

POLITEHNIKA NOVA GORICA

POSLOVNO-TEHNIŠKA ŠOLA

DIPLOMSKA NALOGA

**OCENA UČINKOVITOSTI NALOŽB V
»OB RAT ZA OBDELAVO DIVJAČINE«**

Ema Zadel

Mentor: prof. dr. Franc Bizjak
Nova Gorica, 2005

IZVLEČEK

V našem podjetju se že več let ukvarjamo s trgovanjem z divjačino. Zahteve sodobnega tržnega gospodarjenja so nas prisilile v odločitev izgradnje ustreznega obrata za širitev in posodobitev dejavnosti. Dosedanji obseg dela in način dela v neprimernih prostorih ne ustrezata več zahtevam sodobnega trga in predpisom za opravljanje tovrstne dejavnosti. Na podlagi navedenih dejstev in glede na rezultate te naloge se bomo lotili zastavljenega projekta. Ocenjujem, da je naložba ekonomsko in z drugih vidikov utemeljena. Po realizaciji projekta in vodenju nadaljnjega dela pa je vsekakor potrebna zelo velika pozornost investitorja.

EXTRACT

Our undertaking is for many years occupied with game trading. The demands of contemporary market economy have forced us in building the appropriate industrial plant for expanding and modernizing our activity. The previous extent of our work and the way of working in an inappropriate working space doesn't suit the demands of modern market and the regulations to perform such activities. On those bases and with the help of the results of this task, we will accede to the pawn project. I estimate that the investment is founded economically and from other points of view. After the realization of this project and the policy making of further work, there is in any case the necessity of big attention by the investor.

KLJUČNE BESEDE :

obrat, divjačina, odkup, prodaja, stroški, prihodki, naložbe, cene, ekonomski učinki, interna stopnja donosnosti, sedanja vrednost projekta, drugi kazalniki učinkovitost in uspešnosti

KEY WORDS :

industrial plant, game, buying back, sale, expense, income, investment, price, economic effect, internal degree of profitability, actual value of the project, other indicators of efficacy and efficiency

KAZALO VSEBINE

1. UVOD	1
1.1. Opredelitev problema	2
1.2. Opredelitev naloge	3
1.3. Metodologija raziskav	6
2. PROJEKT »OBRAT ZA OBDELAVO DIVJAČINE«	11
2.1. Izhodišča	11
2.2. Opis projekta po fazah	12
2.2.1. Nakup zemljišča	12
2.2.2. Pridobivanje gradbene dokumentacije in gradnja objekta	12
2.2.3. Notranja ureditev in oprema	13
2.2.4. Tehnologija	14
2.2.5. Dodatne zaposlitve	15
2.3. Analiza trga	15
2.3.1. Usklajevanje ponudbe in povpraševanja	16
2.3.2. Možnosti prodaje na tujih trgih	16
2.3.3. Promocija	17
3. OCENA NALOŽB PO POSAMEZNIH FAZAH PROJEKTA	18
3.1. Ocena naložb v prvi fazi projekta	18
3.2. Ocena naložb v drugi fazi projekta	19
3.3. Ocena naložb v tretji fazi projekta	19
3.4. Ocena naložb v četrti fazi projekta	20
3.5. Ocena naložb v peti fazi projekta	21
3.6. Ocena naložb v šesti fazi projekta	21
3.7. Kalkulacija in predračun naložb	23
4. OCENA UČINKOVITOSTI PROJEKTA	24
4.1. Potreba po vrednotenju projekta	24
4.2. Projekcija oblikovanja prihodkov	26
4.2.1. Prihodek, ustvarjen na domačem in tujem trgu	26
4.3. Projekcija oblikovanja odhodka	28
4.4. Denarni tok investicije	33
4.4.1. Skupni denarni tok	34
4.4.2. Realni denarni tok	35

4.5. Vrednotenje učinkov	36
4.5.1. Ocena odplačilne dobe	36
4.5.2. Ocena sedanje vrednosti projekta	37
4.5.3. Ocena aktualiziranega dobička na enoto naložbe	38
4.5.4. Ocena interne stopnje donosnosti	40
4.5.5. Izračun kazalcev učinkovitosti	41
5. SKLEP	43
6. LITERATURA	45

KAZALO TABEL

Tabela 1 : Vsebina projekta po fazah razvoja	5
Tabela 2 : Metode vrednotenja projektov	7
Tabela 3 : Kalkulacija in predračun naložb v celotni projekt	23
Tabela 4 : Ustvarjanje prihodka na domačem trgu	26
Tabela 5 : Ustvarjanje prihodka na tujem trgu.....	27
Tabela 6 : Skupna prodaja in prihodki	27
Tabela 7 : Delež skupne prodaje	28
Tabela 8 : Materialni stroški odkupljene divjadi	29
Tabela 9 : Izračun amortizacije	31
Tabela 10 : Celotni odhodki	32
Tabela 11 : Skupni denarni tok	34
Tabela 12 : Realni denarni tok	35
Tabela 13 : Izračun sedanje vrednosti projekta	38
Tabela 14 : Izračun aktualiziranega dobička na enoto naložbe	39
Tabela 15 : Izračun interne stopnje donosnosti	40
Tabela 16 : Kazalci učinkovitosti	42

1. UVOD

V razvitem tržnem gospodarstvu morajo podjetja kot samostojne ekonomske celice stalno potrjevati svojo dejavnost na konkurenčnih trgih s svojo učinkovitostjo in pravnimi dolgoročnimi odločitvami glede razvoja podjetij. Pravilne dolgoročne naložbe so najpomembnejši razvojni dejavnik, tako z vidika posameznega podjetja kot tudi s širšega družbenega vidika razvoja in napredka celotnega gospodarstva. Namen investicije je, da si z njo skušamo zagotoviti prednost pred tekmeci in te prednosti unovčiti na trgu ponudbe in povpraševanja s čim boljšimi poslovnimi rezultati. »Pri odločanju ali in za kakšno ceno v posamezno investicijo moramo biti temeljiti in natančno preučiti vse nevarnosti, ovire in prednosti določene naložbe, ker bi nas lahko napačno tolmačenje le-teh pripeljalo do napačnih sklepov. Za investicije ponavadi potrebujemo veliko več kapitala (denarnih sredstev), kot ga imamo na razpolago. Ko je ta kapital že vezan na določeno investicijsko odločitev, ga ni več mogoče premeščati v druge naložbe, ne da bi zaradi tega žrtvovali dodatne stroške, napore in tudi čas«¹.

Glavni namen mojega diplomskega dela je ugotoviti, ali je naložba v obrat za obdelavo divjačine, katere investitor je »SRNA d.o.o.«, ekonomsko upravičena ali ne. Osnovni cilj investicije v obrat je, da si podjetje pridobi prostore za razširitev dejavnosti, razširi svojo dejavnost na področje izkoževanja in konfekcioniranja divjačine in uredi prostore, da bodo ustrezali zahtevanim predpisom za poslovanje v Evropski uniji.

V diplomskem delu bomo skušali na primeru obrata prikazati, kaj vse je treba preučiti in analizirati, preden se lahko odločimo za neko investicijo, ki bo izvedljiva brez nepotrebne tveganja. Preko sposobnosti investitorja, analize tržišča, lokacije objekta, ekološkega vidika naložbe in drugih pomembnih členov verige, ki pripeljejo do odločitve o izvedbi (uresnitvi) naložbe, bomo prišli do najpomembnejšega poglavja, ko bomo z ocenjevanjem učinkovitosti zastavljenega projekta skušali ugotoviti ekonomsko upravičenost naložbe.

¹ Stepko, D., Ekonomika naložb, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 1989, str. 74

Dobljeni rezultat bo dal odgovor o upravičenosti ali neupravičenosti naložbe in bo ključnega pomena pri odgovoru na vprašanje, ali naj se investitor odloči za investicijo ali ne.

V tej nalogi bo predstavljen le pogled na probleme pri odločanju o dolgoročnih naložbah z vidika posameznega podjetja in ga zato ne bom razširjala z družbenoekonomskimi pogledi na koristnost izvedbe konkretne dolgoročne naložbe z vidika družbe.

1.1. Opredelitev problema

Splošno o namenih in ciljih naložb

Mikroekonomski subjekti si skušajo z investicijskimi odločitvami kot dolgoročnimi odločitvami zagotoviti svoj življenjski obstoj na domačem in tujih trgih. Z vlaganjem v nove tehnologije, objekte in znanja skušajo prehiteti in si priboriti prednost pred konkurenti in si tako zagotoviti svoj prostor na trgih.²

Cilji, ki ga posamezni ekonomski subjekt kot nosilec investicije želi doseči, je čim večja donosnost investicijskih vlaganj. Dobiček in rentabilnost sta v tržnem gospodarstvu najpomembnejša in osnovna, saj podjetje dolgoročno ne more obstajati, če ni njegov poglavitni motiv dobiček, vendar pa je dobiček v ozadju. Poleg dobička in rentabilnosti so namreč možni cilji investiranja prav tako ohranjanje in izboljšanje konkurenčne sposobnosti, povečanje prodaje in tržnega deleža, varnost in neodvisnost podjetja, ugled firme, osebni ugled in prestiž, politična moč in družbeni vplivi, socialna varnost zaposlenih.³

Investitorjevi nameni in cilji

Trgovati z divjačino, pomeni v našem primeru izvajati celoten postopek, od odkupa uplenjenih živali in obdelave v obratu do distribucije kupcu.

² Jacob, N.L., Pettit, R.R., Investments. Richard D. Irwin, Inc. Homewood, Illinois, 1984, str. 597

³ Senjur, M., Gospodarska rasti in razvojna ekonomika, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 1993, str. 66

Na območju Kraško-Notranjske regije je 75 % celotne površine pokrite z gozdom, zato se povečuje tudi število prostoživečih vrst divjadi in zveri. S to divjadjo gospodarijo lovske družine in lovske gojivne organizacije, ki uplenjeno divjad tržijo. Celotna količina odkupljenih živali je sedaj letno 44.800 kg, po predvideni investiciji pa naj bi bila okrog 88.500 kg. Iz domačih gozdov odkupujemo: srnjad, jelenjad, medvede in divje prašiče. Odlov posameznih vrst divjadi poteka po letnih terminskih planih, temu režimu se mora prilagajati organizacija dela v obratu.

Analiza grosističnih cen divjačinskega mesa po mesecih je pokazala, da njegova cena narašča od oktobra do februarja, zato morajo biti proizvodne zmogljivosti ustrezno prilagojene temu najugodnejšemu prodajnemu obdobju. To lahko dosežemo v obratih, ki so tehnološko dodelani, z ustrezno opremo in kapacitetami skladiščenja.

