

Isplativost investicijskog projekta mobilnih kuća i maslinika

Petek, Karlo

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2023

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **The University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić / Veleučilište s pravom javnosti Baltazar Zaprešić**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:129:147079>

Rights / Prava: [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-13**

Repository / Repozitorij:

[Digital Repository of the University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić - The aim of Digital Repository is to collect and publish diploma works, dissertations, scientific and professional publications](#)



VELEUČILIŠTE
s pravom javnosti
BALTAZAR ZAPREŠIĆ
Zaprešić

Specijalistički diplomski stručni studij

Financijski Menadžment

**ISPLATIVOST INVESTICIJSKOG PROJEKTA MOBILNIH
KUĆA I MASLINIKA**

SPECIJALISTIČKI DIPLOMSKI RAD

Zaprešić, 2021. godine

VELEUČILIŠTE
s pravom javnosti
BALTAZAR ZAPREŠIĆ
Zaprešić

Specijalistički diplomski stručni studij
Financijski Menadžment

SPECIJALISTIČKI DIPLOMSKI RAD

ISPLATIVOST INVESTICIJSKOG PROJEKTA MOBILNIH
KUĆA I MASLINIKA

Mentor:

dr. sc. Josip Kereta

Student:

Karlo Petek

Naziv kolegija:

BUDŽETIRANJE KAPITALA

JMBAG studenta:

0234042760

SAŽETAK

Specijalistički diplomski rad bavi se ocjenom investicijskog projekta, projekt predstavlja iznajmljivanja mobilnih kućica na području iznad Kraljevice na zemljištu gdje se ujedno bavi proizvodnjom i uzgojem maslinika. U ovom radu poseban naglasak je na financijskim pokazateljima opisanog investicijskog projekta. Kako bi se projekt uspješno ocijenio, potrebne su različite metode za izračun. Razdoblje povrata ulaganja ovisi o iznosu početnih troškova, iznosu novčanih tokova i trajanju projekta. Metode za takav izračun detaljnije su opisane u ovom radu.

Ključne riječi: projekt, analiza, investicije, ocjena, metode za izračun...

SUMMARY

The subject of the graduation paper is about an investment project that consists of renting mobile houses in area around Kraljevice which also encompasses an olive orchard. Special focus is set upon financial indications of the said project. For it to be properly and successfully graded various methods of grading are required. Return of investment is firstly dependent on beginner expenses and expenses during lasting of the project. These methods and calculations are described in detail in this paper.

KEYWORDS: project, analysis, investment, grade, calculation methods...

Sadržaj

SAŽETAK.....	3
SUMMARY.....	4
1. UVOD.....	1
1.1 Predmet i cilj rada.....	2
1.2 Cilj istraživanja.....	2
1.3 Izvori podataka te metode prikupljanja.....	2
1.4 Struktura rada.....	2
2. PRIKAZ INVESTICIJSKIH PROJEKATA.....	3
2.1 Metode financijske efikasnosti projekta.....	7
2.2 PEST i SWOT analiza.....	11
2.3 Ekonomsko okruženje.....	17
2.4 Pravna regulativa.....	19
3. ANALIZA INVESTICIJA.....	21
3.1 Opis investicije.....	21
3.2 Struktura zaposlenika.....	23
3.3 Eksterni i interni potencijali.....	25
3.4 Ekonomsko financijska analiza.....	28
3.4.1 Prikaz pružanja usluga.....	29
3.4.2 Prikaz ulaganja u stalna sredstva (kn).....	35
3.4.3 Projekcija amortizacije i obveza.....	37
3.5 Ocjena isplativosti projekta.....	41
4. ZAKLJUČAK.....	45
POPIS LITERATURE.....	48
POPIS SLIKA I TABLICA.....	50

1. UVOD

U radu je obrađena ocjena financijske efikasnosti i strateško pozicioniranje dvaju povezanih projekta. Projekt se sastoji od iznajmljivanja mobilnih kućica na području iznad Kraljevice na zemljištu gdje se ujedno bavi proizvodnja i uzgoj maslinika. U Republici Hrvatskoj sve više ljudi ulaže u luksuzni turizam. To se može vidjeti po sve većem broju luksuznih kuća pogotovo u području Istre. Svrha ovog projekta je povezivanje i širenje obiteljskog poslovanja na višu i isplativiju razinu. Cilj projekta je pregled isplativosti, kao i povrat investicije na uloženo.

Rad je podijeljen u četiri poglavlja. Prvo poglavlje prikazuje obradu predmeta poslovanja, lokaciju, financijski prikaz poslovanja poduzeća do povrata isplativosti. U drugom poglavlju prikazane su metode procjene investicija te eksternih i internih potencijala. Ujedno prikaz SWOT analize koja će pomoći uočiti slabosti, snagu, prijetnje i prilike projekta. Također, prikazat će se slika Hrvatskog turizma te detaljnije opisati odabir lokacije i prikaz investicijskog projekta. Treće poglavlje obrađuje ekonomsko-financijsku analizu, metodu isplativosti projekta te sve potrebne izračune koji će pokazati vrijednost i isplativost projekta. Također i projekciju pružanja usluga i dobara te u konačnici odluku o ulaganju i pokretanje projekta.

1.1 Predmet i cilj rada

Predmet ovoga rada je budžetiranje kapitala, financijska efikasnost i isplativost samog projekta mobilnih kuća. Uz rad biti će obrađena efikasnost i isplativost proizvodnje i uzgoja maslinika koje su povezane sa mobilnim kućama. Rezultati rada će voditi boljoj financijskoj i investicijskoj strukturi projekta. Polazišta za projekt se sastoje od određenog budžeta koji ne zahtijeva resurse tuđih kapitala nego se kreće sa polazišta iz vlastitog kapitala.

1.2 Cilj istraživanja

Cilj istraživanja rada je definirati točan budžet i kapital koji je potreban pri osnivanju projekta, definirati ekonomsko financijske analize te metode isplativosti projekta.

1.3 Izvori podataka te metode prikupljanja

Metode istraživanja koje će se koristiti su analiza slučaja uz korištenje primarnih i sekundarnih izvora podataka te komparativna analiza uspoređivanja.

- Sekundarnom analizom biti će sagledane sve teorijske postavke iz strane i domaće literature koje su potrebne za objašnjenje i analiziranje projekta.
- Primarnom analizom biti će obuhvaćeni svi financijski izvještaji koji će se obraditi kroz određeni period godina.

1.4 Struktura rada

Rad je podijeljen u četiri poglavlja koja obuhvaćaju uvod u kojemu su objašnjene strukture i ciljevi rada te metode istraživanja, prikaz investicijskih projekata u kojemu se detaljnije opisuju analize, metode, pravne regulative i ekonomsko okruženje. Treće poglavlje se sastoji od eksternih i internih potencijala, financijske analize, strukture zaposlenih te projekcije amortizacije i obveza zbog cjelokupnog zaključka isplativosti projekta. Zadnje poglavlje u ovome radu je zaključak.

2. PRIKAZ INVESTICIJSKIH PROJEKATA

Investicijski projekt predstavlja skup akcija s pridruženim razdobljem izvedbe na temelju kojih poduzeće uspostavlja cjelokupan niz aktivnosti planiranja, organiziranja, vođenja, financiranja i kontroliranja poduzetničkog pothvata. On se mora temeljiti na odluci o ulaganju sredstava, tj. o trošenju akumulacije, jer u suprotnom ne može se smatrati investicijskim projektom budući da ne ispunjava osnovni uvjet, a to je angažiranje kapitala. Pravila koja se sastoje u zahtjevu za izradu određenog investicijskog projekta:

- što je predmet poduzetničkog pothvata te tko su njegovi autori i nositelji
- što su tržišne i druge prednosti i pogodnosti dotičnog proizvoda i usluge
- koliko su realne mogućnosti plasmana toga proizvoda ili usluge na ciljnome tržištu
- koji će i kakav biti pravni i vlasnički oblik organiziranja biznisa
- koje materijalne inpute zahtijeva dotični program (zemljište, prostor, oprema, sirovine, reprodukcijski materijal, energija i dr.)
- koliko djelatnika program zahtijeva (dinamički pregled strukture)
- gdje će biti locirana djelatnost programa (makrolokacijske i mikrolokacijske odrednice)
- onečišćuje li program okoliš i kako se on može zaštititi
- koliko je vremena potrebno za aktiviranje biznisa (aktivizacijsko razdoblje programa)
- koji su praktični parametri projekta i kako ih sanirati ako se pojave
- koje su specifičnosti marketinške strategije (istraživanje i praćenje tržišta, razvoj proizvoda ili usluge, politika cijena, distribucija i promocija)
- koliko je novca potrebno za aktiviranje biznisa i kako ga pribaviti
- kakvi se i koliki financijski učinci mogu očekivati tijekom (najmanje) prvih pet godina eksploatacijskog vijeka programa.

Ulaganje u Hrvatski turizam u posljednjih nekoliko godina jedna je od glavnih tema. Iz godine u godinu sve više turista posjećuje Jadransku obalu iz svih dijelova svijeta. Luksuzne kuće za odmor najčešće privlače bogatu skupinu ljudi. Hrvatski turizam reklamira se putem popularnih serija do glumaca koji na društvenim mrežama prikazuju Jadransku obalu kao jednu od najboljih destinacija za ljetovanje i odmor. Istra i otok Krk dvoje su od najpoželjnijih destinacije radi prirodnih ljepota, a isto toliko radi povezanosti. Na otoku Krku je jedan od tri aerodroma na području Jadranske obale uz aerodrome u Dubrovniku i Splitu (<https://mint.gov.hr/UserDocsImages/arhiva/Strategija-turizam-2020-editfinal.pdf>, Datum preuzimanja: 25.09.2021.).

Uz projekt iznajmljivanja mobilnih kuća stvorila se i ideja o uzgoju maslinika. Maslinovo ulje jedno je od najcjenjenijih i najzdravijih dodataka prehrani. Svako domaćinstvo i ugostiteljstvo ima proizvod maslinovog ulja. Mobilne kuće (Slika 1.) biti će u predivnom okruženju stabala koje će ujedno služiti kao dodatak privatnosti. Lokacija se nalazi u blizini maloga gradića Kraljevice, okružena gradom Rijekom, Istrom te otokom Krkom. Tokom zimskog perioda potencijal za iznajmljivanje doprinosi i blizina skijališta Platak. Pogodno tlo također je prihvatljivo za uzgoj maslinika.

Slika 1. Mobilne kuće okružene maslinikom



Izvor: <http://www.regionalexpress.hr/site/more/elitimo-d.o.o.-zhminj-proizvodi-kuice-iz-snova-za-maslinike-i-vinograde>, Datum preuzimanja: 04.10.2021.

Razlog nabave i izgradnje mobilnih kuća:

- jednostavnosti gradnje,
- veća isplativosti,
- ušteda od normalnih kuća,
- jednostavna nadogradnja,
- jednostavan premještaj na novu lokaciju.

Vrijeme izgradnje zidane kuće u prosjeku je od jedne do dvije godine. Uz to bitno je uzeti u obzir i vremenske neprilike koje mogu zaustaviti gradnju, od jakih vjetrova do obilnih kiša te ostalih nepredviđenih situacija. Montažna kuća je svaka kuća proizvedena zid po zid u industrijskoj hali u kontroliranim uvjetima po projektima i nacrtima projektnog ureda. Nakon izrade u tvornici, kuća se prevozi, kontejner po kontejner do tražene lokacije. Na zemljištu je potrebno imati temelje i sanitarne čvorove. Montažna kuća isključivo se gradi na građevinskom zemljištu.

