

UNIVERZA V NOVI GORICI
POSLOVNO-TEHNIŠKA FAKULTETA

OCENA UPRAVIČENOSTI NALOŽBE V DEJAVNOST

DIPLOMSKO DELO

Dejan Premrl

Mentor: prof. dr. Franc Bizjak

Nova Gorica, 2007

IZVLEČEK

Podjetje Gradbena mehanizacija Majda Premrl s. p., se ukvarja z dajanjem strojev in naprav za gradnjo in rušenje v najem, skupaj z upravljalci strojev. Zaradi povečanega obsega dela v podjetju načrtujejo nakup novih strojev za gradnjo in rušenje, kar pomeni veliko naložbo. Diplomaska naloga proučuje možnosti za nadaljevanje dejavnosti ter ekonomsko upravičenost naložbe v dejavnost. Naloga je zasnovana kot projekt, v katerem je opredeljeno poslanstvo in vizija podjetja ter analiza tržišča in trenutna trženjska analiza podjetja. Na osnovi tega so oblikovani cilji podjetja ter ocena ekonomske upravičenosti naložbe v dejavnost. Predstavljene so kalkulacije in predračuni projekta s katerimi se da predvideti gibanje stroškov, odhodkov in prihodkov podjetja. Ocenjen je likvidnostni – skupni denarni tok projekta in realni – ekonomski denarni tok projekta. Sledi okvirna finančna ocena projekta, s pomočjo nekaterih metod vrednotenja učinkov. Na osnovi kazalcev ekonomičnosti, rentabilnosti in akumulativnosti je prikazana uspešnost obravnavanega projekta.

ABSTRACT

The main activity of the company “Construction Mechanization Majda Premrl, Ltd.” is leasing out the construction machinery and equipment for construction works, along with providing skilled workforce to operate the machinery. The company’s goal is to purchase more equipment to meet an increased demand in the trade, which as a consequence involves a significant investment. The main objective of my thesis is therefore to look into the possibility of the growth of the enterprise in addition to economic viability of investing in the particular business. Furthermore, the thesis is designed as a project, setting the company’s vision and mission alongside with the analysis of it’s position at the marketplace. Following the marketplace examination, the main objectives of the enterprise are set, accompanied with the economic evaluation of the investment that expansion of the business would entail. In order to predict the flow of costs, outcomes and incomes of the company, calculations and preliminary calculations are outlined. Liquidity of the company is drafted, employing the budget flow and economic cash flow of the project. Using parameters for examining the cost-effectiveness, accumulation and profitability, the overall predicted success of the project is presented.

KLJUČNE BESEDE

gradbeništvo/podjetja/projekti/naložbe/tržne analize/stroški/odhodki/prihodki/denarni tokovi/finančna ocena

KEY WORDS

construction/enterprises/projects/investments/marketplace/analysis/costs/outcomes/incomes/cash flows/financial assessment

KAZALO

1. UVOD.....	1
1.1. Predstavitev dejavnosti.....	1
1.2. Predstavitev problema.....	2
1.3. Metodologija.....	3
2. OPREDELITEV POSLANSTVA in VIZIJE PODJETJA.....	4
3. ANALIZA TRGA.....	5
3.1. Predstavitev storitev izbranega podjetja.....	5
3.2. Predstavitev konkurence.....	7
3.3. Prodaja storitev.....	9
4. ANALIZA ZUNANJEGA IN NOTRANJEGA OKOLJA.....	10
5. CILJI PROJEKTA.....	12
6. STROŠKI.....	14
7. VIRI SREDSTEV.....	19
8. KALKULACIJE IN PREDRAČUNI PROJEKTA.....	20
8.1. Kalkulacija naložbe v stalna in obratna sredstva.....	20
8.2. Kalkulacija stroškov obratovanja.....	20
8.3. Kalkulacija ustvarjanja skupnega prihodka.....	20
8.4. Kalkulacija potrebnih virov financiranja.....	21
8.5. Bilanca uspeha projekta.....	21
8.6. Bilanca uspeha projekta v normalnem letu poslovanja.....	23

8.7. Likvidnostni – skupni denarni tok projekta	24
8.8. Realni – ekonomski denarni tok projekta	26
9. INDIVIDUALNA DISKONTNA STOPNJA.....	28
10. OKVIRNA FINANČNA OCENA PROJEKTA	29
10.1. Metoda odplačilne dobe.....	29
10.2. Metoda aktualiziranega dobička na enoto naložbe.....	30
10.3. Metoda dobička na enoto naložbe	32
10.4. Metoda sedanje vrednosti projekta.....	33
11. IZRAČUNI KAZALCEV USPEŠNOSTI.....	35
11.1. Ekonomičnost.....	35
11.2. Donosnost ali rentabilnost.....	36
11.3. Akumulativnost	37
11.4. Izračuni kazalcev uspešnosti	38
12. POSLOVNI REZULTAT ALI IZID	39
13. SKLEP	40
14. LITERATURA.....	42

1. UVOD

Za gradbeništvo bi lahko rekli, da je stara panoga, saj obstaja odkar obstaja človek. Od začetkov gradbeništva do danes sta se stil in način gradnje zelo spremenila. Gradbeništvo ni le gradnja stavb, preraslo je v znanost in umetnost. Med gradbena dela lahko vključimo vse dejavnosti, ki so povezane z gradnjo stavb: od priprave zemljišča, izgradnje komunalnih priključkov, same gradnje, do zaključnih gradbenih del znotraj in zunaj stavbe. Na trgu se srečujemo z veliko konkurenco delovne sile, gradbenih materialov, strojev in opreme. Vsi ponujajo le najboljše, kar omogočajo sodobna tehnologija in sodobni gradbeni materiali. Tehnika in tehnologija gradnje sta iz leta v leto bolj izpopolnjeni. Na trg prihajajo novi materiali, ki so okolju in ljudem prijaznejši. Tako postaja gradbeništvo vse bolj zapleteno, a hkrati vse bolj enostavno. Kar je bilo nekoč nemogoče je sedaj nekaj povsem običajnega. Uporabniki in lastniki stavb so vedno bolj zahtevni, zato se vedno pogosteje odločajo za adaptacije in prenovo stavb. Prav prenova in adaptacija sta v gradbeništvu najbolj obsežni in prav tu vlada največja konkurenca, med malimi podjetniki.

Na osnovi zgoraj navedenih dejstev, ki so značilna za gradbeno dejavnost, želimo ugotoviti, kakšne so možnosti za delovanje in obstoj izbranega podjetja, ki daje stroje in naprave za gradnjo in rušenje v najem manjšim in večjim gradbenim podjetjem. Tema diplomske naloge je analiza trenutnega trženjskega stanja izbranega podjetja s ciljem preučitve možnosti za nadaljevanje dejavnosti. Temeljni cilj diplomske naloge pa je ocena ekonomske upravičenosti naložbe v dejavnost.

1.1. Predstavitev dejavnosti

Izbrano podjetje Gradbena mehanizacija Majda Premrl, s. p., se ukvarja z dajanjem strojev in naprav za gradnjo in rušenje v najem, skupaj z upravljalci strojev. Stroje in naprave najemajo večja in manjša gradbena podjetja, ki lastnih strojev nimajo, saj stroje potrebujejo le občasno za manjša dela. V zadnjih letih je glavni odjemalec podjetja gradbeno podjetje Kraški zidar iz Sežane, drugi odjemalci so manjše gradbene skupine, ki delujejo na Slovenski obali.

Podjetje že 20 let uspešno deluje na območju Obale in Krasa, od leta 2006 pa si utira pot tudi na severnem Primorskem.

Podjetje ima v lasti 12 kompresorjev s pripadajočo opremo in orodji. Zaradi povečanega obsega dela v podjetju načrtujejo nakup novih strojev za gradnjo in rušenje. Nakup novih strojev bo za podjetje velika naložba, zato želimo s pomočjo te diplomske naloge ugotoviti, kaj trg potrebuje, ter predvideti, ali bo povpraševanje po tovrstnih storitvah prisotno tudi v bodoče.

1.2. Predstavitev problema

Podjetje Gradbena mehanizacija Majda Premrl, s. p., (v nadaljevanju podjetje), že 20 let uspešno deluje na Slovenski obali in Krasu. V teh letih je navezalo dobre poslovne stike z manjšimi in večjimi gradbenimi podjetji. Ta gradbena podjetja imajo vizijo se zato hitro razvijajo in napredujejo. Iz tega lahko sklepamo, da se bo gradbeništvo na Slovenski obali in Krasu še naprej razvijalo ter da se bo potreba po strojih in napravah za gradnjo in rušenje še povečevala.

Glavna dejavnost na Obali je turizem, ki se hitro razvija. Zgrajeni so novi, moderni hoteli. Če želijo biti hotelirji konkurenčni hotelom v tujini in privabiti številne goste, morajo poskrbeti za udobne, sodobne namestitve. To lahko dosežejo s stalnim prenavljanjem hotelov. Prav zaradi tega v zimskem obdobju večino hotelov na Obali obnavljajo in preurejajo.

V bližnji prihodnosti (v petih letih) je na Obali načrtovanih več gradenj:

- izgradnja golf igrišča v Sečovljah z vso potrebno infastrukturo in turističnim naseljem;
- širitev marine v Portorožu in Izoli;
- izgradnja kamionskega terminala v Dragonji;
- izgradnja hitre ceste Koper –Izola in še nekatere druge.

Nekatere omenjene projekte že izvajajo. Izvajalci so potencialni odjemalci storitev izbranega podjetja.

Za Slovensko obalo in Kras je značilnih veliko individualnih gradenj, veliko je vikendov in počitniških stanovanj v zasebni lasti, veliko je tudi preureditev in obnov starih objektov.

Iz vsega navedenega lahko sklepamo, da ima podjetje dobre možnosti za delovanje in obstoj tudi v prihodnje, ob predpostavki, da se bo uspešno razvijalo in sledilo novim gradbenim tehnikam in tehnologiji, saj bo le tako lahko konkurenčno in deležno dela ter sodelovanja pri teh zahtevnih projektih. Podjetje si mora zagotoviti zadostno število kompresorjev in orodij, ki jih potrebujejo gradbena podjetja. Stare izrabljene stroje je treba nadomestiti z novimi, brezhibnimi in tehnično izpopolnjenimi stroji, da bo lahko delo na gradbiščih potekalo nemoteno.