Tovrstnih obratov na področju Slovenije ni veliko, zato bodo lahko kapacitete tega obrata izkoriščene tudi z uplenjeno divjadjo iz drugih območij Slovenije. Odkupljena divjad se bo zbirala v centralnem zbirnem skladišču, katerega zmogljivost bo 100.000 kg, del odkupa pa bo prodanega znanemu kupcu v koži za predelavo; preostalo se v obratu izkoži, konfikcionira in ustrezno pripravi za trg.

Divjačina za prodajo bo namenjena delno domačemu tržišču, delno pa izvozu. Zaradi postopnega uveljavljanja na trgih EU je izvozni program najprej načrtovan s 50 % celotne odkupljene količine divjadi tako, da bi se izvozna količina vsako leto povečala za 8 odstotkov. V letu 2008 naj bi investitor izvažal tri četrtine svoje proizvodnje na tuji trg, predvsem zahodnoevropski. Izvažal bo predvsem v obdobju od septembra do februarja, ker se takrat na teh trgih dosežajo višje cene kot na domačem tržišču.

1. 2. Opredelitev naloge

Na podlagi predstavljenih problemov v prejšnji točki se je investitor odločil za gradnjo objekta na novi lokaciji; v njem bo uredil ustrezne poslovne prostore.

Kadar se odločamo za tako velike in pomembne stvari, hočemo projektno nalogo čim boljše pripraviti. Dobra in kvalitetna naloga je vedno sestavljena iz več postopkov načrtovanja. Postopki se medsebojno prepletajo, povezujejo in si sledijo po logičnem

zaporedju. V knjigi Tehnološki in projektni management obravnava avtor, prof. Bizjak, faze projekta, ki so pomembne za poslovni sistem. oz. uporabnika projekta.

Te faze so:

- priprava projekta,
- zasnova projekta,
- opredelitev projekta,
- izvedba projekta,
- izkoriščanje projekta.

Planiranje projekta kot sistema mora zajemati vse navedene faze, čeprav različno detajlno. Oblikovanje sistema razumemo kot proces, ki se konča v fazi izvedbe projekta; modeliranje, to je miselno predstavo, razumljivo, ustrezno konkretizirano z različno tehnično, tehnološko in ekonomsko dokumentacijo in končamo z opredelitvijo projekta; iskanje rešitev pa izvedemo v fazi priprave projekta. Vrednotenje je nujno v vseh opisanih fazah, temeljitost ocen pa je odvisna od faze razvoja projekta.⁴

Faze razvoja projekta in tudi glavne vsebine vsake posamezne faze so pregledno prikazane v naslednji tabeli:

⁴ Bizjak, F., Tehnološki in projektni management, Grafika Soča, Nova Gorica, 1996, str. 138

Tabela 1: Vsebina projekta po fazah razvoja.⁵

FAZE RAZVOJA PROJEKTA	OKVIRNA VSEBINA
PRIPRAVA PROJEKTA ↓	<ul style="list-style-type: none"> - predlogi projektov - ocena sredstev - potrebni viri - okvirni rezultati - okvirni terminski plan
ZASNOVA PROJEKTA ↓	<ul style="list-style-type: none"> - idejne rešitve - ocena naložb in stroškov - okvirni terminski plan - ocena učinkov - ocena potrebnih virov - druge specifične ocene
OPREDELITEV PROJEKTA ↓	<ul style="list-style-type: none"> - projektne rešitve - kadrovske rešitve - investicijski program - prostorsko-investicijska dokumentacija - detajlni terminski plani
IZVEDBA PROJEKTA ↓	<ul style="list-style-type: none"> - zagotovitev sredstev - organizacija izvedbe - fizično izvajanje - planiranje izvedbe - ocena izvedbe in predaja projekta
IZRABA PROJEKTA	<ul style="list-style-type: none"> - vzdrževanje sistema - razvoj sistema - uvajanje sistema - izpopolnjevanje sistema

Predmet te diplomske naloge je poiskati odgovore na vprašanji: Ali se upravičeno odločamo za gradnjo obrata za obdelavo divjačine? Kako priti do tega odgovora? Skušali bomo oceniti stroške in učinkovitost ter ovrednotiti naložbo in tehnološki proces obdelave do prodaje divjačinskega mesa končnemu kupcu.

Namen in cilji tega projekta je zajeti čim več različnih učinkov, ki bodo spremljali ta proizvodni sistem. Posebej želim obdelati tiste vplive, ki imajo ekonomsko izhodišče, in na njihovi podlagi poiskati odgovor o upravičenosti naložbe.

⁵ Bizjak, F., pod ⁴ citirano delo, str. 140

Diplomska naloga je razdeljena na pet vsebinsko zaključenih delov.

- V prvem delu sta predstavljena problem in opredelitev smernic za izračun ekonomskih učinkov naložb.
- V drugem delu so opisane faze, za katere menim, da jih je smiselno obdelati, če hočemo kvalitetno izdelati projekt.
- V tretjem delu je ocena naložbe po posameznih fazah razvoja projekta.
- V najboljšežnejšem, četrtem delu, so narejeni izračuni ekonomskih učinkov. Opravljene so analize stroškov, prihodkov, izračuni ekonomskih učinkov po različnih metodah in podan povzetek - ekonomski kazalci.
- Peti del je sklep, narejeni so povzetki iz prvih štirih delov naloge.

1.3. Metodologija raziskav

Pri velikih investicijah v proizvodne ali predelovalne obrate je zelo pomembno opredeljevanje in reševanje problemov kot celote. Da ne prihaja do napak, je najbolje, da se lotimo sistemskega reševanja problemov.

»Najpogostejša in največja napaka, ki jo vedno znova zagrešimo pri opredeljevanju in reševanju problemov, je prav gotovo v tem, da predmet preučevanja obravnavamo parcialno. Da se tem napakam lahko izognemo, največ prispeva teorija sistemov in sistemski način reševanja problemov.«⁶

V pripravi projekta kot sistema se moramo truditi, da zajamemo resnično vse faze razvoja projekta. V projektih pa se pokažejo tudi razlike v širini obravnave posameznih faz.

»Oblikovanje sistema razumemo kot proces, ki se konča v fazi izvedbe projekta; modeliranje, to je miselno predstavo, razumljivo, ustrezno konkretizirano z različno tehnično, tehnološko in ekonomsko dokumentacijo, končamo z opredelitvijo projekta, iskanje rešitev pa izvedemo v fazi priprave projekta.«⁷

Končno podobo oz. smisel dá projektu vrednotenje posameznih faz razvoja projekta.

⁶ Bizjak, F., pod ⁴ citirano delo, str. 102

⁷ Bizjak, F., pod ⁴ citirano delo, str. 138

To bomo skušali v tej nalogi obdelati in predstaviti planirano naložbo čim celovitejše. Uporabljena bo teorija iz knjige Tehnološki in projektni management, ki obravnava naslednje metode vrednotenja projekta (tabela 2).

Tabela 2: Metode vrednotenja projektov ⁸

NAMEN UPORABE	NAMEN UPORABE
Vrednotenje učinkov	Vrednotenje tveganja
<ul style="list-style-type: none"> - metoda odplačilne dobe - metoda aktualiziranega dobička na enoto - metoda interne stopnje donosnosti - metoda interne stopnje prihranka - metoda družbenih stroškov in koristi (cost-benefit analiza) 	<ul style="list-style-type: none"> - analiza občutljivosti projekta - analiza ekonomske elastičnosti - analiza praga rentabilnosti - analiza tveganja

V določenih projektih poleg teh metod uporabljamo tudi številne druge, specifične metode odločanja. V tej nalogi bomo za vrednotenje učinkov uporabili metode, prikazane v nadaljevanju.

Metoda odplačilne dobe

»Poglejmo verjetno najbolj enostavno metodo vrednotenja. Po tej metodi izračunamo odplačilno dobo (t), to je čas, v katerem se naložbe povrnejo, na naslednji način:

$t = N / d$; pri tem je: t = odplačilna doba,

N = naložbe,

d = letna vrednost dobička od naložb.

Izračun je, kot vidimo, res enostaven, vendar pa ne daje odgovora na vrsto pomembnih vprašanj, na katera moramo odgovoriti ob pripravi naložbene odločitve.« ⁹

⁸ Bizjak, F., pod ⁴ citirano delo, str. 156

⁹ Bizjak, F., pod ⁴ citirano delo, str. 157

Metoda sedanje vrednosti projekta

»Osnovni razlog za uvajanje dinamičnih metod (naložbenega odločanja – op. B.F.), niso pomanjkljivosti statističnih kriterijev, pač pa časovne preference sredstev in obresti kot kategorije, ki opredeljuje nagnjenost k varčevanju in potrošnji razpoložljivih sredstev. Ena od najbolj uporabnih in temeljnih metod je metoda sedanje vrednosti projekta, s katero iščemo izpolnjevanje naslednjega pogoja:

$$SV = \sum (Sd - So)_i / (1 + r)^i = 0, \text{ kjer pomeni: } SV = \text{sedanja vrednost projekta,}$$

Sd = skupni donosi projekta,
So = skupni odhodki projekta,
r = diskontna stopnja, določena vnaprej,
n = število obdobj v življenjski dobi projekta.

Po tej metodi je projekt sprejemljiv, če izpolnjuje pogoj: $SV \geq 0$.

To pa pomeni, da so diskontirane vrednosti skupnih donosov večje od diskontiranih vrednosti skupnih odhodkov.«¹⁰

Metoda interne stopnje donosnosti

»Pri tej metodi je diskontna stopnja nepoznana, opredeljena pa je kot tista diskontna stopnja, ki zagotavlja izpolnjevanje naslednjega pogoja:

$$0 = \sum (Sd - So)_i / (1 + r)^i, \text{ kjer je: } Sd = \text{skupni donosi projekta,}$$

So = skupni odhodki projekta,
r = ISD – interna stopnja donosnosti, diskontna stopnja,
n = časovno razdobje v življenjski dobi trajanja projekta.

¹⁰ Bizjak, F., pod⁴ citirano delo, str. 159

To diskontno stopnjo (r) izračunamo s postopkom diskontiranja in metodo interpolacije. Poleg tega metodo lahko uporabimo za oceno učinkovitosti projekta z vidika družbe in vidika investitorja.«¹¹

Metoda aktualiziranja dobička na enoto naložb

»Spoznanje, da denar danes ni enako vreden kot jutri (ne le zaradi inflacije, o čemer bomo še govorili), se v ljudski govorici izraža v reku: Bolje vrabec v rokah, kot golob na strehi! To dejstvo pri odločanju o naložbah praktično pomeni, da ni vseeno, v katerem času določen projekt zagotavlja določen dobiček, oziroma, kateri projekt zagotavlja v krajšem času določen dobiček.

