

# FINANCIJSKA ISPLATIVOST INVESTIRANJA U IZGRADNJU KUĆA ZA ODMOR U SREDNJOJ DALMACIJI

---

**Banožić, Bruno**

**Undergraduate thesis / Završni rad**

**2019**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Polytechnic in  
Pozega / Veleučilište u Požegi**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:112:721208>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2025-02-02**



**VELEUČILIŠTE U POŽEGI**  
STUDIA SUPERIORA POSEGANA

*Repository / Repozitorij:*

[Repository of Polytechnic in Pozega - Polytechnic in  
Pozega Graduate Thesis Repository](#)



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

**VELEUČILIŠTE U POŽEGI**



**BRUNO BANOŽIĆ, 6943**

**FINANCIJSKA ISPLATIVOST INVESTIRANJA U  
IZGRADNJU KUĆA ZA ODMOR U SREDNJOJ  
DALMACIJI**

***ZAVRŠNI RAD***

Požega, 2019.

VELEUČILIŠTE U POŽEGI

DRUŠTVENI ODJEL

PREDDIPLOMSKI STRUČNI STUDIJ RAČUNOVODSTVO

**FINANCIJSKA ISPLATIVOST INVESTIRANJA U  
IZGRADNJU KUĆA ZA ODMOR U SREDNJOJ  
DALMACIJI**

***ZAVRŠNI RAD***

IZ KOLEGIJA: FINANCIJE ZA PODUZETNIKE II

MENTOR: dr. sc. Katarina Potnik Galić, prof.v.š.

STUDENT: Bruno Banožić

Matični broj studenta: 6943

Požega, 2019. godine

## SAŽETAK

U Republici Hrvatskoj najveći udio smještaja čini privatni smještaj, te bi ovaj oblik smještaja u budućnosti mogao biti veliki potencijal za razvoj turizma. Kako bi se to i ostvarilo, smještaj u privatnom smještaju treba postati više od samog noćenja, te je svoju ponudu potrebno obogatiti i dodatnim uslugama. Srednja Dalmacija može se pohvaliti visokim udjelom smještajnog kapacitetom u ukupnom smještajnom kapacitetu u tom dijelu koji čini čak 70%. Ovakav oblik smještaja doživio je u nekoliko posljednjih godina tendenciju rasta što je stvorilo na tržištu veliki broj istih i sličnih smještajnih objekata u kojima se nudi noćenje. Ovaj rad nastoji objasniti pojam kuća za odmor, te kako bi se ulaganjem u kuće za odmor potaknuo razvoj i obogatio segment turističke ponude u Srednjoj Dalmaciji.

**Ključne riječi:** privatni smještaj, kuće za odmor, Srednja Dalmacija

## SUMMARY

In the Republic of Croatia private accommodation accounts for the largest share of the total accommodation capacities, and this form of accommodation can be a great potential for the development of tourism. In order to achieve this, private accommodation should become more than the overnights stay, it could offer more amenities, facilities and additional services. Central Dalmatia Dalmatia has a high share of accommodation capacity in the total accommodation capacity in that part which makes up to 70%. This type of accommodation has experienced a growth trend in the last few years, creating a large number of similar and almost the same accommodation facilities on the market. This paper tries to explain the concept of a vacation home and to invest in holiday homes to stimulate development and enrich the segment of tourist offer in Central Dalmatia.

**Key word:** private accommodation, holiday homes, Central Dalmatia

## SADRŽAJ

1. UVOD .....	1
2. POJMOVNO ODREĐENJE INVESTICIJA .....	2
2.1. Odnos turizma i investicija .....	2
2.2. Investicije u kuće za odmor .....	3
3. STANJE NA TRŽIŠTU .....	6
3.1. Odrednice turizma u srednjoj Dalmaciji.....	6
3.1.1. Prirodna obilježja .....	7
3.1.2. Prometna infrastruktura .....	8
3.1.3. Smještajna infrastruktura .....	8
3.2. Razvoj privatnog smještaja u Hrvatskoj .....	9
4. EKONOMSKO-FINANCIJSKA ANALIZA PROJEKTA NA PRIMJERU ULAGANJA U KUĆU ZA DOMOR .....	11
4.1. Ulaganje u stalna i obrtna sredstva.....	15
4.2. Izvori financiranja investicija .....	16
4.4. Proračun amortizacije.....	18
4.5. Projekcija prihoda poslovanja.....	19
4.6. Projekcija rashoda poslovanja.....	21
4.7. Projekcija računa dobiti i gubitka.....	22
4.8. Projekcija financijskih tokova projekta .....	23
4.9. Projekcija ekonomskih tokova projekta.....	24
5. DINAMIČKE METODE ZA ANALIZU ISPLATIVOSTI.....	26
5.1. Metoda razdoblja povrata investicijskog ulaganja .....	26
5.2. Metoda čiste sadašnje vrijednosti.....	27
5.3. Metoda interne stope profitabilnosti.....	28
5.4. Godišnja stopa prinosa .....	29
5.5. Prosječna profitabilnost projekta.....	30
5.6. Analiza likvidnosti .....	30
5.7. Senzitivna analiza.....	31
5.8. Zaključna ocjena projekta.....	32
6. ZAKLJUČAK.....	33
7. LITERATURA .....	35
8. POPIS TABLICA .....	37

## 1. UVOD

Jedna od najbitnijih gospodarskih djelatnosti na području Republike Hrvatske zasigurno je turizam. Međutim, unatoč brzorastućem trendu turizam se ne događa slučajno i ne nastaje sam od sebe, te je potrebno uložiti puno truda i financijskih sredstava kako bi se istaknuli na tržištu. Pri tome, jedni od najbitnijih čimbenika koji se moraju ispuniti su: pokretački, posrednički i čimbenici ponude, te je potrebno zadovoljiti sva tri kriterija ne isključujući jedan drugi jer su kao cjelina presudni za razvoj turizma u određenoj sredini.

Međutim, nijedna turistička destinacija koja je ozbiljna ne može funkcionirati bez smještajnih jedinica i stoga će se u ovom radu posebna pozornost posvetiti upravo njima, kao i postupku izgradnje i financijskoj isplativosti jednog od oblika privatnog smještaja. Glavna usmjerenost je dakako na privatnom smještaju koji čini najveći udio smještaja na području srednje Dalmacije, ali i na području cijele Republike Hrvatske.

Cilj ovoga rada je dati prikaz pojma investicija, stanja tržišta na području srednje Dalmacije i prikazati praktični primjer isplativosti izgradnje kuće za odmor, te naposljetku analizirati rezultate dobivene primjenom dinamičkih metoda za ocjenu učinkovitosti investicije odnosno projekta.

Struktura rada se sastoji od četiri dijela, od čega se u prvom uvodnom dijelu navodi problematika teme, daje se pojmovno pojašnjenje investicija i svih njenih segmenata. U drugom dijelu istražuje se tržište na kojem se planira izgradnja i svi povoljni i nepovoljni uvjeti potrebni za investiciju. Treći dio je praktični dio u kojem se primjenjuje metodologija za ocjenu učinkovitosti projekta te se analiziraju dobiveni podaci. U završnom, odnosno četvrtom dijelu daje se osvrt na projekt koji je proveden, te zaključna ocjena za cjelokupan rad.

## **2. POJMOVNO ODREĐENJE INVESTICIJA**

„U širem smislu riječi investicija je prikupljanje kapitala u sadašnjosti s nadom ostvarenja dobitka u budućnosti. Sama riječ investicija koja dolazi od latinske riječi investitio znači ulaganje kapitala, novca.“ (Marević, 2000: 1623) Dakle, investicije podrazumijeva ulaganje financijskih sredstava radi ostvarivanja određene ekonomske koristi.

Kada se govori o investicijama u današnje vrijeme misli se na kupnju vrijednosnih papira, zemljišta ili prava vlasništva, dok se u ekonomskom smislu pod investicije podrazumijevaju dodatci građevinskih objekata, oprema, zaliha ili drugih kapitalnih dobara.