Za razliku od zidane kuće, montažne imaju rok trajanja. U ovom slučaju, bitna je razlika od onoga što je ekonomski opravdano i tehnički izvedivo. Nakon sto pedeset godina, smatra se da montažnu kuću nije isplativo održavati. Objekt se vrlo jednostavno može reciklirati i montirati. Klasičnom gradnjom zidane kuće mogu izdržati možda stoljeće uz potrebne adaptacije, koje su većinom ekonomski neisplative te se najčešće do temelja ruše i na njihovom području grade nove. Trošak dviju mobilnih kuća kupljenje od poduzeća Tremak d.o.o. koja je ujedno poznata pod nazivom Trex living system4 veličine 142.5 m² (Slika 2.) iznosi 1,686,000.00 kuna. Odnosno kupnja jedne kuće iznosi 843,000.00 (<https://tremak.eu/>, Datum preuzimanja: 25.09.2021.).

Slika 2. TREX Family 142,5+ B



Izvor: <https://trex-systems.com/trex-family-142-5-b/>, Datum preuzimanja: 04.10.2021.

U iznos jedne kuće od 843,000.00 uračunati je samo trošak izgradnje kuće bez dostave i montaže. Detaljnija analiza prikazati će se dalje u radu.

Što se tiče uzgoja maslinika, maslinarstvo je danas iznimno profitabilna grana. Da bi posve uspjeli u ovoj proizvodnji potrebno je puno znanja, strpljivosti i marljivog rada, te prihvaćanja suvremenih načela proizvodnje maslinova ploda i ulja. Maslina je zimzelena biljka koja raste u umjerenom pojasu i uzgaja se kao stablašica ili grm. Korijen je razgranat i nalazi se na dubini 15-80 cm, ovisno o osobinama tla. Deblo je krivo, kvrgasto, a smješteno je između panja i krune krošnje. Položaj maslinika određuje se na temelju raspoloživog zemljišta, utjecaja dominantnih vjetrova i vodno-zračnog režima u tlu. Stoga maslinu valja saditi na južnim dispozicijama, na prozračnim tlima. Uspjeh nasada ovisi o njezi sadnica u prvim godinama života. Obradu tla u masliniku vrši se u svrhu poboljšanja fizikalnih, kemijskih i mikrobioloških svojstava tla, te očuvanja vlage u tlu (http://www.opcina-starigrad.hr/HTML/Uzgoj_maslina.html, Datum preuzimanja: 26.09.2021.).

2.1 Metode financijske efikasnosti projekta

Postoje različite metode za ocjenu projekata, a najpoznatije su financijska analiza, analiza koristi i troškova, analiza troškovne učinkovitost.

Metoda financijske isplativost (Financial Evaluation) je metoda koja analizira financijske učinke projekta na organizaciju. Češće se primjenjuje za privatne projekte nego za društvene projekte. Odgovara na pitanja: koliko projekt vraća za investirani iznos i kada vraća investiciju iz različitih perspektiva. Analiziraju se samo novčani tokovi koji se odnose na organizaciju, a ne i drugi novčani tokovi koji mogu nastati u drugih dionika na projektu.

Analiza troškova i koristi (Cost-Benefit Analysis) je metoda koja procjenjuje neto koristi koje nastaju u društvu, a posljedica su provođenje projekta. Uglavnom se provodi za nacionalne, međunarodne projekte, nekad i za lokalne društvene projekte financirane iz sredstava proračuna. Potrebno je odrediti stvarne tokove u projektu (bez poreza i poticaja) te uključiti tokove koji na tržištu nemaju formiranu cijenu, a nastaju djelovanjem projekta.

Metoda troškovne učinkovitosti (Cost-effectiveness analysis) je metoda određivanja troška ostvarenja određenog fizičkog cilja. Glavna razlika u odnosu na analizu troškova i koristi i financijsku analizu je što se koristi mjere u broju proizvoda ili usluga koje organizacija proizvede

ili pruži, a ne u novčanim jedinicama. Metoda je posebno pogodna za projekte u zdravstvu, prometnoj sigurnosti, obrazovanju gdje je koristi teško izraziti u novčanim jedinicama.

U ovom djelu opisati će se dinamičke metode za ocjenu financijske efikasnosti investicijskih projekata. Metode koje će se koristiti su sljedeće:

1. Metoda perioda povrata,
2. Metoda diskontiranog perioda povrata,
3. Metoda interne stope profitabilnosti,
4. Metoda čiste sadašnje vrijednosti.

Postoje dvije metode ovisno o vremenu u kojem se projekt želi ispitati. To su dinamičke i statičke. Metode će ići redosljedom kojim je napisan iznad iz razloga što jedna metoda nam je potrebna kako bi izračunali drugu.

- Jednostavno razdoblje povrata u pojednostavljenom obliku pokazuje koliko će vremena trebati investitoru (tvrtki, tvrtki) da nadoknadi početne troškove. Proračun povrata na ovaj način ne odražava faktore kao što su promjena vrijednosti novca tijekom vremena i kriterij profitabilnosti projekta nakon prolaska točke povrata. Za djelomičnu nadoknadu ovih nedostataka koristi se izračun dinamičkog razdoblja povrata.
- Dinamično razdoblje povrata određuje razdoblje za koje će se ulaganje isplatiti, uzimajući u obzir diskont. Na kraju ovog razdoblja dolazi trenutak kada neto sadašnja vrijednost prestaje biti negativna. Budući da se u ovom slučaju uzima u obzir period povrata investicionog projekta, uzimajući u obzir diskontnu stopu (vremensku vrijednost novac), tada se to razdoblje povrata ulaganja naziva i diskontiranim. Dinamičko razdoblje (pojam) uvijek je duže od statističkog (<https://spmost.ru/hr/interest/raschet-sroka-okupaemosti-investicionnogo-proekta-osnovnye/>, Datum preuzimanja: 26.09.2021.).

Budžetiranje kapitala kao definicija je proces koji obuhvaća prognoze novčanih tokova, praktične primjene metoda za ocjenu financijske isplativosti investicijskog projekta i pratećih rizika. Najčešće se naziva postupkom donošenja odluka o dugoročnim investicijama u realnu ili financijsku imovinu poduzeća (*Karić, 1994, str. 280*).

Budžetiranje kapitala jedna je od najrazvijenijih tehnika interne financijske analize. Drugim riječima, budžetiranje kapitala jedno je od najrazvijenijih područja upravljačkog pristupa financijama poduzeća koje rješava različite probleme financijskog odlučivanja (*Orsag & Dedi, 2011, str. 180*).

Budžetiranje kapitala proces je prepoznavanja, analiziranja i odabira investicijskih projekata čiji se povrati očekuju u razdoblju duljem od jedne godine. Primjenom različitih metoda vrednovanja i odabira projekata ocjenjujemo atraktivnost različitih investicijskih projekata, što dovodi do njihovog prihvaćanja ili odbacivanja. Metoda ocjene isplativosti ulaganja su (*Šimić Kolarević, Rauker, Bajić, 2021, str. 10*):

- razdoblje povrata (PBP),
- neto sadašnja vrijednosti (NPV),
- interna stopa prinosa (IRR)
- i indeks profitabilnosti (PI).

Svaka od metoda daje preporuku menadžmentu treba li investirati u neki projekt ili ne.

1. Metoda perioda povrata (PBP) – predstavlja najjednostavniji kriterij financijskog odlučivanja. Novac koji je uloženi u projekt vraća se priljevom godišnjih poslovnih čistih novčanih tokova kroz vrijeme u kojem projekt zarađuje prihod. Ukratko, period povrata je razdoblje u kojemu će se uloženi novac vratiti. Povrat prikazuje u kojem vremenskom periodu te koliko godina je potrebno da se isplati određena investicija. U razdoblju, odnosno u godini kojoj čisti novčani tokovi od poslovanja projekta dosegnu visinu uložena, tada se ostvaruje razdoblje perioda povrata (*Orsag, 2015, str. 151*).
2. Metoda diskontiranog perioda povrata (NPV) - metoda diskontiranog perioda povrata je minimalni broj razdoblja, godina, u kojem će diskontirani neto novčani tokovi vratiti investicijske troškove. Modifikacija je originalnog razdoblja povrata te uključuje vremensku vrijednost novca i ne razmatra cjelokupni vijek trajanja projekta. Ukoliko je razdoblje

povrata kraće od zahtijevanog razdoblja povrata, projekt je prihvatljiv (https://www.efzg.unizg.hr/UserDocsImages/EPO/finanaliza/ofp-materijali/OFP-7.KRITERIJI_FIN_ODLUCIVANJA.pdf, Datum preuzimanja: 27.09.2021.).

3. Metoda interne stope profitabilnosti (IRR) - interna stopa rentabilnosti je diskontna stopa koja svodi neto novčane tokove projekta na vrijednost investicijskih troškova. Jedna je od dvije temeljne metode financijskog odlučivanja te uzima u obzir cjelokupni vijek trajanja projekta. Uzima u obzir i vremensku vrijednost novca (https://elfarchive1516.foi.hr/pluginfile.php/54360/mod_resource/content/0/01_Isplativost-KM_20130131.pdf, Datum preuzimanja: 27.09.2021.).

Sam izračun ove metode računa se prema formuli:

$$\sum_{t=1}^n \frac{F_t}{\left(1 + \frac{IRR}{100}\right)^t} = I$$

gdje je:

n - trajanje projekta,

F_t - neto novčani tok u godini t ,

t - godina u vijeku trajanja,

I - investicijski troškovi,

IRR- interna stopa profitabilnosti.

IRR se iz jednadžbe može dobiti metodom iteracije, linearne interpolacije ili korištenjem gotovih alata za određivanje interne stope rentabilnosti (npr. IRR u MS-Excelu).

4. Metoda čiste sadašnje vrijednosti - spada među najreprezentativnije metode ocjene učinkovitosti poduzetničkih projekata. Čista sadašnja vrijednost projekta izračunava se na način da se čisti primitci ekonomskoga toka iz pojedinih godina promatranoga vijeka eksploatacije projekta preračunavaju na sadašnju vrijednost pomoću diskontnoga činitelja iz

drugih financijskih tablica složenih kamata. Pojednostavljeno, čista sadašnja vrijednost projekta se izračunava temeljem razlike između sume diskontnih čistih primitaka i iznosa ulaganja (https://www.vup.hr/_Data/Files/140403913129.pdf, Datum preuzimanja: 27.09.2021.).

Neto sadašnja vrijednost izračunava se oduzimanjem sadašnje vrijednosti budućih novčanih tokova od sadašnje vrijednosti inicijalnih troškova investiranja. Time se izračunava razlika između novčanih jedinica koje će biti generirane tijekom života investicije s trenutnim novčanim jedinicama potrebnim za kupnju investicije kako bi potencijalni investitori mogli usporediti potencijalni povrat od ulaganja s početnom cijenom. Neto sadašnja vrijednost je izračun kojeg koriste svi investitori, a ne samo tradicionalni investitori na Wall Streetu. Rukovodstvo društva izračunava neto sadašnju vrijednost potencijalnih projekata, proširenja ili nove opreme kako bi procijenilo koja će opcija biti najbolja i odlučili koji put društvo treba odabrati u budućnosti (<https://alphacapitalis.com/glossary/neto-sadasnja-vrijednost-npv/>, Datum preuzimanja: 29.09.2021.).