Če za vrednotenje naložb oblikujemo kazalec:

$$t = D / N,$$

kjer je: $d = \text{dobiček na enoto naložb,}$
 $D = \text{dobiček v celotnem obdobju}$
 projekta,
 $N = \text{naložbe,}$

potem vidimo, da kazalnik kaže, koliko dobička projekt zagotavlja na enoto naložb.«¹²

Zgornji citat opozarja na čas izkoriščanja določenega projekta. Tu moramo biti pozorni na učinke v določenem času; da te lahko primerjamo med seboj, pa moramo posamezne vrednosti aktualizirati. V finančni analizi v tem primeru uporabljamo diskontiranje.

¹¹ Bizjak, F., pod ⁴ citirano delo, str. 160

¹² Bizjak, F., pod ⁴ citirano delo, str. 158

$$d = Da / N,$$

kjer je: Da = diskontirani neto donos, ki ga izračunamo na naslednji način:

$$Da = D * DF$$

DF -diskontni faktor, ki ga izračunamo na naslednji način:

$$DF = 1 / (1 + DS / 100)^n;$$

Ds = diskonta stopnja,

n = diskontno obdobje.

2. PROJEKT “OBRAT ZA OBDELAVO DIVJAČINE”

2.1. Izhodišča

»Vsako posamezno podjetje ima svojo vizijo obstoja na konkurenčnem trgu z obstoječo ali povsem novo dejavnostjo. Zavedati se mora, da vsaka zamujena priložnost za ohranitev ali izboljšavo konkurenčnega položaja lahko pomeni tudi njegov skorajšnji propad. Na drugi strani lahko pomenijo nepremišljene, nagle odločitve o dolgoročnih naložbah, katerih posledica so neučinkovito vezana lastna finančna sredstva in nepotrebno zadolževanje pri drugih pravnih osebah, težave pri tekočem poslovanju podjetja, ki vodijo v negotovost obstoja podjetja na daljši rok.«¹³

V svoji viziji naše podjetje ostaja pri razvijanju in širjenju glavne dejavnosti, ki je trgovanje z divjačino. Področje odkupa želi razširiti na območje zahodnega dela Slovenije in na Kočevsko ter posodobiti tehnološki postopek obdelave mesa. Poleg tega vidi svoje možnosti tudi v kvalitetnejši distribucijski mreži in v večjem prodiranju na tuje trge tako pri prodaji kot pri nabavi določenih surovin. Investitor se mora osredotočiti na tuje trge zaradi tendence vključevanja slovenskega gospodarstva v evropske integracijske procese, da bo pripravljen za delo na skupnem evropskem trgu. Uresničitev zastavljene investicije pomeni pridobitev novega tržnega segmenta, ki lahko ugodno vpliva na image podjetja.

Vso pozornost pri planiranju projekta namenjamo načinu systemske obravnave, kot jo priporoča v svoji teoriji prof. Bizjak:

»Plani projektov v poslovnem sistemu, še posebej projekti proizvodnih sistemov, vedno zahtevajo obravnavo z:

- ekonomskega vidika,
- prostorskega vidika,
- socialnega vidika,

ob upoštevanju različnih dejavnikov učinkovitosti projekta pri različnih vidikih obravnave.«¹⁴

¹³ Jacob, N.L., Petit, R.R., pod ² citirano delo, str. 443

¹⁴ Bizjak, F., pod ⁴ citirano delo, str. 133

2.2. Opis projekta po fazah

2.2.1. Nakup zemljišča

Zaradi slabe lokacije zgradbe, kjer sta sedaj zbiralnica in hladilnica divjačine, so se v podjetju odločili za nakup zemljišča zunaj strnjenegega območja vasi. Iskali so primerno veliko parcelo znotraj zazidalnega območja naselja, ki bo ustrezala kriterijem za postavitev sodobnega poslovnega objekta in bo hkrati primerna za izvajanje predvidene dejavnosti. Lokacija objekta je dokaj pomembna, zlasti z vidika dostopnosti. Pri sedanji zgradbi se srečujejo zlasti s problemi dostopa kamionov do objekta, kajti vaška cesta je ozka, dvorišče pred zgradbo pa premajhno za manipuliranje s tovornimi vozili. Zemljišče, kjer nameravajo graditi objekt, je ob lokalni cesti Postojna-II.Bistrica, dostop na parcelo je komunalno urejen. Opravljanje dejavnosti ne bo moteče za okolico, saj v neposredni bližini ni stanovanjskih hiš. Po nekajletnem iskanju zemljišča in pogajanjih z lastnikom o vrednosti parcele so končno prišli do dogovora in do kupo-prodajnega postopka ter vpisa lastninske pravice na družbo Srna d. o. o. Kupnina je bila plačana iz lastnih sredstev družbe.

2.2.2. Pridobivanje gradbene dokumentacije in gradnja objekta

Izdelavo projektne gradbene dokumentacije in uporabnega dovoljenja za postavitev objekta so naročili pri podjetju Misel d. o. o., kjer bodo izdelali zahtevani tehnični projekt in nadzirali izvajanje gradbenih del.

Vsa tehnična dokumentacija mora biti izdelana v skladu s predpisi o enotni metodologiji za pridobivanje investicijskih sredstev iz evropskih strukturnih skladov, pri katerih bomo kandidirali za sredstva, namenjena razvoju živilskopredelovalne industrije v novih članicah EU.

Predvidena vrednost projekta gradbene dokumentacije je v odstotkih določena na predračunsko vrednost investicije brez notranje opreme.

Izgradnja objekta

Za predvideni obseg sprejema in obdelave divjadi in zahtevami pravilnika o pogojih, ki jih morajo izpolnjevati objekti za obdelavo in prodajo proizvodov živalskega izvora, investitor potrebuje naslednje prostore:

- prostor za sprejem divjadi,
- hladilne komore(2),
- prostor za izkoževanje,
- prostor za pripravo mesa,
- prostor za embalažo,
- prostor za veterinarsko inšpekcijo,
- prostor za konfiskat in druge odpadke,
- nepropustno greznico,
- tehnološko kanalizacijo z lovilcem maščob.

Predvidena neto površina poslovnega objekta bo 135 m². Objekt bo priključen na vodovodno in elektro omrežje, kar je obdelano v posebnih načrtih, ki so sestavni del projektne dokumentacije. Dovoz do objekta bo urejen preko obstoječega cestnega priključka. Dvorišče bo asfaltirano z označenimi dostopnimi potmi in ustreznim številom parkirnih mest. Površina dostopnih poti in parkirišča bo 570 m².

2.2.3. Notranja ureditev in oprema

Naslednja, zelo zahtevna faza projekta, je ureditev notranjosti objekta. Za potrebe tehnologije so potrebni naslednji inštalacijski sistemi:

- inštalacija za vodo (toplo in hladno),
- elektroinštalacije za razsvetljavo in moč,
- prezračevanje,
- ogrevanje,
- meteorne in fekalne vode,
- tehnološka kanalizacija z lovilcem maščob.

Inštalacija za vodo mora biti speljana v vse delovne prostore, da omogoča pranje delovnih in drugih površin. V vse prostore, kjer se uporablja orodje za obdelavo

divjadi, in drugi pribor, mora biti pripeljana vroča voda 82 °C, ki se jo hkrati uporablja za sterilizacijo orodja. V objektu mora biti izvedena protipožarna zaščita in upoštevani gradbenotehnični ukrepi za optimalno požarno varnost. Na dvorišču se zahteva ureditev požarnovarnostnega omrežja. Vsa notranja oprema mora ustrezati veterinarsko-sanitarnim predpisom. Ne smejo se uporabljati leseni materiali in kemijske spojine, ki so zdravstveno oporečne. Stene in tla mora biti iz pralnih materialov in z zaobljenimi stičišči. Transportni tiri in obešala morajo biti iz pocinkane kovine, vse delovne mize, lijaki in stene hladilnih teles pa iz nerjavnega materiala. Orodje in pripomočki so lahko le iz kovine in plastike. V vseh delovnih prostorih mora biti nameščeno hlajenje in prezračevanje. Celoten sistem klimatskih naprav je standardno predpisan in mora biti računalniško nadzorovan.

2.2.4. Tehnologija

Upljenjena divjad se bo v obrat sprejemala v t.i.zbiralnici. Tu bo opravljen osnovni pregled vsake posamezne živali, ustrezno jo je treba označiti in vpisati v evidenco sprejema živali v obrat. Nato se trupi obesijo na transportni trak in odvedejo v hladilne komore. Prostor mora biti hlajen na 12 °C, na vhodu mora biti montirana »zračna zavesa« zaradi preprečevanja vstopa mrčesa in insektov v notranjost. Del sprejetih živali se po opravljenem veterinarskem pregledu iz obrata prodaja v koži. Transportira se jih po isti poti do izhoda in naloži na kamion. Pretežni del odkupljene upljenjene divjadi pa se obdela v obratu. Vsako žival s pripadajočimi notranjimi organi pregleda veterinarski inšpektor in potrди ustreznost za obdelavo. V primerno urejenem prostoru se žival najprej izkoži. Te »slečene« živali se po transportni poti premestijo v naslednji prostor, kjer se jih obdela, razkosa, izkošča in pripravi za prodajo. Glede na željo kupcev se pakirajo večje oz. manjše količine. Tako pakirano in ustrezno označeno meso gre v hladilne omare ali v »šok« komoro za globoko zmrzovanje. Skozi ločeni izhod se oddaja meso v prodajo. Prostor za neužitne proizvode in konfiskat mora biti ločen od drugih delovnih prostorov. Lociran mora biti tako, da se ne križajo poti za užitne in neužitne proizvode. Prav tako se ne smejo križati transportne poti izkoženih živali in tistih, ki ostajajo v koži. V celotnem obdelovalnem postopku sta zelo pomembna higiena in pravilni način ravnanja z divjadjo. V vse prostore se zahteva namestitvev lijakov iz nerjavne kovine, opremljene s pipo, ki se lahko odpira samo na pritisk z nogo ali s fotocelico. Poleg umivalnikov

morajo biti postavljeni sterilizatorji za nože in drugo orodje, ogrevani na 82 °C, stenske magnetne plošče za nože, umivalniki, nosilci za papirne brisače in PVC cevi za spiranje krvi in odpadkov s sten in tal. V vseh prostorih morajo biti tla in stene pralne, robovi zaobljeni in polnila neprepustna za vodo. Temperatura v prostorih ne sme presegati 12 °C, za vzdrževanje te temperature morajo biti montirani ustrezni termometri in termografi (za digitalno beleženje podatkov).