„Investicije se mogu definirati kao ekonomska aktivnost koja žrtvuje današnju potrošnju imajući u vidu povećavanje proizvodnje u budućnosti. One mogu biti opipljivi, stvarni kapital (zgrade, oprema i zalihe) i neopipljive (obrazovanje ili ljudski kapital, istraživanje i razvoj, zdravstvo).“ (Samuelson, i Nordhaus, 1992: 735)

### **2.1. Odnos turizma i investicija**

Kada se govori o investicijama u turizmu, one se mogu tumačiti kao vrednovanje kulturnih resursa i kulturnih resursa kroz ulaganja financijskih i materijalnih vrijednosti, kao i ljudskih znanja i resursa sada kako bi se ostvarili pozitivni učinci u budućnosti. „Investicije u turizmu pored profitabilnih prinosa ponuđača od prodaje svojih proizvoda ima i drugih razloga investiranja koji su povezani s općim ciljevima poduzeća u sektoru. Jedan od razloga je državno ulaganje u turističke projekte za nekomercijalne društvene ciljeve i koristi (investicije u infrastrukturu, turističke informativne centre, edukacijske centre, transport). Drugi razlog ulaganja u fiksne fondove na području turističkih destinacija, poduzetnici koji primarno ulažu u nekretnine, grade nove zgrade (hoteli, kongresni centri, kampovi) motivirani su profitnom stopom prinosa iz dohotka od rente i važnim značajnim rastom kapitalne vrijednosti.“ (Koncul, 2009: 237)

Kako bi razvitak zemlje bio što uspješniji potrebno je za primarni cilj politike gospodarstva poticati investicije u što većem broju. Kako bi najbolje iskoristila svoje resurse Republika Hrvatska za primarni cilj treba imati ulaganja u infrastrukturu kako bi se na najbolji mogući način poboljšao protok informacija, roba, usluga, proizvodnja i visoke tehnologije. Na taj način bi se potaknulo zapošljavanje, ali i potaknula izvozna politika na viši nivo. S drugog

aspekta, zaštita okoliša i razvoj energetike osiguralo bi svakako manju ovisnost uvoza energije i energenata, te bi se na taj način iskoristili prirodni postojeći resursi.

Također, da bi Hrvatska postala jedna od najpoželjnijih destinacija za ulaganje, potrebno je da se uz već postojeći investicijski potencijal, kvalitetnu radnu snagu i geostrateški položaj napravi strategija privlačenja investicija. A upravo je turistički sektor jedan od najvećih potencijala kojim bi se privukle investicije. Ono što treba naglasiti da je jedan od vodećih čimbenika neophodnih kako bi se privukle investicije čine ljudski resursi, koji iako na zavidnoj razini imaju realno dobre osnove neophodno je ulaganje napora kako bi se uskladili 13 potreba gospodarstva i tržišta rada. Takav pristup bi omogućio bolji obrazovni sustav i poticanje cjeloživotnog obrazovanja sukladno potrebama na tržištu rada.

## **2.2. Investicije u kuće za odmor**

„Najveći dio smještajnih kapaciteta u privatnom vlasništvu koji se u Hrvatskoj upotrebljava u turističku svrhu, izgrađen je tijekom posljednja tri-četiri desetljeća, i to u dva odvojena vala: prvi, veći val koji je započeo kasnih 1960-tih i završio krajem 1980-tih te drugi kraći val koji je započeo neposredno nakon završetka Domovinskog rata.“ (Bronzan, 2003: 81)

„Rastom potražnje za smještajnim kapacitetima, a zbog nedovoljnog broja kapaciteta hotelskog sektora i sama vlast je 60-ih godina kreditima poticala ulaganja u rekonstrukciju, adaptaciju privatnih kuća i stanova. Time je privatni smještaj postao najbrojnija vrsta smještaja, što se zadržava i do današnjih dana. Izgrađenost i kvaliteta objekata za smještaj drži se važnim kriterijem valorizacije destinacije. Na lokacijama sličnih atraktivnih područja brojnost, kvaliteta i raznovrsnost ponude smještajnih objekata određuje razinu konkurentnosti destinacije. Nedostatna turistička valorizacija pojedinih destinacija s izvanrednim izvornim elementima ponude često je rezultat neadekvatne izgrađenosti izvedenih elemenata, prije svega smještajnih objekata. S druge strane, destinacije skromnijih resursnih potencijala često su bolje tržišno pozicionirane upravo poradi izgrađenosti materijalne osnove.“ (Vrtiprah i Pavlič, 2005: 16)

„Kuća za odmor je objekt u kojem se gostima pružaju usluge smještaja i korištenja okućnice, opremljen tako da gost sam može pripremati i konzumirati hranu. U kući za odmor se mogu pružati usluge prehrane, pića i napitaka.“ Dakle, kućom za odmor se smatra objekt koji može primiti dvoje ili više gostiju, ali u jednoj smještajnoj jedinici u kojoj se gostima



pružaju mnogo veće mogućnosti nego u klasičnom apartmanu. Kuća u kojoj se nalazi više apartmana nije kuća za odmor. Iako je dosta ljudi dalo sebi slobodu nazvati vilom svoje apartmane u kući, vila kao takva ne postoji u pravilniku o razvrstavanju i kategorizaciji drugih vrsta ugostiteljskih objekata za smještaj iz skupine »kampovi i druge vrste ugostiteljskih objekata za smještaj« (Pravilnik o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu, NN 9/2016)

Kako bi vlasnici kuća za odmor obogatili svoju ponudu osim samog smještaja gostima nude i dodatne popratne sadržaje kao što su sauna, dječja igrališta, bazen, teretanu i mnoge druge slične sadržaje čime samom smještaju dodaju dodatnu vrijednost. Turisti nerijetko biraju smještaj u kućama za odmor koje uz cijenu koja je znatno jeftinija od onih hotelskih nudi i raznorazne mogućnosti da upoznaju ljude, običaje, način života i kulturu u mjestu u kojem borave.

No, da bi se došlo do kuće za odmor potrebno je uložiti puno vremena i financijskih sredstava, a najbitniji koraci su sljedeći:

1. Pronaći idealno zemljište, odnosno parcelu
2. Pronaći arhitekta
3. Sastanak s odabranim arhitektom
4. Izrada idejnog rješenja
5. Zahtjev za rješenje o uvjetima gradnje
6. Izrada glavnog i izvedbenog projekta
7. Traženje ponuda i odabir ponuđača
8. Odabir stručnog nadzora
9. Prijava početka radova i početak gradnje
10. Uređenje interijera
11. Predaja završnog izvješća

Put do izgrađene kuće za odmor je dug i mukotrpan, no zasigurno na financijskom putu mogu od velike pomoći biti bespovratna sredstva koje nudi Europska Unija. „Program ruralnog razvoja RH omogućuje kroz mjere 6.2 i 6.4 ishođenje bespovratnih sredstava za izgradnju i opremanje kuća za odmor. Kroz Mjeru 6.2 moguće je ishoditi točno 50.000 eura bespovratnih sredstava u vrijednosti od 100% ukupno prihvatljivog ulaganja. Ukupna vrijednost ulaganja mora biti iznad 50.000 eura. Mjera 6.4 omogućuje ishođenje bespovratnih sredstava do maksimalno 200.000 eura i 70% vrijednosti ukupnog ulaganja. Maksimalna vrijednost

bespovratnih sredstava ostvaruje se za ukupno prihvatljivo ulaganje od npr. 300.000 eura, dok se za ulaganje od npr. 200.000 eura može ishoditi 140.000 eura bespovratnih sredstava (70% ulaganja).“ (Euro konzalting, <https://www.eurokonzalting.com/index.php/bespovratna-sredstva-i-krediti/item/413-bespovratna-sredstva-za-kuce-za-odmor>)

### 3. STANJE NA TRŽIŠTU

Ovaj dio rada je analiza osnovnih odrednica turizma karakteristične za srednju Dalmaciju, a one uključuju prometnu i smještajnu infrastrukturu, te prirodna obilježja.

