimo ga na računovodsko predračunavanje, računovodsko obračunavanje, računovodsko nadziranje ter računovodsko proučevanje.

- **Računovodsko predračunavanje oz. načrtovanje;**
SRS 20 pravi, da je računovodsko predračunavanje obdelovanje v denarni merski enoti izraženih podatkov o načrtovanih gospodarskih kategorijah poslovnih procesov in stanj. Usmerjeno je k sestavljanju računovodskih predračunov, ki zajemajo podatke o načrtovanih sredstvih, obveznostih do njihovih virov, prihodkih, odhodkih in stroških, po potrebi dopolnjene s podatki, izraženimi v naravnih merskih enotah.

Računovodski predračuni so praviloma v pisni obliki. Da bi bili čimbolj zanesljivi, morajo biti predmet računovodskega nadziranja, da bi imeli čimvečjo izrazno moč, pa predmet računovodskega proučevanja.

- **Računovodsko obračunavanje;**

SRS 23 pravi o računovodskem obračunavanju, da je vrhnji del knjigovodenja, ki se ukvarja z obdelovanjem v denarni merski enoti izraženih podatkov o uresničenih gospodarskih kategorijah poslovnih procesov in stanj. Usmerjeno je k sestavljanju računovodskih obračunov, ki zajemajo podatke o uresničenih sredstvih, obveznostih do njihovih virov, prihodkih, odhodkih in stroških.

Računovodski obračuni, praviloma v pisni obliki, morajo biti, da bi bili čimbolj zanesljivi, predmet računovodskega nadziranja, da bi imeli čimvečjo izrazno moč, pa predmet računovodskega proučevanja.

- **Računovodsko nadziranje**

je po SRS 28 računovodsko presojanje pravilnosti pojavov in računovodskih podatkov o njih; obsega nadziranje pridobivanja podatkov, ki se nato vključijo v knjigovodenje ali računovodsko predračunavanje, ter njihovega obdelovanja in proučevanja pa tudi sestavljanja računovodskih poročil o načrtovanih in uresničenih poslovnih procesih in stanjih. Povečuje zanesljivost računovodskih informacij, ki pojasnjujejo stanje poslovanja in dosežke pri delovanju, ter podlage za izboljšave.

Računovodsko nadziranje se izvaja kot računovodsko kontroliranje podatkov ob njihovem vnosu in med obdelovanjem ter kot notranje revidiranje računovodenja in zunanje revidiranje računovodenja. Z notranjim in zunanjim revidiranjem računovodenja se ukvarjata službi, ki sta organizacijsko ločeni od računovodske službe, katere delovanje je v takšnem primeru predmet njenega nadziranja.

- **Računovodsko proučevanje**

obsega proučevanje, ki je tesno povezano s sestavljanjem računovodskih poročil o načrtovanih in uresničenih poslovnih procesih in stanjih. Povečuje kakovost računovodskih informacij, ki pojasnjujejo stanje in dosežke pri delovanju, ter podlage za izboljšavo procesov in stanj.

Računovodsko proučevanje je del drugih sestavin računovodenja ali pa jih dopolnjuje, v zadnjem primeru so posledki računovodskega proučevanja pisne ali ustne računovodske proučitve (računovodske analize).

2. OSNOVNI POJMI

Beseda analiza izvira iz grške besede analysis in pomeni razstavljanje neke celote na sestavne dele z namenom, da pridemo do vzrokov, ki so povzročili nastanek pojava.

V vsakdanjem življenju največkrat ne ločimo učinkovitosti od uspešnosti. Biti učinkovit pomeni delati stvari prav. Učinkovitost je notranja značilnost podjetja, da izpolni zahtevano nalogo v določenem času. Merimo jo z ugotavljanjem, kolikšni vložki ali potroški so potrebni, da pridemo do učinkov. Biti uspešen pa pomeni, delati prave stvari. Uspeh je zunanja značilnost podjetja in ga merimo z ugotavljanjem, kaj dosežemo z učinki glede na vložke ali potroške (Koletnik, 1997, str. 29).

2.1. Različni avtorji o analizi poslovanja

S pojmom analiza poslovanja se je ukvarjalo že mnogo avtorjev, v njihovem pojmovanju pa lahko opazimo razvoj pomena te besedne zveze. Tako K. Mellerowicz vidi bistvo v procesu razsvetljevanja poslovanja, K. Schmaltz v spoznavanju soodvisnosti in razmerij v procesu poslovanja organizacije in J. Viel v razčlenjevanju neke celote na dele in v uvrščanju teh delov v medsebojne zveze, kar naj bi omogočalo ugotavljanje pogojenosti, povezane med vzroki in učinki ter ocenjevati analizirani objekt. F. Lipovec je to smer pojasnjevanja še izpopolnil, ko je ponudil razlago analize poslovanja kot proces spoznavanja poslovanja konkretnega podjetja kot pripravo na odločanje v podjetju ali njegovih organizacijskih enotah o izboljšanju uspešnosti poslovanja s stališča uporabnika analize (Pučko, 1998, str. 8).

F. Koletnik pa pravi, da kadar opredeljujemo poslovne cilje in njihove poti, ni mogoče tega vselej storiti na podlagi splošnega predhodnega znanja, temveč je potrebno pridobiti posebna znanja. To dosežemo s pomočjo proučevanja preteklih dogodkov in stanj, med katerimi obstojajo soodvisnosti vzrokov in posledic. Zato z analiziranjem proučujemo take pojave in stanja, da bi prišli do spoznanj o vzročni zvezi. Ta nam omogoča boljše predvidevanje bodočih situacij ob predpostavki, da bodo nastopile podobne okoliščine. V tem smislu v analizi ne vidimo zgolj ugotavljanja odklonov med želenimi in uresničenimi cilji, temveč je analiza sredstvo za usmerjanje procesov in stanj in je v bistvu začetna faza načrtovanja.

2.2. Namen analize

Namen analize je pripraviti zahtevnejše poslovne informacije na podlagi presoje določenega pojava, kar omogoča uporabniku spoznavno podlago za sprejemanje poslovnih odločitev (Koletnik, 1997, str. 34).

Analizo poslovanja delimo po treh vidikih:

- **ekonomski;**
nanj je primarno vezano poslanstvo analize poslovanja, saj nam le ta pomaga pri izboljševanju ekonomske uspešnosti poslovanja konkretnega podjetja. Kakor vemo, uresničevanje ciljev praviloma ne poteka brez odklonov, ki jih povzročajo neznani

dejavniki. Zato z analiziranjem raziskujemo procese in stanja, da spoznamo vplive in pripravimo podlage za preudarnejše gospodarjenje.

- **organizacijski;**

organizacijska določenost namena analize poslovanja vedno znova postavlja zahtevo po vzpostavljanju smotrnih procesov odločanja v podjetju (tu je mišljeno predvsem na miselne in izvedbene procese), saj je ena bistvenih nalog vsake organizacije zagotavljati, da bomo cilje podjetja dosegali na smotrni način.

Šele celota organizacijskega procesa, ki se ga da členiti na mnoge podprocesse (načrtovanje, vodenje, organiziranje, kontroliranje), vzpostavlja povezavo med procesom analiziranja in doseganjem ekonomske uspešnosti.

- **uporabniški;**

namen vsake analize poslovanja je odvisen od interesov uporabnikov. Analiza je namenjena enemu ali večim uporabnikom, kar je odvisno od pristojnosti odločitvenih ravni. V takih primerih bomo praviloma oblikovali za višje ravni strnjena, za nižje ravni pa nadrobna poročila. Vsako od teh pa mora imeti ustrezno sporočilno vrednost in mora biti prilagojeno potrebam in sposobnostim prejemnika.

2.3. Odmiki & računovodski kazalniki

Računovodsko proučevanje je presojanje in pojasnjevanje stanja in uspešnosti oziroma neuspešnosti poslovanja. Temelji na primerjanju podatkov med računovodskimi obračuni in predračuni, ugotavlja pa odmike pri ekonomskih kategorijah ter njihove vzroke in posledice. Sestavina računovodskega proučevanja je tudi oblikovanje predlogov za izboljšanje procesov in stanj.

Pri računovodskem proučevanju v večini uporabljamo dva metodološka pristopa, prvi je že bil omenjen in gre za:

- pojasnjevanje in razčlenjevanje razlik oziroma odmikov med uresničeni in predračunski pojavi oziroma odmikov obračunskih računovodskih podatkov od sodil za njihovo presojo, pri drugem pa gre za
- pojasnjevanje in oblikovanje kazalnikov na podlagi obračunskih in predračunskih računovodskih podatkov.

2.3.1. Odmiki

Prvi kategoriji je posvečen začetni del SRS 29, iz česar lahko sklepamo, da gre za eno izmed osnovnih nalog računovodskega proučevanja in zato tudi najbolj uporabno, vendar temu ni tako. Slabost tega načina je uporaba absolutne velikosti ekonomskih kategorij (npr. sredstva, kapital, dobiček, prihodki, izguba, ipd.), ki so uporabne le za primerjave znotraj gospodarske družbe. Dobra stran odmikov pa je v tem, da na zelo enostaven način ugotovimo, če smo postavljene cilje dosegli oziroma ali smo optimalno izrabili razpoložljive dejavnike (Kavčič, 1998, str. 15).

Odmik lahko opredelimo torej kot razliko med uresničenim in načrtovanim. Ker se računovodski sestav ukvarja z vrednostnimi podatki, je odmik vedno izražen številčno ali vrednostno. Glede na to, kako vpliva na poslovni sestav, pa ga označimo za ugodnega ali neugodnega.

2.3.2. Računovodski kazalniki

Poleg odmikov poznamo tudi računovodske kazalnike, kateri so za razliko od prej omenjenih primerni za primerjavo v času in prostoru.

Beseda kazalnik (indicator) je latinskega izvora in jo razumemo kot znak ali dokaz nekega stanja ali procesa, ki se je ali se bo odvijal v stvarnosti.

Kazalniki so v analitski praksi prevladujoč instrument presoje. Njihovo snovanje je odvisno od vsakokratnih informacijskih potreb analitika in uporabnikov analitskih poročil. So izredno zgoščena merila v obliki relativnih števil, so tudi numerične informacije, ki prikazujejo strukturo podjetja ali njegovega dela kakor tudi gospodarske procese in razvoj. Z njimi lahko prikažemo komplicirane procese, razmerja in sestave na relativno enostaven način. S tem omogočajo hiter in obsežen pregled.

Kot sem že omenila, poznamo kazalnike kot relativna števila. Kadar pa imamo opravka z absolutnimi vrednostmi, govorimo o kazalcih - to so računovodski podatki, ki napovedujejo ali kažejo stanje oziroma nakazujejo razvijanje česa. K absolutnim prištevamo: posamezna števila, vsote, razlike in srednje vrednosti, k relativnim pa štejemo: strukturalna števila, koeficiente ter indekse.

SRS 29 opredeljuje kazalnik kot relativno število, dobljeno s primerjavo dveh velikosti, s spoznavno močjo, ki omogoča oblikovati sodbo o poslovanju podjetja. Glede na naravo primerjanih velikosti razlikujemo indeks, koeficient in stopnjo udeležnosti:

- **indeks**

je relativno število, ki izraža razmerje med istovrstnima velikostma. Pogosto ga pomnožimo s 100, da dobimo odstotni indeks. Če odštejemo od takega indeksa 100,

izrazimo relativno razliko v odstotkih od velikosti, s katero jo primerjamo. Je neimenovano število.

- **koeficient**

je relativno število, ki izraža razmerje med raznovrstnima velikostma. Glede na velikost primerjanih podatkov lahko izračunano razmerje pomnožimo tudi s 100, da dobimo odstotni koeficient. Koeficient je praviloma imenovano število.

- **stopnja udeležnosti**

je relativno število, ki izraža razmerje med dvema istovrstnima velikostima, od katerih se prva nanaša na del in druga na celoto istega pojava. Najpogosteje se stopnja pomnoži s 100, da dobimo odstotno stopnjo udeležnosti.

Proces analiziranja se prične z zbiranjem podatkov, ki so izraženi z absolutnimi števili. Ti izražajo količino ali vrednost analiziranega pojava oziroma njegovih sestavin. Analitik preoblikuje ta števila v relativna in s tem doseže večjo izrazno vrednost podatkov.

2.4. Analiza poslovanja z računovodskimi kazalniki

Analiza poslovanja z računovodskimi kazalniki se je kot taka začela najprej uporabljati v finančnih in bančnih inštitucijah na začetku dvajsetega stoletja, da bi z njeno pomočjo ugotovili finančno premoženje in uspešnost poslovanja podjetij, predvsem za ocenjevanje finančne trdnosti, zlasti sposobnosti odplačevanja posojil. Uporabniki izsledkov analiz so precej pozorno in preudarno postopno spoznavali načine za pravilno razlaganje kazalnikov, to pa jim je omogočilo vpogled v uspešnost poslovanja celotnega podjetja (Tyran, 1992, str. 135).

Analiza na podlagi kazalnikov omogoča (Tyran, 1992, str. xi-xii):

- jasnost in razumljivost informacij o poslovanju podjetja ter primerljivost s preteklimi izidi in konkurenčnimi podjetji,
- opredelitev nenormalnih ali spreminjajočih se razmer ter ugotavljanje pomembnejših odmikov,
- vpogled v posamezne računovodske informacije, ki lahko opozorijo na nezaželene in krizne razmere,
- ureditev informacij, ki nazorno in pregledno olajša uresničevanje ciljev ter pomaga pri odločanju poslovanja o dobičkonosnosti, finančni trdnosti, plačilni sposobnosti, gospodarnosti, konkurenčnosti, rasti, razvoju, uspešnosti in učinkovitosti,
- prikaz prednosti in slabosti poslovanja glede na okolje podjetja,
- oblikovanje mnenja o preteklem poslovanju in napoved prihodnje uspešnosti podjetja.