2.2.5. Dodatne zaposlitve

Z razširitvijo proizvodnih prostorov se bodo povečale tudi zmogljivosti obdelave večjega števila živali. Predvideno povečanje odkupa in večji obseg dela bosta narekovala zaposlitev novih delavcev. V začetku obratovanja, ko kapacitete še ne bodo v celoti izkoriščene, bo dodatno zaposlen še en mesar. Za zbiranje, odkup in prevoz uplenjenih živali bo potreben mlajši fant, lahko tudi študent, ki bo opravljal delo preko študentskega servisa. Prav tako nameravajo v podjetju zaposliti šoferja za razvoz mesa v lokale, mesnice in drugim kupcem. Mesar, ki ga bodo zaposlili, bo moral imeti vsaj 3 leta delovnih izkušenj na področju izkoževanja in konfekcioniranja mesa. Biti mora zdrav in krepak, pripravljen dvigovati težja bremena in seznanjen s sistemom HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point). Druga dela niso zahtevna, potrebno je le kratko uvajanje in seznanitev s poslovnimi strankami. Nekajdnevno uvajanje v delo bo pod nadzorom mentorja in vodje obrata.

2.3. Analiza trga

Analiza trga je zelo pomembna prvina investicijske študije. Z njo skušamo ugotoviti, kakšne so možnosti uveljavitve posameznega proizvoda oz. podjetja na določenem trgu. S tržno analizo moramo odgovoriti na mnoga vprašanja, kot so: kupna moč prebivalstva, konkurenti, politična situacija, razvitost tržnega načina proizvodnje, možnost prodaje in nabave, transport in distribucija, razpoložljivi mediji in reklamiranje.¹⁵

¹⁵ Hrastelj, T., Rojšek, I., Tavčar, M., Izbrana poglavja iz mednarodnega trženja, Ekonomska fakulteta, Ljubljana, 1993, str. 190

Tržna raziskava odkupa in prodaje uplenjene divjadi za podjetje Srna d. o. o. je bila obdelana v seminarski nalogi pri predmetu marketing inženirskih storitev pod mentorstvom dr. Gabrijela Devetaka.

Načrtovana gradnja obrata in povečan obseg dejavnosti temelji na dosedanjih izkušnjah in spoznanjih, predvsem pa na že utečenih poslovnih povezavah.

2.3.1. Usklajevanje ponudbe in povpraševanja

Proizvodnja z divjačinskim mesom je po eni strani omejena z naravnimi viri, to je z gozdnimi površinami kot tudi s podnebjem in rastnimi razmerami. Drugi pomembni faktor pa je zakonodaja, ki predpisuje načine organiziranja lovskih organizacij, predpisuje pogoje in način dela z divjadjo ter terminski in številčni odstrel po posameznih vrstah divjadi. Tehnologija reje divjadi in vedno več opuščenih kmetijskih površin v zaraščanju so pogoji, da se številčno povečuje divjad in ulovljene živali dosegajo večjo težo od povprečja izpred 10 let. Ponudba uplenjene divjadi je vse bolj odvisna od družbenih in ekonomskih parametrov (politika cen, subvencije, zakonodaja lokalnih skupnosti).

2.3.2. Možnosti prodaje na tujih trgih

Pri nastopu podjetja Srna d. o. o. na različnih tujih trgih moramo poznati zahteve in navade posameznih trgov. Svoje proizvode (različne vrste divjačinskega mesa) bodo v podjetju poskušali uveljaviti na trgih, kjer bo možen večji zaslužek in bodo dosežene višje cene za prodano divjačino. Zanimiva sta predvsem dva trga, to je trg Evropske unije in trg Republike Hrvaške. Ta dva trga se med seboj bistveno razlikujeta.

Trg Evropske unije ima zelo zahtevne kupce in strogo predpisano zakonodajo na področju prodaje prehranskih produktov. Na tem trgu lahko načrtujemo prodajo predvsem prvovrstnega mesa srnjadi in jelenjadi, ker je tovrstno meso na trgu Unije najbolj iskano. Teh vrst divjačine zlasti v Italiji, Franciji in Nemčiji najbolj primanjkuje. Za te kupce mora biti meso vizualno zelo lepo pripravljeno, ustreznih dimenzij in teže, pazljivo pakirano v embalažo privlačne in funkcionalne oblike.

Tako pripravljeno meso visoke kakovosti je treba prodati v najbolj bogate dele Evropske unije, kjer so kupci zanj pripravljene odšteti tudi veliko več denarja. Na tem trgu je uspeh možen le s prvovrstno kvaliteto posameznih vrst divjačinskega mesa.

Na trgu Republike Hrvaške pa se še pozna prehod na tržno gospodarstvo; ni tako zahteven in je glede konkurenčnosti neurejen. Ker to še ni tako zahteven trg, se da tudi z nižjo kvaliteto mesa doseči dokaj visoke cene. Treba pa je imeti v zakupu, da je trg po stopnji tveganja precej na visokem mestu.

2.3.3. Promocija

Vloga, mesto in pomen promocije oziroma tržnega komuniciranja je v tem, da seznanimo pretekle, sedanje in bodoče odjemalce o izdelkih in storitvah, ki jih ponujamo. Na osnovi tega bi bili možni kupci informirani o naši ponudbi. Z drugimi besedami to lahko strnemo v aktivnosti neprestanega informiranja in prepričevanja kupcev, vendar nevsiljivo in ob spoštovanju mednarodnih kodeksov. Na osnovi tega si bodo možni kupci vtisnili v spomin sporočilo o izdelku oziroma imidžu proizvajalca ter izdelka ali storitve.¹⁶

Ciljna skupina so potrošniki, ki kuhajo doma, ter gostinci in hotelirji. Prvo skupino bi skušali doseči z oglasi v tiskanih medijih; tako domačih kot tudi tujih. Tu so zanimive zlasti revije, ki jih prebirajo ženske oz. gospodinje. Skupino gostincev bi skušali doseči z oglasi, najpogosteje v strokovnih revijah za gostinstvo. Med potencialnimi kupci je opazno veliko nepoznavanje načinov priprave divjačine, zato so se v podjetju odločili za izdajo priročne brošure z recepti za pripravo tistih vrst divjačine, ki jih ponujajo na trgu. Posebno pozornost bo podjetje v prihodnje namenjalo predstavitev na Kmetijsko-živilskem sejmu v Gornji Radgoni in na velikem živilskem sejmu v Parizu. V oblikovanju so plakati in nalepke za označevanje pakirane divjačine z navedbo slogana »Sveža divjačina iz dežele pod Snežnikom«. Na mednarodnem spletu imajo izdelano svojo internetno stran, ki jo sprti izboljšujejo in dopolnjujejo (<http://users.volja.net/srnadoo>).

¹⁶ Devetak, G., Temelji trženja in trženjska zasnova podjetij, Visoka šola za management v Kopru, Nova Gorica, 2000, str. 129

3. OCENA NALOŽB PO POSAMEZNIH FAZAH PROJEKTA

Pri pripravi projekta za gradnjo obrata želimo čim bolj upoštevati posledice ekonomskih zakonitosti gospodarskega razvoja. Med najpomembnejše uvrščamo ceno kapitala, ki jo moramo upoštevati pri gospodarjenju s časom. »Z organizacijskimi ukrepi in planiranjem izgradnje (samostojna gradnja, fazna gradnja, izbor sistema itd.) imamo pogosto določene možnosti upoštevanja časovnih zakonitosti in vplivanja na stroške kapitala. Kakšni stroški bodo opravičljivi, bo predvsem odvisno od pričakovanih koristi.«¹⁷

Trditve, ki jih navaja strokovna literatura, da imajo naložbe v projekt proizvodnega sistema cilj, z realizacijo projekta in eksploatacijo proizvodnega sistema zagotoviti povračilo naložb in dodatno vrednost, prav gotovo drži tudi v praksi. Za investicijo se odločamo zato, ker od nje pričakujemo učinke, večje prihodke, ki bodo pokrili stroške projekta. Cilj je vsekakor pozitiven poslovni rezultat projekta.

3.1. Ocena naložb v prvi fazi projekta - nakup zemljišča

Kljub temu da območje Pivke ni ravno gosto naseljeno, se je izkazalo, da ni prav lahko kupiti zemljišča, kjer bi se razvijala določena gospodarska dejavnost. V večini primerov so lastniki parcel, ki so primerne za gradnjo, individualne fizične osebe, ki niso pripravljene prodati zemljišča. Posamezniki pa bi ga prodali za veliko precenjene vrednosti. V letošnjem letu je investitorju uspelo speljati kupoprodajni postopek in prenos lastnine na svojo družbo. Dosežena je bila cena 50 EUR za m² zemljišča. Parcela je velika 852 m². Prodajna vrednost je bila 42.600 EUR, kar je po srednjem tečaju Banke Slovenije znašalo 10.053.600,00 SIT. Dodatno je treba upoštevati stroške postopka nakupa in odmerjeni davek na promet nepremičnin. Odmerjeni davek je 2 % od dogovorjene kupnine, to je 201.072,00 SIT, stroški kupoprodajnega postopka pa 86.000,00 SIT. Celotni strošek nakupa je tako znašal 10.340.672,00 SIT. Plačan je bil iz sredstev družbe SRNA d. o. o. in na njo je bila vknjižena lastninska pravica.

¹⁷ Bizjak, F., pod ⁴ citirano delo, str. 15

3.2. Ocena naložb v drugi fazi projekta - pridobivanje gradbene dokumentacije in gradnja objekta

Po razgovorih s tremi projektantskimi podjetji, so se v družbi odločili za podjetje MISEL, d. o. o., iz Postojne, s katerim imajo že lastne izkušnje, poznajo pa tudi njihove reference, ki je prevzelo izdelavo kompletne projektno-gradbene dokumentacije (PGD) in postopka pridobitve gradbenega dovoljenja. Izdelava PGD in pridobitev dovoljenja za začetek gradnje je ovrednotena na 1.370.000,00 SIT. Z isto družbo je dogovorjeno izvajanje gradbenega nadzora nad izvajalci posameznih del pri gradnji obrata. Celoten nadzor do 5. gradbene faze je ocenjen na znesek 980.000,00 SIT.