#### 3.1. Odrednice turizma u srednjoj Dalmaciji

„Ime Dalmacija spominje se prvi put u vrijeme rimskih osvajanja istočne obale Jadrana na prijelazu u 1. stoljeće. Rimljani su Dalmacijom nazvali provinciju u kojoj su živjeli brojni narodi ilirskoga kulturnog kruga, pa i Dalmati. Nije neobično da je cijeli prostor nazvan po Dalmatima jer su oni Rimljanima pružali najodlučniji otpor do konačne “pacifikacije“. (Jutarnj list, <https://www.jutarnji.hr/arhiva/srednja-dalmacija-najpoznatija-i-najveca-hrvatska-povijesna-regija/2116140/>)

Dalmacija se smatra najpoznatijom i najvećom hrvatskom povijesnom regijom koja zauzima južni dio hrvatske te predstavlja iskonski Mediteran. Dalmacija obuhvaća četiri županije, no srednju Dalmaciju čine Šibensko-kninska i Splitsko-dalmatinska županija.

Prirodne ljepote, povijesni i kulturni spomenici ono su zbog čega je turizam dobro razvijen. Jedan od najvećih gradova Rimskog Carstva, Salona podignuta je na ovom području. Dalmaciju u vrijeme dolaska Hrvata čine tek neki gradovi kao što su: Trogir, Kotor, Krk, Osor, Rab, Zadar te Dubrovnik i Split, a koji priznaju vlast Bizantskog cara. Iako su u vrijeme vladavine kralja Tomislava prvi put objedinjeni bizantski gradovi na obali, tek u vrijeme kralja Petra Krešimira IV. ona je uistinu zaživjela. Postupno tokom srednjeg vijeka traje postupno pohrvaćenje gradova, te se očituje usmjerenost Hrvatskog kraljevstva prema moru, a Šibenik i Biograd se po prvi puta spominju tijekom njihove vladavine. No, dalmatinske gradove i otoke osvajaju Mlečani koji postaju vodeća vlast Dalmacije, ali sve do Doba procvata Splita, Dubrovnika, Šibenika i Zadra kada vlast preuzimaju ugarsko-hrvatski kraljevi. Politički Dalmacija je konačno ujedinjena u vrijeme ratova Napoleona.

### 3.1.1. Prirodna obilježja

„Šibensko-kninska županija obuhvaća ukupnu površinu od 5.670 četvornih kilometara, od čega kopnena površina iznosi 2.994 četvornih kilometara na kojoj u 5 gradova: Šibeniku, Kninu, Vodicama, Drnišu, Skradinu, te u 15 općina: Bilice, Biskupija, Cijljane, Ervenik, Kijevo, Kistanje, Murter-Kornati, Pirovac, Primošten, Promina, Rogoznica, Ružić, Tisno, Tribunj i Unešić prema popisu iz 2011. godine, živi 109.375 stanovnika. Prostor županije je duboko usječenim kanjonom rijeke Krke i Čikole, te Prukljanskim jezerom i Šibenskim kanalom fizički razdvojen na dva dijela.“ (Šibensko-kninska županija, <http://sibensko-kninska-zupanija.hr/stranica/opi-podaci/70>)

Splitsko-dalmatinska županija odnosno češće zvana Srednja Dalmacija svojom teritorijalnom pripadnošću također čini dio južnog dijela Republike Hrvatske, čije glavno središte čini Split, a nalazi se između Šibensko-kninske i Dubrovačko-neretvanske županije.

Prirodna obilježja Splitsko-dalmatinske županije mogu se promatrati u nekoliko cjelina:

1. Reljef i klima – čine ju vapnenački kraški reljef i more, dok klima djelomično odstupa od tipične mediteranske klime čija glavna obilježja u blage i vlažne zime, te suha i vruća ljeta.
2. More – čini osnovu za gospodarski razvitak, a ujedno je važna odrednica zbog podloge razvitka turizma, prometne povezanosti te pomorskih resursa.
3. Voda – „Splitsko-dalmatinskoj županiji vodne resurse čine dvije različite sredine, a to su kopneni vodni resursi i otočni resursi. Kopnene vodne resurse čini sliv rijeke Cetine, sliv rijeke Matice, te slivovi rijeka Jadro i Žrnovnica. Pored ovih najvećih slivova u priobalju postoji i manji broj izvora s pripadajućim slivovima.“ (Strategija gospodarskog razvitka Splitsko-dalmatinske županije, <https://www.dalmacija.hr/Portals/0/Glasnik/2004/02/040S.%20Strategija%20gospodarskog%20razvitka.pdf>)
4. Rudno bogatstvo – prirodni kamen je najzastupljenija i najvažnija nemetalna sirovina, te uz njega postoje i dostatne rezerve šljunka, pijeska, gline, lapora i gipsa.

### 3.1.2. Prometna infrastruktura

„Šibensko-kninska županija ima izuzetno značajan prometni položaj: povezana je Jadranskom magistralom s priobaljem, magistralnom cestom prema Kninu i BiH, te autocestom ka unutrašnjosti Hrvatske. Značajna je prometnica i željeznička pruga koja vodi prema Zagrebu i Splitu. U pomorskom prometu treba naglasiti značenje šibenske luke, kao i trajektne veze s Italijom. Dobru zračnu vezu sa Zagrebom i svijetom Šibensko-kninska županija ima preko zračne luke “Split” u Kaštelima (45 km) i zadarske zračne luke u Zemunik (50 km).“ (Šibensko-kninska županija, <http://sibensko-kninska-zupanija.hr/stranica/opi-podaci/70>)

Što se tiče povezanosti željeznicom Srednja Dalmacija je povezana sa središnjom Hrvatskom, no zbog izrazito lošeg stanja i neprikladnog načina putovanja obzirom na trajanje najlošiji je oblik prijevoza putnika. S druge strane, izrazito dobra povezanost je zračnim putem jer se na području Srednje Dalmacije nalaze dvije zračne luke na području Splita i Brača, ali i u Sinju, športska zračna luka. Također, treba naglasiti da je nakon zagrebačke i splitske, zračna luka Split po veličini i prometu najznačajnija.

### 3.1.3. Smještajna infrastruktura

„Izuzetno značenje za gospodarstvo Šibensko-kninske županije ima razvoj turizma. Turistička ponuda još uvijek je usredotočena na obalni pojas, gdje se ostvaruje godišnje preko 5 milijuna noćenja i boravi oko 822.000 turista. Ulaganja u turističke kapacitete u zaleđu koje ima veliki turistički potencijal zasigurno će omogućiti razvoj novih oblika ruralnog turizma. Izmjene i dopune prostornog plana Šibensko-kninske županije otvorile su mogućnost ulaganja u nove smještajne kapacitete. Smještajni kapaciteti na području Šibensko-kninske županije su preko 8 000 ležajeva u hotelima, preko 40 000 ležajeva u privatnom smještaju, preko 13 000 u kampovima i više od 3 000 vezova u 12 marina.“ (Šibensko-kninska županija, <http://sibensko-kninska-zupanija.hr/stranica/opi-podaci/70>)

Splitsko-dalmatinska županija raspolaže vrlo raznovrsnom ponudom smještajnih kapaciteta, te ne čudi činjenica da broj lokalnih ljudi koji se bave iznajmljivanjem privatnog smještaja konstantno raste. Međutim, konstantni rast bilježe i visokokategorizirani smještaj.