U ovom radu predstavljen je projekt iznajmljivanja mobilnih kuća te uzgoj maslina. Projekt je prikazan kao dva odvojena projekta sa dva različita prikaza metoda. Razlog tome je što se prihod od mobilnih kućica može odmah prikazati u prvoj godini dok prihod od maslinika nastaje tek u četvrtoj godini te je nakon osme godine nadalje u stabilnom prikazu.

2.2 PEST i SWOT analiza

U nastavku će biti objašnjene dvije analize koje će biti prikazane u projektu. To su PEST i SWOT analiza. Obadvije analize primijenit će se na projekte i pokazati njihove slabosti i snage te ostale potrebne informacije za odluku o isplativosti projekta.

Analiza općega okruženja najčešće se provodi temeljem PEST/LE modela koji kategorizira utjecaj varijabli opće okoline u glavne skupine. Radi se o modelu čiji naziv predstavlja akronim početnih slova glavnih dimenzija opće okoline (eng. *Political, Economic, Social, Technological, Environmental and Legal Factors*). Koncept PEST izvorno je razvio Aguilar 1967. godine, a

uključivao je četiri dijela opće okoline (političko, ekonomsko, socijalno i tehnološko). U to se vrijeme smatralo da je vanjsko okruženje najvažnija determinanta poslovne strategije (*Rašić Jelavić, Brkić, 2016, str. 67*).

PESTEL analiza sadrži sljedeće čimbenike:

- Politički čimbenici u analizi PESTEL-a usredotočeni su na vladine intervencije u gospodarstvu. Među političkim čimbenicima analiziraju se porezi, zakoni o radu, zakoni o zaštiti okoliša, tarife i politička stabilnost.
- U trajne ekonomske čimbenike uključuje se razina gospodarskog razvoja regije, stopa rasta stanovništva, razine plaća i dostupnost sirovina. Ti su čimbenici obično stabilni tijekom vremena i njihove su promjene minimalne s vremenom.
- Unutar privremenih čimbenika na nacionalnoj razini potrebno je usredotočiti se na stanje platne bilance i kamatne stope prisutne na tržištu. Ukratko, elementi situacije u zemlji u odnosu na gospodarsku aktivnost iste. U privremenim čimbenicima na međunarodnoj razini potrebno je uzeti u obzir konkurenciju između poduzeća u drugim regijama i razinu protekcionizma tržišta.
- Globalna ekonomska situacija također je čimbenik koji se mora uzeti u obzir, budući da mogućnost bliskih ratova ili mogućih kriza može utjecati na gospodarstvo druge zemlje ako su međusobno ovisne nacije.
- Među čimbenicima koji se mogu istaknuti u analizi društvenih čimbenika mora biti migracija stanovništva, stupanj obrazovanja, natalitet i novi oblici obiteljske strukture.
- Potrebe kupaca mijenjaju se pojavom novih proizvoda na tržištu. U bilo kojoj vrsti poslovanja tehnologija je ključ njezina uspjeha. U poduzećima s glavnim tehnološkim aktivnostima, razvojem i napretkom u području tehnologije utvrđuju je li to tržište prepreka za ulazak.
- U okviru PESTEL-ove analize pravi se razlika između političkih i pravnih čimbenika. Političari se više usredotočuju na sustav vlasti u tom području. U okviru pravne analize procijenit će se zakoni koji mogu utjecati na razvoj gospodarske aktivnosti (<https://hr.thpanorama.com/articles/cultura-general/qu-es-el-analisis-pestel.html>, Datum preuzimanja: 01.10.2021.).

U svrhu dobivanja uvida u utjecaj i važnost čimbenika iz vanjskog okružja, provedena je PEST analiza:

Tablica 1. PESTLE analiza

ČIMBENICI	FAKTORI	UTJECAJ I VAŽNOST
Političko-pravni	PDV Zakon o zaštiti potrošača Fiskalizacija	- srednji utjecaj i veća važnost
Ekonomski	Troškovi dobavljača Porezne stope Kamatne stope Poslovni odnosi	- veći utjecaj i važnost
Društveni	Društvene mreže Informiranost kupaca Kvaliteta maslinova ulja i maslina	- mali utjecaj i velika važnost
Tehnološki	Novi proizvodi Nedovoljna inovativnost i inovacije	- srednji utjecaj i veća važnost
Etički/ekološki	Svijest o zaštiti okoliša	- manji utjecaj i velika važnost

Izvor: samostalna izrada

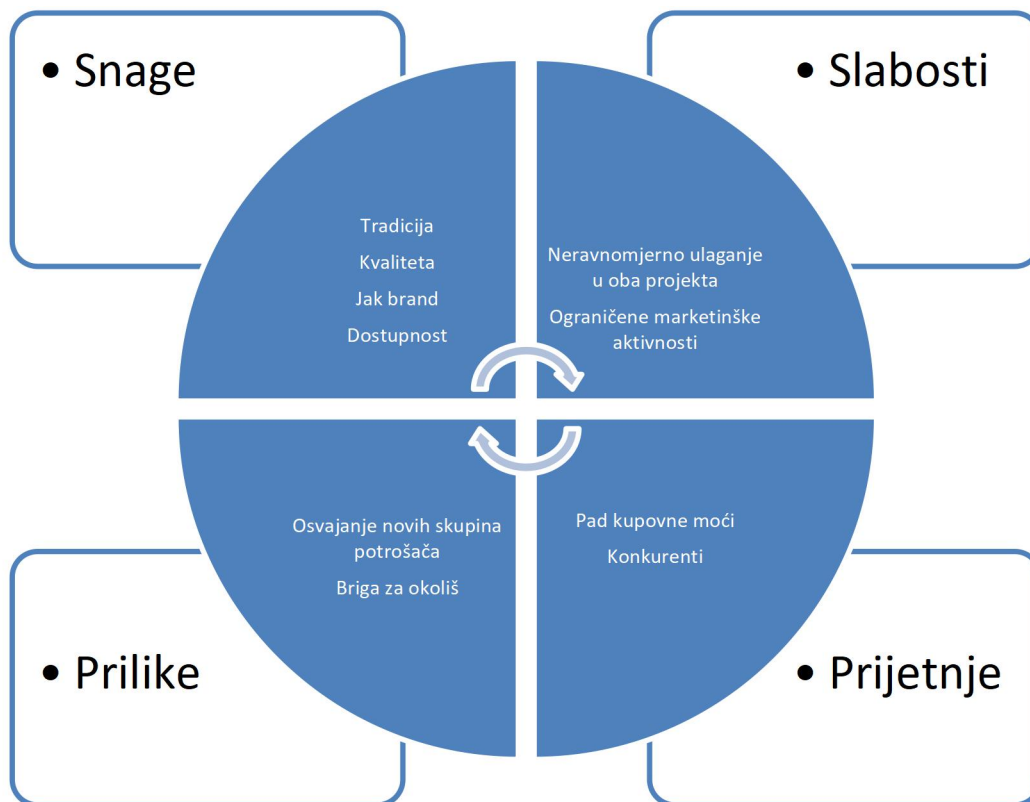
Provedenom PESTLE analizom dolazi se do nekoliko zaključaka. Najveći utjecaj na projekt montažnih kućica i maslinika imaju ekonomski čimbenici, a isto tako i najveću važnost. Uz ekonomske, također su vrlo važni i političko-pravni, društveni, tehnološki i etički/ekološki čimbenici. Nadalje, promjene u komunikacijskim kanalima su sve češće te se mijenja način na koji se komunicira s potrošačima. Isto tako, postojan je rastući trend znanja i informiranosti kupaca o projektima te upravo zbog toga postoji veliki potencijal za razvoj digitalnog marketinga te oglašavanje preko društvenih mreža. Također, budući da kupci uvijek teže nečem novom, zainteresirani su za promjene i inovacije, a pogotovo projekta koji će im biti novina za svakodnevni život. Što se tiče ostalih čimbenika, njihova važnost je manja iz razloga što u posljednjih nekoliko godina nije bilo drastičnih zakonskih promjena i pravnih regulativa. Projekt izgradnje montažnih kućica i maslinika morati će se prilagoditi raznovrsnim politikama i pravnim postupcima.

SWOT analiza analizira i identificira četiri aspekta, a to su:

- **S** Strengths (snage),
- **W** Weaknesses (slabosti),
- **O** Opportunities (prilike),
- **T** Threats (prijetnje).

Promatranjem vlastitih snaga i slabosti u kombinaciji s prilikama i prijetnjama dolazi se do strateških saznanja kako bi se mogle poduzeti pravilne mjere i aktivnosti za postizanje poslovnih i drugih ciljeva tvrtke. Promatranjem vlastitih snaga i slabosti u kombinaciji s prilikama i prijetnjama dolazi se do strateških saznanja kako bi se mogle poduzeti pravilne mjere i aktivnosti za postizanje poslovnih i drugih ciljeva tvrtke. SWOT analiza usklađuje unutarnje snage i slabosti poduzeća te prilike i prijetnje iz vanjske okoline poduzeća. O rezultatima ove analize ovisi konačan izbor prikladne strategije marketinga. Nužno je prepoznati probleme, odnosno opasnosti te dobre prilike na tržištu koje treba uočiti i pravilno iskoristiti (<https://www.markething.hr/sto-je-swot-analiza-i-koje-su-smjernice-potrebne-za-izradu/>, Datum preuzimanja: 02.10.2021.). SWOT analiza je jednostavna i razumljiva, te se je kao takva primijenila i za projekt izrade montažnih kućica i sadnju maslinika.

Tablica 2. SWOT analiza



Izvor: samostalna izrada

Snage u ovom projektu podrazumijevaju tradiciju, kvalitetu, jak brand te dostupnost što se tiče samih maslina i maslinarstva u Republici Hrvatskoj, a izgradnja montažnih kućica samo će dodatno podići ovu vrijednu namirnicu od koje se mogu dobiti puno proizvoda. Slabosti ovih projekata biti će kod neravnomjernog ulaganja te ograničene marketinške aktivnosti. Prilike će biti prepoznate kod osvajanja novih skupina potrošača te brigom za okoliš. Prijetnje projektima prepoznati će se pod padom kupovne moći, ostali konkurenti koji se bave proizvodnjom maslina i daljnjom preradom maslina te izgradnjom montažnih kućica u maslinicima.

2.3 Ekonomsko okruženje

Ekonomsko okruženje predstavljaju gospodarski čimbenici koji utječu na kupovnu moć potrošača i njihovu strukturu trošenja. Promjene u gospodarstvu slijede opće modele, često zvane gospodarski ciklusi. U tradicionalnom smislu, gospodarski ciklus ima tri faze (*Churchill i Peter, 1995, str. 36*):

- prosperitet
- recesiju
- oporavak.

Ekonomsko okruženje se sastoji od čimbenika koji utječu na razinu raspoloživog dohotka za turizam i potrošačke navike. Distribucija kupovne moći potrošača na svijetu se razlikuje ovisno o geografskoj lokaciji. Neke zemlje imaju specifičnu ekonomiju u kojoj većinu dobara koje proizvode, istodobno i troše za vlastite potrebe. S druge strane, bogate ekonomije, u kojima dominiraju uslužni i industrijski sektor, obilježene su s ponudom i potražnjom širokog asortimana svih proizvoda i usluga, pa tako i turističkih (*Andrić, 2011, str. 41*).