1.3. Metodologija

Diplomska naloga je zasnovana kot projekt, s katerim želimo opredeliti poslanstvo in vizijo podjetja, analizirati tržišče ter izdelati trenutno trženjsko analizo izbranega podjetja. Na osnovi tega želimo oblikovati cilje podjetja ter ugotoviti oceno ekonomske upravičenosti naložbe v dejavnost. Predstavili bomo kalkulacije in predračune projekta s katerimi bomo predvideli gibanje stroškov, odhodkov in prihodkov podjetja. Izdelali bomo kalkulacijo stroškov obratovanja, kalkulacijo ustvarjanja skupnega prihodka in kalkulacijo potrebnih virov financiranja. Ocenili bomo likvidnostni – skupni denarni tok projekta in realni – ekonomski denarni tok projekta. Sledila bo okvirna finančna ocena projekta, s pomočjo nekaterih metod vrednotenja učinkov. Uporabili bomo **metodo odplačilne dobe**, s katero izračunamo odplačilno dobo oz. čas, v katerem se naložbe povrnejo; **metodo aktualiziranega dobička na enoto naložbe**, ki pove katera naložba v množici možnosti naložb prinese največji dobiček na enoto naložbe; **metodo dobička na enoto naložbe**, ki pove razmerje med skupnim donosom naložbe in vrednostjo naložbe in **metodo sedanje vrednosti projekta**. Uspešnost obravnavanega projekta bomo skušali presojati s pomočjo kazalcev **ekonomičnosti, rentabilnosti in akumulativnosti**.

2. OPREDELITEV POSLANSTVA IN VIZIJE PODJETJA

»Poslanstvo je razlog za obstoj podjetja in hkrati korist, ki jo podjetje prinaša okolju.«¹

Poslanstvo obravnavanega podjetja je usmerjenost v zadovoljevanje povpraševanja in želja svojih odjemalcev ter stremenje k doseganju najvišje kakovosti storitev. S storitvami se želi dokazati ne samo na slovenskem obalnem območju in Krasu, ampak prodreti tudi na severno Primorsko. Prizadeva si zagotoviti najvišje standarde kakovosti, povečati konkurenčnost in poslovno uspešnost.

»Na osnovi smernic, opredeljenih v poslanstvu, podjetja določijo vizijo svojega prihodnjega razvoja. Vizija podaja odgovor na vprašanje: Kam hočemo in kaj želimo doseči?«²

Iz zgoraj navedenega poslanstva je oblikovana sledeča vizija podjetja:

Podjetje želi doseči in obdržati položaj vodilnega ponudnika kompresorjev in naprav za gradnjo in rušenje, skupaj z upravljalci strojev, na Slovenski obali, Krasu in severnem Primorskem. Utrdilo bo poslovne stike z gradbenim podjetjem Kraški zidar in navezalo poslovne stike z gradbenim podjetjem Primorje iz Ajdovščine.

¹ Habjanič D., Ušaj T., Osnove trženja: učbenik, I&S Aladin, Ljubljana, 1998, stran 20

² Habjanič D., Ušaj T., pod 1 povzeto delo, stran 21

3. ANALIZA TRGA

»Z raziskavo trga želimo ugotoviti, v kakšnem položaju se podjetje nahaja, ali trg storitve podjetja potrebuje in kakšni so trendi za prihodnost.«³

Današnji trgi niso homogeni, potrošnikov je preveč, preveč so razpršeni ter imajo različne potrebe in zahteve. Zato morajo podjetja izbrati svoje ciljne trge in pripraviti ponudbo, ki bo osredotočena na enega ali več izbranih segmentov potrošnikov.⁴

Glavni segment obravnavnega podjetja so velika gradbena podjetja in manjše gradbene skupine, ki delujejo na Slovenski obali, Krasu in severnem Primorskem. Na osnovi izkušenj lahko trdimo, da so odjemalci podjetja ozaveščeni, vedo kaj potrebujejo in to tudi zahtevajo.

»Za odjemalce je pomembno da zadovoljijo svoje potrebe z izdelkom oziroma storitvijo. Odjemalci se odločijo za storitev, če jim ta zagotavlja čimvečjo korist. Večja kot je korist storitve, raje se odjemalci odločajo za storitve podjetja.«⁵

Največji odjemalci storitev so gradbeno podjetje Kraški zidar in manjša gradbena podjetja ter posamezniki, ki potrebujejo stroje in naprave za rušenje. Podjetje Kraški zidar je eno od vodilnih na področju gradbeništva na območju Obale in Krasa. V letu 2007 ima odprtih več gradbišč: Hoteli Palace (Portorož), Olmo (Koper), Pršutarna (Šepulje) in Park hotel (Nova Gorica). Na vseh teh gradbiščih ima podjetje stroje in naprave za rušenje.

3.1. Predstavitev storitev izbranega podjetja

Podjetje Gradbena mehanizacija Majda Premrl, s. p., je storitveno podjetje, ki svojim odjemalcem nudi v najem stroje in naprave za gradnjo in rušenje. V lasti ima 12 kompresorjev znanih svetovnih proizvajalcev, to so kompresorji znamke Atlas Copco in Ingersoll-rand. Štirje kompresorji so starejši - batni tip kompresorja; drugih osem pa je novejših - vijačnih kompresorjev. Stari batni kompresorji se večkrat

³ Kotler P., Marketing management – trženjsko upravljanje: analiza, načrtovanje, izvajanje, nadzor, Slovenska knjiga, Ljubljana, 1998, stran 104

⁴ Jančič Z., Marketing: strategija menjave, Gospodarski vestnik, Studio marketing, Ljubljana, 1990, stran 87

⁵ Kotler P., Management trženja, GV Založba, Ljubljana, 2004, stran 17

pokvarijo in zato povzročajo nekatere težave. Težave niso le okvare, temveč tudi hrup, zunanji videz in smrad, ki ga oddajajo v okolico. Novejši vijačni kompresorji so lepšega videza, porabijo manj goriva, povzročajo manj hrupa in manj onesnažujejo okolico. Novejši kompresorji so tudi varnejši med prevozi, saj so opremljeni z naletno zavoro in svetlobno signalizacijo. Za kakovostno opravljanje storitev in delo so potrebna tudi pripadajoča orodja in oprema, ki morajo biti brezhibna. Podjetje ima na zalogi 50 pnevmatskih kladiv za razbijanje in 10 pnevmatskih kladiv za vrtanje različnih dimenzij ter zadostno količino cevi.

S svojim preteklim delovanjem je podjetje pridobilo ugled pri gradbenih podjetjih kot so Kraški zidar, Gramar, Bitermo in drugih manjših delovnih skupinah, ki se ukvarjajo z gradbeništvom. S svojimi storitvami pokriva celotno Obalo in Kras, od leta 2006 pa je prisotno tudi na dveh večjih gradbiščih na severnem Primorskem: Park hotel (Nova Gorica) in ureditev plazu (Lokavec). Odjemalci so s storitvami zadovoljni, saj s podjetjem sodelujejo že dvajset let in ko potrebujejo storitve, pokličejo.

Cene storitev so ugodne in zato konkurenčne. Odjemalcem ne zaračunavajo premikov strojev in ur, ki so potrebne za prevoz strojev in naprav z enega mesta na drugega. Odjemalci plačajo samo dejansko delo, ki ga je opravil stroj. Pri okvarah, poškodbah in lomih, ki so posledica nepravilnega ravnanja s strojem, škodo krije podjetje samo, prav tako se tudi popravila in nadomestni deli odjemalcem ne zaračunajo.

V podjetju se trudijo vsem odjemalcem zagotoviti sodobna pnevmatska kladiva, da bi delo opravljali čim lažje in s čim manjšim naporom. Zaradi povečanega obsega dela je podjetje leta 2004 nakupilo dva nova kompresorja, za izjemne situacije pa je vedno v rezervi vsaj en starejši.

Podjetje je fleksibilno in se hitro odzove na klice odjemalce. S stroji so vedno pravočasno na gradbiščih, tako da ne prihaja do zastojev pri delu. Na kompresorjih tudi redno opravljajo preventivne preglede, da ne bi prišlo do okvar. Če pa že pride do okvare, jo skušajo odpraviti na samem mestu, v čim krajšem času. V primeru da okvare ni možno popraviti, se pripelje drugi kompresor, tako lahko delo nemoteno poteka dalje.

Na poziv z gradbišča podjetje pripelje kompresor, zadostno število cevi in ustrezna pnevmatska kladiva. Strojnik kompresorja skrbi, da kompresor brezhibno deluje, redno pregleduje cevi in pnevmatska kladiva. Skrbi tudi, da ne zmanjka goriva. Poškodovane cevi in pnevmatska kladiva popravi oz. zamenja. Po končanem delu odpelje kompresor in opremo domov, kjer ju temeljiteje pregleda in pripravi za novo delo.

3.2. Predstavitev konkurence

»Z izbiro ciljnega trga podjetje ugotavlja, s katerimi in s kolikšnim številom konkurentov se bo spopadlo pri izvajanju svoje dejavnosti.«⁶

Konkurenco podjetjem predstavljajo vsi nadomestni izdelki ali storitve, ki zadovoljijo potrebe kupcev oz. odjemalcev. Konkurenco lahko razdelimo na štiri ravni :

1. Konkurenca med blagovnimi znamkami, za katero je značilno, da jo predstavljajo podjetja, ki ponujajo podobne izdelke in storitve istim kupcem oz. odjemalcem po podobnih cenah.⁷

Konkurenca med blagovnimi znamkami obravnavanega podjetja je podjetje Renting, d. o. o. iz Kopra, ki ponuja gradbene stroje in opremo za gradbeništvo v najem.

2. Konkurenca na ravni panoge so podjetja, ki proizvajajo enake ali enak razred izdelkov oz. ponujajo enake ali enak razred storitev.⁸

Konkurenca na ravni panoge izbranega podjetja so podjetja, ki imajo kompresorje in jih dajejo v najem. Tovrstno konkurenco predstavljajo tudi podjetja, ki imajo kompresorje za lastne potrebe v svoji lasti.