„Prema podacima Državnog zavoda za statistiku iz Zagreba, Splitsko-dalmatinska županija je u 2017. godini sudjelovala sa 18% u ukupnom broju dolazaka turista (isto kao i 2016.), dok je u noćenjima ostvarila 19% udjela, isto kao i prethodne godine. Hoteli su

sudjelovali sa 14,6% u kapacitetima, a 27,1% u ostvarenim noćenjima, kampovi sa 6,4% u kapacitetima, a 6,5% u ostvarenim noćenjima, dok su objekti u domaćinstvu sudjelovali 69,8% u kapacitetima, a 57,7% u noćenjima i od važnijih udjela obrti su sudjelovali sa 8,9% u kapacitetima i 8,6% u noćenjima.“ (Turistička zajednica SDŽ-a, <https://www.dalmatia.hr/hr/statistike/statisticka-analiza-turistickog-prometa-u-2017-godini>)

### **3.2. Razvoj privatnog smještaja u Hrvatskoj**

„Smještaj u vlastitim domaćinstvima se u inozemnoj praksi pojavljuje u velikom broju varijacija i pod različitim nazivima. Najčešći nazivi u zemljama engleskog govornog područja koji se spominju su bed and breakfast (B&B's), homestays, pensions, guesthouses i agritourism. Osnovno obilježje ovakvih objekata jest da gosti dijele objekt odnosno smještaj s obitelji ili pojedincima koji su ujedno i vlasnici objekta, te upravo ta povezanost i kućna atmosfera čine značajan element privlačnosti ovakvog oblika smještaja.“ (Lee, Reynolds i Kennon, 2003: 37)

Kako mu i samo ime kaže privatni smještaj, smještaj je u vlasništvu građana te se kao takvim bave dodatnom djelatnosti, a to je pružanje usluge smještaja turistima. Iznajmljivači privatnog smještaja nastoje doći do ostvarenja svojih ciljeva, čime se potrebe i želje gostiju ne smiju staviti u drugi plan. Razlog tomu dakako leži u činjenici da svoga gosta želimo vidjeti i narednih godina, čime će se stvoriti lojalan odnosno stalni gost. Izuzev toga, zasigurno će i svojim prijateljima i poznanicima napraviti dobru promociju.

„Osim navedene obveze pristojnog i uljudnog tretiranja gosta (gostiju), iznajmljivač privatnog smještaja ima i druge obveze:

- imati Rješenje o odobrenju pružanja ugostiteljskih usluga u domaćinstvu koje izdaje Ured državne uprave – Služba za gospodarstvo
- na ulazu ili u neposrednoj blizini objekta vidno istaknut, na propisani način, natpis s oznakom vrste i kategorije objekta - standardizirana ploča
- cjenik usluga vidno istaknuti u svakoj smještajnoj jedinici (sobi, apartmanu, kući za odmor, kampu)
- prijava i odjava gosta u zakonskom roku, odjava najkasnije u roku od 24h po odlasku
- voditi Popis gostiju na propisani način u obliku uvezane knjige ili u elektroničkom obliku
- voditi Evidenciju prometa u uvezanoj knjizi u koju upisujete svaki izdani račun

- izdavati račune gostima za pružene usluge prema važećem cjeniku sa svim propisanim elementima
- po završetku sezone platiti članarinu TZ (u propisanom% na ostvareni promet)
- platiti boravišnu pristojbu u predviđenom roku
- platiti porez na dohodak u predviđenom roku“ (Turistička zajednica Općine Bol, <http://tz.bol.hr/index.php/privatni-iznajmljivaci>)

„Privatni smještaj se, kao i mnoge druge vrste smještaja, razvrstava u nekoliko grupa ili skupina:

- Soba - objekt u kojem iznajmljivač pruža uslugu smještaja, te iznajmljivač može također pružati i usluge prehrane, pića i napitaka
- Apartman - objekt u kojem iznajmljivač pruža uslugu smještaja, opremljen da gost sam može pripremati i konzumirati hranu. U Apartmanu iznajmljivač može pružati usluge prehrane, pića i napitaka
- Studio apartman - objekt u kojem iznajmljivač pruža uslugu smještaja, opremljen da gost u jednoj prostoriji može boraviti, spavati, pripremati i konzumirati hranu. U Studio apartmanu iznajmljivač može pružati usluge prehrane, pića i napitaka
- Kuća za odmor - objekt u kojem iznajmljivač pruža uslugu smještaja i korištenja okućnice, opremljen da gost sam može pripremati i konzumirati hranu. U Kući za odmor iznajmljivač može pružati usluge prehrane, pića i napitaka
- Kamp - objekt u kojem iznajmljivač pruža usluge smještaja na smještajnim jedinicama na otvorenom prostoru.

Hrvatska svake godine bilježi rekordnu turističku sezonu čime može biti izrazito zadovoljna, a svi pokazatelji pokazuju da bi naredna godina trebala biti najuspješnija do sada jer na tržištu turizma Hrvatska i dalje bilježi tendenciju rasta. „Prema podacima sustava eVisitor u razdoblju od siječnja do listopada 2017. godine u odnosu na isto razdoblje prethodne godine u svim registriranim smještajnim objektima ostvareno je 13% više dolazaka domaćih i stranih turista te 12% više ukupnih noćenja turista. Kumulativni pokazatelji prometa turista govore da je realizirano više od 17,8 milijuna dolazaka domaćih i stranih turista te je u spomenutom razdoblju evidentirano ukupno preko 100 milijuna noćenja domaćih i stranih turista, što je zabilježeno po prvi puta u povijesti hrvatskog turizma.“ (Turistička zajednica SDŽ-a, <https://www.dalmatia.hr/hr/statistike/statisticka-analiza-turistickog-prometa-u-2017-godini>)

## 4. EKONOMSKO-FINANCIJSKA ANALIZA PROJEKTA NA PRIMJERU ULAGANJA U KUĆU ZA DOMOR

„Planiranjem ulaganja u svakom poslovnom pothvatu valja definirati što je sve nužno za realizaciju pothvata odnosno u što moramo uložiti i koliki su troškovi pribavljanja tih sredstava te planirane izvore sredstava za investiciju odnosno gdje ćemo pribaviti novac nužan za investiciju. Ekonomsko financijska ocjena ima za cilj svim zainteresiranima ponuditi dostatnu količinu i kvalitetu informacija za potpuni uvid u sve financijske aspekte poduzetničkog pothvata, i to za ukupno vremensko razdoblje planiranog razdoblja eksploatacije projekta.“ (Potnik Galić, 2014: 12)

Prilikom izrade ekonomsko-financijske analize promatraju se sljedeće odrednice:

- Imovina, kapital i obveze – promatra se kratkotrajna imovina koja se sastoji od novca, potraživanja i zaliha, te osnovna sredstva koja se sastoje od nematerijalne i materijalne imovine. Nakon analize postojećeg stanja uzima se metoda i način financiranja obrtnih sredstava, te se na temelju dobivenog proračuna dobiva ukupna vrijednost investicijskog projekta.
- Prihodi i rashodi – nakon analize imovine, nastupa analiza prihoda koja se sastoji od toga da se procijenjene cijene i količine proizvoda, roba i usluga pomnože, te prikazuju planirane prihode u budućnosti. Nakon analize prihoda, pristupa se analizi troškova, pri čemu je potrebno uzeti u obzir obujam i strukturu troškova postojećeg stanja. Također, analiza troškova znatno je detaljnija od analize prihoda jer se u obzir uzimaju troškovi nabave, troškovi amortizacije, troškovi proizvodnje, troškovi radne snage i mnogi drugi troškovi.
- Profitabilnost – nakon procjene prihoda i rashoda, profitabilnost se očituje kroz njihovu razliku. Kako bi poduzeće ostvarilo što veći stupanj profitabilnosti potrebno je smanjiti troškove ili povećati prihode. Smanjenje troškove moguće je ostvariti kroz smanjenje fiksnih i varijabilnih troškova, dok se povećanje proizvodnje može očitovati kroz porast količine prodanih proizvoda, roba ili usluga ili njihov porast.



