



**Živko Bergant
Igor Manohin**

PRIROČNIK ZA ANALIZIRANJE POSLOVANJA



Predgovor

Analiziranje poslovanja združb je obravnavano v številni strokovni literaturi tako s teoretičnega kot tudi s praktičnega vidika. Zato se lahko komu zdi nenavadno, zakaj še ena knjiga.

Osnovno izhodišče knjige je kritični pogled na teorijo analize poslovanja in prakso analiziranja v naših razmerah. Zato je temeljni namen oblikovanja priročnika prispevati k izboljšanju prakse analiziranja in oblikovanja strokovnih podlag za poslovne odločitve.

Vsebina analiziranja poslovanja je načeloma odvisna od namena, le-ta pa je praviloma podrejen temeljnemu cilju obstoječega družbeno ekonomskega sistema, med katerimi ima dobiček najpomembnejšo vlogo. Zato ne preseneča, da prikazane metode in tehnike analiziranja poslovanja združbe večinoma upoštevajo pristop, ki predpostavlja dobiček kot temeljno podlago za analiziranje uspešnosti združba. Kljub temu pa je v poglavju o dodani vrednosti prikazan tudi drugačen, lahko bi rekli, modernejši pristop.

Pri tem lahko v domači strokovni literaturi najdemo vsaj naslednje vrste pomanjkljivosti:

- nekritično privzete nekatere predpostavke obstoječega kapitalističnega sistema;¹
- nekritično so povzete nekatere napačne trditve iz tuge literature;²
- pogoste so neustrezno prevedene (in zato tudi napačno uporabljene) kategorije, ki pomenijo temeljna izhodišča in orodja analize,
- običajno je poudarek na izračunavanju kazalnikov, manj pa na njihovem pojasnjevanju;
- premalo je poudarka na analiziraju poslovnih tokov in njihovi povezanosti s kazalniki.

V analitskih poročilih lahko pogosto opazimo, da je analiziranje združb večinoma usmerjeno samo v prikaz izračunanih kazalcev in kazalnikov, kar ima vsaj naslednje bistvene pomanjkljivosti:

- ni primerjave z optimalnimi (potrebnimi) kazalci in kazalniki kot temeljnimi sodili; primerjava z načrtovanimi kategorijami namreč ni dovolj;³ saj prepušča uporabniku, da subjektivno oceni stopnjo tveganja oziroma ugodnosti prikazanih informacij;
- običajno so prikazani samo izidi izračunov kazalcev ali kazalnikov, kaj pa pomenijo za združbo (ocena tveganja ali priložnosti) je spet

¹ Več o tem v Bergant (2012, 48–52 in 247–253).

² Več o tem v Bergant (2007, 409; 2014, 33 in 2015b, 69–78).

³ Več o tem v Bergant (2011, 37).

- prepuščeno subjektivni presoji uporabnika, saj ni ustreze razlage vzrokov (ali pa je napačna) za prikazano stanje;
- ni podanih smernic (ali pa so napačne oziroma enostranske) za poslovne odločitve, ki naj bi obdržale pozitivna gibanja in ustavile negativna gibanja v prihodnosti;
- ni podane ocene tveganj v okviru različnih možnih ukrepov.

Analiziranje poslovanja se ne sme ustaviti samo pri ugotavljanju dejstev o stanjih in gibanjih, temveč mora podati ustreze usmeritve za nadaljnje ukrepanje. Zato mora analitik:

- obvladati tehniko in metode obravnavanja podatkov in posameznih izračunov;
- poznati izrazno moč posameznih kazalcev in kazalnikov, ki se kaže v odkrivanju možnih nevarnosti in priložnosti;
- poznati posebnosti poslovanja združbe, da bi lahko primerno celovito predstavil možne smeri ukrepanja in tveganja, ki so z njimi povezana;
- biti sposoben pojasniti ugotovitve analize in predloge v uporabniku razumljiv in enostaven način.

Pri tem naj analitik upošteva načela notranjega poročanja, zlasti v poglavju 4 iz Kodeksa načel notranjega poročanja (Kodeks NNP, 2015).

S priročnikom želiva torej opozoriti, po eni strani na pomanjkljivosti prakse in teorije, po drugi strani pa ponuditi praktične zglede rešitev temeljnih področij računovodskega in finančnega analiziranja poslovanja.

Priročnik bo dosegel svoj namen, če bodo vsaj nekateri uporabniki (ki so tako oblikovalci kot tudi uporabniki informacij) začutili potrebo, da ga večkrat vzamejo v roke in ne bo sameval na polici med drugimi knjigami.

Zato bova vesela vsake pripombe in predloga za izboljšanje uporabnosti priročnika.

Ljubljana, 2018

Avtorja

KAZALO

1	UVOD.....	10
2	ANALIZA TEMELJNIH VRST POSLOVNIH IZIDOV	12
2.1	Uvod	12
2.2	Opredelitev pojma poslovni izid.....	12
2.3	Vrste poslovnih izidov.....	14
2.4	Poslovni izid iz tekočega poslovanja	15
2.5	Kazalniki za analizo poslovnega izida.....	15
2.6	Zagotavljanje primerljivosti analize poslovnega izida	17
2.7	Zaključek	18
2.8	Vaje iz analize temeljnih vrst poslovnih izidov	19
3	ANALIZA EBIT IN EBITDA	29
3.1	Uvod	29
3.2	Dobiček pred obrestmi in davki (<i>EBIT</i>).....	30
3.3	Dobiček pred obrestmi, davki in amortizacijo (<i>EBITDA</i>)	31
3.4	Kazalniki v zvezi z <i>EBIT</i> in <i>EBITDA</i>	31
3.5	Zagotavljanje primerljivosti <i>EBIT</i> in <i>EBITDA</i>	34
3.6	Zaključek	35
3.7	Vaje iz analize <i>EBIT</i> in <i>EBITDA</i>	35
4	POSLOVNI, FINANČNI IN CELOTNI VZVOD	41
4.1	Uvod	41
4.2	Točka preloma.....	41
4.3	Poslovni vzvod.....	43
4.4	Finančni vzvod	45
4.5	Celotni vzvod	46
4.6	Zaključek	46
4.7	Vaje iz posavnega, finančnega in celotnega vzvoda	47
5	DODANA VREDNOST	54
5.1	Uvod	54