3. Konkurenca na ravni potrebe so vsa podjetja, ki proizvajajo enak izdelek ali ponujajo enako storitev.⁹

⁶ Jančič Z., pod 4 povzeto delo, stran 88

⁷ Kotler P., pod 5 povzeto delo, stran 14

⁸ Kotler P., pod 5 povzeto delo, stran 15

⁹ Kotler P., pod 5 povzeto delo, stran 15

Največja konkurenca izbranega podjetja je na ravni potrebe, saj so se na trgu pojavili sodobni stroji kot so mini kopači in bagerji. Ti stroji so izpodrinili velike kompresorje, saj je delo z njimi lažje in hitreje opravljeno. Obstajajo pa tudi podjetja, ki ponujajo gradbene stroje in opremo za gradbeništvo v najem. Tako podjetje je podjetje Renting, d. o. o. iz Kopra, ki pa v svoji ponudbi nima celotne oskrbe s kompresorji. V najem dajejo večje gradbene stroje in opremo, ne ponujajo pa celotne oskrbe strojev in naprav.

4. Generična konkurenca, za katero je značilno, da podjetja vidijo svoje konkurente v vseh podjetjih, ki tekmujejo za kupčev oz. odjemalčev denar.¹⁰

V našem primeru, bi generično konkurenco predstavljala podjetja, ki prodajajo avtomobile, počitnice in nova stanovanja, saj se ljudje radi s tem ponašamo in bi lahko predvidevali, da se nekateri posamezniki raje odločijo za počitnice oz. za nov avtomobil kot pa npr. za obnovo hiše.

Lahko bi torej rekli, da podjetje na Obali nima močne konkurence. Kompresorje daje v najem le še podjetje Renting, d. o. o. iz Kopra, ki nima velike izbire, ker mu to ne predstavlja glavne dejavnosti. Podjetje Renting prav tako nima svojih strojnikov, ki bi skrbeli za brezhibno delovanje in pravilno uporabo stroja in opreme. Ceno najema zaračunavajo dnevno ne glede na to, ali je stroj odeloval ali ne.

V zadnjih letih je povpraševanje po velikih kompresorjih upadlo, saj se je na trgu pojavila nova tehnologija. Z mini bagerji in mini kopači se delo opravi hitreje in z manjšim naporom kot z velikimi kompresorji, manjši kompresorji pa so kljub temu še vedno aktualni in uporabni. Primerni in uporabni so tudi pri novih gradnjah in preureditvah, za pripravo vodovodnih in električnih napeljav. Uporabni so za manjše popravke pri gradnjah, za razbijanje in rušenje zidov.

Gradbenim podjetjem se nakup lastnih kompresorjev ne izplača, ker so dragi in se manj uporabljajo. Za brezhibno delovanje kompresorjev mora biti strojnik stalno prisoten. Ta kompresorje redno pregleduje, pospravlja orodje, odpravlja manjše okvare in lome. To so manjša opravila, ki pa so nujna. V nasprotnem primeru se

¹⁰ Kotler P., pod 5 povzeto delo, stran 15

kompresor hitro postara, pokvari, orodje pa izgubi. Tak stroj postane hitro neuporaben in je za podjetja le strošek. Tako večja kot manjša gradbena podjetja se zato raje odločajo za najem.

3.3. Prodaja storitev

Distribucijo storitev podjetje opravlja preko lastne prodajne mreže. Najem kompresorja se izvaja večinoma po telefonu oz. osebno. Strojnik se z odjemalcem dogovori o morebitnem mestu in dnevu, ko bi potreboval kompresor. Strojnik odpelje kompresor s potrebno opremo in orodji na gradbišče. Delavcem pokaže in pove, kako morajo delati, da bo kompresor in orodje pravilno delovalo. Prisoten je ob zagonu kompresorja, da preveri, če je vse v brezhibnem stanju. Strojnik skrbi, da je vedno dovolj goriva in da pnevmatska kladiva delujejo. Pri okvarah poskrbi, da je napaka v najkrajšem času odpravljena.

Podjetje do sedaj ni imelo nobenih promocijskih akcij in tudi ni kako drugače oglaševalo svoje ponudbe. Vest o tem, da izposoja kompresorje se širi, od ust do ust, med gradbeniki, ki potrebujejo storitve. Odjemalci sami poiščejo in pokličejo, ko potrebujejo storitev.

Menimo, da bi bilo v bodoče treba razmisliti tudi o promociji in drugih oblikah distribucije, da bi podjetje postalo bolj razpoznavno. Razmisliti bi morali tudi, kako promovirati podjetje. Smiselno bi bilo tiskanje in deljenje letakov v trgovinah z gradbenim materialom in pošiljanje letakov relevantnim gradbenim podjetjem. Izdelati bi morali internetno stran, poskrbeti za razvidne znake na kompresorjih in vozilu, izdelati vizitke in drugi promocijski material.

Z analizo trga, opredelitvijo storitev, konkurence in distribucije obravnavanega podjetja smo ugotovili, da se gradbeništvo na Slovenski obali in Krasu hitro razvija in napreduje. Življenjski standard se hitro dviguje in želje ljudi se spreminjajo, zato lahko sklepamo, da bodo potrebe po storitvah gradbene mehanizacije vse večje, kar podjetje lahko izkoristi pri svoji dejavnosti.

V nadaljevanju sledita analizi zunanjega in notranjega okolja podjetja ter analiza prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti podjetja, s pomočjo katerih se bomo lažje odločali kako nadaljevati dejavnost podjetja.

4. ANALIZA ZUNANJEGA IN NOTRANJEGA OKOLJA

Na osnovi **analize zunanjega okolja** se odločamo, ali obstoječo dejavnost organizacije opustiti, ohranjati na sedanji ravni ali vlagati v njeno rast; opredelimo priložnosti organizacije in ugotovimo nevarnosti, ki lahko ogrozijo dejavnost. Na splošno morajo poslovne enote spremljati ključne silnice makrookolja (demografsko-ekonomske, tehnološke, politično-pravne in družbeno-kulturne) ter pomembne udeležence v mikrookolju (odjemalce, konkurente, distributerje, dobavitelje ipd.). Osnovni namen analize zunanjega okolja je zaznavanje novih trženjskih priložnosti. Trženjske priložnosti se nanašajo na potrebe ali potencialno zanimanje odjemalcev, ki obeta organizaciji dobiček. Z **analizo notranjega okolja** ugotavljamo konkurenčne prednosti, učinkovitost in vire organizacije ter prednosti in slabosti organizacije v odnosu do konkurence. Organizacije z analizo notranjega okolja skušajo izkoristiti priložnosti, ki jih zaznajo pri analizi zunanjega okolja ter ugotoviti slabosti organizacije. Gre v bistvu za izkoriščanje zaznanih priložnosti.¹¹

S pomočjo analize zunanjega in notranjega okolja podjetja izdelajo SWOT analizo, to je analizo poslovnih prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti.

Iz spodnje tabele SWOT analize lahko razberemo, da je največja priložnost podjetja v zunanjem okolju pojav novih gradenj, kar bo imelo za posledico večje povpraševanje po storitvah. Na nevarnosti iz zunanjega okolja, ki lahko ogrozijo dejavnost, pa bo moralo biti pripravljeno. Spremljati bo moralo razvoj gradbene tehnologije in strojev v gradbeništvu ter zagotoviti odjemalcem najsodobnejše stroje in naprave. Pozorno bo moralo biti tudi na spremembe zakonodaje glede prevoza kompresorjev in se prilagoditi novim zahtevam. Glede na to, da podjetje nima prave konkurence in da ima dobre prednosti za obstoj na trgu, se bo moralo v prihodnje bolj osredotočiti na slabosti iz notranjega okolja ter poskrbeti za njihovo zmanjšanje oz. odpravo.

¹¹ Kotler P., pod 5 povzeto delo, strani 102-104

Analiza poslovnih prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti (SWOT analiza) izbranega podjetja

Tabela 1: SWOT analiza

<p>PREDNOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Majhni kompresorji, možnost premikov z osebnim vozilom; • fleksibilnost; • nizka cena storitev; • brezplačen prevoz; • nezaračunavanje škode; • prisotnost strojnika ob zagonu in nadzor med obratovanjem. 	<p>SLABOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • En strojnik; • enolična okrnjena ponudba; • ni promocije; • slaba prepoznavnost; • neorganiziran nastop na trgu; • prodaja na klic.
<p>PRILOŽNOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Veliko povpraševanje po kompresorjih; • veliko novih gradenj. 	<p>NEVARNOSTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pojav konkurence; • pojav nove tehnologije in strojev v gradbeništvu; • strožja zakonodaja, glede prevozov kompresorjev.

Na Slovenski obali, Krasu in severnem Primorskem doživljajo velik razcvet trgovina, turizem in industrija. Nakupovalna središča in industrijske cone hitro rastejo in se širijo. Za potrebe turizma in hotelske industrije je treba nenehno obnavljati, prenavljati in posodabljati namestitvene zmogljivosti. Zaradi pomanjkanja stanovanj se občine odločajo za večje projekte: gradnjo manjših naselij, stolpičev in vrstnih hiš. Slovenska obala in v zadnjih letih tudi območje Krasa sta zanimiva za vse prebivalce s celine in tudi tujce. Kdor ima finančne zmogljivosti, se odloča za nakup stanovanja ali hiše na obali ali Krasu. Življenjski standard se hitro dviguje in želje ljudi se spreminjajo, zato se vse več ljudi odloča za preureditve in prenovo svojih hiš in stanovanj. Z analizo notranjega in zunanjega okolja, prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti smo ugotovili, da je smiselno v bodoče vlagati v nove kompresorje in novo tehnologijo, saj se gradbeništvo hitro razvija in napreduje. Sklepamo lahko, da bo potreba po gradnjah in preureditvah vse več, iz česar sledi, da ima dobre možnosti za obstoj tudi obravnavano podjetje.