Turizam kao ekonomska pojava, svoje uporište pronalazi u uspostavljanju turističkog tržišta. Do pojave tržišnih odnosa na turističkom tržištu dolazi kada se pojavljuju potencijalni potrošači zainteresirani za zadovoljenje potreba za odmorom i rekreacijom na jednoj strani, te na drugoj strani, ponuđači koji uz ekonomsku nadoknadu nude odgovarajuća dobra i usluge potrebna za zadovoljenje navedenih potreba. S ekonomskog aspekta turističku potražnju moguće je definirati kao količinu robe i usluga koja se pod određenim uvjetima i uz određenu cijenu može plasirati na turističkom tržištu, odnosno za koju postoji realan i objektivan interes mogućih turističkih korisnika (*Vukonić i Čavlek, 2001, str.45*).

Ključne činjenice turističke potražnje su:

- na potražnju može utjecati bezbroj čimbenika, a ne samo cijena;
- potražnju ne čine samo osobe koje se stvarno uključuju u turistička kretanja već i one osobe koje bi to željele, ali se iz određenih razloga ne mogu uključiti;
- turistička potražnja određuje odnose na turističkom tržištu.

Turizam je kao organizirana gospodarska aktivnost nastao širenjem industrijske revolucije, iako su i ranije postojale aktivnosti koje se mogu smatrati turističkima. U starome vijeku (Grčka, Rim, Azija) riječ je o posjetima proročištima i sportskim igrama, u razdoblju od V. do XIV. stoljeća o hodočašćima, odlascima na viteške turnire ili istraživačka putovanja

(<https://enciklopedija.hr/natuknica.aspx?ID=62763>, Datum preuzimanja: 02.10.2021.). Hrvatska, mala zemlja, ali velika turistička destinacija s više od 10 milijuna posjetitelja svake godine.

Turizam u Hrvatskoj ima važnu ulogu zbog svojih pozitivnih učinaka na:

1. platnu bilancu,
2. BDP,
3. priljev deviza,
4. zapošljavanje.

Nositelji ekonomske politike trebaju poznavati čimbenike koji oblikuju turističku potražnju u Hrvatskoj. Hrvatska, Mediteranska zemlja s turističkom tradicijom, gostoljubivim domaćinima i sve raznovrsnijom ponudom očekuje sve posjetitelje. Veliki broj turista se ponovno vraća u Hrvatsku jer su zadovoljni s ponudom i originalnošću turističke ponude.

2.4 Pravna regulativa

Prije same izgradnje projekta, potrebno je najprije prijaviti investicijski projekt kako bi on bio legalan. Pravilnik o načinu podnošenja prijave investicijskog projekta (Nar. nov., br. 76/18) donesen je temeljem Zakona o strateškim investicijskim projektima Republike Hrvatske (Nar. nov., br. 29/18).

Ovim Pravilnikom detaljnije se propisuje način podnošenja prijave investicijskog projekta, odnosno sadržaj i način podnošenja prijave investicijskog projekta iz čl. 11. st. 11. Zakona, podržanog od strane Republike Hrvatske, a kojeg je Europska unija proglasila projektom od zajedničkog interesa te uvrstila na Europsku listu projekata od zajedničkog interesa, kao i sadržaj i način podnošenja prijave investicijskog projekta iz čl. 11. st. 12. Zakona, za koji postoji odluka da će biti financiran iz europskih strukturnih i investicijskih fondova, a koji će se provoditi tijekom programskog razdoblja 2014. – 2020. kao i u budućoj financijskoj perspektivi u Republici Hrvatskoj. Ovaj Pravilnik stupa na snagu osmoga dana od dana objave u »Narodnim novinama«, dakle 1.9.2018. (<https://www.teb.hr/novosti/2018/pravilnik-o-nacinu-podnosenja-prijave-investicijskog-projekta-nar-nov-br-7618/>).

Sadržaj prijave projekta treba još sadržavati:

1. opis projekta i idejno rješenje izrađeno od ovlaštenog arhitekta, odnosno ovlaštenog inženjera građevinarstva ukoliko se radi o infrastrukturnim građevinama, a koje sadrži opis zahvata u prostoru unutar obuhvata zahvata s jasno određenim građevinama izvan obuhvata zahvata koje su u funkciji realizacije projekta (prometna i druga infrastruktura) i izjavu o usklađenosti zahvata s prostornim planom i popis zemljišnoknjižnih čestica na kojima će se realizirati projekt
2. za sve zemljišnoknjižne čestice na kojima se planira provesti projekt potrebno je priložiti lokacijsku informaciju sukladno posebnom propisu ne stariju od šest mjeseci od dana podnošenja zahtjeva

3. investicijski plan za razdoblje od najmanje pet godina koji uključuje informacije o izvorima i načinima financiranja strateškog projekta i koji obavezno sadrži bilancu stanja, račun dobiti i gubitka, izvještaj o novčanom tijeku, statističke i dinamičke ocijene investicijskog projekta i analizu rizika
4. dokaze o financijskoj sposobnosti koji obavezno uključuju revidirano godišnje financijsko izvješće za godinu koja prethodi godini podnošenja prijave ukoliko investitor podliježe obvezi revizije, odnosno godišnje izvješće na propisanim obrascima za investitore koji ne podliježu reviziji, poslovna izvješća za tromjesečje koje prethodi predaji prijave projekta, obrasce BON 1 i BON 2 ne starije od 30 dana
5. detaljni profil trgovačkog društva, uključujući povezana trgovačka društva te referentnu listu
6. potvrdu da je ispunio obvezu plaćanja dospjelih poreznih obveza, obveza za mirovinsko i zdravstveno osiguranje i drugih javnih davanja, te obvezu isplate plaća i drugih materijalnih prava radnika ugovorenih kolektivnim ugovorom, ugovorom o radu ili pravilnikom o radu, ne stariju od 30 dana.

Tijela državne uprave dužna su u okviru svoga djelokruga, a na zahtjev središnjeg tijela državne uprave nadležnog za gospodarstvo, u roku od deset dana od dana zaprimanja, dati stručno mišljenje na zaprimljenu prijavu i predmetnu dokumentaciju te pisanu pozitivnu ili negativnu ocjenu o prihvatljivosti prijedloga strateškog projekta, a radi ocjene o prihvatljivosti strateškog projekta te upućivanja prijave na razmatranje Povjerenstvu. Povjerenstvo predlaže Vladi Republike Hrvatske donošenje odluke o proglašenju strateškog projekta. Sporazum o pripremi i provedbi strateškog projekta s privatnim, javnim ili javno-privatnim investitorom sklopit će čelnik središnjeg tijela državne uprave nadležan za gospodarstvo, prije donošenja odluke Vlade Republike Hrvatske o proglašenju strateškog projekta Republike Hrvatske. Vlada Republike Hrvatske donosi Odluku o proglašenju strateškog projekta Republike Hrvatske koja se objavljuje u Narodnim novinama (<http://www.propisi.hr/print.php?id=13600%20%E2%80%93%20pogledati%20poveznicu>).

3. ANALIZA INVESTICIJA

U ovom poglavlju obraditi će se detaljniji opis same investicije prikazane u ovom radu.

Projekti će biti prikazani kao zasebni.

3.1 Opis investicije

U svijetu je sve više i više popularna gradnja montažnih kuća nego zidanih na kakve smo se naviknuli. Primjerice, u Švedskoj 80% kuća je montažno dok u Americi većina kuća na zapadnoj obali također. Razlog tome je veća isplativost i ušteda. Od poduzeće Tremak d.o.o poznatiju prema svojim projektima Trex living systems, kao vodeće poduzeće u izradi mobilnih kuća u Hrvatskoj kupuju se dvije montažne kuće pod nazivom TREX Family 142,5+ B. Površina jedne kuće iznosi 142,5 m² bruto + 45 m² terase. Dimenzija kuće iznosi 21.0 x 10.0 x 3.0 m. Uz čeličnu konstrukciju iznimne čvrstoće, suvremeni eksterijer TREX kuće projektiran je na način da unutrašnjost zaštiti od svih vremenskih uvjeta, te omogućiti visoku razinu komfora.

Trošak kupnje obje kuće iznosi 1,686,000.00 kn odnosno 843,000.00 kn jedna kuća. Uz dostavu u iznosu do lokacije koja se nalazi u blizini grada Kraljevica iznosi 10,000.00 kn po kući odnosno 20,000.00 kn za obje. Također, montaža jedne kuće iznosi 15.000,00 kn, odnosno 30.000,00 za obje. Kako je montažna kuća građena po principu lego kocki, dio kuće po dio kuće, tako će se montirati i dostavljati. Zemljište se nalazi iznad grada Kraljevice veličine 2.2ha. Od navedena 2.2ha, 2ha čini poljoprivredno zemljište namijenjeno za uzgoj maslina dok ostalih 2000 m² je građevinsko zemljište namijenjeno za izgradnju mobilnih kuća te uređenje okoliša.

Vezano za mobilne kuće potrebna je izgradnje temelja za obje kuće te troškovi priključaka. Iznos troška temelja po kući iznosi 60,000.00 kn pod pretpostavkom troška od 300 kn/m². Ukupan iznos troška izgradnje oba temelja iznosi 120,000.00 kn. Trošak priključaka iznosi 58,000.00 kn po jednoj kući odnosno 116.000,00 kn obje. Uz trošak građevinske dozvole, geodetskih projekata te ostalih dodatnih troškova, ukupni iznos troška izgradnje obje kuće iznosi 1,966,000.00 kn.

Druga investicija uz mobilne kuće je uzgoj maslinika. Od 2.2ha, 2ha namijenjeno je uzgoju maslinika. Uzgoj maslinika preporuča se poduzetnicima u veličini površine 2ha i više kako bi se akumulirala dodatna financijska sredstva. Teren je prvo potrebno raščistiti od korova i drugih kultura te pripremiti ga kako bi najbolje uvjetovao sadnji i uzgoju maslina. Obradu površine od 2ha kako bi bilo pogodno za uzgoj maslina iznosi 120.000,00 kn. U taj iznos nije ubrojen iznos sadnje. U taj iznos ubrojeno je:

- čišćenje tla,
- terasiranje terena,
- ripanje i niveliranje terena,
- freziranje tla
- kemijska analiza tla.

Svi navedeni podatci potrebni su kako bi sadnja nasadi bila brža i efikasnija te urod plodniji. U projektu uzgoja maslinika najveći trošak iznosi u prvoj godini radi pripreme. Iduće tri godine projekt je bez prihoda te tek u četvrtoj godini događa se prvi urod i prihod. U četvrtoj, petoj, šestoj i sedmoj godini postepeno se povećava urod maslinika i količina proizvodnje maslinovog ulja. Finalno u osmoj godini događa se puni urod i prihod koji će se nastaviti idućih pedeset godina koliki je i vijek plodnih maslina.

Dva navedena projekta povezana su samo lokacijom, no nisu povezana financijskim prikazom navedenim dalje u radu. Prikazana će biti u dva zasebna projekta.

3.2 Struktura zaposlenika

Poznato je da organizirano poduzeće ujedno postiže i uspješnije rezultate. Funkcija vlasništva i upravljanja u oba poduzeća sastoji se u jednoj osobi, a to je direktor. U iznajmljivanju dviju kuća funkciju direktora obuhvaća briga o marketingu, o budućim gostima. U nastavku u tablici je prikazan primjer sa ukupnim troškovima kroz godine, po plaćama za radnike i direktora.