2.5. Informacijska vrednost računovodskih kazalnikov

Za vsak kazalnik je nujno, da ima večjo izrazno vrednost, kakor pa so stroški njegovega oblikovanja. Vendar pa prikaz vseh kazalnikov ni smiseln, saj lahko povzroči informacijsko preobremenitev. Analitiki naj bi izbrali le tiste računovodske kazalnike, skozi katere se najbolj odraža posebnost delovanja podjetja. Kaj rado se zgodi, da analitik uporabi primerjalni podatek, ki je na voljo, čeprav ta ne izraža primerne cilja. Podobno analitiki radi uporabljajo podatke o sorodnih pojavih v preteklih obdobjih, ki ne morejo biti vedno pravi kriterij za proučevano obdobje, zlasti ne, če v pojavu ni razvojnih teženj oziroma zakonitosti, marveč so odraz slučajnih dogodkov. V takih primerih izbrano sodilo ni učinkovito in nas lahko napoti k napačnemu sklepanju o vzrokih in posledicah odklonov (Koletnik, 1997, str. 113).

Resnica je, da je najpreprostejši del analize izračun kazalnika in ugotovitev ali gre za ugoden ali neugoden rezultat. Poleg tega pa nam posamezen kazalnik ne pove veliko. Njegova izrazna moč se pokaže šele, ko ga primerjamo s primernim sodilom. Kot sodilo lahko upoštevamo (Koletnik, 1997, str. 113):

- **enak kazalnik istega podjetja iz preteklih obdobj;**
običajno izbiramo obdobje pred tekočim ali pa tudi povprečje več preteklih obdobj. Sodilo nam daje vpogled, kako je bilo in ne kako bi moralo biti, zato je primerneje uporabljati podatke iz preteklih obdobj le kot podlago za oblikovanje stvarnejših meril. Le te dobimo s pomočjo ocenjevanja in standardizacije. Vendar pa ima takšno sodilo tudi določene dobre strani, saj z njim odkrivamo vzroke neugodnih situacij, zlasti še, kadar se pogoji poslovanja bistveno ne spreminjajo.
- **enak kazalnik v okolju (medpodjetniška primerjava).**
Gre za primerjavo med kazalnikom proučevanega podjetja ter enakim kazalnikom najboljšega ali najslabšega podjetja v panogi, povprečjem panoge, največjim konkurentom...

Primerjavo z okoljem ovirajo razlike v tehnologiji, položaju na trgu in v izraznih računovodskih rešitvah.

- **kombinirane primerjave,**
ko hkrati primerjamo in ocenjujemo v časovnem zaporedju med podjetji. To uporabimo takrat, ko izračunavamo in primerjamo serijo kazalnikov za pretekla in prihodnja obdobja v podjetju in okolju (npr. v dejavnosti ali primerjalnem podjetju).

Za bolj natančno pojasnitev stanja in uspešnosti poslovanja podjetja, je mogoče uporabiti več različnih kazalnikov hkrati, saj nam posamičen kazalnik omogoča le delni vpogled v poslovanje podjetja, kar pomeni, da ima omejeno izrazno moč. Pravilna interpretacija uspešnosti poslovanja podjetja je možna le, če upoštevamo večje število računovodskih kazalnikov, saj gre pri njih za

medsebojne odvisnosti, medsebojno dopolnjevanje in pojasnjevanje. Na ta način si pridobimo jasnejšo sliko o poslovanju podjetja, lažje ugotovimo razloge za posamezna stanja in dogajanja v podjetju ter boljše dojamemo njihove posledice.

Eden najstarejših in največkrat uporabljenih sistemov povezanih kazalnikov je zagotovo Du Pont-ov sistem. Uvedla ga je ameriška družba E.I. Du Pont Nemours & Company. Ta sistem predstavlja zbir logično povezanih kazalnikov v piramidno obliko z izhodiščnim kazalnikom dobičkonosnost kapitala (ROE).

Slika 2: Du Pont-ov sistem povezanih kazalnikov



Vir: Koletnik, 1997, str. 50.

Iz omenjenega sistema so se razvili še drugi sistemi kazalnikov dobičkonosnosti, ki niso tako znani in so največkrat relativno hitro sklenjeni in premalo metodično pojasnjeni.

2.6. Uskupinjevanje računovodskih kazalnikov

Glede na vidik obravnave ločimo več vrst kazalnikov, ki pa morajo imeti, kot sem že omenila, informacijsko vrednost. Razvrstimo jih lahko v naslednje skupine:

- **glede na informacijsko podlago** (npr. računovodski kazalniki),
- **predmetno področje** (kazalniki za podjetje kot celoto ali za njegov del),
- **ciljno usmeritev** (npr. kazalniki dobičkonosnosti),
- **glede na vidik uporabnika** (poslovodstvo, delničarji...) idr.

Gates v svoji literaturi navaja podatek, da polovica novih podjetij propade, od tega v prvih petih letih kar dve tretjini. Vzroki so napačno vodenje, napake pri uporabi razpoložljivih virov, nezmožnost posloводства, da bi se pravočasno prilagodilo spremembam in ustrezno opravljalo finančno funkcijo (Gates, 1993, str. 1). Kazalniki, ki jih uporabljamo, morajo omogočiti odkritje vzrokov za propad preden se zgodi. Posloводство se ponavadi osredotoči na uporabo le nekaterih, predvsem tistih, ki zadevajo prodajo in proizvodnjo, a niso zadostni. Zato, da bi lahko izbrali, izračunali, predstavili in razumeli ustrezne mere za obvladovanje prodaje, dobička, dolgov, kapitala učinkovitosti, marketinga in naložb je Gates predlagal naslednje vrste kazalnikov:

- **kazalniki prodaje,**
- **kazalniki dobička,**
- **kazalniki dolgov in kapitala,**
- **kazalniki učinkovitosti,**
- **kazalniki trženja,**
- **kazalniki naložbenja.**

Za uspešno vodenje podjetja mora posloводство poznati vse kazalnike, njihovo izrazno moč ter njihov vpliv na finančno in gospodarsko uspešnost podjetja. Našteti kazalniki so torej kazalniki pomembni za posloводство.

Poleg Gates-a obravnava računovodske kazalnike tudi Gasking vendar predvsem z vidika notranjih uporabnikov. Z njimi presoja uspešnost posameznih področij delovanja podjetja za katera so odgovorni posamezni vodje. V ta namen je razvrstil kazalnike v naslednje skupine (Gasking, 1993, str. 3-66):

- **kazalniki za analiziranje denarnih tokov** (dnevi vezave terjatev iz poslovanja, dnevi vezave zalog, dnevi vezave obveznosti iz poslovanja, kazalnik obračanja celotnih sredstev, kratkoročni koeficient plačilne sposobnosti, pospešeni koeficient plačilne sposobnosti, pokritje obresti ter razmerje med dolgom in kapitalom).
- **kazalniki za analiziranje sredstev** (kazalnik obračanja celotnih sredstev, dnevi vezave terjatev iz poslovanja, dnevi vezave zalog, kazalnik obračanja zalog, razmerje med prihodki ter vsoto vrednosti zemljišč in zgradb, razmerje med vrednostjo proizvodnje ter vsoto vrednosti opreme in večletnih nasadov, prihodki na vozilo, izraba zmogljivosti, uporaba večletnih nasadov, uporaba ter izkoriščenost vozil).
- **kazalniki za analizo dobička** (celotna dobičkonosnost naložb, dobičkonosnost naložb pred plačilom obresti in davka, dobičkonosnost sredstev pred plačilom obresti in davka, dobičkovnost prihodkov pred plačilom obresti in davka, razmerje med kosmatim donosom iz poslovanja in dobičkom pred plačilom obresti in davka, kazalnik obračanja

celotnih sredstev ter razmerje med prihodki in kratkoročnim koeficientom plačilne sposobnosti).

- **kazalniki za nadziranje prispevka za kritje** (glede na: prodani proizvod, kupca, omejujoči faktor, dodatne storitve, zaposlenca, vozilo ter razmerje med prispevkom za kritje in številom prodajnega osebja).
- **kazalniki za analiziranje posrednih stroškov** (delež posrednih stroškov v prihodkih, kosmatem donosu iz poslovanja, delež stroškov zemljišč, zgradb in opreme v kosmatem donosu iz poslovanja, delež stroškov sistemske podpore v kosmatem donosu ter razmerje med celotnimi plačami zaposlencev in čistim dobičkom).
- **kazalniki za analiziranje investiranja** (čisti dobiček na delnico, razmerje med ceno delnice in dobičkom na delnico, razmerje med dolgom in kapitalom, pokritje obresti, izplačane dividende ter pokritje dividend).

V SRS 29 in SRS 30 za razliko od Gates-a in Gasking-a, ki obravnavata predvsem kazalnike pomembne za poslovodstvo, najdemo računovodske kazalnike, ki so obravnavani s stališča vseh uporabnikov. Med njimi je tudi nekaj takih, ki drugim deležnikom podjetja povedo, ali se s podjetjem spleča sodelovati ali ne. Uporabnike lahko torej delimo na:

- **notranje uporabnike**, med katere sodijo:
 - *izvajalci posameznih nalog v podjetju*, ki morajo odločati o podrobnostih izvajanja,
 - *poslovodstvo* v podjetju od najnižje ravni do uprave,
 - *upravljalni in nadzorni organi* v podjetju.

Te tri kategorije so poglavitni uporabniki računovodskih informacij o sprotni in končni plačilni sposobnosti, finančnem položaju podjetja in o dobičkonosnosti poslovanja, razčlenjene po sestavinah.

- *zaposlenci* v podjetju
se zanimajo predvsem za čisto dobičkonosnost poslovanja in stopnjo udeležbe zaposlencev v dobičku, s tem pa možnosti njihovih zaslužkov in socialnih prejemkov, ter dolgoročne možnosti za zaposlitev in kakovost uprave.

- **zunanje uporabnike** računovodskih informacij:
 - *lastniki* podjetja, ki niso člani njegovih upravljalnih in/ali nadzornih organov; se zanimajo za velikost in ustaljenost donosa v obliki dividend ali deležev v čistem dobičku, politiko delitve čistega dobička, dolgoročno čisto dobičkonosnost podjetja ter kakovost uprave.
 - *posojilodajalci*; te zanima predvsem sposobnost podjetja za redno odplačevanje posojil ter v zvezi s tem dolgoročno dobičkonosnost sredstev, sprotna plačilna sposobnost, finančni položaj ter kakovost uprave.
 - *dobavitelji* so zainteresirani za informacije o dolgoročni dobičkonosnosti sredstev in kakovosti uprave, seveda če igrajo vlogo dajalca dolgoročnih kreditov.
 - *kupci* so interesna skupina, ki se zanima predvsem za dolgoročno dobičkonosnost sredstev ter s tem možnost ohranjanja ustaljenega poslovanja, finančni položaj ter kakovost uprave.
 - *država* se zanima za razmeščenost dejavnikov, tudi zaposlencev, ter uživanje posebnih pravic zaradi monopolnega položaja ali naravne rente, kar je povezano z uvajanjem dajatev.
 - *konkurenti*; za tekmece je računovodsko informiranje zanimivo iz dveh nasprotujočih si razlogov: da bi ugotovili, kolikšna je možnost, da kupijo podjetje in kolikšna je možnost, da podjetje kupi njih.
 - *javnost* predvsem v kraju, v katerem podjetje deluje, želi iz računovodskih informacij ugotoviti, ali podjetje ogroža človekovo okolje in če ga, kako to ogrožanje omejiti ali preprečiti, ter kakšne so gospodarske in finančne možnosti podjetja za pomoč pri reševanju krajevnih problemov in v zvezi z zaposlovanjem. Zaradi tega zanima javnost predvsem dobičkonosnost poslovanja in finančni položaj podjetja.

Podobno kot SRS 29 in SRS 30 obravnava računovodske kazalnike z vidika uporabnikov tudi Helfert. Prednost daje trem skupinam za katere meni, da so najpomembnejše, to so (Helfert, 2001, str. 81-137):

- **poslovodstvo**;
to želi z analiziranjem dosežkov ugotoviti dvoje: učinkovitost in uspešnost poslovanja ter gospodarnost uporabe sredstev podjetja. V ta namen je potrebno pripraviti:
 - **analizo poslovanja s kazalniki**, ki pokažejo s kakšnimi stroški je podjetje doseglo kosmati ali čisti izid. Helfert prišteva k tej skupini naslednje kazalnike: delež proizvodnih stroškov za prodane proizvode v prihodkih od prodanih proizvodov, stopnjo prispevka za kritje stalnih stroškov in dobička, dobičkovnost prihodkov, delež dobička povečanega za obresti v prihodkih od prodaje, delež posameznih vrst stroškov v prodaji, različne ravni prispevka za kritje. Ti kazalniki so večinoma enaki temeljnemu kazalniku gospodarjenja iz SRS 29.33. To nas navede do sklepa, da so za analizo uspešnosti poslovanja z vidika poslovodstva pomembni kazalniki gospodarnosti.
 - **analizo gospodarjenja z dejavniki**, katera je pokazatelj, kako učinkovito je poslovodstvo uporabljalo sredstva, ki so jim jih zaupali lastniki. V ta namen se izračunavajo naslednji kazalniki: obračanje celotnih sredstev, obračanje različnih vrst obratnih sredstev, dnevi vezave zalog, dnevi vezave terjatev idr. Ti kazalniki so v primerjavi z SRS v večini enaki kazalnikom SRS 29.32.
 - **analizo dobičkonosnosti sredstev**, ki se izvaja s kazalniki uspešnosti poslovodstva pri uporabi sredstev pri poslovanju. V to skupino prištevamo naslednje kazalnike: čista dobičkonosnost sredstev, za obresti razširjenja dobičkonosnost sredstev, za obresti razširjenja čista dobičkonosnost. Ti kazalniki so navedeni v SRS 29.43.
- **lastniki** (sedanji in potencialni):
Značilen interes lastnikov je dobičkonosnost njihove naložbe. Zanima jih tudi koliko zaslužka iz njihovih sredstev bo izplačanega njim, koliko bo ponovno investiranega v podjetje in koliko lahko zaslužijo s prodajo delnic. Za te potrebe delimo kazalnike v tri skupine:
 - **kazalniki dobičkonosnosti**; sem spadajo dobičkonosnost kapitala, dobičkonosnost osnovnega kapitala, čisti dobiček na delnico in zmanjšanje cene delnice.
 - **kazalniki možnosti zaslužka**; to so: dividenda na delnico, dividendna donosnost, plačane dividende v primerjavi s čistim dobičkom na delnico, pokritost dividend z dobičkom in denarnim tokom ter dividende v primerjavi s sredstvi.
 - **kazalniki tržnih razmer**; v to skupino umeščamo: cenovno-dobičkovni koeficient, multiplikator denarnega toka, koeficient tržne/knjižne vrednosti

delnice, gibanje cen delnic, glavne povzročitelje sprememb cen delnic in vrednost podjetja.