5. CILJI PROJEKTA

Cilji zadevajo dosežke podjetja v bodočnosti in podajajo odgovor na vprašanje, kaj želi podjetje doseči. Na osnovi SWOT analize so v podjetju postavili tri cilje, ki jih želijo doseči:

1. Posodobitev strojnega parka

Podjetje bo naročilo nov kompresor s pripadajočo opremo znamke Ingersoll-Rand pri podjetju Žabjek iz Ljubljane. Vrednost naložbe bo znašala 11.700,00 EUR. Z novim kompresorjem bo podjetje posodobilo strojni park, ki bo postal zanesljivejši. Z večjim številom kompresorjev bo mogoče lažje zadovoljiti potrebe trga. Predvidena vrednost posodobitve strojnega parka, je podrobneje prikazana v tabeli 2. V podjetju razmišljajo, da bi leta 2008 kupili napravo za vrtanje. S tem bi razširili svojo ponudbo. Stroj za vrtanje bi uporabljali na gradbiščih, kjer so že prisotni s kompresorji.

Tabela 2: Predvideni strošek posodobitve strojnega parka

	Dobavitelj	Količina	Cena	Znesek
Kompresor	Žabjek, d. o. o.	1	10.000,00	10.000,00
Cevi	Pah, d. o. o .	100m	5,00	500,00
Pnevmatska kladiva	SŽ-Oprema Ravne	2	600,00	1.200,00
SKUPAJ ZNESEK EUR				11.700,00

2. Večji tržni delež in večji obseg prodaje

Večji tržni delež in večji obseg prodaje bo podjetje doseglo s promocijo, z navezavo poslovnih stikov ter z večjim sodelovanjem z drugimi velikimi gradbenimi podjetji v Obalno-kraški regiji in na severnem Primorskem.

Za začetek bodo sami izdelali letak A5 format, na katerem bo natančno predstavljena ponudba organizacije z navedbami kontaktnih števil. Ponudbo bodo poslali večjim in manjšim gradbenim podjetjem v Obalno-kraški regiji in na severnem Primorskem.

Glede na to, da je strojnik mobilni in dnevno prisoten na gradbiščih, kjer ima že zdaj postavljene kompresorje, se lahko, medtem ko se vozi po terenu, občasno ustavi na gradbiščih in opozori nase, pusti letak s kontaktnimi številkami, vpraša, če bodo v kratkem potrebovali storitve, ter predstavi novosti svoje ponudbe. Stroški takih

obiskov (kilometrina) so že zajeti v stroških iz naslova dejavnosti, saj te obiske opravi spotoma.

3. Povečati število zaposlenih

V primeru večjega tržnega deleža in večjega obsega prodaje se predvideva zaposlitev še enega strojnika.

Cilje bo podjetje doseglo z vlaganjem v nabavo novih kompresorjev in nabavo nove tehnologije: nova pnevmatska kladiva, ki so lažja in bolj učinkovita, nove cevi, ki so bolj vzdržljive in trajajo dalj časa, ter naprave za vrtanje.

6. STROŠKI

Poslovni sistemi uresničujejo svoje poslanstvo in temeljne cilje tako, da si najprej priskrbijo denarna sredstva. Denarna sredstva spreminjajo v različne nederarne oblike (delovna sredstva, predmete dela in delovno silo), s pomočjo katerih oblikujejo učinke, ki jih želijo prodati. V poslovnem postopku prihaja do zavestnega zmanjševanja vrednosti ali uničevanja vrednosti delovnih sredstev, predmetov dela in delovne sile, da bi prišli do novega učinka, ki bi imel večjo vrednost kot jo ima vsota porabljenih vrednosti v poslovnem postopku. Zaradi novih učinkov se sredstva zmanjšujejo in spreminjajo v stroške. Stroški, nastali v poslovnem postopku, predstavljajo količino porabljenih sredstev, izraženih v denarju.¹²

Spoznanja in znanja o stroških proučujemo zato, da to koristno uporabimo pri oblikovanju poslovnih odločitev. Pravilna izraba tehnologije je odločilnega pomena za uspešno poslovanje podjetja, saj so od izbire tehnologije odvisni stroški. Stroški so torej pomemben dejavnik uspešnosti poslovanja.¹³

Bizjak in Petrinova opredeljujeta stroške ožje in širše. **Pri ožji opredelitvi** so stroški množek potroška prvin poslovnega procesa in cene te prvine. **Pri širši opredelitvi** pa stroški izhajajo iz storitev raznih državnih in drugih organov. Te storitve se opravljajo za potrebe podjetja in širše družbene skupnosti; stroški zanje pa se podjetjem določajo po že vnaprej določenih povprečjih, neodvisno od proizvodnje, prodaje in poslovne uspešnosti. Pri širši opredelitvi stroškov upoštevamo torej tudi tiste stroške, ki nastajajo z delovanjem družbenih dejavnosti, podjetja pa morajo zanje zagotoviti sredstva.¹⁴

¹² Melavc D., Kako gospodariti, Moderna organizacija, Kranj, 2000, stran 172

¹³ Bizjak F., Tehnološki in projektni management, Grafika Soča, Nova Gorica, 1996, stran 76 in 78

¹⁴ Bizjak F., Petrin T., Uspešno vodenje podjetja, Gospodarski vestnik, Ljubljana, 1996, stran 229

V nadaljevanju Bizjak in Petrinova opredelita še naslednje vrste stroškov:

1. Načelna ali naravna delitev stroškov

Načelno ali naravno delitev stroškov oblikujemo glede na naravno povezavo, med porabo prvin, cen in iz tega nastalih stroškov. Ločimo stroške delovnih sredstev, predmetov dela, dela, stroške storitev ter družbene stroške.¹⁵

2. Izvirni in izvedeni stroški

Za ustanovitev podjetja je potreben kapital, ki omogoča preskrbo stalnih in spremenljivih prvin poslovnega procesa. Tako se oblikuje izvirno premoženje, ki je pogoj za začetek poslovanja proizvodnega procesa. To premoženje so stroji, naprave, stavbe, materiali, surovine za proizvodnjo ipd. Izvirni stroški so stroški amortizacije stalnega premoženja, stroški odpisanega drobnega inventarja, stroški materiala, stroški porabljenih sprotnih izdatkov denarja, stroški dela ipd. S poslovanjem se začne poraba premoženja, posledica tega pa so stroški kot zmnožek prvin poslovnega procesa in cene teh prvin ter dela v poslovnem procesu. Poslovni proces je vzrok za zmanjšanje izvirnega premoženja, ker pri tem nastajajo stroški. Stroški v poslovnem procesu pridobivajo vrednost, ker nastajajo novi učinki, izdelki oz. storitve kar pomeni preoblikovanje ene oblike premoženja v drugo: oblikuje se izvedeno premoženje.¹⁶

3. Stroški po poslovnih funkcijah

Poslovni proces lahko delimo na poslovne funkcije, v okviru katerih se po določenih načelih opravljajo naloge: prodaja, nabava, proizvodnja, razvoj, trženje in druge. Izvajanje teh funkcij povzroča stroške: stroške upravljanja, trženja, razvoja, proizvodnje, financiranja in druge.¹⁷

¹⁵ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 229

¹⁶ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 229 in 230

¹⁷ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 231 in 232

4. Stroški po načinu razporejanja na stroškovne nosilce

Gre za stroške, ki jih lahko ali pa ne moremo pripisati določenemu stroškovnemu nosilcu: izdelku oz. storitvi. Na osnovi tega ločimo direktne in indirektne stroške. **Direktni oz. neposredni stroški** so stroški, za katere lahko natančno opredelimo kateri učinek jih je povzročil, npr. Material ali plače delavcev pri proizvodnji določenega izdelka. **Indirektni oz. posredni stroški** so stroški, za katere ne moremo ugotoviti, kateri nosilci so jih povzročili, zato jih lahko imenujemo tudi splošni stroški. Med indirektne stroške uvrščamo splošne upravno-prodajne stroške, stroške oglaševanja in stroške priprave zmogljivosti.¹⁸

5. Stalni in spremenljivi stroški

Izjemnega pomena pri proučevanju stroškov je gibanje stroškov glede na obseg dejavnosti. Ob spremembi obsega dejavnosti se vsi stroški ne gibljejo enako. **Stalni stroški** so stroški porabe sredstev in niso odvisni od obsega dejavnosti, so vedno enako visoki, tudi če podjetje ne deluje. S spreminjanjem obsega dejavnosti se ne spreminjajo, z večanjem obsega dejavnosti pa so na enoto učinka nižji. Med stalne stroške spadajo stroški amortizacije in stroški najemnin. **Spremenljivi stroški** so stroški, ki se spreminjajo glede na obseg poslovanja, obseg proizvodnje ali izrabe zmogljivosti. V skupnem znesku se lahko gibljejo sorazmerno oz. proporcionalno, napredujoče oz. progresivno ali nazadujoče oz. degresivno z obsegom dejavnosti.¹⁹

6. Druge oblike delitve stroškov so še:

- oportunitetni ali alternativni stroški: stroški, ki nastajajo med dvema ali večjim številom možnih poslovnih odločitev;
- diferenčni stroški: razlika stroškov med dvema poslovnima odločitvama;
- odločujoči ali relevantni stroški: načrtovani stroški, katerih načrtovana vrednost se bo razlikovala, če izberemo dve različni poslovni odločitvi;

¹⁸ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 232

¹⁹ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 233

- neodločujoči stroški: so načrtovani stroški, katerih načrtovana vrednost je enaka za dve različni možni odločitvi;
- stroški pripravljenosti zmogljivosti: stroški ki nastanejo zato, da pripravimo zmogljivosti za proizvodnjo;
- načrtovani stroški: predvidljivi stroški, ki izražajo vnaprejšnjo informacijo o poslovanju in poslovnih dogodkih;
- dejanski stroški: stroški, ki so zares nastali kot posledica določene poslovne odločitve v poslovnem procesu;
- standardni stroški: stroški, ki jih opredeljujemo kot standard za izvedbo nekega dela.²⁰

Za obravnavano podjetje so pomembni stalni in spremenljivi stroški, ki jih bo podjetje imelo pri poslovanju:

1. Stalni stroški:

- amortizacija

Delovnim sredstvom se znižuje vrednost zaradi naravnega staranja, fizične obrabe, ali zaradi ekonomskega staranja, ko delovno sredstvo izgublja svojo vrednost, ker je v primerjavi s konkurenčnimi delovnimi sredstvi manj produktivno in učinkovito. Izgubljeno vrednost delovnega sredstva je pomembno nadomestiti. Amortizacija je nadomeščena izgubljena vrednost delovnega sredstva. Ločimo časovno in funkcionalno amortiziranje. Pri časovnem amortiziranju so prevladujoči dejavniki amortiziranja zunanji, amortizacija je funkcija časa, ki vpliva na ekonomsko zastarevanje. Pri funkcionalnem amortiziranju so prevladujoči dejavniki amortiziranja notranji, amortizacija je funkcija uporabe delovnega sredstva.²¹

²⁰ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 239 in 240

²¹ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 212-219

Stroške amortizacije bo podjetje imelo zaradi vlaganja v nakup novih delovnih sredstev in pripadajoče opreme ter zaradi vlaganja v nakup novega službenega vozila.