Tablica 3. Ukupan broj radnika i omjer plaća kroz godine kod maslinika

OPIS	MJESEČNA NETO PLAĆA	BRUTO PLAĆA	BROJ RADNIKA	4	5	6	7	8 pa nadalje
DIREKTOR	4.000,00 kn	5.000,00 kn	1	60000	60000	60000	60000	60000
SEZONSKI RADNIK	800,00 kn	1.000,00 kn	10	10000	10000	10000	10000	10000
UKUPNO	4.800,00 kn	6.000,00 kn	11	70000	70000	70000	70000	70000

Izvor: samostalna izrada

Pretpostavljeno je da će za projekt trebati osim direktora, oko 10 sezonskih radnika. Sezonski radnici biti će zaposleni samo u sezoni i kada će biti potreba za njima.

Tablica 4. Ukupan broj radnika i omjer plaća kroz godine kod montažnih kuća

OPIS				1	2	3	4	5
	MJESEČNA NETO PLAĆA	BRUTO PLAĆA	BROJ RADNIKA					
DIREKTOR	8.000,00 kn	11.906,08 kn	1	142.872,96	142.872,96	142.872,96	142.872,96	142.872,96
SEZONSKI RADNIK	1.200,00 kn	1.500,00 kn	4	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00
UKUPNO	9.200,00 kn	13.406,08 kn	5	160.872,96	160.872,96	160.872,96	160.872,96	160.872,96

Izvor: samostalna izrada

U tablici 4. prikazani su troškovi plaća i zaposlenika kod projekta montažnih kuća. Godišnje će biti potrebno izdvojiti 160.872,96 kuna.

3.3 Eksterni i interni potencijali

Razlikuju se dva temeljna segmenta okoline – eksterni i interni potencijali. Dok eksternu okolinu čine šire socijalne snage koje izvana utječu na poduzeće, internu okolinu čine one snage koje na poduzeće utječu iz njegove nutrine.

Eksterna okolina obuhvaća one dimenzije ili dijelove okoline koji indirektno utječu na poduzeće.

Dijeli se na:

1. opću ili socijalnu okolinu – prezentirana je putem pet ključnih dimenzija:
prirodno-ekološka, znanstveno-tehnološka, ekonomska, političko-pravna, socio-kulturna dimenzija.
2. poslovnu okolinu ili okolinu zadatka – sastoji se od devet ključnih dijelova:
dobavljači, kupci-potrošači, konkurenti, dioničari, zaposleni i sindikati, kreditori, vladine (državne) organizacije, društvene organizacije (zajednice) i strukovna udruženja (*Buble 2005, str. 19*).

Glavne značajke vanjske okoline su:

- kompleksnost,
- dinamičnost,
- heterogenost
- neizvjesnost.

Okolina utječe na poduzeće putem promjena. Poduzeće odgovara na poticaje okoline putem:

1. Strategijskog odgovora – izbor odgovarajuće strategije;
2. Organizacijskom promjenom – preoblikovanje postojeće ili oblikovanje nove organizacijske strukture (*Stipanović, str.1*)

Tipovi okoline su:

- Fizička okolina: prirodni, ekološki uvjeti, raspoloživa prirodna bogatstva;
- Tehnološka okolina: tehnički, tehnološki i tehno-ekonomski faktori;
- Socijalna okolina: kulturna karakteristika, socijalni trendovi;
- Demografska okolina: demografski i povijesni faktori;
- Ekonomska okolina: tržišni, financijski, ekonomski faktori, faktori ekonomske politike;
- Političko-pravna okolina: politički odnosi, pravna regulativa.

Eksterna okolina rezultira prilikama i prijetnjama poslovanja (prikazuju se SWOT matricom – matrica koja služi kvalitativnoj analizi sadašnjeg stanja poduzeća tako da sučeljava snage, slabosti, prilike i prijetnje) (*Stipanović, str.3*).

Potencijalne prilike u okolini poduzeća:

- Pojava novih grupa potrošača kao potencijalnih kupaca;
- Promjena preferencija potrošača pojavom novih potreba;
- Nužnost zadovoljenja novih potreba;
- Izmjena tržišnih značajki koje bi omogućile promjenu proizvodnih i uslužnih programa;
- Proširenje proizvodnih programa može predstavljati osnovu za osvajanje novih tržišnih segmenata;
- Zahtjevi za zadovoljavanjem potreba mogli bi rezultirati diversifikacijom postojećih i uvođenjem novih proizvoda;

- Zakašnjela ili neadekvatna reakcija konkurenata može se kratkoročno iskazati kao prilika za poduzeće (*Stipanović, str.3*).

Potencijalne prijetnje u okolini su:

- Promjena preferencija potrošača koja se manifestira kao smanjenje potražnje za proizvodima;
- Rastuća pregovaračka snaga kupaca i dobavljača koja može uvjetovati prekid poslovnih odnosa;
- Porast konkurentskih pritisaka;
- Mogućnost ulaska novih poduzeća;
- Pojava proizvodnih supstituta;
- Promjena zakonske regulative te vladine monetarno-kreditne i fiskalne politike (*Novak, Popović, str. 185*).

Interna okolina se nalazi u potpunosti pod utjecajem poduzeća. Interna okolina se može podijeliti na organizacijsku strukturu, kulturu i resurse.

1. Organizacijska struktura – anatomija poduzeća – jedinstven sustav svih organizacijskih dijelova poduzeća. Za neke ekonomiste predstavlja sveukupnost veza i odnosa, za druge način ustrojstva, za treće sustav, model, sredstvo i vještina. Njene funkcije su:

- Omogućiti poduzeću da smanji internu i eksternu neizvjesnost;
- Osposobljavanje poduzeća za obavljanje različitih aktivnosti uz prilagođavanje utjecajima okoline;
- Osiguranje uspješne koordinacije svih aktivnosti u poduzeću.

2. Organizacijska kultura – model ponašanja, uvjerenja i vrijednosti koje su zajedničke članovima. Predstavlja specifični sustav ponašanja, vrijednosti, uvjerenja, normi i običaja koji određuju opće organizacijsko ponašanje i usmjeravaju sve aktivnosti pojedinaca i grupa u poduzeću. Glavni dijelovi organizacijske kulture su: trajne vrijednosti, stavovi i uvjerenja, norme i običaji, komunikacije i jezik, simboli i rituali, priče i mitovi, tabui i obredi.
3. Organizacijski resursi – prirodne i proizvedene stvari, ljudska znanja i sposobnosti kojima se može koristiti, bilo neposredno u potrošnji kao sredstvima za zadovoljavanje potreba, bilo posredno u proizvodnji kao sredstvima za proizvodnju određenih proizvoda ili pružanje odgovarajućih usluga (*Žugaj, Bojanić-Glavica, Brčić, 2004, str. 17*).

3.4 Ekonomsko financijska analiza

U svrhu prikaza isplativosti projekta, putem metoda za ocjenu financijske isplativosti investicijskog projekta donijet će se odluka o daljnjem razvoju projekata te ostalih područja poslovanja. Ekonomsko financijska analiza jedan je od ključnih faktora koji će pokazati isplativost projekta te njegov potencijal. Sve metode koje će se predstaviti potrebne su kako bi se ispravno odlučili o isplativosti projekata. Jedna od najsloženijih financijskih odluka je dugoročno ulaganja, pogotovo u realnu imovinu.

3.4.1 Prikaz pružanja usluga

Izračunom plana pružanja usluga i planom buduće prodaje dobara dobije se bolja slika uspješnosti poduzeća te njegovim planovima. Prikazom plana pružanja usluga poduzeća ‘‘Pax Domus’’ predviđa se buduće poslovanje i usluge iznajmljivanja. Daje nam mogućnost pregleda snaga i mana poduzeća ujedno i pogled na moguća poboljšanja u segmentima gdje je potrebno.

U tablicama koje slijede nalazi se cjenik za usluge iznajmljivanja vila ‘‘Adonis’’ i ‘‘Pandora’’.

Tablica 5. Cjenik usluga najma vila

Siječanj						
	T	W	T	F	S	S
	1e	2e	3e	4e	5e	6e
7a	8a	9a	10a	11a	12a	13a
14a	15a	16a	17a	18a	19a	20a
21a	22a	23a	24a	25a	26a	27a
28a	29a	30a	31a			

Veljača						
M	T	W	T	F	S	S
				1a	2a	3a
4a	5a	6a	7a	8a	9a	10a
11a	12a	13a	14a	15a	16a	17a
18a	19a	20a	21a	22a	23a	24a
25a	26a	27a	28a	29a	30a	

Ožujak						
M	T	W	T	F	S	S
						1a
2a	3a	4a	5a	6a	7a	8a
9a	10a	11a	12a	13a	14a	15a
16a	17a	18a	19a	20a	21a	22a
23a	24a	25a	26a	27a	28a	29a
30a	31a					

Travanj						
M	T	W	T	F	S	S
		1a	2a	3a	4a	5a
6a	7a	8a	9a	10a	11a	12a
13a	14a	15a	16a	17a	18a	19a
20a	21a	23a	24a	25a	26a	27a
28b	29b	30b				

Svibanj						
M	T	W	T	F	S	S
			1b	2b	3b	4b
5b	6b	7b	8b	9b	10b	11b
12b	13b	14b	15b	16b	17b	18b
19b	20b	21b	22b	23b	24b	25b
26c	27c	28c	29c	30c	31c	

Lipanj						
M	T	W	T	F	S	S
						1c
2c	3c	4c	5c	6c	7c	8c
9c	10c	11c	12c	13c	14c	15c
16c	17c	18c	19c	20c	21c	22c
23c	24c	25c	26c	27c	28c	29c
30d						

Srpanj						
M	T	W	T	F	S	S
	1d	2d	3d	4d	5d	6d
7d	8d	9d	10d	11d	12d	13d
14d	15d	16d	17d	18d	19d	20d
21d	22d	23d	24d	25d	26d	27d
28d	29d	30d	31d			

Kolovoz						
M	T	W	T	F	S	S
				1d	2d	3d
4d	5d	6d	7d	8d	9d	10d
11d	12d	13d	14d	15d	16d	17d
18d	19d	20d	21d	22d	23d	24d
25d	26d	27d	28d	29d	30d	31d

Rujan						
M	T	W	T	F	S	S
1d	2d	3d	4d	5d	6d	7d
8c	9c	10c	11c	12c	13c	14c
15c	16c	17c	18c	19c	20c	21c
22b	23b	24b	25b	26b	27b	28b
29b	30b					

Listopad						
M	T	W	T	F	S	S
		1b	2b	3b	4b	5a
6a	7a	8a	9a	10a	11a	12a
13a	14a	15a	16a	17a	18a	19a
20a	21a	22a	23a	24a	25a	26a
27a	28a	29a	30a	31a		

Studeni						
M	T	W	T	F	S	S
					1a	2a
3a	4a	5a	6a	7a	8a	9a
10a	11a	12a	13a	14a	15a	16a
17a	18a	19a	20a	21a	22a	23a
24a	25a	26a	27a	28a	29a	30a

Prosinac						
M	T	W	T	F	S	S
1a	2a	3a	4a	5a	6a	7a
8a	9a	10a	11a	12a	13a	14a
15a	16a	17a	18a	19a	20a	21a
22e	23e	24e	25e	26e	27e	28e
29e	30e	31e				

Izvor: samostalna izrada

U tablicama su prikazani dani u godini po cjeniku. Slova predstavljaju cijene koje su u rasponu od slova A do slova E. Na ovaj način lakše dolazi do pretpostavki i praćenja vrijednosti usluga kao i budućih izračuna.