Primerjava teh kazalnikov s kazalniki iz SRS 29 pokaže, da tuja literatura posveča več pozornosti kazalnikom z vidika lastnikov kot domači standardi.

- **posojilodajalci ter kreditodajalci:**

Tudi ti si želijo, da bi podjetje dosegalo predvidene gospodarske uspehe, vendar morajo upoštevati tudi posledice, ki bi jih imele napake v podjetju in posledično njihova likvidacija. Zato v tej skupini najdemo kazalnike, povezane s finančnim ustrojem podjetja. Delimo jih v tri skupine:

- **kazalniki plačilne sposobnosti**; to so: hitri koeficient, pospešeni koeficient ter kazalnik hitre vnovčljivosti sredstev.
- **kazalniki finančnega vzvoda**; sem spadajo: pokritost sredstev z dolгови, pokritost čistih sredstev z dolгови, razmerje dolgov do kapitala in razmerje dolgoročnih dolgov do osnovnega kapitala.
- **kazalniki možnosti poravnavnja dolgov**; v to skupino so zajeti: pokritost obresti s sredstvi, dodatna pokritost ter analiza denarnega toka.

Primerjava teh kazalnikov s kazalniki iz SRS 29 pokaže, da je večina kazalnikov pomembnih za posojilodajalce ter kreditodajalce zajetih v slovenskih standardih.

Vsaka izmed naštetih skupin ima svoje interese glede izrazne vrednosti računovodskih kazalnikov, zato želijo informacije o delovanju podjetja, kakršne so za njihovo odločanje pomembne. Vendar pa podjetje ne more vedno vsem ustreči z zahtevanimi informacijami, ker mora upoštevati tudi načelo gospodarnosti in poslovne tajnosti ter izmed možnih uporabnikov izbrati tiste, ki so za sodelovanje najpomembnejši (Kavčič, 2002, str. 169-170).

Analiza kazalnikov različnih avtorjev je pokazala, da se kazalniki med seboj vsebinsko ponavljajo. Pri vseh najdemo kazalnike dobičkonosnosti, plačilne sposobnosti, učinkovitosti in sestave kapitala. Manj pogosti so kazalniki naložbenja, predvsem pa kazalniki z vidika zaposlencev (Kavčič, 2002, str. 168).

Samo predstavitev posameznih kazalnikov glede na uporabnike bom podala v nadaljevanju naloge. Podkrepila jih bom z realnimi podatki enega izmed uspešnejših slovenskih podjetij, Pivovarne Laško d.d., skozi petletno obdobje. Kazalniki bodo izračunani po obrazcih, ki so vsebinsko enaki predstavljenim v SRS 29, uskopinjani pa so tako, kot v podjetju mislijo, da dajejo najboljši pregled nad dogajanjem z njihovega vidika in vidika zunanjih uporabnikov.

3. PIVOVARNA LAŠKO, D.D.

Z letom 1995 je Pivovarna Laško, d.d. vpisana v sodni register pri Okrožnem sodišču Celje kot delniška družba z mešanim lastništvom in osnovno dejavnostjo - proizvodnjo piva in slada. Število izdanih delnic je 6.534.256, celotni kapital podjetja na dan 31.12. 2001 pa je znašal 30.811.794.000 SIT.

Pivovarna Laško, d.d. je naslednik več kot 175-letne tradicije varjenja piva v Laškem. Danes zasedajo sam vrh pivovarjev v Sloveniji s 53,7 % deležem. S svojim pivom ne razveseljujejo ljubitelje samo doma, pač pa tudi na tujih trgih, kjer prodaja iz leta v leto narašča in tako dobro nadomešča izpad domače prodaje (zaznan je trend padanja pitja piva). V letu 2000 je bila sklenjena kapitalska povezava s Prerado d.d. iz Splita, jadransko pivovarno, in največjim proizvajalcem mineralnih vod in sadnih sokov v Sloveniji – Radensko d.d. iz Radencev, poleg tega pa je Pivovarna Laško, d.d. tudi večinski lastnik podjetja Vital, d.d. iz Mestinja, katerega dejavnost sta predelava sadja ter polnjenje sadnih sokov, sirupov in ledenega čaja. Laško pivo je prisotno tudi na avstrijskem in italijanskem trgu.

Letno zvarijo in prodajo preko 1.000.000 hl piva (v letu 2001 so dosegli rekordno fizično realizacijo, ki znaša 1.371.396 hl) znanih znamk kot so: Zlatorog, Zlatorog Club, Temno Laško, Lahko Laško, Pils, Gren, Netopir in Roler. Poleg alkoholnega programa imajo tudi brezalkoholni, katerega predstavnik je voda Oda.

Njihova poslovna usmeritev je ponuditi uporabnikom najkakovostnejše pivo in z njim dobro oskrbeti tržišče. V ta namen razvijajo ustrezne izdelčne in tržne programe, podprte z vlaganji v sodobno pivovarsko tehnologijo, računalniško procesno krmiljenje in poslovno informatiko.

V zadnjih letih je podjetje spremenilo zunanjo podobo in celoten proizvodni proces, ki je računalniško voden, povsem sodoben in avtomatiziran. Leta 2000 so v skladu s svetovnimi trendi proizvodnje piva preoblikovali embalažo. Stare steklenice so zamenjale nove, sodobnejše. V letu 2001 so se tovrstna vlaganja sklenila. Dejavní so bili tudi pri odpravi vplivov na okolje oziroma projektu čistilne naprave, kjer v sodelovanju s širšo družbeno skupnostjo rešujejo problematiko odpadnih vod.

Svojo poslovno politiko je podjetje v letu 2001 bolj kot v preteklosti usmerilo predvsem v združevanje slovenskih proizvajalcev pijač. Osnovni cilj takšnega združevanja pa je ustvariti močan slovenski gospodarski subjekt, konkurenčen vsem večjim tujim koncernom, ki si prizadevajo osvajati tržišča jugovzhodne Evrope. Uresničevanje ideje o združevanju slovenske industrije pijač je izjemno naporno predvsem zaradi nerazumevanja strategije globalizacije slovenske združene živilsko-predelovalne industrije. Svojo perspektivo vidijo v prodaji slovenskih podjetij tujcem, kar pa v Pivovarni Laško, d.d. menijo, da ni najboljša.

Vse omenjeno Pivovarno Laško, d.d. zavezuje, da tudi v prihodnje zadrži doseženo raven poslovnih rezultatov in dosežen ugled družbe oziroma ju s svojim poslovnim potencialom še poveča. Tudi v prihodnje bo nujno potrebno slediti vsem svetovnim razvojnim dosežkom na področju tehnologije in marketinga ter jih vtakati v njihovo poslovno politiko. Le tako se bodo lahko kar najbolje pripravili na enoten evropski trg, na katerem se bodo borili za kar največji tržni delež.

4. ANALIZA USPEŠNOSTI POSLOVANJA PIVOVARNE LAŠKO, D.D. Z

RAČUNOVODSKIMI KAZALNIKI

Glavna tema diplomskega dela je pokazati, kako lahko z računovodskimi kazalniki ugotovimo uspešnost poslovanja podjetja in napovemo, kako se bo podjetje obnašalo v prihodnosti ob predpostavki znanih razmer iz okolja: ekonomskega, politično-pravnega, tehnološkega, kulturnega ter naravnega.

V Pivovarni Laško, d.d. imajo svoj nabor računovodskih kazalnikov, s katerimi si pomagajo pri vodenju podjetja. Računovodski kazalniki so grupirani glede na interesno skupino, katera daje poudarek le določenim pokazateljem, glede na ciljno usmeritev, in na podlagi teh se sprejemajo odločitve o poslovanju in sodelovanju s podjetjem.

4.1. Notranji uporabniki

4.1.1. Kaj potrebuje poslovodstvo kot uporabnik kazalnikov poslovanja?

Osrednje mesto med uporabniki računovodskih informacij ima poslovodstvo. To odloča o nadaljnem poslovanju podjetja in zato rabi primerno podlago na osnovi katere je sprejemanje odločitev lažje. Seveda pa samo izračunavanje kazalnikov ni tako zahtevno kot je njihova interpretacija.

Vsako podjetje ima svoj nabor kazalnikov s katerimi spremlja uspešnost delovanja. Nič drugače ni s proučevanim podjetjem v tej diplomski nalogi. V Pivovarni Laško, d.d. dajejo poseben pomen na eni strani kazalnikom, ki kažejo najpomembnejše dosežke ter nakazujejo končni cilj podjetja (dobiček), na drugi strani pa prikazu učinkovite rabe razpoložljivih zmogljivosti (sredstva, kadri...) pri doseganju dobička.

4.1.1.1. Kazalniki gospodarnosti

Kazalniki gospodarnosti so kazalniki poslovne uspešnosti, saj pojasnjujejo dosežene poslovne rezultate (prihodki, prihodki iz poslovanja) glede na ugotovljene potroške (odhodki, odhodki iz poslovanja). Čim večja je njihova vrednost, tem uspešnejše je podjetje.

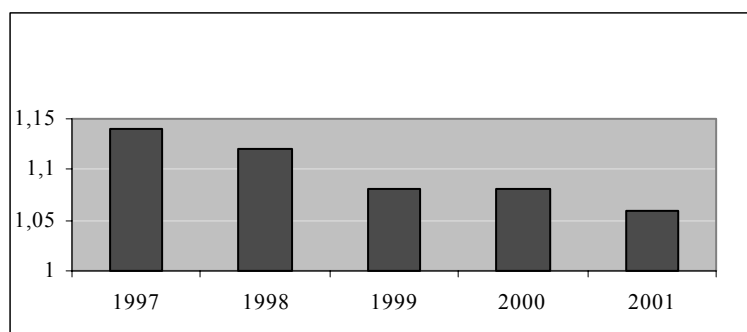
Koeficient gospodarnosti poslovanja je kazalnik, ki kaže na intenzivnost odmikanja prihodkov iz poslovanja od odhodkov iz poslovanja. Podjetje je poslovno uspešnejše čim večja je vrednost tega kazalnika ob tem, da podjetje izkazuje čisti dobiček.

$$\text{KOEFIČIENT GOSPODARNOSTI POSLOVANJA} = \frac{\text{prihodki iz poslovanja}}{\text{odhodki iz poslovanja}}$$

Tabela 1: Gospodarnost poslovanja Pivovarne Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Prihodki iz poslovanja v 1000 SIT	14.816.781	15.161.434	14.908.697	16.152.201	20.419.362
Odhodki iz poslovanja v 1000 SIT	13.015.173	13.596.057	13.773.448	15.021.844	19.234.311
Gospodarnost poslovanja	1,14	1,12	1,08	1,08	1,06

Slika 3: Gospodarnost poslovanja Pivovarne Laško, d.d. (1997 – 2001)



Kot lahko vidimo je vrednost kazalnika nad 1, kar pomeni, da je koeficient gospodarnosti poslovanja pozitiven, čeprav opazimo iz leta v leto njegov trend padanja.

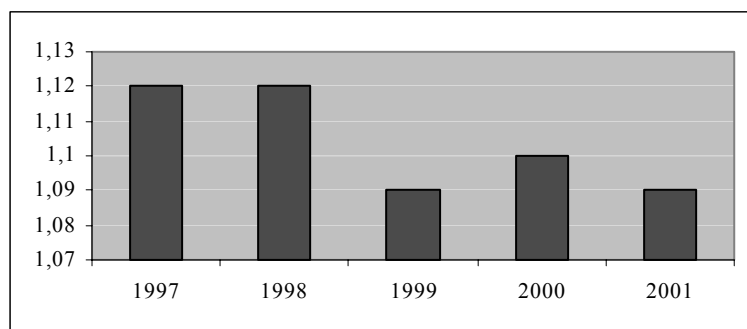
Kazalnik celotna gospodarnost kaže razmerje med celotnimi prihodki in celotnimi odhodki. Če je vrednost kazalnika večja od 1, pomeni da smo na tolar celotnih odhodkov dosegli več kot tolar celotnih prihodkov ob predpostavki, da podjetje hkrati izkazuje čisti dobiček. Večja kot je vrednost nad 1, boljše je.

$$\text{KOEFIČIENT CELOTNE GOSPODARNOSTI} = \frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}}$$

Tabela 2: Celotna gospodarnost v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Prihodki v 1000 SIT	15.324.990	15.691.236	15.731.651	17.274.430	22.732.699
Odhodki v 1000 SIT	13.696.024	14.014.215	14.376.034	15.727.742	20.891.074
Celotna gospodarnost		1,12	1,09		1,09

Slika 4: Celotna gospodarnost v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



V proučevanem podjetju je koeficient celotne gospodarnosti potrdil uspešnost poslovanja v zadnjem letu, ki znaša 1,09 vendar pa tudi tu opazimo trend padanja tega ekonomskega pojma skozi petletno obdobje.