Na razpis za izbiro najugodnejšega izvajalca se je prijavilo 5 kandidatov. Pri prvem pregledu prispelih vlog so izločili 3 ponudbe. Vse tri so bile nepopolne, v njih niso bile zajeta vsa predvidena dela in cenovno so bile neugodne. Končno izbiranje izvajalca je bilo težavno: med dvema ponudbama so bile majhne razlike tako v cenah kot v plačilnih pogojih. Pogajanja med obema ponudnikoma so obrnila rezultat v prid podjetja MARC d. o. o., ki je soglašalo z nižjo vrednostjo izvedenih del in ugodnejšimi plačilnimi pogoji. Predračunska vrednost izgradnje obrata do 3. gradbene faze je 9.763.860,00 SIT.

Celotni stroški v tej fazi projekta znašajo 12.113.860,00 SIT.

3.3. Ocena naložb v tretji fazi projekta - notranja ureditev in oprema

Po zahtevnosti izvedbe in tudi po finančnem obsegu je ta faza najobsežnejša. Vključena je celotna notranja ureditev objekta:

- napeljava elektroinštalacij,
- izdelava strojne opreme,
- napeljava vodovodne mreže,
- keramičarska in pleskarska dela,
- stavbno pohištvo.

Predvidena vrednost notranjih del je 14.730.600,00 SIT.

Notranjo opremo bodo izbirali na podlagi ponudb proizvajalcev posamezne vrste opreme. Predračunske vrednosti so naslednje:

▶ hladilna komora 5 m x 3 m x 3 m	3.270.600,00
▶ hladilne omare (2x) 3 m x 1,5 m x 2,5 m	1.480.000,00 x 2
▶ transportni trak s preklopi	2.650.000,00
▶ delovne mize iz nerjavne kovine	960.000,00 x 4
▶ lijaki in pipe	780.000,00 x 6
▶ sterilizatorji	450.000,00 x 5
▶ kontejnerji za odpadke	140.000,00 x 2
▶ voziček za embalažo	35.000,00
▶ garderobne omare	150.000,00
▶ pisarniška oprema	270.000,00
▶ oprema sanitarij	130.000,00
▶ drobni inventar - milniki, nosilci papirja ...	180.000,00

Po predračunu znaša vrednost opreme 10.496.100,00 SIT.

3.4. Ocena naložb v četrti fazi projekta - tehnologija

Za postopek sprejemne obdelave in priprave mesa za prodajo imajo v podjetju že v starem obratu zahtevano opremo za izvajanje posameznih procesov. Dodatno bo treba dokupiti še: računalniško opremo za beleženje temperatur v novih hladilnih komorah in prostorih ter računalniško opremo in program za vodenje evidenc sprejetih, obdelanih in oddanih živali ter sledljivost posamezne živali, mikroskop in trihinoskop za potrebe veterinarske inšpekcije ter dve elektronski tehtnici, opremljeni z izpisom deklaracije in potrebnih podatkov na nalepke.

Brez opreme, ki je že v starem obratu, znaša predračunska vrednost nove tehnološke opreme 2.170.700,00 SIT.

3.5. Ocena naložb v peti fazi projekta - dodatne zaposlitve

Povečanje proizvodnih kapacitet zahteva zaposlitev vsaj še enega delavca mesarske stroke. Iskali bodo kvalificiranega mesarja z delovnimi izkušnjami, da se čim lažje vključi v proces dela. Že sedaj se kažejo potrebe po dveh delavcih za pobiranje živali po terenu in razvoz mesa znanim kupcem. Zaradi sezonskega značaja dela želijo dobiti za opravljanje teh del študente. Zaposlili bi jih prek študentskega servisa za določen čas.

Zaposlitev zgoraj opisanih delavcev ne pomeni naložbe, ampak strošek poslovanja. Tako je prikazano tudi v nadaljevanju naloge.

Kalkulacija stroškov zaposlitve dodatnih delavcev je (v SIT):

▶ redna zaposlitev mesarja	12 x bruto plača	260.000,00
▶ regres	1 x	150.000,00
skupaj – letno		3.270.000,00
▶ zaposlitev 2 študentov preko študentskega servisa	za 8 mesecev / leto	
140 ur x 800 SIT / uro		112.000,00
skupaj s stroški storitev servisa – letno		2.372.000,00

Skupen strošek dodatnih zaposlitev je ocenjen na 5.642.000,00 SIT letno.

3.6. Ocena naložb v šesti fazi projekta - promocija

V podjetju so se odločili za reklamiranje v tiskanih medijih in z letaki. Oglas in reklamne letake bo pripravila oglaševalska agencija. Oglas bo objavljen nekajkrat letno v revijah. Stroški:

▶ priprava oglasa, letakov in strošek objave	560.000,00 SIT.
--	-----------------

Kot je opisano v točki 2.3.3., so zaradi ugotovitve, da gospodinje ne poznajo receptov za pripravo divjačinskega mesa, oblikovali brošuro s tradicionalnimi recepti za pripravo različnih jedi, v slovenskem in italijanskem jeziku:

▶ oblikovanje in tiskanje, 3000 izvodov	280.000,00 SIT.
---	-----------------

Izdelava spletne strani je bil strokovni izziv za družinskega prijatelja, ki jim svojega dela ni zaračunal. Strošek so le materialne stvari, ki jih je potreboval za končni izdelek:

- ▶ strošek izdelave spletne strani 23.500,00 SIT.

Skupen strošek promocije v prvem letu bo znašal 863.500,00 SIT. V naslednjih letih pa bo zaradi sodelovanja na sejnih predvidoma višji.

3.7. Kalkulacija in predračun naložb v celotni projekt

Tabela 3: Kalkulacija in predračun naložb v celotni projekt

	NALOŽBE V PROJEKT	SIT	EUR
1. faza	Nakup zemljišča	10.053.600,00	
	Davek, stroški postopka	287.072,00	
SKUPAJ	1. faza	10.340.672,00	
2. faza	Izdelava PGD in drugih dovoljenj	1.370.000,00	
	Nadzor gradnje	980.000,00	
	Predračunska vrednost gradnje objekta	9.763.860,00	
SKUPAJ	2. faza	12.113.860,00	
3. faza	Notranja ureditev objekta in opreme		
	Notranja ureditev	14.730.600,00	
	Oprema	10.496.100,00	
SKUPAJ	3. faza	25.226.700,00	
4. faza	Tehnološka oprema		
	Dodatna oprema	2.170.700,00	
SKUPAJ	4. faza	2.170.700,00	
5. faza	Zaposlitev		
	Redna zaposlitev delavca	3.270.000,00	
	Zaposlitev za določen čas	2.372.000,00	
SKUPAJ	5. faza	5.642.000,00	
6. faza	Promocija		
	Tiskana brošura	230.500,00	
	Izdelava spletne strani	73.100,00	
	Oglaševanje v medijih	560.000,00	
SKUPAJ	6. faza	863.000,00	
SKUPAJ		56.357.432,00	234.828,00

4. OCENE UČINKOVITOSTI PROJEKTA

Projekt posameznega proizvodnega sistema mora izpolniti pričakovanja glede možne realizacije uresničitve glavnega (dobička, rentabilnosti) in preostalih ciljev investitorja. Ocene učinkovitosti projekta dajo odgovor na vprašanje, ali je ocenjena dolgoročna naložba sposobna dajati dovolj velik dobiček in uresničiti druge cilje projekta. Na podlagi ocene učinkovitosti dolgoročne naložbe se odločimo, ali naložbo sprejeti ob upoštevanju tveganosti izvedbe naložbe.

4.1. Potreba po vrednotenju projekta

Investicije oz. dolgoročne naložbe igrajo odločilno vlogo pri razvoju posameznega podjetja kot tudi celotnega gospodarstva. Sprejete odločitve o dolgoročnih naložbah bistveno opredeljujejo pogoje gospodarjenja v prihodnje. Ko je investicijska odločitev že sprejeta, ko so zaradi nje denarna sredstva že vezana, je kasneje ni več mogoče spreminjati, ne da bi žrtvovali dodatne stroške in napore. Ker gre pri investicijskih odločitvah praviloma vedno za omejena finančna sredstva, moramo vedno skrbno preučiti vse možne investicijske variante. Vrednotenje investicij se nanaša na odločitve, če, kdaj in kako porabiti denar za neki projekt. Bistvo vseh investicijskih vrednotenj je merjenje upravičenosti uporabe denarja za predlagani projekt s primerjavo stroškov in koristi projekta.

Projekt proizvodnega sistema ocenjujemo glede na to, ali bo izpolnil pričakovane motive investitorja. V tržnem gospodarstvu sta najpomembnejša in osnovna cilja dobiček in rentabilnost podjetja. Poleg teh dveh ciljev pa lahko podjetje želi doseči še druge cilje, pri katerih se dobiček pojavlja v ozadju le-teh (konkurenčna sposobnost, povečanje prodaje in tržnega deleža, varnost in neodvisnost podjetja, ugled in prestiž, politična moč in družbeni vpliv ...).

»Proizvodni sistem smo opredelili kot projekt. S stališča tako pojmovanega proizvodnega sistema bo predvsem pomembno preučevanje uspešnosti v njegovi življenjski dobi, to je v dobi izgradnje in eksploatacije. Preučevanje bo torej usmerjeno v analizo prihodnjih učinkov. Projekt proizvodnega sistema v tehničnem ,

tržnem in organizacijskem pomenu podaja model proizvodnega sistema v obliki struktur, opredeljenih v procesu oblikovanja. Na osnovi postavljenega modela lahko sklepamo na prihodnje učinke proizvodnega sistema. Učinki so posledica delovanja proizvodnega sistema; glede na to, da obravnavamo prihodnje proizvodne sisteme, lahko govorimo o analizi in planiranju prihodnjih učinkov. Uspešnost projekta proizvodnega sistema zato pojmuje kot učinkovitost s projektom oblikovanega prihodnjega proizvodnega sistema. Ovrednotenje uspešnosti je naloga, ki jo bomo obravnavali na tem mestu.«¹⁸

Finančna analiza daje odgovor na vprašanje o velikosti in časovni razporeditvi prilivov in odlivov dolgoročne naložbe. Glavna naloga finančne analize je ugotovitev in ocena denarnega toka, ki je zelo pomemben pri ekonomski pripravi in oceni projekta v proizvodni sistem. Denarni tok se nanaša na prihodnost, ki pa je negotova. S finančno analizo skušamo preko planske kalkulacije predračunske vrednosti naložbe ter finančne konstrukcije naložbe oblikovati denarni tok projekta. Kalkulacije in izračuni upoštevajo cene iz maja 2005, ko je bilo razmerje med EUR-om in slovenskim tolarjem 1: 239,80.