## **A) PODACI O INVESTITORU I PODUZEĆU**

Poduzetnik Bruno Banožić iz Pleternice je završio Ekonomsku školu u Požegi 2013. godine i trenutno završava Preddiplomski stručni studij – smjer Računovodstvo na Veleučilištu u Požegi. Posjeduje dugogodišnje iskustvo u turističkom sektoru kroz obiteljsku tvrtku koja se bavi investicijama u kuće za odmor. Radom u toj djelatnosti stekao je brojna iskustva te poznanstva koja su neophodna za uspjeh na tržištu. Raspoloživo iskustvom u investicije, pripremi dokumentacije za ishođenje dozvola za gradnju, ali i izgradnje manjih građevinskih objekata.

Polazište ovog poslovnog plana leži u tome da se na temelju ideje, vizije i detaljne analize tržišta utvrdi postoji li potrebna za dodatnim smještajnim kapacitetima u obliku kuće za odmor na području Vodica, pri tome uzimajući u obzir kapital kojim raspolažemo te koji bi bilo potrebno nabaviti na tržištu.

Povratkom masovnog turizma na području srednje Dalmacije te dugogodišnji rad u sektoru turizma doveo je do ideje o vlastitom smještajnom kapacitetu kojim bi se organizirao i pružio smještaj turistima. Osnovna djelatnost bila bi iznajmljivanje kuće za odmor turistima tokom cijele godine. Ukupna površina za iznajmljivanje je 300m<sup>2</sup>, a sastoji se od 6 soba s kupaonicom različitih veličina, teretana i jacuzzi u potkrovlju. Svaka soba ima vlastitu terasu s pogledom na more i osigurana parkirna mjesta. Osim toga, ukoliko vrijeme nije pogodno za kupanje u moru, uz kuću se nalazi natkriveni grijani bazen, igralište za djecu, roštilj i teniski teren. Nastojalo bi se pratiti kretanja na tržištu i na osnovu njih prilagođavati svoje poslovanje ciljanim skupinama gostiju. Stalnim kontaktima s turističkom zajednicom Vodica i Šibensko-kninske županije nastojalo bi se upoznati goste s aktualnim događanjima kako bi što kvalitetnije proveli odmor, a što bi ih potaklo da se ponovno vrate.

## **B) LOKACIJA**

Vodice su grad koji se nalazi sjeverno od Šibenika te južno od otoka Murtera, te je jedno od centara Šibensko-kninske županije, a zemljopisno pripada Srednjoj Dalmaciji. U novije vrijeme Vodice su poznate kao turističko središte, a također su poznate po održavanju glazbenog festivala u lipnju.

Buduća kuća za odmor nalazi se 5 km od centra Vodica, te 300 metara od mora. U blizini nema izgrađenih objekata, a teren s tri strane graniči sa zelenim pojasom što u budućnosti za goste garantira mir i odmor od svakodnevnice. Šibenik se nalazi samo desetak minuta autom, gdje se nalaze mnoge povijesne i kulturne građevine. Također, lokacija je okružena mnogim ljepotama Hrvatske kao što su Nacionalni park Krka i Kornati, Park prirode Vransko jezero, te otok Prvić.

### C) MISIJA, VIZIJA I CILJEVI

- **Misija:** Misija je pružanje jedinstvenog smještaja s potpunom privatnosti, okruženi ljepotama mora i autohtonim proizvoda čime će se postići dugoročno zadovoljstvo klijenata.
- **Vizija:** Vizija je biti tvrtka koja pruža usluge smještaja koje će u potpunosti zadovoljiti potrebe turista. Vrijednosti na kojima temeljimo naš uspjeh su kvaliteta, uslužnost, povjerenje, inovativnost i razumijevanje potreba naših kupaca.
- **Strateški ciljevi poduzeća:** postići veći tržišni udio, odnosno širenje na veće područje, bolja kvaliteta usluga, šira i atraktivnija lepeza usluga, stalno ulaganje u kuću za odmor.

### D) TRŽIŠTE NABAVE – PONUDE

S obzirom da se radi o iznajmljivanju kuće za odmor potrebne su velike početne investicije u izgradnju te uređenje kuće, te stoga ne postoji klasična nabava. Ovakav oblik poslovanja zahtjeva održavanje objekta i obnavljanje sitnog inventara te neprestano ulaganje u novitete. Bitan element projekta je da radove izgradnje i građenja izvode domaće tvrtke koje iza sebe imaju iskustvo i ugled, kako zbog kvalitete izvođenja, tako i zbog garancije.

### E) TRŽIŠTE PRODAJE – POTRAŽNJE

Prodaja se vrši na domaćem i inozemnom tržištu putem vlastite web stranice, te posredstvom turističkih agencija. Obzirom da broj domaćih gostiju u posljednjim godinama stagnira, najveća usmjerenost je na stranim gostima, a u najvećem broju to su turisti iz Austrije, Njemačke, Češke, Slovenije, Poljske i Italije.

## Sažetak projekta:

1. **Investitor:** Bruno Banožić

---

2. **Naziv projekta:** Ulaganje u kuću za odmor - Biser Jadrana

---

3. **Cilj:** Omogućiti miran odmor i potpunu relaksaciju od stresne svakodnevnice

---

4. **Vrijednost investicije:** 3.688.639 kn

---

5. **Potreban broj djelatnika:** 1

---

6. **Lokacija:** Vodice

---

<b>PREDRAČUNSKA VRIJEDNOST INVESTICIJE</b>		
<b>Osnovna sredstva:</b>	<b>3.683.139</b>	kn
<b>Obrtna sredstva:</b>	<b>5.500</b>	kn
<b>UKUPNO</b>	<b>3.688.639</b>	kn
<b>IZVORI FINANCIRANJA</b>		
Vlastito financiranje	2.000.000	kn
Kredit	1.688.639	kn
<b>UKUPNO</b>	<b>3.688.639</b>	kn
<b>TRŽIŠTE</b>		
1. Nabava:	domaće- strano	
2. Prodaja:	domaće- strano	
<b>EFEKTI ULAGANJA</b>		
1. Broj novozaposlenih djelatnika:	1	
2. Ukupni prihodi	11.672.692	kn
3. Ukupni rashodi:	2.633.499	kn
4. Neto dobit:	7.954.490	kn
5. Neto sadašnja vrijednost:	5.531.278	kn
6. Interna stopa profitabilnosti:	24,17%	%
7. Razdoblje povrata investicije:	4,03	godina
8. Diskontirano razdoblje povrata:	4,46	godina
9. Indeks profitabilnosti:	2,50	
10. Prosječna profitabilnost projekta	21,88	%

#### 4.1. Ulaganje u stalna i obrtna sredstva

Visina i struktura ulaganja u trajna obrtna sredstva predstavlja iznos sredstava koji će se uložiti u pojedine dijelove imovine. U sljedećim tablicama prikazani su iznosi i struktura ukupnih ulaganja u obrtna sredstva:

Tablica 1. Stalna i obrtna sredstva

Redni broj	Struktura	Iznos u kn	Struktura u %
<b>I.</b>	<b>Stalna sredstva – UKUPNO</b>	<b>3.683.139</b>	<b>99,85%</b>
1	Zemljište	1.334.684	36,18%
2	Građevinski radovi	850.000	23,04%
3	Unutarnje uređenje	200.490	5,44%
4	Montiranje namještaja	30.000	0,81%
5	Oprema	227.965	6,18%
6	Uređenje okoliša	242.000	6,56%
7	Inventar, pokućstvo, podna i zidna stolarija	530.000	14,37%
8	Kuhinjski inventar i oprema za posluživanje	80.000	2,17%
9	Oprema za osobe	60.000	1,63%
10	Rasvjeta	13.000	0,35%
11	Računala, lcd monitori, touchscreen, kablovi zvučnici, audio sistem	115.000	3,12%
<b>II.</b>	<b>Trajna obrtna sredstva</b>	<b>5.500</b>	<b>0,15%</b>
<b>III.</b>	<b>Ukupna potrebna ulaganja</b>	<b>3.688.639</b>	<b>100,00%</b>

Izvor: autor

U prethodnoj tablici navedena je visina i struktura ulaganja u trajna i obrtna sredstva. Iz tablice je vidljivo da će se najveći dio sredstva utrošiti na kupnju zemljišta, izgradnju građevinskog objekta te njegovo opremanje. Na potrebna obrtna sredstva za prvi ciklus poslovanja uložiti će se 0,15% ukupnih ulaganja.