Tablica 6. Cjenik

OPIS	GODINA				
	1	2	3	4	5
A	243,000.00 kn	243,000.00 kn	243,000.00 kn	243,000.00 kn	243,000.00 kn
13,500.00 kn					
B	150,000.00 kn	150,000.00 kn	150,000.00 kn	150,000.00 kn	150,000.00 kn
15,000.00 kn					
C	207,000.00 kn	207,000.00 kn	207,000.00 kn	207,000.00 kn	207,000.00 kn
17,250.00 kn					
D	375,000.00 kn	375,000.00 kn	375,000.00 kn	375,000.00 kn	375,000.00 kn
18,750.00 kn					
E	28,000.00 kn	28,000.00 kn	28,000.00 kn	28,000.00 kn	28,000.00 kn
3,500.00 kn					
UKUPAN PRIHOD	1,003,000.00 kn	1,003,000.00 kn	1,003,000.00 kn	1,003,000.00 kn	1,003,000.00 kn

Izvor: samostalna izrada

Tablica prikazuje ukupan prihod kroz pet godina od iznajmljivanja obje vile. Cijene se prikazuju u rasponu od slova A do slova E. Cijena se računa u periodu od tjedan dana, dakle ukoliko gosti odluče iznajmiti jednu od vila u razdoblju koje je pod slovom D platiti će tjedan dana 18,750.00 kn. Jedino u razdobljima pod slovom E moguće je iznajmljivanja od jednoga dana.

- Iznajmljivanje u periodu slova A iznosi 13,500.00 kn. Pretpostavlja se da je iznajmljivanja tokom godine pod slovom A bilo devet. Dolazi do procjene izračuna od 243,000.00 kn godišnje od prihoda usluge pod cijenom 13,500.00 kn odnosno slovom A.
- Iznajmljivanje u periodu slova B iznosi 15,000.00 kn. Pretpostavlja se da je iznajmljivanja tokom godine pod slovom B bilo pet. Dolazi do procjene izračuna od 150,000.00 kn godišnje od prihoda usluge pod cijenom 15,000.00 kn odnosno slovom B.

- Iznajmljivanje u periodu C iznosi 17,250.00 kn. Pretpostavlja se da je iznajmljivanja tokom godine pod slovom C bilo šest. Dolazi do procjene izračuna od 207,000.00 kn godišnje od prihoda pod usluga pod cijenom 17,250.00 kn odnosno slovom C.
- Iznajmljivanje u periodu slova D iznosi 18,750.00 kn. Pretpostavlja se da je iznajmljivanja tokom godine pod slovom A bilo deset. Dolazi do procjene izračuna od 375,000.00 kn godišnje od prihoda usluge pod cijenom 18,750.00 odnosno slovom D.
- Slovo E prikazuje cijenu iznajmljivanja po danu radi slavlja momačke, djevojačke, nove godine te ostalih događanja. Iznajmljivanje u periodu E iznosi 3,500.00 kn. Pretpostavlja se da je iznajmljivanja tokom godine pod slovom E bilo četiri. Dolazi do procjene izračuna od 28,000.00 kn godišnje od prihoda pod uslugama pod cijenom 3,500.00 kn odnosno slovom E.

Nadalje slijedi projekt sadnje maslinika.

Tablica 7. Proizvodnja i ukupni prihodi maslina

Proizvodnja i ukupni prihodi	Godine				
	4	5	6	7	8 i dalje
Urod, kg	1500	4500	9000	12000	15000
Proizvodnja ulja, l	240	720	1440	1920	2400
Prihod od prodaje ulja	3,120.00 kn	9,360.00 kn	18,720.00 kn	24,960.00 kn	31,200.00 kn

Izvor: samostalna izrada

Od početka rodnosti u četvrtoj godini, urod se postepeno povećava do osme godine. Nakon osme godine dobiva se uglavnom ista količina uroda. Isto tako je i sa proizvodnjom količine ulja. Nakon osme godine dobiva se najbolja moguća procjena napravljene količine ulja radi vrhunca količine uroda. Takva informacija najbolje pomaže u izračunu prihoda od prodaje ulja. Uzme li se u obzir kvaliteta maslinovog ulja i ostali faktori, cijena po litri iznosi 130 kn. Prihod od prodaje ulja kalkuliran je kao umnožak proizvedene količine ulja za prodaju i njegove prodajne cijene uz pretpostavku postizanja očekivanog prirodnog ploda, ulja i njegove uspješne prodaje. U tablici je prikazan iznos prihoda od prodaje ulja tokom godina. Uzimajući u obzir istu količinu prihoda od osme godine pa nadalje.

3.4.2 Prikaz ulaganja u stalna sredstva (kn)

Tablica 8. Ulaganja u stalna sredstva

OPIS	IZNOS U KUNAMA
MATERIJALNA IMOVINA	3,100,865.00 kn
Građevinski objekti	2,309,000.00 kn
Inventar	534,375.00 kn
Ostala materijalna imovina	257,490.00 kn
NEMATERIJALNA IMOVINA	20,000.00 kn
Osnivačka ulaganja	20,000.00 kn
UKUPNO	3,120,865.00 kn

Izvor: samostalna izrada

U tablici 8. prikazani su troškovi za izgradnju mobilnih kuća. Ujedno je prikazan i trošak uređenja okućnice i opremanje unutrašnjosti. Građevinski objekti prikazuju iznos troška kuća te njihove okolice. Iznos troška obje kuće sveukupno iznosi 1.966.000 kuna. Što znači da je iznos izgradnje jedne montažne kuće, dokumentacije, montaže itd. iznosi 983.000 kn. Ostatak iznosa od 343.000 je uređenja okućnice. Iznos je za obje kuće tako da za uređenje okućnice jedne kuće iznosi 171.500. Inventar prikazuje uređenje unutrašnjosti kuća. Uređenje unutrašnjosti kuća iznosi 534.475 kuna. Za jednu kuću potrebno je 267.187,50 kn. Taj iznos uključuje sve aparate, sobe, kupaonu te terasu. Pod ostalu materijalnu imovinu ulazi trošak izgradnje bazena te masažnih bazena za obje kuće. Trošak izgradnje jednog bazena iznosi 99.750 te masažnog bazena 28.995. Sveukupno za izgradnju dva bazena i dva masažna bazena iznosi 257.490 kuna.

Tablica 9. Ulaganja u materijalnu i nematerijalnu imovinu

OPIS	IZNOS U KUNAMA
MATERIJALNA IMOVINA	242,250.00 kn
Građevinski objekti	50,000.00 kn
Zemljište	120,000.00 kn
Oprema	67,250.00 kn
Ostala materijalna imovina	5,000.00 kn
NEMATERIJALNA IMOVINA	1,100.00 kn
Osnivačka ulaganja	1,100.00 kn
UKUPNO	243,350.00 kn

Izvor: samostalna izrada

U tablici 9. prikazani su troškovi izgradnje maslinika, obrade tla i njegova priprema i potrebna oprema. Pod građevinske objekte spada izgradnja garaže odnosno skladišta za spremanje opreme te iznosi 50.000 kuna. Trošak pripreme tla kako bi se maslinici posadili iznosi 120.000 kuna. Iznos opreme iznosi 67.250 kuna. Oprema uključuje:

- sadnice,
- kolce,
- sredstva za zaštitu bilja,
- sadnju,
- sustav za navodnjavanje
- ostale materijale.

Uzimajući u obzir materijalnu imovinu ukupnog iznosa 242.250 kuna te nematerijalnu imovinu 1.100 kuna, ukupni trošak iznosi 243.350 kuna.

3.4.3 Projekcija amortizacije i obveza

Izračun amortizacije prikazuje se kao trošenje dugotrajne imovine kroz svoju nabavnu vrijednost u određenom vremenskom periodu. Njegov iznos utvrđuje se zakonom propisanim stopama amortizacije te vijekom trajanja određene imovine. Sa računovodstvenog stajališta, amortizacija se prikazuje kao trošak. U nastavku su prikazane tablice i prikaz obračuna amortizacije te izračuni bruto plaća.

Tablica 10. Amortizacija montažnih kuća

OPIS	NV	%	GODINA					UKUPAN OTPIS	OSTATAK VRIJEDNOSTI
			1	2	3	4	5		
	3100865		194,636.50 kn	194,636.50 kn	194,636.50 kn	194,636.50 kn	194,636.50 kn	973,182.50 kn	2,127,682.50 kn
MATERIJALNA IMOVINA									
Gradevinski objekti	2,309,000.00 kn	5%	115,450.00 kn	115,450.00 kn	115,450.00 kn	115,450.00 kn	115,450.00 kn	577,250.00 kn	1,731,750.00 kn
Inventar	534,375.00 kn	10%	53,437.50 kn	53,437.50 kn	53,437.50 kn	53,437.50 kn	53,437.50 kn	267,187.50 kn	267,187.50 kn
	257,490.00 kn	10%	25,749.00 kn	25,749.00 kn	25,749.00 kn	25,749.00 kn	25,749.00 kn	128,745.00 kn	128,745.00 kn
Ostala materijalna imovina									
	20,000.00 kn		5,000.00 kn	5,000.00 kn	5,000.00 kn	5,000.00 kn	5,000.00 kn	25,000.00 kn	
NEMATERIJALNA IMOVINA									
Osnivačka ulaganja	20,000.00 kn	25%	5,000.00 kn	5,000.00 kn	5,000.00 kn	5,000.00 kn	5,000.00 kn	25,000.00 kn	
UKUPNO	3,120,865.00 kn		199,636.50 kn	199,636.50 kn	199,636.50 kn	199,636.50 kn	199,636.50 kn	998,182.50 kn	2,127,682.50 kn

Izvor: samostalna izrada

Tablica 10. prikazuje amortizaciju montažnih kuća kroz 5 godina. „Amortizacija je postupno proporcionalno trošenje dugotrajne materijalne i nematerijalne imovine, tijekom njezina vijeka uporabe. Radi se zapravo o procesu raspoređivanja troška nabave imovine.“ Radi se zapravo o procesu raspoređivanja troška nabave imovine. Osnovna namjena amortizacije je da se vrijednost imovine odnosno iznosa utrošenog u nabavu neke imovine ili investicije postepeno prenosi na troškove, odnosno na vrijednost novog proizvoda ili usluge. Amortizacija se obračunava za svako sredstvo dugotrajne imovine nabavne vrijednosti veće od 3.500,00 kn (<https://plaviured.hr/sto-je-amortizacija/>, Datum preuzimanja: 10.10.2021.).

Tablica 11. Račun dobiti i gubitka kod maslinika

OPIS	GODINA				
	4	5	6	7	8 nadalje
Ukupni prihod	3.120,00 kn	9.360,00 kn	18.720,00 kn	24.960,00 kn	31.200,00 kn
Ukupni rashod	127.087,50 kn	127.087,50 kn	127.087,50 kn	117.000,00 kn	125.000,00 kn
Materijalni troškovi	12.000,00 kn	13.000,00 kn	15.000,00 kn	17.000,00 kn	20.000,00 kn
Amortizacija	20.087,50 kn	20.087,50 kn	20.087,50 kn	3.000,00 kn	3.000,00 kn
Bruto plaće i doprinosi	70.000,00 kn	70.000,00 kn	70.000,00 kn	70.000,00 kn	70.000,00 kn
Ukupni ostali troškovi poslovanja	25.000,00 kn	24.000,00 kn	22.000,00 kn	27.000,00 kn	32.000,00 kn
BRUTO DOBIT	-123.967,50 kn	- 117.727,50 kn	- 108.367,50 kn	- 92.040,00 kn	- 93.800,00 kn
Porez iz dobiti (20%)			- 21.673,50 kn	- 18.408,00 kn	- 18.760,00 kn
NETO DOBIT			- 86.694,00 kn	- 73.632,00 kn	- 75.040,00 kn

Izvor: samostalna izrada

U tablici 11. prikazan je račun dobiti i gubitka maslinika od 4. godine na dalje. Račun dobiti i gubitka prikazan je kao pregled poslovnih prihoda i rashoda. Na kraju tablice imamo bruto dobit za određenu godinu. Kasnijim oporezivanje koje u RH iznosi 20% dolazi se do konačnije vrijednosti odnosno neto dobiti. Neto dobit predstavlja vrijednost koju bi poduzeće imalo na kraju nakon svih plaćenih troškova odnosno vrijednost koju bi mogao zadržati vlasnik poduzeća, što u ovom slučaju ne izgleda baš obećavajuće s obzirom da će trebati dugi niz godina da maslinici počnu vraćati uloženo.