- prispevki za socialno varnost, članarine

Samostojni podjetnik je dolžan plačevati prispevke za socialno varnost ter članarino Obrtni zbornici Slovenije in Območni obrtni zbornici.

2. Spremenljivi stroški so odvisni od obsega dejavnosti, v našem primeru od časa delovanja kompresorjev. Poglavitni spremenljivi stroški podjetja so gorivo, rezervni deli, popravila in potni stroški.

7. VIRI SREDSTEV

Za pridobovanje osnovnih in obratnih sredstev je v podjetju potreben kapital, ker omogoča naložbe v sredstva v podjetjih. Kapital zagotavljajo različni viri sredstev. Temeljna delitev virov sredstev po njihovem lastništvu je lahko na lastne in tuje vire. Do lastnih in tujih virov imajo podjetja obveznosti.²²

V našem primeru se bo podjetje pretežno financiralo iz lastnih sredstev, predvideno pa je tudi najetje posojila za nakup službenega vozila, kar je razvidno v bilanci uspeha (Tabela 5 na strani 23).

V nadaljevanju so predstavljene kalkulacije in predračuni projekta, okvirna finančna ocena projekta in metode vrednotenja učinkov, na osnovi katerih bomo lahko sklepali o poslovnem izidu projekta.

²² Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 299

8. KALKULACIJE IN PREDRAČUNI PROJEKTA

8.1. Kalkulacija naložbe v stalna in obratna sredstva

Kot že omenjeno, bo podjetje kupilo nov kompresor s pripadajočo opremo znamke Ingersoll-Rand, pri podjetju Žabjek iz Ljubljane. Predvideni strošek posodobitve strojnega parka bo 11.700 EUR, kar je podrobneje predstavljeno v spodnji tabeli 3.

Tabela 3: Stroški posodobitve strojnega parka

Delovno sredstvo	Dobavitelj	Količina	Cena	Znesek
Kompresor	Žabjek, d. o. o.	1 kos	10.000,00	10.000,00
Cevi	Pah, d. o. o.	100 m	5,00	500,00
Pnevmatska kladiva	SŽ-Oprema Ravne	2 kosa	600,00	1.200,00
SKUPAJ ZNESEK EUR				11.700,00

8.2. Kalkulacija stroškov obratovanja

Predvideni stroški obratovanja podjetja se ne bodo bistveno spremenili. Star kompresor bodo v podjetju nadomestili z novim. Star kompresor se bo uporabljalo v izjemnih primerih, za rezervo v primeru okvare. Režijski in potni stroški se ne bodo bistveno spremenili, narasli bodo stroški amortizacije in stroški goriva. Predvidena raba kompresorja bo 500 delovnih ur letno. Dolgoletne izkušnje so pokazale, da se stroški obratovanja kompresorja gibljejo nekje med 4 in 4,50 EUR na uro. Kar na letni ravni znaša 2.000,00 EUR za kompresor, strošek podjetja pa je 22.000,00 EUR. Tem stroškom je treba prišteti še stroške storitve, stroške amortizacije, ter druge stroške in odhodke. Načrtovani stroški v letu 2008 znašajo 39.039,42 EUR. V prihodnje, je načrtovan večji obseg dela, zato naj bi tudi stroški postopoma naraščali, a bi jih lahko znižali z zamenjavo starih kompresorjev z novimi.

8.3. Kalkulacija ustvarjanja skupnega prihodka

Podjetje ima 12 kompresorjev, ki naj bi v letu 2008 obratovali 5000 ur in ustvarili 50.000,00 EUR prihodkov. V podjetju bodo težili, da bi kompresorji obratovali več ur letno, s čimer bi povečali letni prihodek.

8.4. Kalkulacija potrebnih virov financiranja

Podjetje se bo financiralo iz lastnih virov, v višini 11.700,00 EUR, za nakup kompresorja in potrebne opreme za delo. V letu 2009 podjetje načrtuje nakup novega službenega vozila, za katerega bo najelo kredit v višini 12.000,00 EUR. V letih 2010 in 2012 so predvidene dodatne naložbe v višini 3.000,00 EUR za nakup novih orodij. Razmerje med kreditom in lastnimi viri financiranja je 44,95 : 55,05, kar je razvidno iz spodnje tabele 4.

Tabela 4: Kalkulacija potrebnih virov financiranja

Vrsta finan. vira	Znesek	Real. letna ob. %.	Rok odplačila	Delež vira v %	Začetek odplačevanja
Dom.kred	12.000,00	6,87 %	36 mesecev	44,95 %	2009
Lastna sred.	14.700,00	3,32 %		55,05 %	
Skupaj	23.700,00				

8.5. Bilanca uspeha projekta

Na podlagi izkušenj in analize delovanja podjetja v preteklih dvajsetih letih smo izdelali bilanco uspeha projekta za naslednjih 8 let (tabela 5), v kateri predvidevamo gibanje odhodkov in prihodkov poslovanja. Od leta 2007 bo podjetje vlagalo v posodobitev strojnega parka, zato bodo odhodki narasli. Zaradi povečanega obsega delovanja, se bodo povečali tudi prihodki. Iz bilance uspeha projekta lahko razberemo, da bo podjetje uspešno poslovalo.

Tabela 5: Bilanca uspeha projekta

struktura		Ekonomska doba projekta									
leta		0	1	2	3	4	5	6	7	8	SKUPAJ
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
A	PRIHODKI	37.200,00	48.000,00	50.000,00	54.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	45.000,00	454.200,00
1.	PRIHODKI OD PRODAJE PROIZV.IN STOR.	37.200,00	48.000,00	50.000,00	54.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	45.000,00	454.200,00
	domači trg	37.200,00	48.000,00	50.000,00	54.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	45.000,00	454.200,00
	izvoz										
2.	PRIHODKI OD FINANCIRANJA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	domači										
	devizni										
3.	IZREDNI PRIHODKI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
B	ODHODKI	30.002,47	39.425,16	39.039,42	44.028,29	44.059,46	41.136,37	40.583,71	37.583,91	33.522,53	349.381,32
4.	POSL.ODH.,MAT.IN NEMAT.STROŠKI	30.002,47	39.425,16	39.039,42	43.611,00	43.642,17	40.719,08	40.583,71	37.583,91	33.522,53	348.129,45
	stroški blaga,mater.in storitev	14.880,00	19.200,00	19.200,00	21.600,00	22.000,00	22.000,00	22.000,00	22.000,00	18.000,00	180.880,00
	amortizacija	2.353,77	7.389,50	6.579,00	8.473,00	7.650,00	4.133,00	3.750,00	750,00	500,00	41.578,27
	stroški dela	9.386,85	9.391,11	9.787,90	10.065,10	10.484,65	11.038,03	11.078,08	11.078,28	11.266,90	93.576,90
	ostali stroški	3.381,85	3.444,55	3.472,52	3.472,90	3.507,52	3.548,05	3.755,63	3.755,63	3.755,63	32.094,28
5.	ODHODKI FINANCIRANJA	0,00	0,00	0,00	417,29	417,29	417,29	0,00	0,00	0,00	1.251,87
	obresti domačih kreditov				417,29	417,29	417,29				1.251,87
	obresti tuijh kreditov										
	ostalo										
6.	IZREDNI ODHODKI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C	CELOTNI DOBIČEK	7.197,53	8.574,84	10.960,58	9.971,71	10.940,54	13.863,63	14.416,29	17.416,09	11.477,47	104.818,68
7	DAVKI IZ DOBIČKA	1.439,51	1.714,97	2.192,12	1.994,34	2.188,11	2.772,73	2.883,26	3.483,22	2.295,49	20.963,74
D	ČISTI DOBIČEK	5.758,02	6.859,87	8.768,46	7.977,37	8.752,43	11.090,90	11.533,03	13.932,87	9.181,98	83.854,94

8.6. Bilanca uspeha projekta v normalnem letu poslovanja

V (tabeli 6), je prikazano gibanje stroškov, odhodkov in prihodkov v normalnem letu poslovanja, v letu 2010. Iz tabele lahko razberemo, da bodo prihodki večji od odhodkov, torej predvidevamo, da bo podjetje v normalnem letu poslovalo z dobičkom.