4.1.1.2. Kazalniki obračanja sredstev

Informacijska vrednost teh kazalnikov se kaže v tem, da nam povedo, koliko prihodkov ustvari podjetje z določenimi sredstvi oziroma kolikokrat letno se določena sredstva v podjetju obrnejo v denar. Večja vrednost kazalnika predstavlja hitrejše obračanje sredstev in zato posledično kakovostnejše ravnanje in poslovanje s sredstvi.

Kazalnik obračanja zalog oziroma izrabljenosti zalog nam pove, kolikokrat letno se v podjetju obrnejo zaloge oziroma kolikšna količina denarja je vezana v zalogah ter kolikšna količina zalog podpira določeno raven prihodkov, v našem primeru prihodkov iz poslovanja. Pri tem kazalniku moramo biti pozorni, da upoštevamo povprečne zaloge določenega obračunskega obdobja.

$$\text{KOEFIČIENT OBRAČANJA ZALOG} = \frac{\text{prihodki iz poslovanja}}{\text{povprečne zaloge}}$$

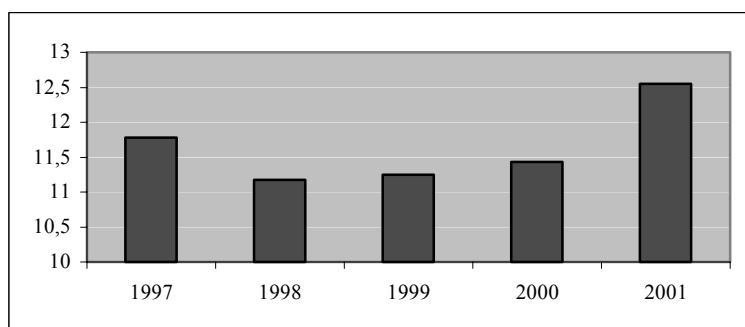
Tabela 3: Obračanje zalog v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Prihodki iz poslovanja v 1000 SIT	14.816.781	15.161.434	14.908.697	16.152.201	20.419.362
Povprečne celotne zaloge v 1000 SIT	1.257.943	1.356.898	1.325.239	1.413.501,5	1.627.056
Povprečne zaloge* v 1000 SIT	1.178.887	1.251.644	1.191.587,5	1.269.254,5	1.452.446,5
Povprečne zaloge** v 1000 SIT	79.056	105.254	78.651,5	144.247	174.609,5
Obračanje celotnih zalog	11,78	11,17	11,25	11,43	12,55
Obračanje zalog*	12,57	12,11	12,51		14,06
Obračanje zalog**		144,05	189,55		116,94

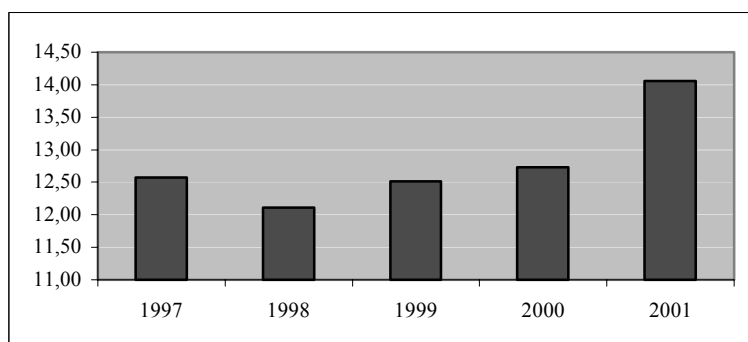
* zaloge = material + nedokončana proizvodnja

** zaloge = dokončana proizvodnja + trgovsko blago

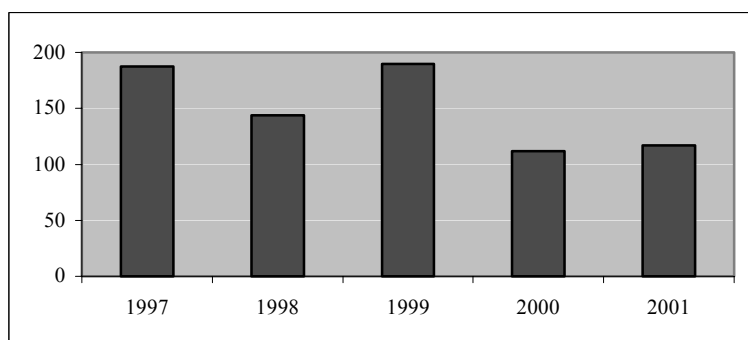
Slika 5: Obračanje celotnih zalog v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Slika 6: Obračanje zalog* v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Slika 7: Obračanje zalog** v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Da je predstavitev kazalnikov vsebinsko bolj zanimiva, sem celotne zaloge razdelila prvič na nedokončano proizvodnjo in material ter drugič na dokončano proizvodnjo ter trgovsko blago.

V Pivovarni Laško, d.d. je kazalnik obračanja celotnih zalog v letu 1997 pričel padati, nato pa je v letu 1999 je zopet pričel naraščati in leta 2001 dosegel najvišjo raven v zadnjih petih letih. Enako gibanje kazalnika kot pri celotnih zalogah je opazno tudi pri njihovem delu in sicer nedokončani proizvodnji in materialu. Pri zalogah dokončane proizvodnje in trgovskega blaga, pa je opazen rahel trend padanja, kar pomeni, da je glede na pretekla leta vezan v omenjene zaloge manjši del prihodkov.

Dnevi vezave zalog je kazalnik, ki nam pokaže, koliko časa je denar vezan v zalogah. Predstavlja razmerje med številom dni v letu in koeficientom obračanja zalog. Pri prejšnjem kazalniku smo dejali, da je bolje čim večja je njegova vrednost, obratno pa lahko rečemo za kazalnik dnevi vezave zalog, da je bolje čim manjši je, kar pomeni, da je denar vezan v zalogah krajše časovno obdobje in tako lahko isti denar vežemo spet ali v zaloge ali v kakšno drugo sredstvo.

$$\text{DNEVI VEZAVE ZALOG} = \frac{\text{število dni v letu}}{\text{kazalnik obračanja zalog}}$$

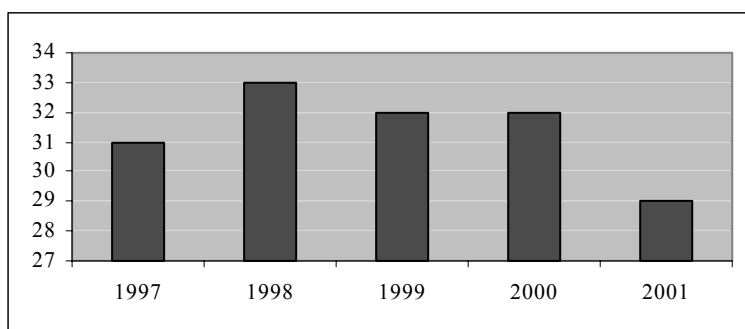
Tabela 4: Dnevi vezave zalog v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Število dni v letu	365	365	365	366	365
Obračanje celotnih zalog	11,78	11,17	11,25	11,43	12,55
Obračanje zalog*	12,57	12,11	12,51	12,73	14,06
Obračanje zalog**	187,42	144,05	189,55	111,98	116,94
Dnevi vezave celotnih zalog	31	33	32	32	29
Dnevi vezave zalog*	29	30	29	29	26
Dnevi vezave zalog**	2	3	2	3	3

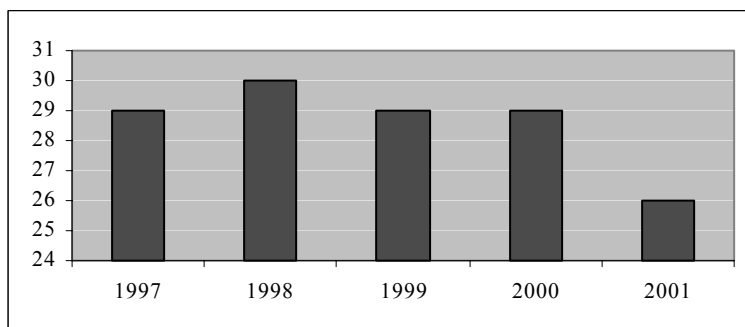
* zaloge = material + nedokončana proizvodnja

** zaloge = dokončana proizvodnja + trgovsko blago

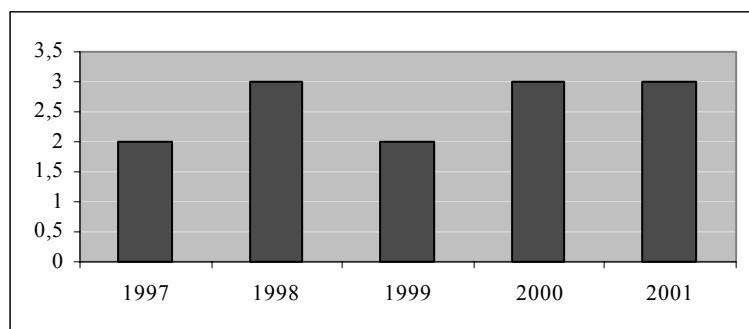
Slika 8: Dnevi vezave celotnih zalog v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Slika 9: Dnevi vezave zalog* v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Slika 10: Dnevi vezave zalog** v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



V proučevanem podjetju so dnevi vezave celotnih zalog iz leta v leto nihali, vendar pa je trend v padanju. Če pogledamo kakšen je kazalnik dnevi vezave zalog, če le te razdelimo, ugotovimo, da je potrebno povprečno 29 dni preden se denar vezan v material in nedokončano proizvodnjo ponovno lahko veže v enako ali kakšno drugo sredstvo, medtem ko pri dokončani proizvodnji in trgovskem blagu potrebujemo v povprečju le dva in pol dneva.

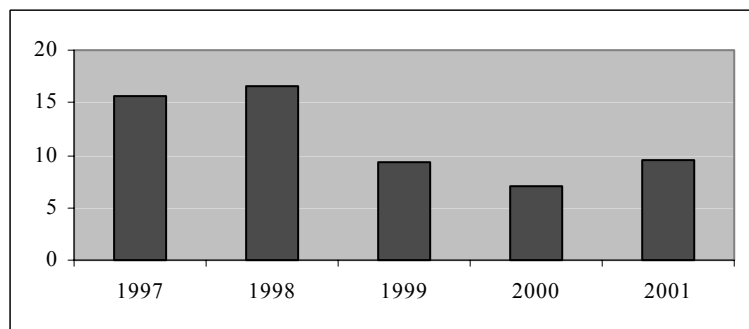
Koeficient obračanja terjatev iz poslovanja je pokazatelj, ki kaže razmerje med prihodki in povprečnim stanjem terjatev v določenem obdobju in je hkrati mera konkurenčnosti podjetja pri upravljanju s plačili kupcev. Enako kot pri zalogah je tudi tu bolje, da je vrednost kazalnika večja, kar pomeni, da se terjatve iz poslovanja obrnejo večkrat na leto in tako lahko podjetje pride do potrebnih denarnih sredstev.

$$\text{KOEFIČIENT OBRAČANJA TERJATEV IZ POSLOVANJA} = \frac{\text{prihodki iz poslovanja}}{\text{povprečne kratkoročne terjatve}}$$

Tabela 5: Obračanje terjatev iz poslovanja v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Prihodki iz poslovanja v 1000 SIT	14.816.781	15.161.434	14.908.697	16.152.201	20.419.362
Povprečne kratkoročne terjatve v 1000 SIT	948.596	914.509	1.588.634,5	2.291.492	2.151.547,5
Obračanje terjatev iz poslovanja	15,62	16,58	9,38	7,05	9,49

Slika 11: Obračanje terjatev iz poslovanja v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Kot lahko razberemo je bilo najbolj ugodno leto v proučevanem petletnem obdobju za Pivovarno Laško, d.d. leto 1998, saj je bila vrednost kazalnika obračanja terjatev iz poslovanja takrat najvišja in je merila 16,58. Ekstremen padec v letu 1999 lahko pripišemo podaljšanju plačilnih rokov svojim kupcem.

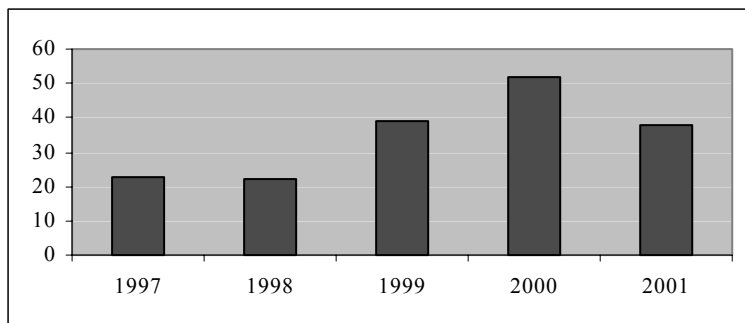
Dnevi vezave terjatev iz poslovanja pravimo kazalniku, ki nam pove, koliko dni povprečno potrebujejo dolžniki, da poravnajo svoje obveznosti do določenega podjetja. Če npr. dolžniki upočasnijo odplačevanje svojih dolgov je povsem verjetno, da se bodo dnevi vezave terjatev iz poslovanja povečali in to je tudi signal poslovodstvu, da sprejme ukrepe s katerimi bo poskušalo zmanjšati vrednost omenjenega kazalnika.

$$\text{DNEVI VEZAVE TERJATEV IZ POSLOVANJA} = \frac{\text{prihodki iz poslovanja}}{\text{povprečne kratkoročne terjatve}}$$

Tabela 6: Dnevi vezave terjatev iz poslovanja v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Število dni v letu	365	365	365	366	365
Obračanje terjatev iz poslovanja	15,62	16,58	9,38	7,05	9,49
Dnevi vezave terjatev iz poslovanja	23	22	39	52	38

Slika 12: Dnevi vezave terjatev iz poslovanja v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Prejšnji kazalnik je pokazal, da so se terjatve iz poslovanja v zadnjih treh letih obračale bolj počasi, isto pa nam kaže tudi kazalnik dnevi vezave terjatev iz poslovanja. Najbolj ugodno je bilo leto 1998, saj so kupci poravnali svoje obveznosti povprečno v 22 dneh, medtem ko je v letu 2001 število dni naraslo na 38.