Tablica 12. Račun dobiti i gubitka montažnih kuća

OPIS	GODINA				
	1	2	3	4	5
	1.003.000,00 kn	1.003.000,00 kn	1.003.000,00 kn	1.003.000,00 kn	1.003.000,00 kn
Ukupni prihod					
	431.509,46 kn	431.509,46 kn	431.509,46 kn	431.509,46 kn	431.509,46 kn
Ukupni rashod					
	15.000,00 kn	15.000,00 kn	15.000,00 kn	15.000,00 kn	15.000,00 kn
Materijalni troškovi					
Amortizacija	199.636,50 kn	199.636,50 kn	199.636,50 kn	199.636,50 kn	199.636,50 kn
	160.872,96 kn	160.872,96 kn	160.872,96 kn	160.872,96 kn	160.872,96 kn
Bruto plaće i doprinosi					
	56.000,00 kn	56.000,00 kn	56.000,00 kn	56.000,00 kn	56.000,00 kn
Ukupni ostali troškovi poslovanja					
BRUTO DOBIT	571.490,54 kn	571.490,54 kn	571.490,54 kn	571.490,54 kn	571.490,54 kn
	114.298,11 kn	114.298,11 kn	114.298,11 kn	114.298,11 kn	114.298,11 kn
Porez iz dobiti (20%)					
NETO DOBIT	457.192,43 kn	457.192,43 kn	457.192,43 kn	457.192,43 kn	457.192,43 kn

Izvor: samostalna izrada

Tablicom 12. prikazan je račun dobiti i gubitka za izradu montažnih kuća. Ovaj projekt prema ovome prikazuje prihod već u prvoj godini poslovanja.

3.5 Ocjena isplativosti projekta

U ovom primjeru prikazani su bili projekti izgradnje maslinika i montažnih kuća u tome masliniku. Ovakav investicijski primjer teži nakon izgradnje dodatnim ulaganjima koja će imati za svrhu povećanje konkurentnosti i proširenje te povećanje kvalitete ponude i sadržaja. U nastavku je prikazan financijski tok prihoda montažnih kuća i maslinika.

Tablica 13. Financijski tok prihoda montažnih kuća

OPIS	0	1	2	3	4	5
PRIMICI	3.100.865,00 kn	1.003.000,00 kn	1.003.000,00 kn	1.003.000,00 kn	1.003.000,00 kn	1.003.000,00 kn
Ukupan prihod		1.003.000,00 kn	1.003.000,00 kn	1.003.000,00 kn	1.003.000,00 kn	1.003.000,00 kn
IZDACI	3.100.865,00 kn	346.171,07 kn	346.171,07 kn	346.171,07 kn	346.171,07 kn	346.171,07 kn
Ulaganja						
Mat. I nemat. troškovi		71.000,00 kn	71.000,00 kn	71.000,00 kn	71.000,00 kn	71.000,00 kn
Bruto plaće		160.872,96 kn	160.872,96 kn	160.872,96 kn	160.872,96 kn	160.872,96 kn
Porez na dobit		114.298,11 kn	114.298,11 kn	114.298,11 kn	114.298,11 kn	114.298,11 kn
NETO PRIMICI	0	656.828,93 kn	656.828,93 kn	656.828,93 kn	656.828,93 kn	656.828,93 kn

Izvor: samostalna izrada

Tablica 14. Financijski tok prihoda maslinika

OPIS	0	4	5	6	7	8 pa nadalje
PRIMICI	243.350,00 kn	3.120,00 kn	9.360,00 kn	18.720,00 kn	24.960,00 kn	31.200,00 kn
Ukupan prihod	- kn	3.120,00 kn	9.360,00 kn	18.720,00 kn	24.960,00 kn	31.200,00 kn
IZDACI	243.350,00 kn	107.000,00 kn	107.000,00 kn	85.326,50 kn	95.592,00 kn	103.240,00 kn
Ulaganja						
Mat. I nemat. troškovi		37.000,00 kn	37.000,00 kn	37.000,00 kn	44.000,00 kn	52.000,00 kn
Bruto plaće		70.000,00 kn	70.000,00 kn	70.000,00 kn	70.000,00 kn	70.000,00 kn
Porez na dobit		- kn	- kn	- 21.673,50 kn	- 18.408,00 kn	- 18.760,00 kn
NETO PRIMICI	0	- 103.880,00 kn	- 97.640,00 kn	- 66.606,50 kn	- 70.632,00 kn	- 72.040,00 kn

Izvor: samostalna izrada

Tablicom 13. prikazan je financijski tok prihoda montažnih kuća, a tablicom 14. je prikazan financijski tok prihoda maslinika. Kao pregled svih priljeva i odljeva novca, tijekom trajanja projekta izrađuje se financijski tok. Na temelju financijskog toka utvrđuje se vlastita financijska pozicija i likvidnost pothvata.

Iz prikazanih podataka uočava se vraćanje ukupnog ulaganja u projektu montažnih kuća već od prve godine, i to sa neto primitkom od 656.828,93 kn. U projektu maslinika, neto primitak je negativan sve do 8. godine i na dalje, pa prema tome on i nije siguran za ulaganje.

Tablica 15. Sastav neto primitaka montažnih kuća

SASTAV NETO PRIMITAKA	1	2	3	4	5
Amortizacija	199.636,50 kn	199.636,50 kn	199.636,50 kn	199.636,50 kn	199.636,50 kn
Neto dobit	457.192,43 kn	457.192,43 kn	457.192,43 kn	457.192,43 kn	457.192,43 kn
UKUPNO	656.828,93 kn	656.828,93 kn	656.828,93 kn	656.828,93 kn	656.828,93 kn

Izvor: samostalna izrada

Tablicom 15. prikazani su primitci projekta montažne kuće kroz 5 godina. Sastav neto primitaka prikazuje sastav neto primitaka ekonomskog toka kroz pet godina poslovanja. Vidljivo je da amortizacija kroz svaku godinu iznosi 199.636,50 kn a neto dobit kroz godinu iznosi 457.192,43 kn.

Tablica 16. Sastav neto primitaka maslinika

SASTAV NETO PRIMITAKA	4	5	6	7	8 nadalje
Amortizacija	- 20.087,50 kn	20.087,50 kn	20.087,50 kn	20.087,50 kn	3.000,00 kn
Neto dobit	- - kn	103.880,00 kn	- 97.640,00 kn	- 66.606,50 kn	- 70.632,00 kn
UKUPNO	- 20.087,50 kn	- 83.792,50 kn	- 77.552,50 kn	- 46.519,00 kn	- 67.632,00 kn

Izvor: samostalna izrada

Tablicom 16. prikazani su primitci projekta maslinika kroz 5 godina. Sastav neto primitaka prikazuje sastav neto primitaka ekonomskog toka kroz pet godina poslovanja. Vidljivo je da

amortizacija kroz svaku godinu iznosi -20.087,50 kn a neto dobit kroz svaku godinu prikazanu u tablici je negativna.

Tablica 17. Period povrata investicijskog projekta montažnih kuća

GODINA	NOVČANI TOK	KUMULATIVNI NOVČANI TOK
0	- 3.100.865,00 kn	- 3.100.865,00 kn
1	656.828,93 kn	- 2.444.036,07 kn
2	656.828,93 kn	- 1.787.207,14 kn
3	656.828,93 kn	- 1.130.378,20 kn
4	656.828,93 kn	- 473.549,27 kn
5	656.828,93 kn	183.279,66 kn

Izvor: samostalna izrada

Tablicom 17. prikazan je period povrata investicijskog projekta montažnih kuća. Razdoblje povrata investicije je najmanji broj razdoblja (godina) u kojima će neto novčani tokovi biti veći od investicijskih troškova. Najjednostavniji kriterij financijskog odlučivanja. Ne uzima u obzir vremensku vrijednost novca. Prema ovome izračunu vidljivo je u tablici da je period povrata investicije u 5. godini projekta, iznosi 183.279,66 kn.

Tablica 18. Period povrata investicijskog projekta maslinika

GODINA	NOVČANI TOK	KUMULATIVNI NOVČANI TOK
0	-243.350,00 kn	-243.350,00 kn
4	-20.087,50 kn	-263.437,50 kn
5	-83.792,50 kn	-347.230,00 kn
6	-77.552,50 kn	-424.782,50 kn
7	-46.519,00 kn	-471.301,50 kn
8	-67.632,00 kn	-538.933,50 kn
9	-67.632,00 kn	-606.565,50 kn
10	-67.632,00 kn	-674.197,50 kn
11	-67.632,00 kn	-741.829,50 kn

Izvor: samostalna izrada

Tablicom 18. prikazan je period povrata investicijskog projekta maslinika. Ukoliko je razdoblje povrata kraće od zahtijevanog razdoblja povrata projekt je prihvatljiv. Kumulativni neto novčani tokovi nisu pozitivni niti nakon 11. godine projekta, pa prema ovome izračunu projekt nije isplativ na kratki rok.

4. ZAKLJUČAK

Pri pokretanju projekta investitoru su bitni dodatni novčani tokovi koji nastaju provođenjem projekta. Na temelju novčanih tokova određuje se isplativost investicije. Pri evaluaciji projekta potrebno je osim financijske isplativosti potrebno je pažnju usmjeriti i na prikladnost projekta (usklađenost sa ciljevima organizacije, eng. appropriateness), učinkovitost projekta (usklađenost procesa i optimalnost iskorištavanja resursa u projektu, eng efficiency) i djelotvornost (ostvarenje željenih ciljeva, eng. effectiveness). Postoje različite metode za ocjenu projekata, a najpoznatije su financijska analiza, analiza koristi i troškova, analiza troškovne učinkovitost.

Ocijenom financijske efikasnosti dobiva se uvid u samu procjenu investicijskog projekta. Kako bi to uspješno procijenili potrebno je niz koraka, kao prvo je potrebno ocijeniti učinke projekta na materijalnu osnovu tvrtke pod tržišnim uvjetima. Na temelju te ocjene trebao bi se dobiti odgovor na pitanje koliko je opravdano ulagati novčana sredstva u neki project s gledišta tvrtke kao investitora. Smatram da je to važan, možda prvi, ali opet ne i jedini aspekt ocjene investicijskog projekta. Način vrednovanja i odabira investicijskih projekata radi poticanja modernoga razvitka dobivaju na značenju, ne samo kroz tehničke, već i financijske, gospodarske i društvene učinke projekata. Na taj se način proces analize od tehnološko-tehničkih aspekata proširuje na financijske, ekonomske i društvene učinke i na opravdanost projekta u procesu razvitka, što znači da je potrebno analizirati tržišnu i društveno-ekonomsku učinkovitost projekta.