Tabela 6: Bilanca uspeha - projekta v normalnem letu poslovanja

	Struktura	2010
A	PRIHODKI	55.000,00
1.	PRIHODKI OD PRODAJE PROIZV.IN STOR.	55.000,00
	domači trg	55.000,00
	izvoz	0,00
2.	PRIHODKI OD FINANCIRANJA	0,00
	domači	0,00
	devizni	0,00
3.	IZREDNI PRIHODKI	0,00
		0,00
B	ODHODKI	44.059,46
4.	POSL.ODH.,MAT.IN NEMAT.STROŠKI	43.642,17
	stroški blaga,mater.in storitev	22.000,00
	amortizacija	7.650,00
	stroški dela	10.484,65
	ostali stroški	3.507,52
5.	ODHODKI FINANCIRANJA	417,29
	obresti domačih kreditov	417,29
	ostalo	0,00
6.	IZREDNI ODHODKI	0,00
		0,00
C	CELOTNI DOBIČEK	10.940,54
7.	DAVKI IZ DOBIČKA	2.188,11
D	ČISTI DOBIČEK	8.752,43

8.7. Likvidnostni – skupni denarni tok projekta

V tabeli 7 so zajeti vsi donosi in odhodki oz. prilivi in odlivi, torej lastna in tuja sredstva ter naložbe. Iz tabele je razvidno, da bo podjetje v prihodnjih 4 letih vlagalo v posodobitev strojnega parka. Del sredstev bo črpalo iz lastnih sredstev, za del pa namerava najeti kratkoročni kredit. Razmerje med kreditom in lastnimi viri financiranja je 44,95 : 55,05, kar je razvidno iz tabele 4. Tabela služi kot izhodišče za analizo likvidnosti, kjer mora biti vsota donosov in odhodkov vedno pozitivna.

Tabela 7: Likvidnostni-skupni denarni tok projekta Realni – ekonomski denarni tok projekta

struktura	Ekonomska doba projekta									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
leta	0	1	2	3	4	5	6	7	8	SKUPAJ
A PRILIVI	37.200,00	58.000,00	51.700,00	66.000,00	56.000,00	55.000,00	57.000,00	55.000,00	45.000,00	480.900,00
1. PRIHODKI OD PRODAJE PROIZV.IN STOR.	37.200,00	48.000,00	50.000,00	54.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	45.000,00	454.200,00
domači trg	37.200,00	48.000,00	50.000,00	54.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	45.000,00	454.200,00
drugo										0,00
2. VIRI FINANCIRANJA INVESTICIJE	0,00	10.000,00	1.700,00	12.000,00	1.000,00	0,00	2.000,00	0,00	0,00	26.700,00
lastna sredstva		10.000,00	1.700,00		1.000,00		2.000,00			14.700,00
domač kredit				12.000,00						12.000,00
3. OSTANEK VREDNOSTI PROJEKTA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
stalna poslovna sredstva										0,00
obratna sredstva										0,00
B ODLIVI	29.088,21	43.750,63	36.352,54	53.722,56	43.770,50	43.949,03	41.716,97	40.317,13	35.318,02	367.985,58
I. INVESTICIJA	0,00	10.000,00	1.700,00	12.000,00	1.000,00	0,00	2.000,00	0,00	0,00	26.700,00
lastna sredstva		10.000,00	1.700,00		1.000,00		2.000,00			14.700,00
domač kredit				12.000,00						12.000,00
II. ODHODKI	29.088,21	33.750,63	34.652,54	41.722,56	42.770,50	43.949,03	39.716,97	40.317,13	35.318,02	341.285,58
4. poslovni odhodki-brez amortizacije	27.648,70	32.035,66	32.460,42	35.138,00	35.992,17	36.586,08	36.833,71	36.833,91	33.022,53	306.551,18
stroški blaga,mater.in storitev	14.880,00	19.200,00	19.200,00	21.600,00	22.000,00	22.000,00	22.000,00	22.000,00	18.000,00	180.880,00
amortizacija	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
stroški dela	9.386,85	9.391,11	9.787,90	10.065,10	10.484,65	11.038,03	11.078,08	11.078,28	11.266,90	93.576,90
ostali stroški	3.381,85	3.444,55	3.472,52	3.472,90	3.507,52	3.548,05	3.755,63	3.755,63	3.755,63	32.094,28
5. ODHODKI FINANCIRANJA-anuitete za vire	0,00	0,00	0,00	4.590,22	4.590,22	4.590,22	0,00	0,00	0,00	13.770,66
anuitete domačih kreditov				4.590,22	4.590,22	4.590,22				13.770,66
6. IZREDNI ODHODKI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7. DAVKI IZ DOBIČKA	1.439,51	1.714,97	2.192,12	1.994,34	2.188,11	2.772,73	2.883,26	3.483,22	2.295,49	20.963,74
C NETO PRILIV	8.111,79	14.249,37	15.347,46	12.277,44	12.229,50	11.050,97	15.283,03	14.682,87	9.681,98	112.914,42
D KUMULATIVNI NETO PRILIV	8.111,79	22.361,17	37.708,63	49.986,07	62.215,57	73.266,54	88.549,58	103.232,45	112.914,42	558.346,22

8.8. Realni – ekonomski denarni tok projekta

Realni (ekonomski) denarni tok pomeni vse donose in odhodke s stališča investitorja (brez denarja za naložbe). Izračuni povedo, ali bo projekt uspel pokriti vse stroške naložbe ali ne. Realni – ekonomski denarni tok je izhodišče za izračun interne stopnje donosov in kazalcev ekonomičnosti, rentabilnosti ter učinkovitosti projekta. V tabeli 8 so prikazani vsi prihodki in odhodki podjetja brez lastnih sredstev, torej vsi donosi in odhodki investitorja. Iz te tabele je razvidno, da bo poslovanje uspešno ter da bo projekt uspel pokriti stroške naložbe.

Tabela 8: Realni- ekonomski denarni tok projekta

struktura		Ekonomska doba projekta									
leta		0	1	2	3	4	5	6	7	8	SKUPAJ
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
A	PRILIVI	37.200,00	48.000,00	50.000,00	54.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	45.000,00	454.200,00
1.	PRIHODKI OD PRODAJE PROIZV.IN STOR.	37.200,00	48.000,00	50.000,00	54.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	45.000,00	454.200,00
	domači trg	37.200,00	48.000,00	50.000,00	54.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	45.000,00	454.200,00
	drugo										
2.	OSTANEK VREDNOSTI PROJEKTA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	stalna poslovna sredstva										
	obratna sredstva										
B	ODLIVI	29.088,21	43.750,63	36.352,54	53.722,56	43.770,50	43.949,03	41.716,97	40.317,13	35.318,02	367.985,58
I.	INVESTICIJA	0,00	10.000,00	1.700,00	12.000,00	1.000,00	0,00	2.000,00	0,00	0,00	26.700,00
	lastna sredstva		10.000,00	1.700,00		1.000,00		2.000,00			14.700,00
	domač kredit				12.000,00						12.000,00
II.	ODHODKI	29.088,21	33.750,63	34.652,54	41.722,56	42.770,50	43.949,03	39.716,97	40.317,13	35.318,02	341.285,58
3.	POSL.ODH.-brez amortizacije	27.648,70	32.035,66	32.460,42	35.138,00	35.992,17	36.586,08	36.833,71	36.833,91	33.022,53	306.551,18
	stroški blaga,mater.in storitev	14.880,00	19.200,00	19.200,00	21.600,00	22.000,00	22.000,00	22.000,00	22.000,00	18.000,00	180.880,00
	amortizacija	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	stroški dela	9.386,85	9.391,11	9.787,90	10.065,10	10.484,65	11.038,03	11.078,08	11.078,28	11.266,90	93.576,90
	ostali stroški	3.381,85	3.444,55	3.472,52	3.472,90	3.507,52	3.548,05	3.755,63	3.755,63	3.755,63	32.094,28
4.	ODHODKI FINANCIRANJA-anuitete za vire	0,00	0,00	0,00	4.590,22	4.590,22	4.590,22	0,00	0,00	0,00	13.770,66
	anuitete domačih kreditov				4.590,22	4.590,22	4.590,22				13.770,66
	anuitete tujih kreditov										
5.	IZREDNI ODHODKI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
6.	DAVKI IZ DOBIČKA	1.439,51	1.714,97	2.192,12	1.994,34	2.188,11	2.772,73	2.883,26	3.483,22	2.295,49	20.963,74
C	NETO PRILIV	8.111,79	4.249,37	13.647,46	277,44	11.229,50	11.050,97	13.283,03	14.682,87	9.681,98	86.214,42
D	KUMULATIVNI NETO PRILIV	8.111,79	12.361,17	26.008,63	26.286,07	37.515,57	48.566,54	61.849,58	76.532,45	86.214,42	383.446,22

9. INDIVIDUALNA DISKONTNA STOPNJA

Diskontiranje pomeni izračun sedanje vrednosti glavnice iz njene dane vrednosti ob koncu določenega obdobja - razvrednotimo prihodnje vrednosti v sedanjo v odvisnosti od diskontne stopnje. Individualna diskontna stopnja je ponderirana vrednost obrestnih mer, upoštevajoč strukturo finančnih virov, s katerimi se financira naložba.

Je obraten proces od eskontiranja (obrestovanja), ko sedanjo vrednost glavnice spreminjamo v prihodnjo vrednost, odvisno od velikosti eskontne (obrestne) stopnje.²³

Izračunana individualna diskontna stopnja je v našem primeru 4,90 %, kar je razvidno iz tabele 12.

Tabela 12: Izračun individualne diskontne stopnje

Vrsta finančnega vira	Znesek	Delež vira %	Realna cena vira (obr.mera) %	Ponderirana vrednost (pond.obr.mera)
1	2	3	4	5= 3 · 4
Domači kredit	12.000,00	44,95 %	6,87 %	3,08 %
Lastni viri	14.700,00	55,05 %	3,32 %	1,82 %
Skupaj	26.700,00			4,90 %

Izračunano individualno diskontno stopnjo smo v nadaljevanju uporabili za diskontiranje vrednosti zneskov pri finančni oceni projekta oz. pri nekaterih metodah vrednotenja učinkov ter pri izračunu kazalnikov uspešnosti projekta.

²³ Bizjak F., pod 13 povzeto delo, stran 159 in 160

10. OKVIRNA FINANČNA OCENA PROJEKTA

Za okvirno finančno oceno projekta se bomo poslužili nekaterih metod vrednotenja učinkov. Uporabili bomo metodo odplačilne dobe, metodo aktualiziranega dobička na enoto naložbe, metodo dobička na enoto naložbe in metodo sedanje vrednosti projekta. Razen teh metod se za vrednotenje učinkov uporabljajo tudi številne druge specifične metode odločanja, vendar je njihovo uporabnost smotrno proučiti na vsakem posameznem primeru. Posamezni primeri celo zahtevajo uporabo več metod vrednotenja hkrati.²⁴ Poglavje je zasnovano tako, da so metode vrednotenja učinkov najprej teoretično predstavljene, sledijo kalkulacije in izračuni na izbranem primeru.