4.1.1.3. Kazalniki plačilne sposobnosti

Vsako podjetje mora poslovati tako, da je v vsakem trenutku sposobno pravočasno poravnati v plačilo zapadle obveznosti in da je trajno sposobno poravnati vse svoje obveznosti. Prvi del se nanaša na kratkoročno plačilno sposobnost, ki je opredeljena kot sposobnost rednega plačevanja v plačilo zapadlih obveznosti. Drugi del pa se nanaša na dolgoročno plačilno sposobnost, ki pa

je opredeljena kot sposobnost gospodariti z viri in naložbami tako, da je podjetje trajno sposobno poravnati vse svoje obveznosti.

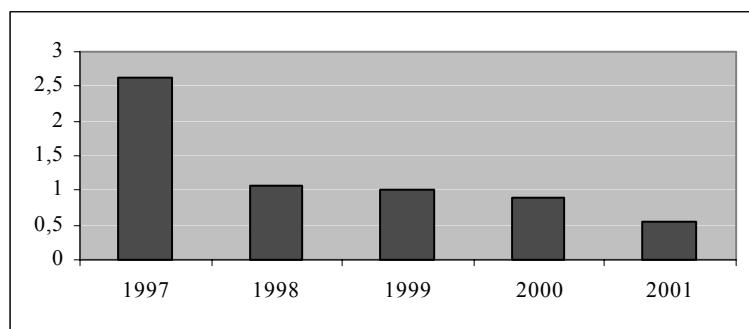
Obratni koeficient ali kratkoročni koeficient kaže razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi in prikazuje plačilno sposobnost podjetja na kratek rok. Praviloma naj bi znašala vrednost tega kazalnika 2, saj je to minimum, ki je potreben za zanesljiv denarni tok. Rastoča vrednost kazalnika skozi leta pomeni, da podjetje v kratkoročna sredstva veže primerljivo večje vsote denarja kot v preteklih obdobjih in obratno.

$$\text{OBRATNI KOEFICIENT} = \frac{\text{kratkoročna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Tabela 7: Obratni koeficient Pivovarne Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Kratkoročna sredstva na dan 31.12. v 1000 SIT	4.416.195	6.513.366	4.125.296	5.717.201	6.068.000
Kratkoročne obveznosti na dan 31.12. v 1000 SIT	1.679.048	6.099.044	4.047.711	6.497.858	11.286.214
Obratni ali kratkoročni koeficient	2,63	1,07	1,02	0,88	0,54

Slika 13: Obratni koeficient Pivovarne Laško, d.d. (1997 – 2001)



Kot sem že omenila je za zanesljiv denarni tok priporočljivo, da znaša vrednost tega kazalnika 2. Iz izračunov v tabeli 7 in slike 13 lahko vidimo, da je takšno vrednost Pivovarna Laško, d.d. dosegla le ob koncu leta 1997. Ob koncu ostalih štirih let je vrednost vztrajno padala in je konec leta 2001 znašala le 0,54. Kratkoročna sredstva vsebujejo namreč tudi nekatere manj likvidne oblike sredstev npr. zaloge materiala, ki bi jih stežka zelo hitro vnovčili po knjigovodski vrednosti, če bi se pojavila potreba po likvidnih sredstvih.

Ker pa je podjetje lahko plačilno sposobno le v določenem trenutku, v drugem, ko mu zapade v plačilo večji račun, pa ne, je dobro če spremljamo plačilno sposobnost tudi bolj dinamično, kar pomeni, da spremljamo koliko likvidnih sredstev je/bo imelo podjetje v določeni dobi in koliko obveznosti mu je/bo v tem obdobju zapadlo v plačilo.

Hitri koeficient kaže razmerje med likvidnimi sredstvi, ki zajemajo denar ter kratkoročne finančne naložbe in kratkoročnimi obveznostmi. Tudi ta kazalnik, čeprav je očiščen za nekatere postavke, ima to slabost, da ne pove ali je podjetje v danem trenutku plačilno sposobno in ali bo plačilno sposobno v bližnji prihodnosti, ampak nam pokaže razmerje med likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi v danem trenutku.

Ta kazalnik je lahko manjši od 1, pa glede plačilnih sposobnosti ni nikakršnih problemov. To je v primeru, če kratkoročni dolgovi zapadejo dosti kasneje kot pa se bodo zbrala dodatna denarna sredstva. Možno je tudi, da je vrednost kazalnika večja od 1, pa so v podjetju zaskrbljeni glede plačevanja svojih tekočih obveznosti.

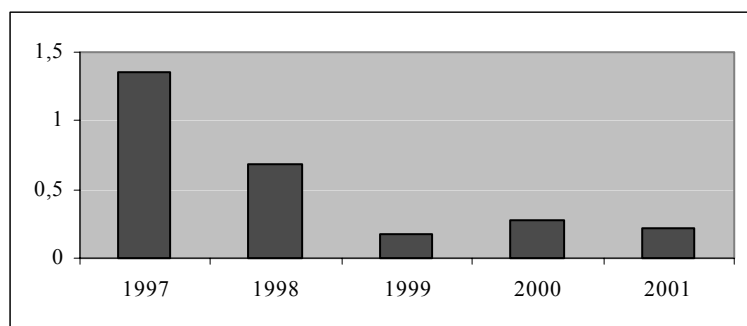
$$\text{HITRI KOEFICIENT} = \frac{\text{likvidna sredstva}}{\text{kratkoročne obveznosti}}$$

Tabela 8: Hitri koeficient Pivovarne Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Likvidna sredstva na dan 31.12. v 1000 SIT *	2.262.333	4.124.414	686.339	1.745.843	2.481.703
Kratkoročne obveznosti na dan 31.12. v 1000 SIT	1.679.048	6.099.044	4.047.711	6.497.858	11.286.214
Hitri koeficient	1,35	0,68	0,17	0,27	0,22

* likvidna sredstva = denar + kratkoročne finančne naložbe

Slika 14: Hitri koeficient Pivovarne Laško, d.d. (1997 – 2001)



Izračuni v tabeli 8 dajejo vedeti, da podjetje ne more poravnati tekočih obveznosti v določenih rokih, razen v letu 1997, ampak kot sem že v teoretični razlagi povedala, je ta kazalnik lahko zavajajoč. Glede na podatke bi moralo poslovodstvo resno razmisliti o ukrepih zoper slabe plačilne sposobnosti, saj le ta znaša v zadnjem letu 0,22.

4.1.1.4. Kazalniki dobičkovnosti & dobičkonosnosti

Cilj vsakega podjetja je čim večji dobiček, zato ni potrebno posebej poudarjati, da so kazalniki dobičkovnosti in dobičkonosnosti izmed vseh najuporabnejši. V njih se odraža delovanje,

sposobnost in učinkovitost posloводства. To namreč skrbi za tiste dejavnike, ki dolgoročno vplivajo na velikost dobička. Ti so npr. uvajanje novih proizvodov, povečanje tržnega deleža, sodelovanje z drugimi podjetji, rast prodaje itd.

Dobičkonosnost je rezultat poslovnih odločitev ter zasledovanja politike podjetja, hkrati s tem pa prikazuje medsebojno učinkovanje plačilne sposobnosti in gospodarjenja z aktivo in pasivo na poslovni izid.

Zaradi kompleksnosti te ekonomske kategorije (dobiček), se je v praksi pojavilo veliko število kazalnikov, ki ga opredeljujejo. V Pivovarni Laško, d.d. namenljajo večjo pozornost naslednjim kazalnikom dobičkovnosti in dobičkonosnosti.

Dobičkovnost čistih prihodkov iz prodaje (na ravni poslovanja) je kazalnik, ki nam kaže razmerje med dobičkom iz poslovanja in čistimi prihodki iz prodaje. Pove nam, koliko enot dobička iz poslovanja smo ustvarili s sto enotami prihodkov iz prodaje. Podatek je vezan na primarno dejavnost podjetja, seveda pred obdavčitvijo.

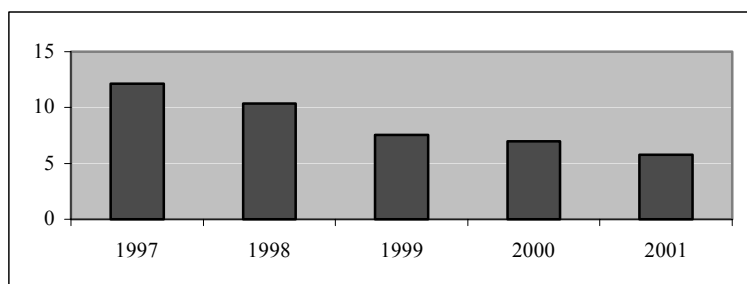
$$\text{DOBIČKOVNOST ČISTIHIH PRIHODKOV IZ PRODAJE na ravni poslovanja} = \frac{\text{dobiček iz poslovanja}}{\text{čisti prihodki iz prodaje}}$$

K čistim prihodkom iz prodaje v Pivovarni Laško, d.d. prištevajo prihodke od prodanih proizvodov ter prihodke od trgovskega blaga.

Tabela 9: Dobičkovnost čistih prihodkov iz prodaje na ravni poslovanja v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Dobiček iz poslovanja v 1000 SIT	1.801.608	1.565.377	1.135.249	1.130.357	1.185.051
Čisti prihodki iz prodaje v 1000 SIT	14.833.093	15.080.782	14.996.172	16.124.438	20.392.924
Dobičkovnost čistih prihodkov iz prodaje na ravni poslovanja %	12,15	10,38	7,57	7,01	5,81

Slika 15: Dobičkovnost čistih prihodkov iz prodaje na ravni poslovanja v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Kot je najboljše razvidno iz slike 15, lahko rečemo, da dobiček iz poslovanja glede na čiste prihodke iz prodaje pada, vendar je še vedno pozitiven. Največ tega dobička je podjetje ustvarilo v letu 1997 in to 12,15 enot na 100 enot čistih prihodkov iz prodaje, najmanj pa v letu 2001, kjer je podjetje na 100 enot čistih prihodkov iz prodaje ustvarilo le 5,81 enot dobička iz poslovanja.

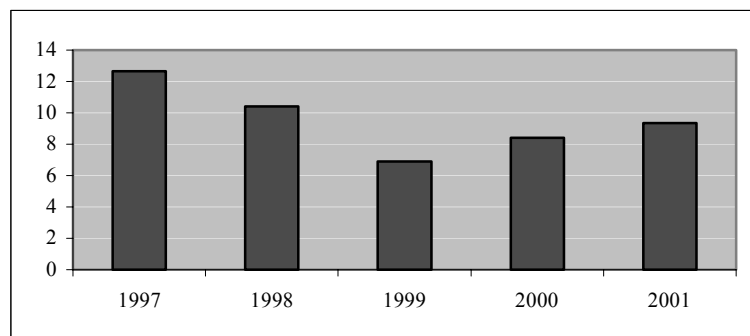
Dobičkovnost čistih prihodkov iz prodaje (na ravni rednega delovanja) je kazalnik, ki prikazuje razmerje med dobičkom iz rednega delovanja in čistimi prihodki iz prodaje. Ta kazalnik kaže, koliko enot dobička iz rednega delovanja pripada 100 enotam čistih prihodkov iz prodaje.

$$\text{DOBIČKOVNOST ČISTIH PRIHODKOV IZ PRODAJE na ravni rednega delovanja} = \frac{\text{dobiček iz rednega delovanja}}{\text{čisti prihodki iz prodaje}}$$

Tabela 10: Dobičkovnost čistih prihodkov iz prodaje na ravni rednega delovanja v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Dobiček iz rednega delovanja v 1000 SIT	1.877.699	1.572.001	1.033.982	1.353.794	1.907.632
Čisti prihodki iz prodaje v 1000 SIT	14.833.093	15.080.782	14.996.172	16.124.438	20.392.924
Dobičkovnost prihodkov iz rednega delovanja %	12,66	10,42	6,89	8,40	9,35

Slika 16: Dobičkovnost čistih prihodkov iz prodaje na ravni rednega delovanja v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Izračuni v tabeli 10 in slika 16 prikazujejo, da je tudi ta ekonomska kategorija bila največja v letu 1997 in je znašala 12,66 enote dobička iz rednega delovanja na 100 enot čistih prihodkov iz prodaje, najmanjša vrednost je bila v letu 1999, nato pa je zopet začela naraščati in je v letu 2001 dosegla vrednost 9,35 enot dobička iz rednega delovanja na 100 enot čistih prihodkov iz prodaje.

Kar ugotavljam je to, da je podjetje povečalo svojo uspešnost v zadnjih dveh letih predvsem na račun finančne dejavnosti, ki je bila v letu 2001 še posebej živahna (»pivovarska vojna«).

Slika 17: Primerjava med dobičkovnostjo čistih prihodkov iz prodaje na ravni poslovanja in dobičkovnostjo čistih prihodkov iz prodaje na ravni rednega delovanja.