U ovom diplomskom radu na procjeni su bila dva projekta, za koje je ustanovljeno da je jedan isplativ na kraći rok, a drugi projekt nije isplativ još dugi niz izračunatih godina. Zaključeno je prema izračunu perioda povrata investicijskog projekta montažnih kuća kako one daju pozitivan financijski rezultat već u petoj godini izvedbe projekta. Drugi prikazani projekt u radu, maslinici, nisu prema ovim studijima isplativi dugi niz godina. Pri planiranju podizanja novih suvremenih maslinika treba projekte temeljiti na poznavanju položaja, tla, sorte i načina iskorištavanja. Cilj u proizvodnji maslinova ulja jest dobiti što više kvalitetnih plodova maslina i od njih ulje vrhunske kvalitete - ekstra djevičansko ulje. Ulje te kvalitete ima u ljudskoj prehrani vrlo veliku nutritivnu vrijednost i zato postiže visoke cijene na tržištu. Međutim, smatram kako su dva projekta usko povezana, tj. maslinik će biti zasađen na

zemljištu unutar kojeg će biti zamišljene i predstavljene montažne kuće, kako ga ne bi bilo loše zasaditi i uređivati.

Danas stanje na ekonomskom tržištu vrlo je promjenjivo i prepuno rizičnih situacija. Takvo stanje na tržištu iziskuje dobro istraživanje tržišta kao i posjedovanje informacija prije bilo kakvog ulaganja. Samo investiranje bez planiranja obično ne završava dobro i ne daje dobre rezultate za investitora. Nikada se u potpunosti ne može poslovnim planom dočarati stvarna situacija, ali mogu se definirati ciljevi i pravac kojim poduzeće želi ići. Cilj takvih investicija je unaprijediti poslovanje poduzeća, steći konkurentsku prednost i na taj način povećati profit poduzeća u budućnosti.

Izjava o autorstvu završnog rada i akademskoj čestitosti

Ime i prezime studenta: Karlo Petek

Matični broj studenta: 04-074/16-R

Naslov rada: ISPATIVOST INVESTICIJSKOG PROJEKAT MOBILNIH KUĆA I MASLINIKA

Pod punom odgovornošću potvrđujem da je ovo moj autorski rad čiji niti jedan dio nije nastao kopiranjem ili plagiranjem tuđeg sadržaja. Prilikom izrade rada koristio sam tuđe materijale navedene u popisu literature, ali nisam kopirao niti jedan njihov dio, osim citata za koje sam naveo autora i izvor te ih jasno označio znakovima navodnika. U slučaju da se u bilo kojem trenutku dokaže suprotno, spreman sam snositi sve posljedice uključivo i poništenje javne isprave stečene dijelom i na temelju ovoga rada.

Potvrđujem da je elektronička verzija rada identična onoj tiskanoj te da je to verzija rada koju je odobrio mentor.

Datum

30.11.2021

Potpis studenta



POPIS LITERATURE

Knjige:

1. Buble M. (2005). Strateški menadžment. Sinergija, Zagreb
2. Churchill G. A. Jr., Peter P. J.(1995). Marketing: Creating Value for Customers, Austen Press & Richard D. Irwin, Burr Ridge, Illinois
3. Novak, M., Popović, Ž. Razvojna politika. Informator, Zagreb, 1980.
4. Orsag, S. (2015). Poslovne financije. Avantis.
5. Orsag, S., & Dedi, L. (2011). Budžetiranje kapitala: Procjena investicijskih projekata. (Drugo prošireno izdanje). MASMEDIA.
6. Vukonić, B. Čavlek, N. (2001): Rječnik turizma, Masmedia, Zagreb

Znanstveni članci:

1. Andrić, B. Čimbenici marketinškog okruženja u turizmu. Praktični menadžment, Vol. II, br. 2, str. 41-50
2. Karić, M. (1994). Vrednovanje investicija na temelju analize osjetljivosti. EKON. VJESNIK 2 (6): 279-291
3. Sanda Rašić Jelavić, S. Brkić, I. Pest/le analiza opće okoline cemente industrije u Hrvatskoj. Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu, godina 14, br. 1.
4. Šimić Kolarević, A. Rauker, A. i Bajić, T. (2021). Budžetiranje kapitala: metode procjene isplativosti projekata. "Financije, pravo i porezi" br. 9/21
5. Stipanović, C. Suvremene metode strateškog upravljanja poduzećem, str. 1-8
6. Žugaj, M. Bojanić-Glavica, B. Brčić, R. Organizacijska kultura u funkciji uspješnosti poslovanja organizacije. Ekonomski vjesnik br. 1 i 2 (17): 17-30

Web izvori:

1. Vlada Republike Hrvatske, dostupno na: <https://mint.gov.hr/UserDocsImages/arhiva/Strategija-turizam-2020-editfinal.pdf>, (25.09.2021.)
2. tremak.eu, dostupno na: <https://tremak.eu/>, (25.09.2021.)
3. Uzgoj maslina, dostupno na: http://www.opcina-starigrad.hr/HTML/Uzgoj_maslina.html, (26.09.2021.)
4. Izračun razdoblja povrata investicijskog projekta, dostupno na: <https://spmost.ru/hr/interest/raschet-sroka-okupaemosti-investicionnogo-proekta-osnovnye/>, (26.09.2021.)
5. Temeljni kriteriji financijskog odlučivanja, dostupno na: https://www.efzg.unizg.hr/UserDocsImages/EPO/finanaliza/ofp-materijali/OFP-7.KRITERIJI_FIN_ODLUCIVANJA.pdf, (27.09.2021.)
6. Analiza financijske isplativosti ulaganja, dostupno na: https://elfarchive1516.foi.hr/pluginfile.php/54360/mod_resource/content/0/01_Isplativost-KM_20130131.pdf, (27.09.2021.)
7. www.vup.hr, dostupno na: https://www.vup.hr/_Data/Files/140403913129.pdf, (27.09.2021.)
8. alphacapitalis, dostupno na: Neto sadašnja vrijednost (NPV), (29.09.2021.)
9. Što je PESTEL analiza?, dostupno na: <https://hr.thpanorama.com/articles/cultura-general/qu-es-el-analisis-pestel.html>, (01.10.2021.)
10. SWOT analiza, dostupno na: <https://www.markething.hr/sto-je-swot-analiza-i-koje-su-smjernice-potrebne-za-izradu/>, (01.10.2021.)
11. Turizam, dostupno na: <https://enciklopedija.hr/natuknica.aspx?ID=62763>, (02.10.2021.)
12. Što je amortizacija?, dostupno na: <https://plaviured.hr/sto-je-amortizacija/>, (10.10.2021.)

Zakoni:

1. Pravilnik o načinu podnošenja prijave investicijskog projekta (Nar. nov., br. 76/18)
2. teb.hr, dostupno na: <https://www.teb.hr/novosti/2018/pravilnik-o-nacinu-podnosenja-prijave-investicijskog-projekta-nar-nov-br-7618/>, (03.10.2021.)

3. propisi.hr, dostupno na:

<http://www.propisi.hr/print.php?id=13600%20%E2%80%93%20pogledati%20poveznicu>, (03.10.2021.)

POPIS SLIKA I TABLICA

Popis slika:

Slika 1. Mobilne kuće okružene maslinikom.....	5
Slika 2. TREX Family 142,5+ B.....	6

Popis tablica:

Tablica 1. PESTLE analiza.....	13
Tablica 2. SWOT analiza.....	16
Tablica 3. Ukupan broj radnika i omjer plaća kroz godine kod maslinika.....	23
Tablica 4. Ukupan broj radnika i omjer plaća kroz godine kod montažnih kuća.....	24
Tablica 5. Cjenik usluga najma vila.....	29
Tablica 6. Cjenik.....	32
Tablica 7. Proizvodnja i ukupni prihodi maslina.....	34
Tablica 8. Ulaganja u stalna sredstva.....	35
Tablica 9. Ulaganja u materijalnu i nematerijalnu imovinu.....	36
Tablica 10. Amortizacija montažnih kuća.....	38
Tablica 11. Račun dobiti i gubitka kod maslinika.....	39
Tablica 12. Račun dobiti i gubitka montažnih kuća.....	40
Tablica 13. Financijski tok prihoda montažnih kuća.....	41
Tablica 14. Financijski tok prihoda maslinika.....	41
Tablica 15. Sastav neto primitaka montažnih kuća.....	42
Tablica 16. Sastav neto primitaka maslinika.....	42

Tablica 17. Period povrata investicijskog projekta montažnih kuća.....	43
Tablica 18. Period povrata investicijskog projekta maslinika.....	44



Karlo Petek

Datum rođenja: **03/02/1994**

Državljanstvo: **hrvatsko**

Spol: **Muško**

KONTAKT

Sesvetska cesta 12

10360 Zagreb, Hrvatska

RADNO ISKUSTVO

2019 – TRENUTAČNO – New York, Sjedinjene Države

Tehnička podrška

ButterflyMX, INC

Rješavanje problema vezano za proizvod i uslugu

Pružanje rješenja korisnicima i kolegama vezano za IT industriju Rad sa drugim odjelima vezano za poboljšanje proizvoda i usluge

2016 – 2019 – Zagreb, Hrvatska

ICT project manager

Hrvatski Telekom d.d.

Odgovoran za fazu razvoja rješenja životnog ciklusa ICT rješenja (od faze zahtjeva za rješenjem koji pokriva prijedlog i definiciju, kao i povezivanje s telekomunikacijskim uslugama i cijenama (u skladu s regulatornim zahtjevima), do pokretanja rješenja.

Odgovoran za arhitekturu i tehničke dizajn ICT proizvoda i rješenja

Koordinira s prodajom o tome kako se obratiti poslovnim klijentima s obzirom na poslovne ponude koje uključuju ICT rješenja

Služi kao tehnički konzultant za pružanje konzultacija internim i vanjskim korisnicima u njihovom području ICT stručnosti

Odgovoran za razvoj modela cijena povezanih s uslugama za ICT rješenja

Odgovoran za upravljanje projektima od kraja do kraja isporuke ICT rješenja

Odgovoran za koordinaciju IT-a & aktivnosti projektiranja sigurnosti mreže relevantne za rješenja ICT kupaca

2014 – 2015 – Zagreb, Hrvatska

Prodajni Prestavnik

Moderne Komunikacije d.o.o. - VIP (A1)

postizanje prodajnih ciljeva tvrtke

svakodnevno uspostavljanje novih poslovnih kontakata putem e-maila, telefona, sastancima informiranje višeg menadžmenta o poslovnim aktivnostima na dnevnoj bazi

pomaganje u organizaciji promotivnih aktivnosti

2011 – 2013 – Zagreb, Hrvatska

Skladištar

Intereuropa d.d.

Sposoban instinktivno raditi s dobrom inicijativom.

Uspješno dobro surađivao s fakultetima i voditeljima prijevoza

Izvršno funkcioniranje pod pritiskom Izvršne organizacijske sposobnosti

OBRAZOVANJE I OSPOSOBLJAVANJE

2009 – 2013 – Hrvatska

SSS

Nadbiskupska klasična gimnazija

013 – 2016 – Hrvatska

Bacc.oec.

Veleučilište Baltazar

2016 – TRENUTAČNO – Hrvatska

Specijalist

Veleučilište Baltazar

JEZIČNE VJEŠTINE

MATERINSKI JEZIK/JEZICI: hrvatski

DRUGI JEZICI:

engleski

Slušanje

Čitanje

Govorna
produkcija

Govorna
interakcija

Pisanje

C1

C1

C1

C1

C1

VOZAČKA DOZVOLA

Vozačka dozvola: B