10.1. Metoda odplačilne dobe

»Po tej metodi izračunamo odplačilno dobo (t), to je čas, v katerem se naložbe povrnejo, na naslednji način: $t = \frac{N}{d}$

pri tem je:

t = odplačilna doba,

N = naložbe,

d = letna vrednost dobička na naložbo.

Izračun je, kot vidimo, enostaven, vendar pa ne daje odgovora na vrsto pomembnih vprašanj, na katera moramo odgovoriti ob pripravi naložbene odločitve.«²⁵

Metoda odplačilne dobe je ena najbolj enostavnih metod vrednotenja učinkov. Odplačilna doba je statičen kazalec, ki pove, kdaj poplačamo vse stroške in začnemo poslovati z dobičkom. Izračunamo jo tako, da naložbe delimo z letno vrednostjo dobička od naložb.

²⁴ Bizjak F., pod 13 citirano delo, stran 156

²⁵ Bizjak F., pod 13 citirano delo, stran 157

Izračun odplačilne dobe projekta:

Tabela 9: Izračun odplačilne dobe projekta

Leto	Čisti dobiček	Celotna naložba
2007	6.859,87	10.000,00
2008	8.768,46	1.700,00
2009	7.977,37	12.000,00
2010	8.752,43	1.000,00
2011	11.090,90	0
2012	11.533,03	2.000,00
2013	13.932,87	0
2014	9.181,98	0
Skupaj	78.096,92	26.700,00

Letna vrednost dobička od naložb = 78.096,92/8 let = 9.762,12

Odplačilna doba projekta = celotna naložba (N)/letna vrednost dobička od naložb (d)

$$t = \frac{N}{d} \quad t = 26.700,00/9.762,12 = 2,74 \text{ leta}$$

Na osnovi izračuna odplačilne dobe projekta, lahko sklepamo, da se v našem primeru stroški naložbe povrnejo v 2,74 leta.

10.2. Metoda aktualiziranega dobička na enoto naložbe

»Spoznanje, da denar danes ni enako vreden kot jutri, je pomembno pri odločanju o naložbah. To dejstvo pri odločanju o naložbah praktično pomeni, da ni vseeno, v katerem času določen projekt zagotavlja določen dobiček oz. kateri projekt zagotavlja določen dobiček v krajšem času.

Če za vrednotenje naložb oblikujemo kazalec: $d = \frac{D}{N}$

kjer je:

d = dobiček na enoto naložb,

D = dobiček v celotnem obdobju projekta,

N = naložbe,

potem vidimo, da kazalnik kaže, koliko dobička projekt zagotavlja na enoto naložbe.«²⁶

Aktualizirani dobiček na enoto naložbe vrednotimo po primerljivih vrednostih v sedanjem trenutku, diskontiramo na sedanjo vrednost. Relativna neto sedanja vrednost prikaže neto donos na enoto investicijske naložbe. Metoda aktualiziranega dobička na enoto je dinamičen kazalec, ki nam pri primerjavi naložb pove, za katero naložbo se odločiti, da bo večji dobiček na enoto naložbe. Upoštevati moramo naslednje elemente:

- velikost in časovno razporeditev naložb;
- diskontno stopnjo;
- časovno razporeditev donosov in
- čas eksploatacije.

Spodnja tabela 11 prikazuje izračun aktualiziranega dobička na enoto naložbe. Iz tabele je razvidno, da je po tej metodi projekt učinkovit, ker je vrednost aktualiziranega dobička na enoto naložbe večja od nič.

Tabela 11: Izračun aktualiziranega dobička na enoto naložbe

Leto	Nediskontirane vrednosti		Diskontni faktor	Diskontirane vrednosti	
	Naložbe	Čisti dobiček	4,90 %	Naložbe	Čisti dobiček
2007	10.000,00	6.859,87		10.000,00	6.859,87
2008	1.700,00	8.768,46		1.620,59	8.358,88
2009	12.000,00	7.977,37		10.905,12	7.249,51
2010	1.000,00	8.752,43		866,31	7.582,32
2011	0,00	11.090,90		0,00	9.159,36
2012	2.000,00	11.533,03		1.574,54	9.079,59
2013	0,00	13.932,87		0,00	10.456,53
2014	0,00	9.181,98		0,00	6.569,13
Skupaj	26.700,00	78.096,92		24.966,55	65.315,19

da = NSV projekta/NSV naložbe

da = 65.315,19/24.966,55

da = 2,6

²⁶ Bizjak F., pod 13 citirano delo, stran 157 in 158

10.3. Metoda dobička na enoto naložbe

»Izračunamo ga tako, da celotni dobiček delimo s celotno naložbo. Formula za izračun je sledeča:

$$\text{dobiček na enoto naložbe (de)} = \frac{\text{celotni dobiček (D)}}{\text{celotna naložba (N)}}$$

Kazalec skupni dobiček oz. donos na enoto naložbe je statičen kazalec, ki predstavlja razmerje med skupnim donosom naložbe in vrednostjo naložbe²⁷

Izračun dobička na enoto naložbe:

$$de = D/N$$

$$de = 78.096,92/26.700,00 = 2,92$$

V našem primeru je dobiček na enoto naložbe 2,92, kar pomeni, da je dobiček 2,92-krat večji od naložbe.

²⁷ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 305

10.4. Metoda sedanje vrednosti projekta

»Ena od najbolj uporabnih in temeljitih metod je metoda sedanje vrednosti projekta, s katero iščemo izpolnjevanje naslednjega pogoja;

$$SV = \sum_{i=1}^n \frac{(Sd - So) \cdot i}{(1+r)^i} = 0$$

kjer je:

SV = sedanja vrednost projekta,

Sd = skupni donosi projekta,

So = skupni odhodki projekta,

r = diskontna stopnja, določena vnaprej,

n = število obdobj v življenski 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.«²⁸

Metoda sedanje vrednosti projekta je dinamična metoda, pri kateri seštejemo skupne diskontirane donose projekta in od njih odštejemo skupne diskontirane odhodke projekta. Pri tem odhodki pomenijo naložbe v projekt, donosi pa pomenijo neto učinke. Po tej metodi je projekt sprejemljiv, če izpolnjuje pogoj $SV \geq 0$, kar pomeni, da so diskontirane vrednosti skupnih donosov večje od diskontiranih vrednosti skupnih odhodkov. Metoda je podobna aktualiziranemu dobičku na enoto naložbe.

²⁸ Bizjak F., pod 13 citirano delo, stran 159

Izračun sedanje vrednosti projekta:

Diskontni faktor v posameznem letu: $DF = \frac{1}{(1+r)^n}$

r...diskontna stopnja (4,90 % = 0,049)

n...posamezno leto (1-n)

Diskontirane vrednosti: odhodkov = odhodki · DF

dohodkov = dohodki · DF

Seštevek: odhodkov (\sum v letih delovanja), dohodkov (\sum v letih delovanja), DF vseh let delovanja

Sedanja vrednost: $SV = \sum_{i=1}^n \frac{(Sd - So) \cdot i}{(1+r)^i} = 0$

$Sd > So \rightarrow$ diskontirane vrednosti dohodkov $>$ diskontirane vrednosti odhodkov.

V spodnji tabeli je prikazan izračun neto sedanje vrednosti projekta.

Tabela 10: Izračun neto sedanje vrednosti projekta

Leto	Nediskontirane vrednosti		Diskontni faktor	Diskontirane vrednosti	
	Celotni odhodki	Celotni prihodki	4,90 %	Celotni odhodki	Celotni prihodki
2007	43.750,63	48.000,00		43.750,63	48.000,00
2008	36.352,54	50.000,00		34.654,47	47.664,44
2009	53.722,56	54.000,00		48.820,90	49.073,02
2010	43.770,50	55.000,00		37.918,84	47.647,07
2011	43.949,03	55.000,00		36.295,04	45.421,42
2012	41.716,97	55.000,00		32.842,43	43.299,74
2013	40.317,13	55.000,00		30.257,75	41.277,16
2014	35.318,02	45.000,00		25.267,83	32.194,68
Skupaj	338.897,37	417.000,00		289.807,89	354.577,53

$SV = \text{diskontirana } Sd - \text{diskontirana } So \geq 0 \rightarrow$ projekt je sprejemljiv, če je izpolnjen pogoj $SV \geq 0$.

$SV = 354.577,53 - 289.807,89$

$SV = 64.769,64$

Po tej metodi je naš projekt učinkovit, ker ustreza pogoju, da je sedanja vrednost projekta večja od 0.

11. IZRAČUNI KAZALCEV USPEŠNOSTI

Učinkovitost in uspešnost podjetij, pa tudi projektov, presojamo s pomočjo kazalcev učinkovitosti in uspešnosti poslovanja. Glavni kazalci, ki omogočajo presojo učinkovitosti in uspešnosti, so kazalci produktivnosti, kazalci ekonomičnosti in kazalci rentabilnosti.²⁹

Uspešnost obravnavanega projekta bomo skušali presojati s pomočjo kazalcev ekonomičnosti, rentabilnosti, rentabilnosti vseh sredstev in akumulativnosti, kar je prikazano v tabeli 13. Kazalce uspešnosti praviloma računamo za ekonomsko dobo projekta. Kot osnovo uporabimo diskontirane oz. sedanje vrednosti. Vrednosti jemljemo iz bilance realnega (ekonomskega) denarnega toka.

11.1. Ekonomičnost

»Odnos med poslovnimi učinki in stroški oblikuje kazalec gospodarnosti ali ekonomičnosti. Torej:

$$E = \frac{\text{vrednost poslovnih učinkov}}{\text{obseg stroškov}}$$

To je glavni kazalec gospodarnosti.³⁰

Ekonomičnost je neto sedanja vrednost donosov (prilivov) deljena z neto sedanjo vrednostjo odhodkov (odlivov).³¹

Iz spodnje tabele 13 lahko razberemo, da je v našem primeru ekonomičnost 1,22, torej je večja od 1. To dokazuje da je projekt ekonomičen.