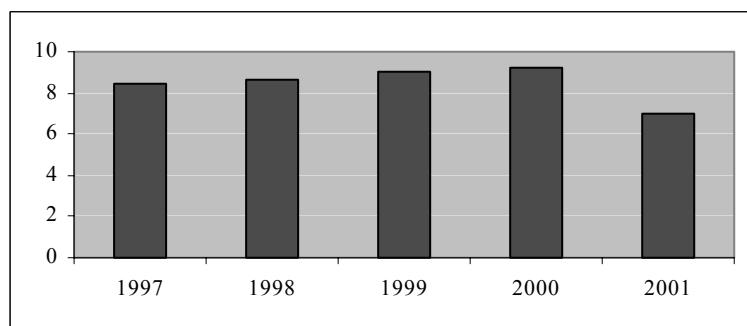
Čista dobičkovnost prodaje je ključni kazalnik, ki kaže uspešnost podjetja. Njegova visoka vrednost je lahko zagotovilo za dolgoročno uspešnost. Visok delež dobička v prodaji omogoča rast podjetja, kar je tudi cilj gospodarskega subjekta, hkrati pa daje varstvo pred nepričakovanimi gospodarskimi šoki. Navzven se visoka dobičkonosnost podjetja kaže v kakovostnih proizvodih in storitvah, visoki dodani vrednosti na zaposlenca... medtem ko je nizka dobičkonosnost podjetja lahko odraz prevelikega nagrajevanja zaposlencev, kupcev, dobaviteljev, ne pa lastnikov.

$$\text{ČISTA DOBIČKOVNOST PRODAJE} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{čisti prihodki iz prodaje}}$$

Tabela 11: Čista dobičkovnost prodaje v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Čisti dobiček v 1000 SIT	1.253.859	1.302.065	1.355.617	1.492.896	1.434.506
Čisti prihodki iz prodaje v 1000 SIT	14.833.093	15.080.782	14.996.172	16.124.438	20.392.924
Čista dobičkovnost prodaje %	8,45	8,63	9,04	9,26	7,03

Slika 18: Čista dobičkovnost prodaje v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



V proučevanem podjetju je vrednost kaznika čiste dobičkovnosti prodaje zadovoljiva, čeprav je v zadnjem letu padla na 7 %, kar pomeni, da je na 100 enot čistih prihodkov iz poslovanja bilo

ustvarjeno 7 enot čistega dobička. Padec vrednosti glede na prejšnja leta je pričakovan, saj so se kljub povečanju prihodkov iz poslovanja hkrati povečali tudi stroški blaga, materiala in storitev ter stroški plač (spreminja se izobrazbena struktura zaposlencev) bolj kot pa sami prihodki iz poslovanja. To se je odrazilo tudi v dobičkovnosti čistih prihodkov iz prodaje.

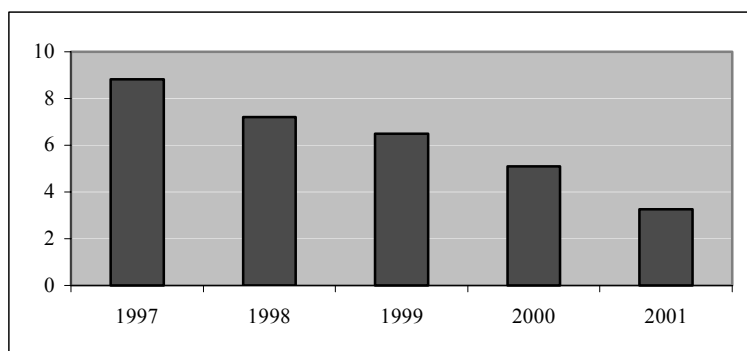
Koeficient čiste dobičkonosnosti sredstev je kazalnik, ki kaže razmerje med čistim dobičkom in povprečnimi sredstvi, prikazuje pa tudi uspešnost posloводства pri upravljanju s sredstvi.

$$\text{KOEFIČIENT ČISTE DOBIČKONOSNOSTI SREDŠTEV} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečna sredstva}}$$

Tabela 12: Čista dobičkonosnost sredstev v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Čisti dobiček v 1000 SIT	1.253.859	1.302.065	1.355.617	1.492.896	1.434.506
Povprečna sredstva v 1000 SIT	14.236.457,5	18.048.409,5	20.924.230,5	29.341.846,5	44.087.675,5
Čista dobičkonosnost sredstev %	8,81	7,21	6,48	5,09	3,25

Slika 19: Čista dobičkonosnost sredstev v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Iz slike 19 lahko razberemo, da gre za negativni trend koeficienta čiste dobičkonosnosti sredstev od leta 1997, kjer je bila vrednost tega kazalnika 8,81 %, do leta 2001, kjer je vrednost pokazatelja znašala le 3,25 %. Vzrok za takšen padec je vsakoletno povečevanje sredstev (nove proizvodne hale, tehnološko novejšje linije, zamenjava embalaže), ki bodo prinesla zelene rezultate skozi leta in ne naenkrat, in dokaj neugodne razmere na trgu za živilskopredelovalna podjetja, ker trgovinska podjetja zahtevajo zaradi konkurenčnosti višje popuste in druge ugodnosti, kar posledično pripelje do manjšega dobička.

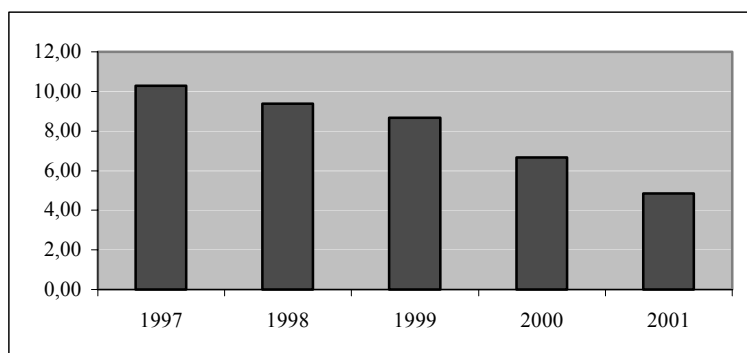
Koeficient čiste dobičkonosnosti kapitala je pokazatelj, ki kaže razmerje med čistim dobičkom in povprečnim kapitalom podjetja v določenem obdobju. Podobno kot predhodni kazalnik nam ta pove, kako uspešno je bilo posloводство pri gospodarjenju s kapitalom, saj prikazuje delež čistega dobička, ki pripada lastnikom glede na njihov vložek.

$$\text{KOEFIICIENT ČISTE DOBIČKONOSNOSTI KAPITALA} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečni kapital}}$$

Tabela 13: Čista dobičkonosnost kapitala v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Čisti dobiček v 1000 SIT	1.253.859	1.302.065	1.355.617	1.492.896	1.434.506
Povprečni kapital v 1000 SIT	12.170.885,5	13.875.003,5	15.647.812,5	22.456.041	29.568.781
Čista dobičkonosnost kapitala %	10,30	9,38	8,66	6,65	4,85

Slika 20: Čista dobičkonosnost kapitala v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Tudi kazalnik čiste dobičkonosnosti kapitala je v negativnem trendu in je iz vrednosti približno 10 enot ustvarjenega dobička na 100 enot kapitala v letu 1997, padel do leta 2001 na nekaj manj kot 5 enot na 100 enot vloženega kapitala. Omeniti pa je treba, da se je osnovni kapital v letu 2000 povečal in je tudi zato na enoto kapitala prišel manjši čisti dobiček. Vlagatelji dajejo temu kazalniku največ pozornosti, saj odraža uspešnost njihove naložbe.

4.1.1.5. Kazalniki z vidika zaposlencev

Zaposlence zanimajo informacije o finančnem položaju in o dobičkonosnosti poslovanja podjetja ter s tem možnosti njihovih zaslužkov in socialnih pejemkov, dolgoročne možnosti zaposlovanja, skrb podjetja za njihovo zdravstveno varstvo, varstvo pri delu ter skrb za okolje.

V Pivovarni Laško, d.d. pravijo, da so zaposlenci pomemben faktor pri ocenjevanju uspešnosti podjetja, saj so njihove izkušnje zelo cenjene in prispevajo k boljšim rezultatom poslovanja. Počasi, vendar vztrajno se z vsakim letom tudi izboljšuje kvalifikacijska struktura zaposlencev, kakršno narekuje vsako leto zahtevnejša nova tehnološka opremljenost proizvodnega procesa.

V ta namen, ko spremljajo poslovanje z vidika zaposlencev, v Pivovarni Laško, d.d. izračunavajo naslednje kazalnike.

Čisti prihodki iz prodaje na zaposlenca imenujemo kazalnik, ki nam pove, kako podjetje vzdržuje višino čistih prihodkov iz prodaje glede na število zaposlencev. Stroški dela včasih rastejo hitreje kot čisti prihodki iz prodaje. Vzrok k temu je lahko zaposlovanje sezonskih zaposlencev, kot to počnejo v Pivovarni Laško, d.d.. Porast kazalnika je ponavadi znak za izboljšavo učinkovitosti poslovanja podjetja. Padeč vrednosti pa lahko pomeni, da je bilo zaposlenih za določeno obdobje preveč ljudi ali pa ni bila realizirana dovolj velika prodaja.

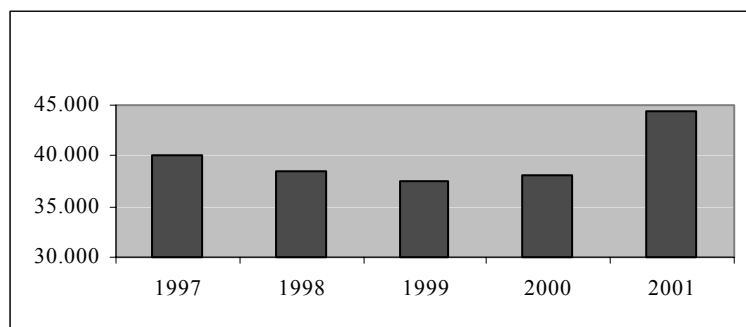
$$\text{ČISTI PRIHODKI IZ PRODAJE NA ZAPOSLENCA} = \frac{\text{čisti prihodki iz prodaje}}{\text{povprečno število zaposlencev}}$$

Tabela 14: Čisti prihodki iz prodaje na zaposlenca v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Čisti prihodki iz prodaje v 1000 SIT	14.833.093	15.080.782	14.996.172	16.124.438	20.392.924
Povprečno število zaposlencev	500	489	462	460	460
Čisti prihodki iz prodaje na zaposlenca v 1000 SIT	29.666	30.840	32.459	35.053	44.332
Kazalnik popravljen z icžp*	40.092	38.448	37.504	38.173	44.332

*icžp=indeks cen življenjskih potrebščin

Slika 21: Čisti prihodki iz prodaje na zaposlenca v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Kot vidimo so se čisti prihodki iz prodaje na zaposlenca v proučevanem podjetju najprej zmanjševali iz začetne vrednosti 40.092.000 SIT v letu 1997 na 37.504.000 SIT v letu 1999, nato pa so spet porasli na 44.332.000 SIT v letu 2001. Rezultat ni le posledica večje realizacije prodaje, pač pa je vzrok večanja koeficienta tudi v restriktivni politiki zaposlovanja v podjetju.

Strošek dela na zaposlenca je kazalnik, ki pove, koliko je v povprečju znašal strošek dela na posameznega zaposlenca. Ta kategorija zajema poleg plač, tudi povračila zaposlencem, ki so povezana z opravljanjem dela in pa prispevke in davke, ki so vezani na plače.

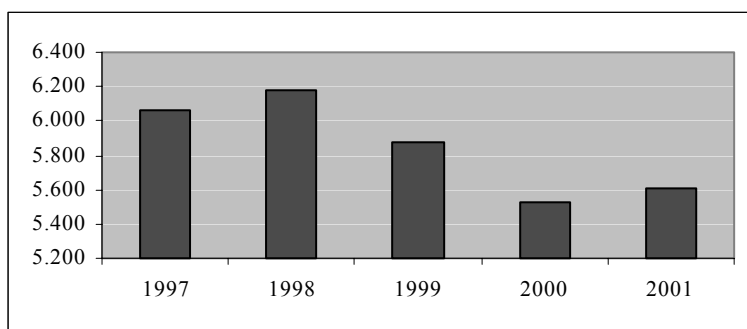
$$\text{STROŠEK DELA NA ZAPOSLENCA} = \frac{\text{sroški dela}}{\text{povprečno število zaposlencev}}$$

Tabela 15: Strošek dela na zaposlenca v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Stroški dela v 1000 SIT	2.243.429	2.422.218	2.351.686	2.334.949	2.578.388
Povprečno število zaposlencev	500	489	462	460	460
Strošek dela na zaposlenca v 1000 SIT	4.487	4.953	5.090	5.076	5.605
Kazalnik popravljen z icžp*	6.064	6.175	5.881	5.528	5.605

*icžp=indeks cen življenjskih potrebščin

Slika 22: Strošek dela na zaposlenca v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Iz prikazanega lahko vidimo, da so se v povprečju stroški na zaposlenca iz leta v leto nominalno večali, vendar pa so se realno zmanjševali. Iz povprečno 6.064.000 SIT v letu 1997 so stroški dela na zaposlenca padli na 5.605.000 SIT v letu 2001. V Pivovarni Laško, d.d. se zaradi konkurenčnosti trudijo zmanjševati proizvodne stroške, katerih največji delež zavzemajo ravno stroški dela, vendar ne na račun slabše kakovosti svojih izdelkov.

Dobiček iz poslovanja na zaposlenca je pokazatelj, ki kaže razmerje med dobičkom iz poslovanja in povprečnim številom zaposlenih. V njem se odraža dobiček, vezan direktno na proizvodno dejavnost podjetja, ki ga ustvari posamezni zaposlenec.