¹⁸ Bizjak, F., pod ⁴ citirano delo, str. 154

4.2. Projekcija oblikovanja prihodkov

4.2.1. Prihodek, ustvarjen na domačem in tujem trgu

Ustvarjanje prihodka na domačem trgu po prodajnih kategorijah divjačinskega mesa:

Tabela št. 4: Ustvarjanje prihodka na domačem trgu

PO PRODAJNIH KATEGORIJAH		KOLIČINA V KG			CENA V SIT/KG			PROHODEK V SIT		
		2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
DIVJAČINA V KOŽI	Srnjad									
	Jelenjad	5800	6500	7500	780	800	820	4.524	5.200	6.150
	Divji prašič	2000	2000	4000	800	830	850	1.600	1.660	3.400
DIVJAČINSKO MESO	Srnjad	5500	4000	3600	1.700	1.750	1.750	9.350	7.000	6.300
	Jelenjad	2500	4400	5000	1.800	1.900	1.900	4.500	8.360	9.500
	Divji prašič	2200	1700	1500	1.800	1.850	1.900	3.960	3.145	2.850
	Medved	500	500	500	1.800	1.800	1.800	900	900	900
CELOTNA PRODAJA		18500	19100	22100				24.834	26.265	29.100

Ustvarjanje prihodka na tujem trgu po prodajnih kategorijah divjačinskega mesa:

Tabela št. 5: Ustvarjanje prihodka na tujem trgu

PO PRODAJNIH KATEGORIJAH		KOLIČINA V KG			CENA V SIT/KG			PRIHODEK V SIT		
		2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
		v 000								
DIVJAČINA V KOŽI	Srnjad	4500	6000	8000	1.000	1.100	1.100	4.500	6.600	8.800
	Jelenjad	15000	15000	12000	830	850	850	12.450	12.750	10.200
	Divji prašič	/	2000	4000	/	950	950	/	1.900	3.800
DIVJAČINSKO MESO	Srnjad	/	4500	10000	/	1.900	1.950	/	8.550	10.950
	Jelenjad	1500	5000	19000	2.000	2.100	2.100	3.000	10.500	39.900
	Divji prašič	1000	2000	3000	2.100	2.200	2.200	2.100	4.400	6.600
	Medved	1000	1000	1500	2.200	2.300	2.400	2.200	2.300	3.600
CELOTNA PRODAJA		23000	35500	57500				24.250	47.000	83.850

Tabela št.6 : Skupna prodaja in prihodki

PRODANA DIVJAD	KOLIČINA V KG			PRIHODEK V SIT		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
SRNJAD	10000	14500	21600	13.850	22.150	26.050
JELENJAD	24800	30900	43500	24.474	36.810	65.750
DIVJI PRAŠIČ	5200	7700	12500	7.660	11.105	16.650
MEDVED	1500	1500	2000	3.100	3.200	4.500
SKUPAJ	32700	45100	68100	49.084	73.265	112.950

Trend prodaje je, da bi delež na domačem trgu v naslednjih treh letih padal. V letu 2008 bi prodaja doma zajemala le še 28 %. Na tujih trgih se da doseči nekoliko višje cene zlasti »konfekcioniranega« divjačinskega mesa. Prodirati na tuje trge je zelo

težko. Predvidevamo postopno rast prodaje v tujino, do l. 2008 naj bi jo povečali za okoli 17 %.

Za prodajo na trgih EU mora obrat pridobiti tudi poseben status, vpisati se mora v register tovrstnih obratov v EU. Potrditev ustreznosti obrata za vpis na to listo naredita Veterinarska komisija Evropske skupnosti in Veterinarska uprava RS skupaj.

Delež prodaje na domačem in tujem trgu:

Tabela št. 7: Delež skupne prodaje

PRODANA DIVJAD	Vrednost prodaje v %		Vrednost prodaje v %		Vrednost prodaje v %	
	2006		2007		2008	
	Domači trg	Tuji trg	Domači trg	Tuji trg	Domači trg	Tuji trg
SRNJAD	55	45	27	73	16	84
JELENJAD	33	77	35	65	28	72
DIVJI PRAŠIČ	73	27	43	57	37	63
MEDVED	29	71	28	72	20	80
Skupna prodaja	45	55	34	66	28	72

4.3. Projekcija oblikovanja odhodka

- **Materialni stroški nabavljene divjačine**

Odkupne cene divjadi se v zadnjih letih zelo malo spreminjajo, rahlo naraščajo in so skoraj enotne po vsej Sloveniji. Vsi glavni odkupovalci skupno oblikujejo cene v začetku vsake lovne sezone. Cene odkupa divjadi pri nas so nekoliko nižje kot cene odkupa v Italiji, Avstriji, Nemčiji.

Tabela št. 8: Materialni stroški odkupljene divjadi

ODKUPLJENE KATEGORIJE DIVJADI	Količine v KG			Odkupne cene v SIT			Materialni strošek odkupa v 000 sit		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
SRNJAD	11500	16000	24000	800	830	850	9.200	13.280	20.400
JELENJAD	25300	32600	49500	680	700	700	17.204	22.820	34.650
DIVJI PRAŠIČ	6500	9000	13000	650	680	680	4.225	6.120	9.800
MEDVED	1500	1500	2000	1500	1500	1500	2.250	2.250	3.000
SKUPAJ	44800	59100	88500				32.879	44.470	67.850

▪ **Stroški dela**

V sedanjem obratu sta zaposlena mesar za nedoločen čas in študent, ki odkupuje divjad honorarno prek študentskega servisa. Zaradi povečanja obsega prometa naj bi zaposlili še enega mesarja in honorarno dva manipulantna. Enkrat tedensko obrat temeljito očisti in razkuži čistilka, ki jo naročijo pri čistilnem servisu, sprotno čiščenje opravljajo delavci po opravljenem delu. Administrativne in računovodske zadeve podjetje ureja preko računovodskega servisa.

Dva delavca, redno zaposlena:

2 x 3.270.00 SIT (bruto plača-letno) = 6.540.000 SIT

Trije delavci, zaposleni preko Študentskega servisa:

3 x 1.186.00 SIT (bruto izplačilo-letno) = 3.558.000 SIT

Čistilka:

40 tednov x 10.000,00 SIT (bruto plačilo) = 400.000 SIT

Računovodski servis:

12 x 75.000 SIT (mesečno plačilo) = 900.000,00 SIT

Stroški dela letno znašajo: **11.398.000,00 SIT.**

▪ **Transportni stroški**

Za prevoz odkupljene divjadi je prirejen poseben kombi, letno se z njim prevozi za potrebe odkupa in prevoza uplenjene divjadi do obrata okoli 13.500 km.

Kilometrina 13.500 km x 60,50 SIT = 816.750,00 SIT

Servis - letno 1 x 150.000,00 SIT = 150.000,00 SIT

Registracija - letna 1 x 120.000,00 SIT = 120.000,00 SIT

Razvoz divjačinskega mesa se opravlja z osebnim avtom, ki letno prevozi za ta namen okoli 6300 km.

6300 km x 60,50 SIT = 381.150,00 SIT

Transportni stroški letno znašajo: **1.467.900,00 SIT.**

▪ **Električna energija in voda**

Električna energija se v objektu uporablja za razsvetljavo, prezračevalni sistem, dvigala, vzdrževanje atmosfere v hladilni komori in hladilnih omarah ter v zimskih mesecih za ogrevanje.

12 x 133.500,00 SIT (mesečni obrok) = 1.602.000,00 SIT

Voda se uporablja skozi vse faze delovnega procesa:

12 x 17.800,00 SIT = 153.360,00 SIT

Stroški električne energije in vode znašajo letno: **1.755.360,00 SIT.**

▪ **Odpadki**

Pri izkoževanju in izkoščanju divjadi ostajajo odpadki (kože, obreznine, kosti), ki jih odvaža za to pooblaščen koncesionar (Ko-to). Občasno veterinarski inšpektor pri pregledovanju trupov posamezne živali izloči kot neprimerne za prehrano in jih določi za odstranitev. Letno je teh organskih odpadkov 2800 kg.

2800 kg x 52,00 SIT = 145.600,00 SIT

Predvideni letni strošek odvoza odpadkov je: **145.600,00 SIT.**

- **Embalaža**

Nabavljajo se folije za zavijanje, stiropor-pladnji, kartonaste škatle in PVC nosilne vrečke.

Skupaj znaša strošek embalaže letno **340.000,00 SIT**.

- **Zavarovanje**

Zavarovan je celoten objekt, vse inštalacije in hladilna oprema ter vozila.

Skupni strošek zavarovanja je **462.000,00 SIT**.

- **Vzdrževanje in popravila**

V prvih letih obratovanja ni pričakovati večjega stroška vzdrževanja, predvidena so le redna servisiranja in manjše okvare opreme.

Predvideni strošek je **200.000,00 SIT**.

- **Amortizacija obrata**

Tabela št. 9: Izračun amortizacije

TEHNIČNA STRUKTURA	VREDNOST	AMORTIZACIJSKA STOPNJA	OBRAČUNANA AMORTIZACIJA V SIT
GRADBENI OBJEKT	24.494.460,00	2 %	489.889,00
OPREMA	12.666.800,00	15 %	1.900.020,00
SKUPAJ	37.161.260,00		2.389.909,00

Vrednost amortizacije je zaokrožena na **2.400.000,00 SIT**.

- **Najem kredita**

Celotne investicije družba ne more financirati iz lastnih sredstev. Pri Banki Koper, preko katere ureja finančno poslovanje, so odobrili dolgoročni kredit v višini 20.000.000,00 SIT z dobo odplačevanja 15 let. V podjetju bodo zaprosili tudi za nepovratna sredstva pri Evropskih strukturnih skladih. Razpis pričakujejo v začetku l. 2006. Sredstva namenjajo diverzifikaciji podeželja in razvoju živilskopredelovalne

industrije. Kandidirali bodo za sredstva v višini 10.000.000,00 SIT, za nakup opreme.

- **Druga skupna poraba**

Tu je vključeno plačilo za stroške telefona, nabavo čistil, pisarniški material, toaletno galanterijo in druge drobne stvari.

Skupaj predvideni strošek: **1.200.000,00 SIT.**

- **Dajatve - DDV, davek od dobička**

Zaradi investicijskih vlaganj se bo vhodni in izhodni DDV skoraj v celoti poračunal. Dobiček ne bo izkazan v prvih treh letih po investiciji.