Tablica 2. Proračun obrtnih sredstava

Redni broj	Opis	Dani vezivanja	Koeficijent obrtanja	Godišnji iznos kn	Neto potrebna obrtna sredstva
1	troškovi režija	30	12,00	40.000	3.333
2	bruto plaće	30	12,00	19.500	1.625
3	ostalo	30	12,00	6.500	542
<b>UKUPNO</b>				<b>79.000</b>	<b>5.500</b>

Izvor: autor

Trajna obrtna sredstva iznose 5.500,00 kuna i dijele se na troškove režija (3.333,00 kn), bruto plaće (1.625,00 kn), te ostalo (542,00 kn) što na godišnjoj bazi iznosi 40.000,00 za troškove režija, za bruto plaće 19.500,00, te za ostalo 6.500 kuna.

## 4.2. Izvori financiranja investicija

Investirati se može kroz tradicionalne i kroz ostale oblike financiranja. Pri tome, u tradicionalne oblike financiranja ubrajamo vlastita sredstva, kupce, dobavljače, kredite, obitelj i prijatelje, leasing, poticaje i bootstrapping, dok se u ostale ubrajaju EU fondovi, factoring, garantni fondovi, franšize, mikrokrediti, poslovni anđeli, venture fondovi, i emisije dionica.

Tablica 3. Izvori financiranja

	Izvori sredstava	Iznos	Struktura u %
<b>I.</b>	<b>Vlastita sredstva</b>	<b>2.000.000</b>	<b>54,22%</b>
<b>1</b>	Ulozi vlasnika	2.000.000	54,22%
<b>II.</b>	<b>Tuđi kapital</b>	<b>1.688.639</b>	<b>45,78%</b>
<b>4</b>	Dugoročni kredit	1.688.639 kn	45,78%
<b>III. (I+II)</b>	<b>Ukupna sredstva-kapital</b>	<b>3.688.639</b>	<b>100,00%</b>

Izvor: autor

Prema podacima vidljivim iz tablice može se utvrditi da veći dio investicije poduzetnik podmiruje iz vlastitih sredstava i to od 54,22% od čega je dio ušteđevina, a dio vlastitih sredstava koji je stekao kroz prodaju vlastitog zemljišta u kontinentalnom dijelu Hrvatske. Također, vidljivo je da će se dio investicije od 45,78% ukupne vrijednosti financirati kroz dugoročni kredit u iznosu od 1.688.639,00 kune, a čiji rok otplate je 10 godina.

„Otplatni plan je plan otplaćivanja kredita (zajma). Financijske institucije ga često pripremaju u obliku tablice koja prikazuje otplatu tj. amortizaciju zajma kroz rok otplaćivanja tj. do dospjeća. Otplatni plan za svaki period (kreditima stanovništvu najčešće na mjesečnoj razini) prikazuje visinu otplate anuiteta, kamata i glavnice.“ (Moj bankar, <http://www.moj-bankar.hr/kazalo/o/Otplatni-plan>)

Tablica 4. Plan otplate kredita

Razdoblje	Ostatak duga	Glavnica	Kamata	Anuitet
Poček				
0	1.688.639	-	-	-
1	1.547.991	140.648	67.546	208.194
2	1.401.716	146.274	61.920	208.194
3	1.249.591	152.125	56.069	208.194
4	1.091.381	158.210	49.984	208.194
5	926.842	164.539	43.655	208.194
6	755.722	171.120	37.074	208.194
7	577.757	177.965	30.229	208.194
8	392.673	185.084	23.110	208.194
9	200.186	192.487	15.707	208.194
10	0	200.186	8.007	208.194

Izvor: autor

Projekt će se djelomično financirati kroz dugoročni kredit u iznosu od 1.688.639,00 kunu u razdoblju od 10 godina, pri čemu će se koristiti kamatna stopa od 4%. Anuiteti će se otplaćivati kroz sve godine jednako i to u iznosu od 208.194,00 kune. Metoda koja je korištena kroz otplatni plan je metoda relativnog obračuna kamata.

#### 4.4. Proračun amortizacije

„Amortizacija predstavlja umanjene vrijednosti stalne imovine koja s vremenom ili korištenjem postaje fizički ili ekonomski potrošena. U Hrvatskoj obveznici poreza na dohodak i poreza na dobit amortiziraju dugotrajnu materijalnu i nematerijalnu imovinu čija je pojedinačna vrijednost veća od 3.500 kuna i vijek uporabe dulji od godinu dana.“ (Potnik Galić, 2014: 15)

Tablica 5. Projekcija amortizacije

Redni broj	Stavke stalnih sredstava	Iznos	Stopa (%)	Promatrane godine eksploatacije projekta										Ostatak vrijednosti
				1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	
1.	Zemljište	1.334.684												1.334.684
2.	Oprema	227.965	20%	45.593	45.593	45.593	45.593	45.593						
	Građevinski objekt	1.050.490	5%	52.525	52.525	52.525	52.525	52.525	52.525	52.525	52.525	52.525	52.525	525.245
3.	Inventar, pokućstvo, podna i zidna stolarija	530.000	10%	53.000	53.000	53.000	53.000	53.000	53.000	53.000	53.000	53.000	53.000	
4.	Kuhinjski inventar i oprema za posluživanje	80.000	10%	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	
5.	Oprema za osobe	60.000	10%	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	
6.	Rasvjeta	13.000	10%	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	
7.	Računala, lcd monitori, touchscreen, kablovi zvučnici, audio sistem	115.000	50%	57.500	57.500									
	<b>Ukupna sredstva</b>	<b>3.411.139</b>		<b>223.918</b>	<b>223.918</b>	<b>166.418</b>	<b>166.418</b>	<b>166.418</b>	<b>120.825</b>	<b>120.825</b>	<b>120.825</b>	<b>120.825</b>	<b>120.825</b>	<b>1.859.929</b>

Izvor: autor

Linearnim obračunom amortizacije građevinski objekti amortizirani su po stopi od 5%, dok je oprema po stopi od 20%, a inventar, oprema za sobu, rasvjeta po stopi od 10%. Prema tome, možemo zaključiti da im je korisni vijek trajanja 10, 5 i 3 godine.

#### 4.5. Projekcija prihoda poslovanja

„Jedan od najvažnijih poslova prilikom projiciranja prihoda je odrađivanje prodajnih cijena. Najveća dilema javlja se kod donošenja odluke o tome da li odrediti početni nižu cijenu ili pak krenuti s većom cijenom. Sukladno tome postoje dvije osnovne strategije kod formiranja cijena: strategija penetracije i strategija pobiranja vrhnja.“ (Savjetnica, <http://www.savjetnica.com/kako-odrediti-cijene-novih-proizvoda/>)

U sljedećim tablicama bit će prikazana projekcija prodaje s vrijednosnog i količinskog aspekta:

Tablica 6. Projekcija prihoda – količinski

PROJEKCIJA PRODAJE u kom	godišnja stopa promjene	PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Najam - dnevno	2%	140	143	146	149	152	155	158	161	164	167
Najam - tjedno	5%	10	11	11	12	12	13	13	14	15	16
Najam - mjesečno	1%	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>UKUPNO</b>		<b>152,00</b>	<b>155,00</b>	<b>158,00</b>	<b>162,00</b>	<b>165,00</b>	<b>169,00</b>	<b>172,00</b>	<b>176,00</b>	<b>180,00</b>	<b>184,00</b>

Izvor: autor

Najam kućice na dnevnoj bazi postepeno se povećava za 2 postotna poena na godišnjoj razini, dok se na tjednoj bazi povećava za 5, a na mjesečnoj za 1 postotni poen godišnje.