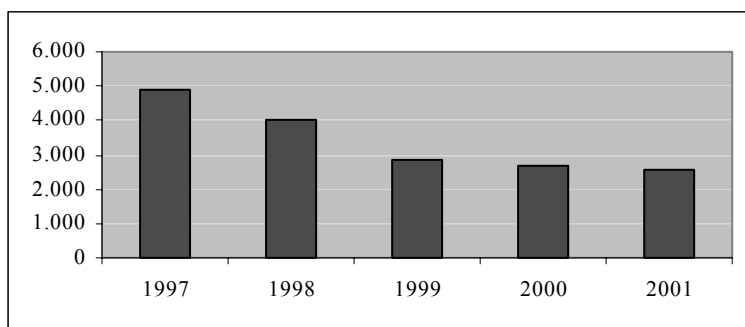
$$\text{DOBIČEK IZ POSLOVANJA NA ZAPOSLENCA} = \frac{\text{dobiček iz poslovanja}}{\text{povprečno število zaposlencev}}$$

Tabela 16: Dobiček iz poslovanja na zaposlenca v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Dobiček iz poslovanja v 1000 SIT	1.801.608	1.565.377	1.135.249	1.130.357	1.185.051
Povprečno število zaposlencev	500	489	462	460	460
Dobiček iz poslovanja na zaposlenca v 1000 SIT	3.603	3.201	2.457	2.457	2.576
Kazalnik popravljen z icžp*	4.869	3.991	2.839	2.677	2.576

*icžp=indeks cen življenjskih potrebščin

Slika 23: Dobiček iz poslovanja na zaposlenca v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Iz tabele 16 in slike 23 je jasno razvidno, da se je dobiček iz poslovanja na zaposlenca realno iz leta v leto zmanjševal, iz 4.869.000 SIT v letu 1997 je padel na 2.576.000 SIT v letu 2001, kar pa ni posledica manjše realizacije, saj je le ta v zadnjem letu porasla, niti ni posledica večjih stroškov dela, ki so realno v tendenci padanja, pač pa v ostalih proizvodjalnih stroških (material, blago, storitve), ki se večajo.

Čisti dobiček na zaposlenca je kazalnik, ki nam pove, koliko čistega dobička v povprečju je ustvaril zaposlenec v določenem obdobju.

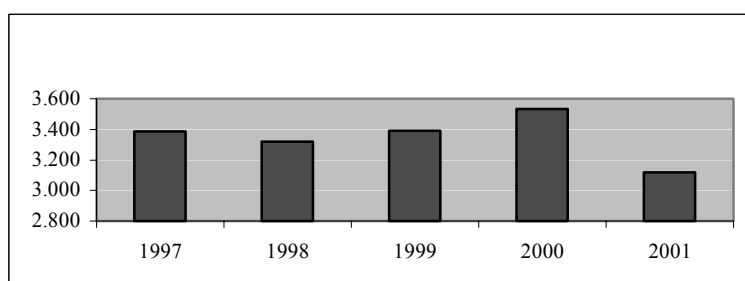
$$\text{ČISTI DOBIČEK NA ZAPOSLENCA} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečno število zaposlencev}}$$

Tabela 17: Čisti dobiček na zaposlenca v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Čisti dobiček v 1000 SIT	1.253.859	1.302.065	1.355.617	1.492.896	1.434.506
Povprečno število zaposlencev	500	489	462	460	460
Čisti dobiček na zaposlenca v 1000 SIT	2.507	2.663	2.934	3.245	3.118
Kazalnik popravljen z icžp*	3.388	3.320	3.390	3.534	3.118

*icžp=indeks cen življenjskih potrebščin

Slika 24: Čisti dobiček na zaposlenca v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Kazalnik čistega dobička na zaposlenca je realno od leta 1997 najprej padal, a je z letom 1999 pričel ponovno naraščati. V letu 2001 pa je zopet ekstremno padel in dosegel vrednost 3.118.000 SIT.

4.2. Zunanji uporabniki

4.2.1. Kazalniki, ki zanimajo finančne institucije

Podjetja, ki poslujejo v gospodarstvu, potrebujejo za nemoteno poslovanje tekoča sredstva. Večkrat se zgodi, da razpoložljiva sredstva v podjetju niso dovolj velika in zato je ena izmed možnosti za podjetje, da denarna sredstva pridobi na denarnem trgu.

Posojilodajalce zanimajo predvsem informacije, ki zagotavljajo ali bodo njihova posojila (glavnica in pripadajoče obresti) plačane do dne, ko zapadejo. Med takšne informacije spadajo plačilna sposobnost, finančni položaj in dobičkonosnost podjetja.

Nekaj teh kazalnikov je že prikazanih, zato jih ne bom ponovno izračunavala. Podajam pa tiste, ki še niso vsebovani v nalogi, so pa ključnega pomena.

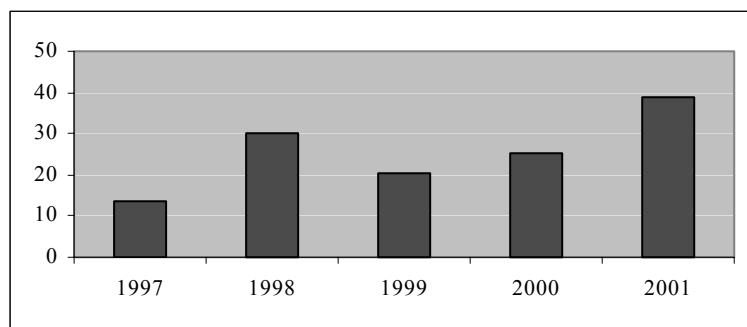
Kazalnik dolgovne pokritosti sredstev nam pove, kolikšna je finančna odvisnost podjetja od zunanjih virov financiranja oziroma kolikšen del sredstev podjetja je financiran z dolgovi. Posojilodajalcem je pomembno, da je vrednost tega kazalnika čim manjša. Namreč, majhen delež dolgov zmanjšuje tveganje pri poslovanju in hkrati s tem tveganje glede vračila glavnice in obresti.

$$\text{KAZALNIK DOLGOVNE POKRITOSTI SREDSTEV} = \frac{\text{dolg}}{\text{sredstva}}$$

Tabela 18: Kazalnik dolgovne pokritosti sredstev na dan 31.12. v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Dolg na dan 31.12. v 1000 SIT	2.020.700	6.326.112	4.226.724	9.544.887	19.492.907
Sredstva na dan 31.12. v 1000 SIT	15.061.396	21.035.423	20.813.038	37.870.655	50.304.701
Kazalnik dolgovne pokritosti sredstev %	13,42	30,07	20,31	25,20	38,75

Slika 25: Kazalnik dolgovne pokritosti sredstev na dan 31.12. v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Vrednost kazalnika dolgovne pokritosti sredstev je iz leta v leto na dan 31.12. zelo spremenljiva, vendar pa vrednosti ne pričajo o kakšni zaskrbljenosti upnikov. Ob koncu leta 1997 je namreč delež tujih virov s katerimi se financirajo sredstva znašal 13,42, kar je minimum v petletnem obdobju, medtem ko je ob koncu letu 2001 delež dolga znašal 38,75. Res pa je, da je trend v naraščanju tega kazalnika.

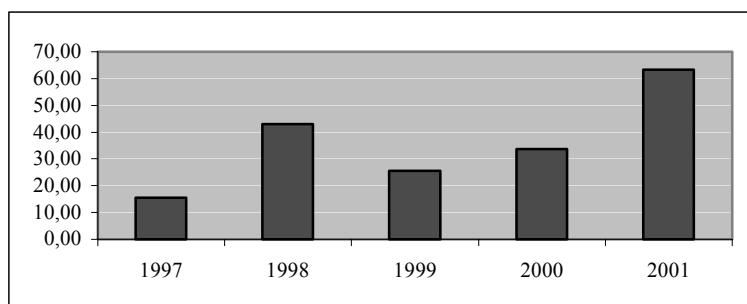
Koeficient dolgovno-kapitalskega razmerja je vzvod med dolgom in kapitalom. Kazalnik se poveča, če podejtuje financira svoje naložbe z uporabo tujih virov. Posebno pomemben je za upnike, saj prikazuje velikost s katero lastniki podjetja delijo tveganje. Če je vrednost nižja od 1, potem lahko z zagotovostjo trdimo, da so naložbe podjetja financirane s tujimi viri manj tvegane za upnike in bolj tvegane za lastnike in obratno, če je vrednost kazalnika večja od 1.

$$\text{DOLGOVNO-KAPITALSKO RAZMERJE} = \frac{\text{dolg}}{\text{kapital}}$$

Tabela 19: Dolgovno-kapitalsko razmerje v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Dolg na dan 31.12. v 1000 SIT	2.020.700	6.326.112	4.226.724	9.544.887	19.492.907
Kapital na dan 31.12. v 1000 SIT	13.040.696	14.709.311	16.586.314	28.325.768	30.811.794
Dolgovno-kapitalsko razmerje %	15,50	43,01	25,48	33,70	63,26

Slika 26: Dolgovno-kapitalsko razmerje v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Podobno kot pri prejšnjem kazalniku ugotavljam tudi pri koeficientu dolgovno-kapitalskega razmerja, da je večino sredstev financirano z lastnimi viri in da podjetje ni naklonjeno pretirani zadolženosti. Če pogledamo samo zadnje leto, kjer je v petletnem obdobju dosegel kazalnik dolgovno-kapitalskega razmerja maksimalno vrednost, je velikost dolga še vedno samo 63,26 % vrednosti kapitala. To daje upnikom zagotovilo, da je njihovo posojilo varno.

4.2.2. Kazalniki, ki zanimajo lastnike

Zelo pomembna skupina, ki je ne gre zanemariti, so sedanji lastniki podjetja, potencialni vlagatelji v podjetje, sem pa lahko prištejemo tudi borzne analitike. Poslovodstvo mora delati v

njihovo korist in izpolnjevati njihova pričakovanja. Značilen interes lastnikov je dobičkonosnost njihove naložbe, kar pomeni dobičkonosnost, ki jo doseže poslovodstvo pri sredstvih lastnikov. Lastnike tudi zanima, koliko zaslužka iz njihovih sredstev bo izplačanega njim, koliko bo ponovno investiranega v podjetje in koliko lahko zaslužijo s prodajo delnic (Kavčič, 2002, str. 170).

Knjigovodska vrednost delnice je za lastnike preprosto in zanesljivo merilo napredka podjetja, ki ga imajo v lasti, ter za njihovo naložbo.

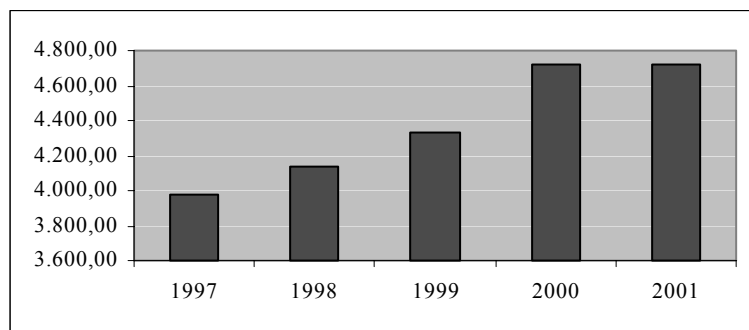
$$\text{KNJIGOVODSKA VREDNOST DELNICE} = \frac{\text{kapital}}{\text{število delnic}}$$

Tabela 20: Knjigovodska vrednost delnice na dan 31.12. v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Kapital na dan 31.12. v 1000 SIT	13.040.696	14.709.311	16.586.314	28.325.767	30.811.794
Število delnic	4.426.792	4.426.792	4.426.792	6.534.256	6.534.256
Knjigovodska vrednost delnice na dan 31.12. v SIT	2.945,87	3.322,79	3.746,80	4.334,96	4.715,42
Kazalnik popravljen z icžp*	3.981,13	4.142,55	4.329,16	4.720,77	4.715,42

*icžp=indeks cen življenjskih potrebščin

Slika 27: Knjigovodska vrednost delnice na dan 31.12. v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Povprečna realna knjigovodska vrednost delnice je iz leta v leto rasla, razen minimalnega padca ob koncu leta 2001, kar je dobro zagotovilo lastnikom glede njihove naložbe. Vzrok za malo večji preskok v letu 2000 pa lahko iščemo v povečanju osnovnega kapitala.

Kazalnik, ki kaže razmerje med tržno in knjigovodsko vrednostjo delnice nam pove, kolikokrat je premoženje podjetja višje vrednoteno na kapitalskem trgu kot v računovodskih izkazih. Razlika med vrednostima je posledica gospodarskih dogodkov in informacij o poslovanju podjetja. V tržni vrednosti se ta dva dejavnika izrazita ob nastanku, medtem ko so v računovodskih izkazih dogodki priznani šele ob njihovem pojavu kot vplivu na sredstva ali obveznosti do virov sredstev oziroma posledično v dobičku.