Celotni odhodki

Tabela št. 10: Celotni odhodki

VRSTA ODHODKOV	Odhodki v letu		Odhodki v letu		Odhodki v letu	
	2006	v 000 sit	2007	v 000 sit	2008	v 000 sit
Materialni str.odkupa		32.879		44.470		67.850
Stroški dela		11.398		11.398		14.668
Transportni stroški		1.468		1.680		2.000
El.energija in voda		1.755		1.800		2.200
Odpadki		146		170		250
Embalaža		340		450		600
Zavarovanje		462		470		470
Vzdrževanje in popravila		200		350		700
Amortizacija		2.400		2.095		1.850
Obročno odplačilo kredita		2.275		2.208		2.142
Druga skupna poraba		1.200		1.200		1.200
SKUPAJ		54.523		66.291		93.930

4.4. Denarni tok investicije

Metodološki pristop :

»Učinkovitost projekta proizvodnega sistema lahko vrednotimo, kot smo že omenili, z vidika družbe, investitorja in z vidika financerjev. Če opazujemo tako naložbe in stroške kot tudi učinke, oz. bolje rečeno, donose in odhodke v času življenjske dobe projekta proizvodnega sistema z družbenega vidika in vidika investitorja, ovrednoteno v denarju, dobimo:

- skupni denarni tok,
- realni denarni tok,
- družbeni denarni tok.

Skupni denarni tok zajema vse donose in odhodke, torej tudi lastna in tuja sredstva in naložbe, ki se pojavljajo v življenjski dobi projekta, to je v dobi izgradnje in eksploatacije. Realni denarni tok pomeni vse donose in odhodke s stališča investitorja v življenjski dobi projekta.«¹⁹

Metode vrednotenja projektov potrebujejo ocene letnih denarnih tokov, ki jih je mogoče pripisati samo vsakemu posameznemu projektu.

Denarni tok sestoji iz pozitivnega (prihodki oz. prilivi) in negativnega (odhodki oz. odliivi) toka. Razlika med prihodki in odhodki so neto prejemi.

Pri ugotavljanju denarnega toka je prav, da upoštevamo nekatera načela:

- ▶ Upoštevamo samo denarne prihodke in odhodke, ki dejansko nastopijo, ne pa tudi stroškov in dohodkov, kakor so računovodsko evidentirani.
- ▶ Upoštevamo samo tiste prihodke in odhodke, ki so povezani izključno z investicijo in ki ne bi nastali, če investicije ne bi bilo.
- ▶ Upoštevati moramo, kdaj stroški in dohodki dejansko nastopijo in ne kdaj so računovodsko evidentirani.

¹⁹ Bizjak, F., pod ⁴ citirano delo, str. 162

V nalogi je pripravljen pregled skupnega in realnega toka. Življenjska doba projekta je postavljena na 10 let, amortizacija objekta na 30 let, amortizacija opreme pa na 15 let.

4.4.1. Skupni denarni tok

Tabela št. 11: Skupni denarni tok

POSTAVKA / LETO	0	1	2	3	4	5	6	SKUPAJ
I.SKUPNI DONOS	0	49.084	73.265	112.950	112.950	112.950	157.307	618.506
Skupni prihodki	0	49.084	73.265	112.950	112.950	112.950	112.950	
Lastna sredstva	26.357							26.357
Kredit	20.000							20.000
Sredstva EU	10.000							10.000
Ostank vrednosti projekta							44.357	
Ostank vred. osnovnih sredstev							44.357	
II. SKUPNI ODHODKI	58.546	52.123	63.891	90.891	90.891	90.891	90.891	538.124
Investicija	56.357							56.357
Letni stroški dejavnosti		49.848	61.683	88.749	88.819	88.881	88.919	466.899
Dogovorjene obveznosti	2.189	2.275	2.208	2.142	2.072	2.010	1.972	14.868
Drugi stroški								
III. NETO SKUPNI DONOS		-3.039	9.374	22.059	22.059	22.059	66.416	138.928
IV. KUMULATIVNI SKUPNI DONOS	0	- 3.039	6.335	28.394	50.453	72.512	138.928	

»Skupni denarni tok je izhodišče za analizo likvidnosti, v njem mora biti vsota donosov in odhodkov vedno pozitivna in je tako zagotovljena likvidnost projekta.«²⁰

²⁰ Bizjak, F., pod ⁴ citirano delo, str.,165

4.4.2. Realni denarni tok

»Realni denarni tok je izhodišče za izračun interne stopnje donosov (ISD) kot tudi kazalcev ekonomičnosti in rentabilnosti.«²¹

Tabela št. 12: Realni denarni tok

POSTAVKA / LETO	0	1	2	3	4	5	6	SKUPAJ
I.SKUPNI DONOS	0	49.084	73.265	112.950	112.950	112.950	157.307	618.506
Skupni prihodki	0	49.084	73.265	112.950	112.950	112.950	112.950	
Lastna sredstva								
Kredit								
Sredstva EU								
Ostane vrednosti projekta							44.357	
Ostane vred. osnovnih sredstev							44.357	
II. SKUPNI ODHODKI	58.546	52.123	63.891	90.891	90.891	90.891	90.891	538.124
Investicija	56.357							56.357
Letni stroški dejavnosti		49.848	61.683	88.749	88.819	88.881	88.919	466.899
Dogovorjene obveznosti	2.189	2.275	2.208	2.142	2.072	2.010	1.972	14.868
Drugi stroški								
III. NETO SKUPNI DONOS	- 58.546	- 3.039	9.374	22.059	22.059	22.059	66.416	138.928
IV. KUMULATIVNI SKUPNI DONOS	0	-3.039	6.335	28.394	50.453	72.512	138.928	

²¹ Bizjak, F., pod⁴ citirano delo, str. 165

4.5. Vrednotenje učinkov

Pri odločanju za investicije v dolgoročne naložbe zaradi zmanjšanja tveganja uporabljamo metode za ocenjevanje donosnosti oz. vrednotenje učinkov.

Da bi pri odločitvah v tem projektu čim manj tvegali oz. se naključno odločali, smo učinke vrednotili z:

- metodo odplačilne dobe,
- metodo interne stopnje donosnosti,
- metodo sedanje vrednosti projekta,
- metodo aktualiziranega dobička na enoto naložb in
- izračuni kazalcev učinkovitosti.

4.5.1. Ocena odplačilne dobe

Doba vračanja (doba amortizacije naložb) je tisto časovno obdobje (število let), ki je potrebno, da se naložba pokriva z donosi.

$$t = N / d$$

t = odplačilna doba,

N = naložbe,

d = letna vrednost dobička od naložb,

$$d = \text{prihodek / leto} - \text{strošek / leto}$$

$$d_1 = 49.084 - 52.123$$

$$d_1 = - 3.039$$

$$d_2 = 73.265 - 63.891$$

$$d_2 = 9.374$$

$$d_3 = 112.950 - 90.891$$

$$d_3 = 22.059$$

$$t = 56.357 / -3.039 + 9.374 + 22.059 + 22.059 + 22.059$$

$$t = 56.357 / 72.512$$

$$t = 0,777$$

$$t = 5 \text{ let}$$

Če letni donosi niso enaki, ugotovimo dobo vračanja tako, da seštevamo donose v posameznih letih tako dolgo, dokler njihova vsota ni enaka naložbi. Najuspešnejša je tista naložba, ki ima najkrajšo dobo vračanja. Naša naložba se po tem izračunu povrne v 5 letih po nastanku začetnih investicijskih stroškov.

Za investitorja pa je pomemben donos investicije v celotni življenjski dobi in ne samo donos naložbe v odplačilni dobi. Donos v okviru odplačilne dobe je lahko zanimiv za posojilodajalca.

Slabost metode je v tem, da daje v bistvu samo odgovor na vprašanje, kako hitro se bodo investirana sredstva povrnila z donosi. Poleg tega ta metoda ne upošteva diskontiranih vrednosti finančnih tokov; nekateri menijo, da se investitor z uporabo te metode v določeni meri zavaruje pred rizikom in negotovostjo, ki je povezana z vsako investicijo.

4.5.2. Ocena sedanje vrednosti projekta

Metoda sedanje vrednosti projekta je dinamična metoda vrednotenja naložb, kar pomeni, da upošteva časovno komponento pri vrednotenju naložbenih sredstev.

Z njo iščemo izpolnjevanje naslednjega pogoja:

$$SV = \sum (Sd - So)_i / (1+r)^i = 0, \text{ pri čemer je}$$

SV = sedanja vrednost projekta,

Sd = skupni donosi projekta,

So = skupni odhodki projekta,

r = diskontna stopnja,

n = število obdobj v življenjski dobi projekta,

$1/(1+r)$ = diskontni faktor.

Diskontna stopnja odseva subjektivne časovne preference investitorja med sedanjo in bodočo naložbo, ki so izražene preko stroška kapitala. Njena vrednost je odvisna od

strukture virov sredstev in stroškov posameznih virov financiranja in jo lahko izrazimo kot tehtano aritmetično sredino virov financiranja in njegovih cen.

Izračun sedanje vrednosti projekta

Tabela št. 13: Izračun sedanje vrednosti projekta

v 000 sit

ČAS	Nediskontirani odhodki	Nediskontirani prihodki	DS Povprečna	DF	Diskontirani odhodki	Diskontirani prihodki
0	56.357	0	0	1	56.357	0
1	52.123	49.084		1	47.818	45.030
2	63.891	73.265		1	53.771	61.660
3	90.891	112.950		1	70.186	87.220
4	90.891	112.950		1	64.387	80.014
5	90.891	112.950		1	59.070	73.406
6	90.891	112.950		1	54.189	67.341
7	90.891	112.950		1	49.717	61.784
8	90.891	112.950		1	45.609	56.678
SKUPAJ	717.717	800.049			501.104	533.132

$$DF = 1 / (1 + DS / 100)^n$$

DF = diskontni faktor

$$DS = 9 \%$$

DS = diskontna stopnja

$$SV = 32.028.000 \text{ SIT} > 0$$

Sedanja vrednost je pozitivna in znaša 32.028.000 SIT. To pomeni, da so diskontirani denarni prilivi skozi življenjsko dobo naložbe večji od diskontiranih denarnih odlivov v osmem letu za 32.028.000 SIT.

Metoda sedanje vrednosti upošteva časovno razporeditev donosov, celotno naložbo in vse donose, ki jih naložbe prinašajo v svoji celotni življenjski dobi. Biti mora pozitivna in čim večja.

4.5.3. Ocena aktualiziranega dobička na enoto naložb

Kazalec je opredeljen kot razmerje med skupnim donosom naložbe in vrednostjo naložbe in pove, koliko enot skupnega donosa daje ena enota naložbe. Čim večje je to razmerje, tem uspešnejša je investicija.

$$d = D / N$$

d = dobiček na enoto naložb,

D = dobiček v celotnem obdobju projekta,

N = naložbe.