²⁹ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 301

³⁰ Bizjak F., Petrin T., pod 14 citirano delo, stran 303 in 304

³¹ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 303

11.2. Donosnost ali rentabilnost

»Donosnost ali rentabilnost opisujemo kot uspešnost poslovanja v finančnem pomenu:

$$R = \frac{\text{dobiček}}{\text{poslovna sredstva}} \cdot 100 (\%), \text{ ali}$$

$$R = \frac{\text{čisti rezultat}}{\text{vložena sredstva}} \cdot 100 (\%)$$

Prvi primer pove, kolikšen del poslovnih sredstev se vsako leto pojavi kot dobiček. Izračunavamo ga namreč kot donos med dobičkom, doseženem v poslovnem letu, in poslovnimi sredstvi. Z vidika uspešnosti je to predvsem kazalec finančne uspešnosti poslovanja.

Drugi primer pove, koliko čistega rezultata prinašajo vložena sredstva. To so lahko tudi sredstva za nove projekte, nove poslovne procese, zato se kazalec porablja tudi za vrednotenje naložb.«³²

Rentabilnost naložbe je neto sedanja vrednost donosov (prilivov) minus neto sedanja vrednost odhodkov (odlivov), deljeno z neto sedanjo vrednostjo naložbe. Rezultat je izražen v procentih. Rentabilnost pove, koliko čistega rezultata prinašajo vložena sredstva. To so lahko sredstva za nove projekte in za nove poslovne procese, zato se kazalec uporablja tudi za vrednotenje naložb.³³

Iz spodnje tabele 13 je razvidno, da je v našem primeru rentabilnost naložbe 259,43%, je večja od 0, zato je naložba rentabilna.

Rentabilnost vseh sredstev je neto sedanja vrednost donosov (prilivov) minus neto sedanja vrednost odhodkov (odlivov), deljeno z neto sedanjo vrednostjo odhodkov (odlivov). Rezultat je izražen v procentih. Rentabilnost vseh sredstev pove, kolikšen

³² Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzetodelo, stran 305

³³ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 305

del poslovnih sredstev se vsako leto pojavi kot dobiček. Izračunavamo ga kot odnos med dobičkom, doseženim v poslovanju, in med poslovnimi sredstvi.³⁴

Iz tabele 13 razberemo, da je rentabilnost vseh sredstev v našem primeru 22,35 %, je večja od 0, torej je naložba rentabilna.

11.3. Akumulativnost

»Akumulativnost je neto sedanja vrednost akumulacije (čisti dobiček), deljena z neto sedanjo vrednostjo naložbe. Rezultat je izražen v procentih.

$$\text{akumulativnost} = \frac{\text{sedanja vrednost akumulacije}}{\text{sedanja vrednost naložbe}}^{35}$$

V tabeli 13 je razvidno, da akumulativnost v našem primeru znaša 261,61 %, je večja od 0, zato je celoten projekt akumulativen.

³⁴ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 305

³⁵ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo, stran 305

11.4. Izračuni kazalcev uspešnosti

Tabela 13: Izračuni kazalcev uspešnosti

struktura leta	Ekonomska doba projekta									SKUPAJ
	0 2006	1 2007	2 2008	3 2009	4 2010	5 2011	6 2012	7 2013	8 2014	
PRILIVI	37.200,00	48.000,00	50.000,00	54.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	55.000,00	45.000,00	454.200,00
ODLIVI	29.088,21	43.750,63	36.352,54	53.722,56	43.770,50	43.949,03	41.716,97	40.317,13	35.318,02	367.985,58
INVESTICIJA	0,00	10.000,00	1.700,00	12.000,00	1.000,00	0,00	2.000,00	0,00	0,00	26.700,00
ČISTI DOBIČEK	5.758,02	6.859,87	8.768,46	7.977,37	8.752,43	11.090,90	11.533,03	13.932,87	9.181,98	83.854,94

Diskontna stopnja je **4,90%**

NSV prilivov	48.000,00
+	306.577,53
=	354.577,53
NSV odlivov	43.750,63
+	246.057,26
=	289.807,89
NSV investicije	10.000,00
+	14.966,55
=	24.966,55
NSV čistega dobička	6.859,87
+	58.455,32
=	65.315,19

Ekonomičnost =	1,22	= >1 ; projekt je ekonomičen
Rentabilnost naložbe =	259,43%	= >0 ; projekt je rentabilen
Rentabilnost vseh sredstev =	22,35%	= >0 ; projekt je rentabilen
Akumulativnost =	261,61%	= >0 ; projekt je akumulativen

12. POSLOVNI REZULTAT ALI IZID

V podjetju ali drugem poslovnem sistemu je poslovni izid razlika med prihodki in odhodki, ki jih ima podjetje v nekem obdobju. Kadar je ta razlika pozitivna, govorimo o dobičku, kadar pa je negativna, govorimo o izgubi. Dobiček je rezultat poslovanja in je namenjen razvoju podjetja ter kritju potreb družbe.³⁶

Na osnovi kalkulacij in predračunov projekta je razvidno, da bo podjetje poslovalo z dobičkom. V prihodnjih letih se bo dejavnost lahko še širila. Podjetje bo postopoma vlagalo v razširitev svoje ponudbe, v nakup nove sodobne tehnologije. Postavljeni cilji so torej dosegljivi in realni.

³⁶ Bizjak F., Petrin T., pod 14 povzeto delo

13. SKLEP

Gradbeništvo se na Slovenski obali, Krasu in severnem Primorskem hitro razvija. Povpraševanje po stanovanjih je iz dneva v dan večje. Ljudje postajamo vse bolj zahtevni, življenjski standard se dviguje, potrebe in želje se spreminjajo, zato se vse pogosteje odločamo za preureditev in prenovo bivališč. Pospešeno se gradijo industrijske cone in nakupovalna središča. Turizem in hotelska industrija, ki je na tem področju močno prisotna, zahtevata sprotno obnavljanje in posodabljanje namestitvenih in konferenčnih zmogljivosti ter druge infrastrukture. Iz tega lahko sklepamo, da bo povpraševanje po gradbenih storitvah naraščalo tudi v prihodnje, torej ima dobre možnosti za obstoj tudi obravnavano podjetje.

Z analizo trga smo ugotovili, da je podjetje v dvajsetih letih svojega delovanja pridobilo ugled, je izredno fleksibilno, se hitro odzove na povpraševanje po kompresorjih ter napravah za gradnjo in rušenje. Storitve ponuja po ugodnih, konkurenčnih cenah. V podjetju ne zaračunavajo prevoza kompresorjev na določeno mesto, prav tako ne škode, ki nastane pri okvarah in poškodovanju delovnih sredstev in opreme, kar je za večja in manjša gradbena podjetja ugodno.

Z analizo zunanjega in notranjega okolja smo ugotovili, da je največja prednost podjetja ta, da ni konkurence. Na območju Slovenske obale, Krasa in severne Primorske je edino, ki ponuja tovrstne storitve. Odlikuje ga predvsem skrb za brezhibno delovanje strojev in naprav, stalna prisotnost strojnika na gradbišču in hitra odprava okvar. Največja slabost podjetja je neprepoznavnost na trgu, odsotnost promocije.

Iz tega sledi, da je ob zmanjševanju slabosti podjetja v bodoče smiselno vlagati tudi v nove kompresorje in sodobno tehnologijo. V podjetju so si zastavili tri cilje: posodobitev strojnega parka, večji tržni delež in večji obseg prodaje ter povečanje števila zaposlenih. V začetku bi podjetje lahko vlagalo v nakup novega kompresorja s pripadajočimi orodji in napravami, nato v novo službeno vozilo, kasneje, v letu 2008, pa v širitev ponudbe z nakupom naprave za vrtanje.

Tudi na osnovi kalkulacije naložbe v stalna sredstva in obratna sredstva, kalkulacije stroškov obratovanja, kalkulacije ustvarjanja skupnega prihodka, kalkulacije

potrebnih virov financiranja ter strukture in cene virov, predračunske bilance uspeha, bilance uspeha normalnega leta poslovanja, bilance skupnega denarnega toka in bilance realnega-ekonomskega denarnega toka smo ugotovili, da je projekt rentabilen in je smiselno še naprej vlagati v podjetje.

Uporabili smo več metod vrednotenja projekta: metodo odplačilne dobe, metodo aktualiziranega dobička na enoto naložbe, metodo dobička na enoto naložbe in metodo sedanje vrednosti projekta. Te omogočajo natančno analizo projekta. Metoda odplačilne dobe je pokazala, da se vložena sredstva v podjetje povrnejo v enem letu in pol. Metoda aktualiziranega dobička na enoto naložbe je pokazala, da je projekt učinkovit, ker je vrednost večja od nič. Metoda dobička na enoto naložbe je pokazala, da je celotni dobiček petkrat večji kot celotna naložba. Metoda sedanje vrednosti projekta je pokazala, da je naložba v ta projekt upravičena, saj je sedanja vrednost projekta večja od nič.

Za dokončno potrditev uspešnosti naložb smo izračunali še kazalnike ekonomičnosti, rentabilnosti, rentabilnosti vseh sredstev in akumulativnost, ki so tudi potrdili ekonomsko upravičenost naložbe ter nadaljevanje dejavnosti obravnavanega podjetja.

14. LITERATURA

- **Bizjak, F.** (1996). Tehnološki in projektni management. Nova Gorica: Grafika Soča.
- **Bizjak, F. in Petrin, T.** (1996). Uspešno vodenje podjetja. Ljubljana: Gospodarski vestnik.
- **Habjanič, D. in Ušaj, T.** (1998). Osnove trženja: učbenik. Ljubljana: I&S Aladin.
- **Jančič, Z.** (1990). Marketing: strategija menjave. Ljubljana: Gospodarski vestnik: Studio marketing.
- **Kotler, P.** (1998). Marketing management - trženjsko upravljanje: analiza, načrtovanje, izvajanje in nadzor. Ljubljana: Slovenska knjiga.
- **Kotler, P.** (2004). Management trženja. Ljubljana: GV Založba.
- **Melavc, D.** (2000). Kako gospodariti. Kranj: Moderna organizacija.