Tablica 7. Projekcija prihoda – vrijednosno

PROJEKCIJA PRODAJE	cijena	PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
u kunama												
Najam – dnevno	4500	630.000,00	642.600,00	655.452,00	668.561,04	681.932,26	695.570,91	709.482,32	723.671,97	738.145,41	752.908,32	
Najam – tjedno	30000	300.000,00	315.000,00	330.750,00	347.287,50	364.651,88	382.884,47	402.028,69	422.130,13	443.236,63	465.398,46	
Najam - mjesečno	100.000	100.000,00	100.000,00	100.000,00	101.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	
<b>UKUPNO</b>		<b>1.030.000,00</b>	<b>1.057.600,00</b>	<b>1.086.202,00</b>	<b>1.116.848,54</b>	<b>1.146.584,14</b>	<b>1.178.455,37</b>	<b>1.211.511,02</b>	<b>1.245.802,10</b>	<b>1.281.382,04</b>	<b>1.318.306,78</b>	

Izvor: autor

Tijekom poslovanja ostvaruju se prihodi od najma. U prvoj godini prihodi koji se ostvaruju iznose 1.030.000,00 kuna. Prihodi će iz godine u godinu rasti, dok se ne dosegne planirani obujam prodaje, što na kraju desete godine iznosi 1.318.306,78 kune.

Ukupni prihodi prvotno su određeni planiranom količinom proizvodnje, te planiranim prodajnim cijenama kao i obujmom pružanja usluga. Shodno tome, prihodi poslovanja planirani su u sljedećim iznosima:

Tablica 8. Projekcija prihoda

Redni broj	Stavke prihoda	Promatrane godine eksploatacije projekta										Ukupno
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	
1.	PRIHODI OD NAJMA	1.030.000	1.057.600	1.086.202	1.116.849	1.146.584	1.178.455	1.211.511	1.245.802	1.281.382	1.318.307	11.672.692
	<b>Ukupni prihodi</b>	<b>1.030.000</b>	<b>1.057.600</b>	<b>1.086.202</b>	<b>1.116.849</b>	<b>1.146.584</b>	<b>1.178.455</b>	<b>1.211.511</b>	<b>1.245.802</b>	<b>1.281.382</b>	<b>1.318.307</b>	<b>11.672.692</b>

Izvor: autor

Tijekom našeg poslovanja ostvarujemo prihode od najma. Prve prihode očekujemo u prvoj godini, a oni iznose 1.030.000,00 kuna. Nije odmah postignut maksimalan obim poslovanja, odnosno najma kućice. Prihodi će iz godine u godinu rasti, dok ne postignu planirani obujam, što na kraju desete godine iznosi 11.672.692,00 kuna.

#### 4.6. Projekcija rashoda poslovanja

Nakon što se projiciraju prihodi, potrebno je projicirati i rashode poslovanja, a koji su direktno vezani uz prihode.

Tablica 9. Projekcija rashoda

Redni broj	Stavke troškova (rashoda)	Promatrane godine eksploatacije projekta										Ukupno
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	
1	Amortizacija	223.918	223.918	166.418	166.418	166.418	120.825	120.825	120.825	120.825	120.825	<b>1.551.210</b>
2	Kamate	67.546	61.920	56.069	49.984	43.655	37.074	30.229	23.110	15.707	8.007	<b>393.300</b>
3	Bruto plaće	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	<b>65.000</b>
4	Troškovi režija	40.000	40.800	41.616	42.448	43.297	44.163	45.046	45.947	46.866	47.804	<b>437.989</b>
5	Marketing	4.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	<b>31.000</b>
6	Trošak osiguranja	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	<b>20.000</b>
7	Troškovi prijevoza	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	<b>35.000</b>
8	Trošak održavanja	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	<b>40.000</b>
9	Troškovi računovodstva	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	<b>60.000</b>
	<b>Ukupni rashodi</b>	<b>357.463</b>	<b>351.637</b>	<b>289.102</b>	<b>283.849</b>	<b>278.370</b>	<b>227.061</b>	<b>221.100</b>	<b>214.882</b>	<b>208.398</b>	<b>201.636</b>	<b>2.633.499</b>

Izvor: autor

Rashodi koji su prikazani u tablici su sljedeći: amortizacija, kamate, bruto plaće, troškovi režija, marketing, trošak osiguranja, trošak prijevoza, trošak održavanja te troškovi računovodstvo, te iz toga slijedi da ukupni rashodi iznose 2.633.499,00 kuna.

#### 4.7. Projekcija računa dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka prikazuje odnos prihoda i rashoda za računovodstveno razdoblje. Od ukupnih prihoda potrebno je oduzeti ukupne rashode, a dobiveni rezultat je ukupni dobitak, odnosno bruto dobit. Na bruto dobit obračunava se porez na dobit po stopi od 12%, dok ostatak vrijednosti predstavlja čistu dobit.

Tablica 10. Projekcija računa dobiti i gubitka

Redni broj	Stavke prihoda i rashoda te ostvareni dobitak	Promatrane godine eksploatacije projekta										Ukupno	
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.		10.
I.	Ukupni prihodi (tablica prihoda)		1.030.000	1.057.600	1.086.202	1.116.849	1.146.584	1.178.455	1.211.511	1.245.802	1.281.382	1.318.307	11.672.692
II.	Ukupni rashodi (tablica rashoda)		357.463	351.637	289.102	283.849	278.370	227.061	221.100	214.882	208.398	201.636	2.633.499
III.	Ukupni dobitak (I-II)		672.537	705.963	797.100	832.999	868.214	951.394	990.411	1.030.920	1.072.984	1.116.671	9.039.193
IV.	12 % poreza na dobitak		80.704	84.716	95.652	99.960	104.186	114.167	118.849	123.710	128.758	134.001	1.084.703
V.	Čisti dobitak (III - IV)		591.833	621.247	701.448	733.039	764.028	837.227	871.562	907.209	944.226	982.671	7.954.490

Izvor: autor

Na temelju prihoda i rashoda našeg poduzeća vidljivo je ostvarenje dobiti već u prvoj godini poslovanja, te je prema tim pokazateljima naš projekt je isplativ. Ovakav rezultat ne treba biti neuobičajen za ovaj sektor. Turizam je gospodarska grana gdje se uložena sredstva počinju vraćati dolaskom prvih turista.

#### 4.8. Projekcija financijskih tokova projekta

„Analiza kretanja novčanih tokova jedna je od temeljnih analiza koja se upotrebljava za praćenje likvidnosti investicijskog projekta. Tok novca definira se kao razlika između ulaznog i izlaznog novca koji dolazi od neke investicije.“ (Vukičević, 2006: 57)