Pri tem izračunu dobljeni rezultat ni dovolj zanesljiv. Izračun je bolj natančen, če vrednost aktualiziramo, prevedemo na primerljive vrednosti, to pa opravimo z diskontiranjem:

$$d = Da / N$$

$$Da = D * DF$$

Da = diskontirani neto donos,

DF = diskontni faktor,

DS = diskontna stopnja.

Tabela št. 14: Izračun aktualiziranega dobička na enoto naložbe

V 000 SIT

ČAS	Neto skupni donos	DS Povprečna	DF	Diskontirani neto donos
0	0	9 %	1	0
1	-3.039		0,9174	-2.788
2	9.374		0,8416	7.889
3	22.059		0,7722	17.034
4	22.059		0,7084	15.627
5	22.059		0,6499	14.336
6	66.416		0,5962	39.597
SKUPAJ	138.928			91.695

$$d = \sum Da / N$$

$$d = 91.695.000 / 56.357.000$$

$$d = 1,627$$

Vsaka vložena denarna enota naložbe daje 1,627 denarne enote skupnega donosa.

Ta metoda upošteva skupni donos naložbe, ima pa vseeno tudi slabost, ker ne upošteva časovne razporeditve donosov in naložbe.

4.5.4. Ocena interne stopnje donosnosti

Interna stopnja donosnosti (ISD) je tista stopnja donosnosti, pri kateri se izenačijo vsi donosi in odhodki projekta v času življenjske dobe, oziroma se sedanja vrednost projekta izenači z nič.

$$Sv = \sum (Sd - So) i / (i + r)^i = 0 \quad i = 0, 1, 2, \dots, n$$

Pri izračunu interne stopnje donosnosti je prikazan postopek diskontiranja in interpolacije.

Tabela št. 15: Izračun interne stopnje donosnosti

V 000 sit

POSTAVKA / LETO	0	1	2	3	4	5	6	SKUPAJ
Sd (skupni donosi)	0	49.084	73.265	112.950	112.950	112.950	157.307	618.506
So (skupni odhodki)	58.546	52.123	63.891	90.891	90.891	90.891	90.891	538.124
Razlika Sd - So								80.382
DS ₁ 9 %								
DF	1	0,9174	0,8416	0,7722	0,7084	0,6499	0,5962	
Diskontirani Sd	0	45.030	61.660	87.220	80.014	73.406	93.786	441.116
Diskontirani So	58.546	47.818	53.771	70.186	64.387	59.070	54.189	407.967
Razlika Sd - So								33.149
DS ₂ 20 %								
DF	1	0,8330	0,6940	0,5790	0,4820	0,4020	0,3350	
Diskontirani Sd	0	40.887	50.846	65.398	54.442	45.406	52.698	309.677
Diskontirani So	58.546	43.418	44.340	52.626	43.809	36.538	30.448	309.727
Razlika Sd - So								-50
DS ₃ 30 %								
DF	1	0,7690	0,5920	0,4550	0,3500	0,2690	0,2070	
Diskontirani Sd	0	37.746	43.373	51.392	39.533	30.384	32.563	234.989
Diskontirani So	58.546	40.083	37.823	41.355	31.812	24.450	18.814	252.883
Razlika Sd - So								-17.894

S to tabelo hočemo pokazati, pri katerih diskontnih stopnjah se skupne diskontirane vrednosti odhodkov izenačijo s skupnimi diskontiranimi vrednostmi prihodkov.

Predznak razlike skupnih diskontiranih donosov in odhodkov se spremeni med diskontnima stopnjama 9 % in 20 %, zato v tem območju z interpolacijo poiščemo pravo vrednost interne stopnje donosnosti.

ISD = interna (notranja) stopnja donosa,

DS₁ = nižja diskontna stopnja,

DS₂ = višja diskontna stopnja,

PV = pozitivna vrednost skupnega donosa,

NV = negativna vrednost skupnega donosa.

$$ISD = DS_1 + PV * (DS_2 - DS_1) / PV + NV$$

$$ISD = 9 + 33.149.000 * (20 - 9) / 33.149.000 + 50.000$$

$$ISD = 19,9834 \%$$

Interna stopnja donosnosti (ISD) je mera donosnosti naložbe. Čim višja je, tem bolj privlačen je načrtovani projekt. ISD izraža čisti donos, izražen kot stopnja donosnosti na leto.

4.5.5. Izračun kazalcev učinkovitosti

Za ugotavljanje učinkovitosti posameznega projekta uporabljamo tudi naslednje kazalnike:

- ▶ kazalnik gospodarnosti,
- ▶ kazalnik rentabilnosti naložb,
- ▶ kazalnik donosnosti in še drugih ...

Te kazalnike ponavadi izračunavamo z diskontno stopnjo, enako kot pri izračunu neto sedanje vrednosti projekta. V našem primeru je diskontna stopnja 9 %.

▪ Kazalnik rentabilnosti naložb

Različica osnovne metode dobe vračanja je rentabilnost naložbe, ki upošteva diskontirane donose, s čimer odpravlja eno od slabosti osnovne metode dobe vračanja.

Rentabilnost naložbe (RN) je v odstotku izraženo razmerje med donosom investicije in investicijskim stroškom.

$$Rentabilnost\ naložbe = (S_d - S_o) / N * 100 \%$$

$$Rentabilnost\ naložbe = 533.132.000 - 501.104.000 / 56.357.000 * 100 \%$$

Rentabilnost naložbe = 56,83 %

Po tej metodi je naložba tem boljša, čim višja je rentabilnost. Metoda ima vrsto pomanjkljivosti, npr. ne upošteva skupnih donosov in časovne razporeditve donosov.

▪ **Kazalnik gospodarnosti – ekonomičnosti**

Ekonomičnost = S_d / S_o .

Ekonomičnost = $533.132.000 / 501.104.000$.

Ekonomičnost = 1,0639.

▪ **Kazalnik rentabilnosti vseh sredstev**

*Rentabilnost vseh sredstev = $(S_d - S_o) / S_o * 100 \%$.*

*Rentabilnost vseh sredstev = $(533.132.000 - 501.104.000) / 501.104.000 * 100 \%$.*

Rentabilnost vseh sredstev = 6,39 %.

Pregled vrednosti kazalcev učinkovitosti projekta

Tabela št. 16: Kazalci učinkovitosti

KAZALEC	VREDNOST	KRITERIJ SPREJEMLJIVOSTI
Doba vračanja	5 let	Čim krajša
Rentabilnost naložbe	56,83 %	Čim višja
Ekonomičnost	1,0639	Čim višja
Rentabilnost vseh sredstev	6,39 %	Čim višja
Sedanja vrednost	32.028.000 SIT	Čim višja pozitivna vrednost
Diskontna stopnja	9 %	Čim nižja
Dobiček na enoto naložbe	1,627	Čim višji
Interna stopnja donosa	19,98 %	Večja od diskontne stopnje

5. SKLEP

V današnjem poslovnem svetu se dnevno srečujemo s številnimi spremembami, novimi razvojnimi izzivi. Konkurenčni trgi z obstoječimi in novimi dejavnostmi se nenehno krepijo in širijo.

Tudi v malem družinskem podjetju, kot je SRNA d.o.o., se zavedajo, da jih vsaka zamujena poslovna priložnost lahko drago stane. Za razvoj dejavnosti in obstanek na sedanjem trgu, kjer so pogoji vedno bolj zahtevni, morajo nastopati s kvaliteto, z zadostnimi količinami in ustreznim izborom ponudbe. Z dosedanjim delom in izkušnjami v tej dejavnosti so prišli do spoznanja, da je danes v podjetništvu tako, da če ne rasteš, propadeš.

Cilj lastnikov podjetja je razvijati in širiti obstoječo dejavnost – trgovanje z divjačino. Za doseganje tega cilja potrebujejo nove poslovne prostore, ki bodo dopuščali širitev obsega proizvodnje, razvoj novih tehnoloških procesov in bodo ustrezali zahtevanim predpisom.

S svojo diplomsko nalogo sem želela priti do kazalcev, ki bodo podkrepili odločitev za načrtovano investicijo. Na podlagi sistemske obravnave projekta sem skušala čim bolj realno opisati predvideno investicijo, opraviti natančno analizo stroškov in čim bolj realno planirati prodajo na novih, evropskih trgih.

Do realnih parametrov sem skušala priti z uporabo ustreznih metod vrednotenja naložb. Na podlagi pridobljenih podatkov in analize le-teh, se je lažje odločiti za sprejem zastavljenega projekta.

Odločilne ugotovitve za upravičenost naložbe v izgradnjo obrata za obdelavo divjačine so:

- investicija se povrne v sorazmerno kratkem času,
- finančna analiza je pokazala, da se prihodki povečajo nad odhodki kljub dodatnim stroškom obratovanja,
- s povečanim obsegom poslovanja se znižajo stalni stroški,
- z oceno učinkovitosti naložbe se je izkazalo, da je ugodneje investirati v naložbo kot nalagati lastna sredstva v banko.

Izračunani kazalci uspešnosti dajejo pozitivno oceno učinkovitost naložbe v projekt izgradnje obrata. Kazalci kažejo smiselnost in realno možnost izvedbe zastavljenega projekta. Izgradnja novega obrata je dobra poslovna priložnost in hkrati možnost za njegovo revitalizacijo.

Vsako naložbo spremlja tudi tveganje in negotovost, vendar moramo to realno vzeti v zakup, ker je to pogoj za večje dobičke in uspešnejše naložbe.

6. LITERATURA

1. **Bizjak, F.** (1996). Reinženiring in razvoj podjetja. Nova Gorica: Grafika Soča.
2. **Bizjak, F.** (1997). Tehnološki in projektni management. Nova Gorica: Grafika Soča.
3. **Bizjak, F., Petrin, T.** (1996). Uspešno vodenje podjetja. 1. Natis. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
4. **Devetak, G.** (2000). Temelji trženja in trženjska zasnova podjetij. Nova Gorica: Visoka šola za management v Kopru.
5. **Hrastelj, T., Rojšek, I., Tavčar, M.** (1993). Izbrana poglavja iz mednarodnega trženja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
6. **Internetna stran podjetja Srna, d.o.o.** Pridobljeno 24.8.2005 s svetovnega spleta: <http://users.volja.net/srnadoo>.
7. **Interni podatki podjetja**, (2004). Srna, d.o.o., Pivka, Petelinje 35.
8. **Jacob, N. L., Pettit, R. R.** (1984). Investments. Richard D. Irwin: Illinois.
9. **Senjur, M.** (1993). Gospodarska rast in razvojna ekonomika. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. **Stepko, D.** (1989). Ekonomika naložb. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.