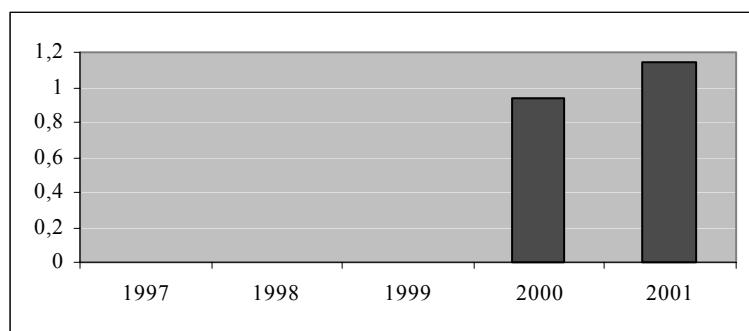
RAZMERJE MED TRŽNO IN KNJIGOVODSKO VREDNOSTJO DELNICE =

$$= \frac{\text{tržna vrednost delnice}}{\text{knjigovodska vrednost delnice}}$$

Tabela 21: Razmerje med tržno in knjigovodsko vrednostjo delnice na dan 31.12. Pivovarne Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Tržna vrednost delnice na dan 31.12. v SIT	ni podatka	ni podatka	ni podatka	4.069,90	5.384,58
Knjigovodska vrednost delnice na dan 31.12. v SIT	2.945,87	3.322,79	3.746,80	4.334,96	4.715,42
Razmerje med cenama delnice na dan 31.12.	ni izračuna	ni izračuna	ni izračuna	0,94	1,14

Slika 28: Razmerje med tržno in knjigovodsko vrednostjo delnice na dan 31.12. Pivovarne Laško, d.d. (1997 – 2001)



Podatka izračunana v tabeli 21 in slika 28 kažejo na to, da se razlika med tržno in knjigovodsko vrednostjo veča, kar potrjuje tezo, da je podjetje Pivovarna Laško, d.d. eno izmed uspešnejših v Sloveniji. Pri tej razlagi pa je treba biti pazljiv, kajti gre za stanje, ki se vsak dan spreminja in za morebiten padec tržne vrednosti delnice, so lahko krive nepredvidljive informacije in dogodki, kot je npr. »pivovarska vojna«.

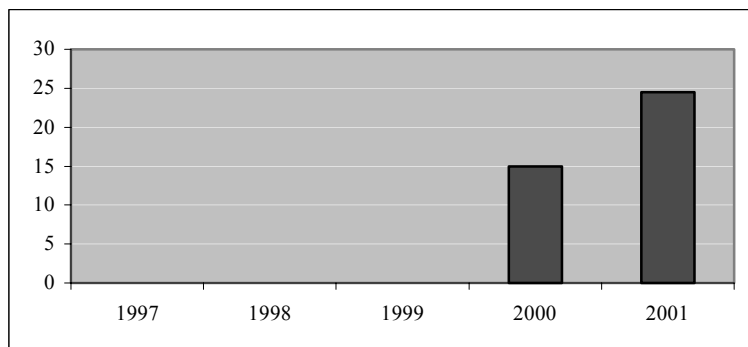
Cena delnice s čistim dobičkom na delnico oziroma P/E je kazalnik, ki nam pove kolikokrat večja je trenutna tržna cena delnice nasproti tekočemu dobičku na delnico oziroma, koliko so investitorji pripravljeni plačati za denarno enoto izkazanega dobička. P/E je dinamični kazalec, kar pomeni, da se ves čas spreminja, saj je odvisen od dnevne tržne cene. Problem tega kazalnika pa je, da se podatki o dobičku pojavljajo letno ali polletno, kar pomeni, da so zastareli.

$$P/E = \frac{\text{tržna vrednost delnice}}{\text{čisti dobiček na delnico}}$$

Tabela 22: P/E v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Tržna vrednost delnice na dan 31.12. v SIT	ni podatka	ni podatka	ni podatka	4.069,90	5.384,58
Čisti dobiček na delnico v SIT	283,24	294,13	306,23	272,40	219,54
Cena delnice s čistim dobičkom na delnico P/E	ni izračuna	ni izračuna	ni izračuna	14,94	24,53

Slika 29: P/E v Pivovarni Laško, d.d. (1997 – 2001)



Izračuna ob koncu letu 2000 in 2001 nam povesta, da je cena delnice visoka, če jo primerjamo s čistim dobičkom na delnico. Kazalnik ob koncu zadnjega leta znaša 24,53 in pomeni, da so investitorji optimistični glede dolgoročnih razvojnih perspektiv podjetja. Danes so pripravljene plačati relativno visoko ceno za delnico, da bi imeli jutri koristi zaradi rasti podjetja.

Čisti dobiček na delnico je kazalnik, katerega uporabljajo sedanji in bodoči naložbeniki v podjetje. Njegov namen je pokazati, koliko je bilo podjetje učinkovito pri uporabi sredstev, ki so jih plačali lastniki podjetja z nakupom delnic. Izračun je rezultat med čistim dobičkom ali čisto izgubo obračunskega obdobja in tehtanim povprečnim številom delnic, ki so uveljavljene v tem obračunskem obdobju.

$$\text{ČISTI DOBIČEK NA DELNICO} = \frac{\text{čisti dobiček}}{\text{povprečno število delnic}}$$

Tabela 23: Čisti dobiček na delnico Pivovarne Laško, d.d. (1997 – 2001)

	1997	1998	1999	2000	2001
Čisti dobiček v 1000 SIT	1.253.859	1.302.065	1.355.617	1.492.896	1.434.506
Povprečno število delnic	4.426.792	4.426.792	4.426.792	5.480.524	6.534.256
Čisti dobiček na delnico v SIT		294,13	306,23	272,40	
Kazalnik popravljen z icžp*	382,78	366,7	353,83	296,64	219,54

*icžp=indeks cen življenjskih potrebščin

Slika 30: Čisti dobiček na delnico Pivovarne Laško, d.d. (1997 – 2001)

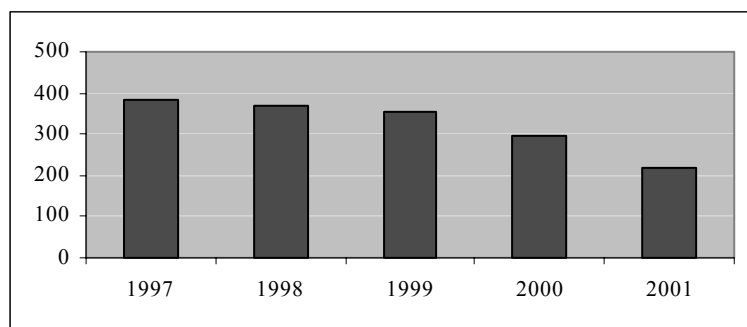


Tabela 23 in slika 30 pričata o tem, da se je realno čisti dobiček na delnico zmanjšal, še posebej v zadnjih dveh letih, vendar pa moramo upoštevati dejstvo, da se je v istem obdobju povečalo tudi število novoizdanih delnic.

SKLEP

V postopku analize poslovanja obdelamo informacije v skladu z zahtevami končnih uporabnikov. Med osnovne postopke analize sodi izračun in primerjava relativnih števil, ki jih imenujemo kazalniki uspešnosti poslovanja in odražajo razmerja med deli računovodskih izkazov. Te kazalnike lahko povezujemo v različne skupine glede na vidik obravnave. Sam kazalnik nam ne pove veliko, če ga ne primerjamo z istim kazalnikom za preteklo obdobje, s konkurenčnim podjetjem ali s panogo v kateri podjetje deluje.

V zadnjem desetletju se je v Sloveniji vidno spremenilo gledanje na ekonomijo, prevladovati je začela miselnost tržnega gospodarstva. S tem v zvezi so morala tudi podjetja spremeniti politiko poslovanja in racionalizirati rabo proizvodjalnih sredstev, da bi lahko konkurirala doma in na tujih tržiščih. Krepitev konkurenčnih sposobnosti, povečevanje tržnih deležev, vlaganja v razvojno - tehnološko prenavo proizvodnih zmogljivosti, nadaljevanje prestrukturiranja in skrb za kakovost izdelkov ter poslovnih procesov, so bile glavne značilnosti poslovanja v zadnjih letih. Pri tem ni Pivovarna Laško, d.d. nobena izjema. Kljub zaostrenim pogojem poslovanja, v prvi vrsti pritiskom in zahtevam trgovin po višjih maržah in popustih ter državnim omejevanjem potrošnje alkoholnih pijač, se je podjetju uspelo obdržati kot vodilna pivovarna v Sloveniji. Prodrla je na tuje trge oziroma okrepila prepoznavnost lastne blagovne znamke.

Na podlagi računovodskih kazalnikov, ki imajo informacijsko vrednost za poslovodstvo, sklepam, da je prišlo v letu 2001, glede na predhodna štiri leta, do rahlega padca njihovih vrednosti, s katerimi se ocenjuje uspešnost poslovanja podjetja, kljub temu, da se je realizacija prodaje piva v zadnjem letu močno povečala. Vzrok je uresničevanje strategije povezovanja proizvajalcev pijač v Sloveniji. Vrednosti kazalnikov, ki se nanašajo na zaposlenca, so se

povečale, kar pomeni, da se je povečala učinkovitost zaposlencev, ki pa je hkrati posledica restriktivne politike zaposlovanja v Pivovarni Laško, d.d..

Kazalniki, ki zanimajo posojilodajalce se sicer iz leta v leto slabšajo, vendar to še ne pomeni, da gre za morebitno krizo, saj je za proučevano podjetje namreč značilno, da v večini nosijo poslovno tveganje lastniki in ne upniki.

Investitorji pozitivno ocenjujejo poslovanje podjetja v letu 2001 kljub padcu vrednosti kazalnikov glede na prejšnja leta. Podatki kažejo, da so investitorji pripravljeni plačati za podjetje več, kakor pa je knjigovodsko izkazano.

Na podlagi vseh računovodskih in ostalih informacij lahko sklepam, da je bilo poslovanje v poslovnem letu 2001 dokaj uspešno, čeprav nekoliko slabše kot v predhodnih letih, vendar pa si je podjetje ustvarilo razmere za dobro poslovanje v prihodnosti. Tudi vnaprej bodo v Pivovarni Laško, d.d. morali slediti svetovnim novostim na področju tehnologije ter tržnih prijemov, ki jih uporabljajo najuspešnejši proizvajalci pijač in jih, v kolikor je to mogoče, upoštevati pri oblikovanju njihove poslovne politike. Le tako je pričakovati, da se bodo uspešno pripravili na vstop v Evropsko unijo in enakopravno sodelovali z vse ostrejšo konkurenco doma in na tujem.

LITERATURA

1. Ban Sandra, Tekavčič Metka: Primerjalno analiziranje slovenskih podjetij z različnimi ekonomskimi kazalci in kazalniki. Zbornik referatov: 7. strokovno posvetovanje o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 2001, str. 66-101.
2. Bešter Mara, Bregar Lea: Ekonomska statistika. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 145 str.
3. Bregar Lea, Ograjenšek Irena, Bavdaž Mojca: Ekonomska statistika 2000. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1999. 291 str.
4. Gasking Terry: Perfect Financial Ratios. London: Century Business, 1993. 76 str.
5. Gates Sheldon: 101 Business Ratios. Scottsdale: McLane Publications, 1993. 261 str.
6. Helfert Erich A.: Techniques Of Financial Analysis. Singapur: McGraw-Hill Higher Education, 2000. 556 str.
7. Hočevar Marko, Igličar Aleksander: Osnove računovodstva. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 268 str.
8. Kaplan S. Robert: Uravnoteženi sistem kazalnikov. Ljubljana: Gospodarski vestnik, 2000. 343 str.
9. Kavčič Slavka: Analiziranje za pripravo letnega poročila. Zbornik referatov: Analiziranje za potrebe strateškega odločanja ter dosežki analitske prakse in teorije. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1998, str. 7-22.
10. Kavčič Slavka: Prenova bilance stanja in izkaza uspeha ter uvedba izkaza gibanja kapitala po MRS 1, 14, 33 in 34. Zbornik referatov: 31. simpozij o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1999, str. 111-127.
11. Kavčič Slavka: Računovodsko analiziranje (računovodsko proučevanje) z vidika uporabnikov. Zbornik referatov: 5. letna konferenca. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 2002, str. 157-173.

12. Kavčič Slavka: Računovodske informacije za nadzorni svet. Zbornik referatov: 28. simpozij o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1996, str. 93-105.
13. Koletnik Franc: Analiziranje računovodskih izkazov. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta, 1997. 343 str.
14. Mramor Dušan. Poglavlja iz poslovnih financ (zapiski predavanj). Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1994. 125 str.
15. Pučko Danijel: Analiza poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 1998. 289 str.
16. Slapničar Sergeja, Mörec Barbara, Vidic Darjana: Finančno računovodstvo. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000. 55 str.
17. Slovenski računovodski standardi. Ljubljana: Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, 2002 .
18. Turk Ivan, Kavčič Slavka: Poslovodno računovodstvo. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 1997.
19. Turk Ivan, Kavčič Slavka, Koželj Stanko: Stroškovno računovodstvo. Ljubljana: Slovenski inštitut za revizijo, 2001. 591 str.
20. Tyran Michael R.: Handbook Of Business And Financial Ratios. New York: Woodhead-Faulkner, 1992. 254 str.
21. Valentinčič Aljoša: Analiza kazalcev poslovanja slovenskih podjetij po panogah v letih 1996 in 1997 z vidika plačilne sposobnosti podjetij. Zbornik referatov: 31. simpozij o sodobnih metodah v računovodstvu, financah in reviziji. Portorož: Zveza ekonomistov Slovenije, 1999, str. 339-355.
22. Vidic Darjana: Gradivo za vaje pri predmetu poslovodno računovodstvo – 1. vaje. Ljubljana, 2000.

VIRI

1. Indeksi cen življenjskih potrebščin:
 - I (1997/1998): 108,4
 - I (1998/1999): 107,9
 - I (1999/2000): 106,1
 - I (2000/2001): 108,9
2. Interno gradivo. Ekonomska analiza o doseženih rezultatih za obdobje I.-X. / 1998.
3. Interno gradivo: Poročilo o poslovanju 2001.
4. Letno poročilo Pivovarne Laško, d.d. 1997.
5. Letno poročilo Pivovarne Laško, d.d. 1998.
6. Letno poročilo Pivovarne Laško, d.d. 1999.
7. Letno poročilo Pivovarne Laško, d.d. 2000.
8. Letno poročilo Pivovarne Laško, d.d. 2001.
9. Zapiski predavanj pri predmetu finančno računovodstvo, 1999/2000.
10. Zapiski predavanj pri predmetu poslovodno računovodstvo, 2000/2001.
11. www.ljse.si
12. www.pivo-lasko.si
13. www.sigov.si/zrs/