5.2	Izračun dodane vrednosti	54
5.3	Izkaz dodane vrednosti.....	55
5.4	Kazalniki za analiziranje dodane vrednosti.....	58
5.5	Izrazna moč in prednosti ter slabosti dodane vrednosti	60
5.6	Vaje iz dodane vrednosti	61
6	ANALIZA DOBIČKONOSNOSTI, PROIZVAJALNOSTI IN EKONOMIČNOSTI	75
6.1	Uvod.....	75
6.2	Oblikovanje kazalnikov	76
6.3	Dobičkovnost in dobičkonosnost	78
6.4	Matematično povezovanje kazalnikov dobičkonosnosti.....	80
6.5	Proizvajalnost	82
6.6	Ekonomičnost	83
6.7	Računovodska analiza učinkovitosti poslovanja po poslovnih funkcijah	84
6.8	Zaključek.....	87
6.9	Vaje iz analiziranja dobičkonosnosti, proizvajalnosti in ekonomičnosti.....	88
7	ANALIZA EKONOMSKE DODANE VREDNOSTI.....	97
7.1	Uvod.....	97
7.2	Opredelitev in izračun <i>EVA</i>	98
7.3	Prilagoditve računovodskih podatkov.....	100
7.4	Uporabnost koncepta <i>EVA</i> in kako povečati <i>EVA</i> ?.....	101
7.5	Zaključek.....	103
7.6	Vaje iz analize ekonomske dodane vrednosti.....	103
8	ANALIZA ČISTEGA DENARNEGA TOKA.....	119
8.1	Uvod.....	119
8.2	Povezanost računovodskih izkazov.....	120
8.3	Izkaz denarnih tokov	121
8.4	Izvedeni denarni tokovi.....	123
8.5	Kazalniki na osnovi denarnega toka.....	125
8.6	Zaključek.....	126
8.7	Vaje iz analize različnih vrst denarnega toka	126

9 ANALIZA FINANČNO POSREDNIŠKEGA POLOŽAJA.....	143
9.1 Uvod	143
9.2 Vsebina in izračun finančno posredniškega položaja.....	143
9.3 Kazalniki finančno posredniškega položaja.....	147
9.4 Zaključek	149
9.5 Vaje iz analize finančno posredniškega položaja.....	149
10 ANALIZA OBRATNEGA KAPITALA	163
10.1 Uvod	163
10.2 Vsebinska opredelitev obratnega kapitala.....	164
10.3 Kazalniki obratnega kapitala	166
10.4 Zaključek	169
10.5 Vaje iz analiziranja obratnega kapitala	169
11 ANALIZA POVEZANOSTI OBRATNEGA KAPITALA S KRATKOROČNIM FINANČNO POSREDNIŠKIM POLOŽAJEM	180
11.1 Uvod	180
11.2 Vsebina povezanosti obratnega kapitala s kratkoročnim finančno posredniškim položajem	180
11.3 Kazalniki kratkoročnega finančno posredniškega položaja v povezavi z obratnim kapitalom	183
11.4 Zaključek	184
11.5 Vaje iz analiziranja povezanosti obratnega kapitala in kratkoročnega finančno pošredniškega položaja	184
12 ANALIZA POTREBNEGA OBRATNEGA KAPITALA.....	200
12.1 Uvod	200
12.2 Vsebinska opredelitev potrebnega (optimalnega) obratnega kapitala	201
12.3 Metode ocenjevanja optimalnega obratnega kapitala.....	203
12.4 Analitične informacije v zvezi s potrebnim obratnim kapitalom.....	203
12.5 Zaključek	204
12.6 Vaje iz analiziranja potrebnega obratnega kapitala	204
13 ANALIZA KAPITALSKE USTREZNOSTI.....	217
13.1 Uvod	217
13.2 Načelo finančnega ravnotežja in model kapitalske ustreznosti	217

13.3	Popravki informacij o kapitalski ustreznosti.....	220
13.4	Računovodsko analiziranje kapitalske ustreznosti.....	220
13.5	Kazalniki primanjkljaja obratnega kapitala	223
13.6	Zaključek.....	224
13.7	Vaje iz analiziranja kapitalske ustreznosti	224
14	ANALIZIRANJE DENARNEGA IZIDA.....	234
14.1	Uvod.....	234
14.2	Vzročno-posledični denarni tok	234
14.3	Zaključek.....	235
14.4	Vaje iz analiziranja denarnega izida	236
15	HITRA ANALIZA FINANČNEGA POLOŽAJA.....	246
15.1	Uvod.....	246
15.2	Primer 1.....	246
15.3	Primer 2.....	250
15.4	Primer 3.....	251
15.5	Primer 4.....	253
16	HITRA ANALIZA PLAČILNE SPOSOBNOSTI POSLOVNIH PARTNERJEV.....	255
16.1	Uvod.....	255
16.2	Zasnova modela in kazalnikov	256
16.3	Vaje iz hitre analize plačilne sposobnosti poslovnih partnerjev	258
17	LITERATURA IN VIRI	264
17.1	Avtorska literatura	264
17.2	Drugi viri	266
18	PRILOGE.....	267
18.1	Primer združba A.....	267
18.2	Pregled pomembnejših kratic	276