Tablica 11. Projekcija financijskih tokova

Redni broj	Stavke primitaka i izdataka, čisti primitci i njihov kumulativ	Promatrane godine vijeka (aktivizacije i eksploatacije) projekta										Ukupno	
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.		10.
<b>I.</b>	<b>Ukupni primitci</b>	<b>3.688.639</b>	<b>1.030.000</b>	<b>1.057.600</b>	<b>1.086.202</b>	<b>1.116.849</b>	<b>1.146.584</b>	<b>1.178.455</b>	<b>1.211.511</b>	<b>1.245.802</b>	<b>1.281.382</b>	<b>3.178.236</b>	<b>17.221.260</b>
1.	Ukupni prihodi		1.030.000	1.057.600	1.086.202	1.116.849	1.146.584	1.178.455	1.211.511	1.245.802	1.281.382	1.318.307	<b>11.672.692</b>
2.	Vlastiti izvori financiranja	2.000.000											<b>2.000.000</b>
3.	Bankarski zajam ili zajmovi	1.688.639											<b>1.688.639</b>
4.	Ostatak vrijednosti stalnih sredstava											1.859.929	<b>1.859.929</b>
<b>II.</b>	<b>Ukupni izdatci</b>	<b>3.688.639</b>	<b>354.898</b>	<b>358.709</b>	<b>370.462</b>	<b>375.602</b>	<b>380.677</b>	<b>391.524</b>	<b>397.090</b>	<b>402.852</b>	<b>408.818</b>	<b>414.998</b>	<b>7.544.270</b>
6.	Ulaganja u stalna sredstva	3.683.139											<b>3.683.139</b>
7.	Ulaganja u trajna obrtna sredstva	5.500											<b>5.500</b>
8.	Rashodi bez kamata i amortiz.		66.000	65.800	66.616	67.448	68.297	69.163	70.047	70.947	71.866	72.804	<b>688.989</b>
10.	Anuiteti bankarskog zajma		208.194	208.194	208.194	208.194	208.194	208.194	208.194	208.194	208.194	208.194	<b>2.081.939</b>
11.	Porez na dobitak		80.704	84.716	95.652	99.960	104.186	114.167	118.849	123.710	128.758	134.001	<b>1.084.703</b>
<b>III.</b>	<b>Čisti primitci/izdatci (I – II)</b>	<b>0</b>	<b>675.102</b>	<b>698.891</b>	<b>715.740</b>	<b>741.246</b>	<b>765.907</b>	<b>786.931</b>	<b>814.421</b>	<b>842.950</b>	<b>872.564</b>	<b>2.763.238</b>	<b>9.676.990</b>
<b>IV.</b>	<b>Kumulativ čistih primitaka</b>	<b>0</b>	<b>675.102</b>	<b>1.373.992</b>	<b>2.089.732</b>	<b>2.830.979</b>	<b>3.596.886</b>	<b>4.383.817</b>	<b>5.198.238</b>	<b>6.041.189</b>	<b>6.913.752</b>	<b>9.676.990</b>	

Izvor: autor

Obzirom da poduzeće već u prvoj godini posluje s dobitkom možemo zaključiti da je projekt likvidan, dakle, iznos primitaka u prvoj godini poslovanja iznosi 675.102,00 kuna.

#### 4.9. Projekcija ekonomskih tokova projekta

„Ekonomski tok, prikaz svih primitaka, izdataka i njihove razlike; čini podlogu za izračunavanje rentabilnosti i primjenu dinamičnih metoda ocjene investicijskog projekta. Širi je pojam od novčanog toka. Primici u ekonomskom toku nisu samo prihodi od prodaje učinaka već i ostatak vrijednosti projekta. Izdaci u ekonomskom toku su: investicije i ostali izdaci vezani uz investicije, rashodi poslovanja bez amortizacije, posebna izdavanja za društveni standard, porezi iz dobiti te izdvajanja za rezerve. Neto primici u ekonomskom toku definirani su kao razlika između primitaka i izdataka.“ (Poslovni dnevnik, <http://www.poslovni.hr/leksikon/ekonomski-tok-659>)

Tablica 12. Projekcija ekonomskog toka

Redni broj	Stavke primitaka i izdataka, čisti primitci i njihov kumulativ	Promatrane godine vijeka (aktivizacije i eksploatacije) projekta										Ukupno	
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.		10.
<b>I.</b>	<b>Ukupni primici</b>	<b>0</b>	<b>1.030.000</b>	<b>1.057.600</b>	<b>1.086.202</b>	<b>1.116.849</b>	<b>1.146.584</b>	<b>1.178.455</b>	<b>1.211.511</b>	<b>1.245.802</b>	<b>1.281.382</b>	<b>3.178.236</b>	<b>13.532.621</b>
1.	Ukupni prihodi		1.030.000	1.057.600	1.086.202	1.116.849	1.146.584	1.178.455	1.211.511	1.245.802	1.281.382	1.318.307	<b>11.672.692</b>
2.	Ostatak vrijednosti stalnih sredstava											1.859.929	<b>1.859.929</b>
3.	Ostatak vrijednosti obrtnih sredstava												<b>0</b>
<b>II.</b>	<b>Ukupni izdatci</b>	<b>3.688.639</b>	<b>146.704</b>	<b>150.516</b>	<b>162.268</b>	<b>167.408</b>	<b>172.483</b>	<b>183.331</b>	<b>188.896</b>	<b>194.658</b>	<b>200.624</b>	<b>206.804</b>	<b>5.462.331</b>
4.	Ulaganja u stalna sredstva	3.683.139											<b>3.683.139</b>
5.	Ulaganja u trajna obrtna sredstva	5.500											<b>5.500</b>
6.	Rashodi bez kamata i amortizacije		66.000	65.800	66.616	67.448	68.297	69.163	70.047	70.947	71.866	72.804	<b>688.989</b>
7.	Porez na dobitak		80.704	84.716	95.652	99.960	104.186	114.167	118.849	123.710	128.758	134.001	<b>1.084.703</b>
<b>III.</b>	<b>Čisti primitci/izdatci (I – II)</b>	<b>3.688.639</b>	<b>883.296</b>	<b>907.084</b>	<b>923.934</b>	<b>949.440</b>	<b>974.101</b>	<b>995.125</b>	<b>1.022.615</b>	<b>1.051.144</b>	<b>1.080.758</b>	<b>2.971.432</b>	<b>8.070.290</b>
<b>IV.</b>	<b>Kumulativ čistih primitaka/izdataka</b>	<b>3.688.639</b>	<b>2.805.343</b>	<b>1.898.259</b>	<b>-974.325</b>	<b>-24.885</b>	<b>949.216</b>	<b>1.944.341</b>	<b>2.966.957</b>	<b>4.018.101</b>	<b>5.098.858</b>	<b>8.070.290</b>	

Izvor: autor

Kao i financijski tok, ekonomski tok obuhvaća primitke i izdatke, a jedina razlika je u tome što primici ekonomskog toka ne obuhvaćaju primljene kredite, dok izdaci otplate anuiteta. Primici ekonomskog toka obuhvaćaju ukupne prihode koji iznose 11.672.692,00 kuna, te ostatak vrijednosti sredstava iznosi 1.859.929,00 kuna. Izdaci ekonomskog toka obuhvaćaju ulaganja u trajna i stalna sredstva obrtna sredstva. Također, obuhvaća ukupne rashode bez amortizacije i kamata što ukupno iznosi 688.989,00 kuna, te porez na dobit u ukupnom iznosu od 1.084.703,00 kuna. Ekonomski tok je u minusu do pete godine, odnosno u prve četiri godine zbog velikih ulaganja.

## 5. DINAMIČKE METODE ZA ANALIZU ISPLATIVOSTI

„Dinamičke metode analiziraju projekt tijekom svih godina njegovog aktivizacijskog razdoblja te razdoblja eksploatacije. U dinamičke metode se ubrajaju metoda razdoblja povrata, čiste sadašnje vrijednosti, interne stope profitabilnosti, indeksa profitabilnosti i druge koje se izračunavaju pomoću podataka iz ekonomskog toka projekta dok nam projekcije financijskih tokova služe za ocjenu likvidnosti projekta. Među dinamičkim metodama osobito se izdvajaju slijedeće metode:

1. Razdoblje (rok) povrata
2. Čista (neto) sadašnja vrijednost
3. Relativna čista (neto) sadašnja vrijednost
4. Interna stopa profitabilnosti
5. Stopa prinosa
7. Prosječna profitabilnost
8. Pravilo palca
9. Ocjena likvidnosti
10. Analiza osjetljivosti (senzitivna analiza).“ (Potnik Galić, 2014: 22)

### 5.1. Metoda razdoblja povrata investicijskog ulaganja

Razdoblje povrata investicijskog ulaganja predstavlja vrijeme potrebno da se iz čistih primitaka vrati novac koji je ukupno uložen u određeni pothvat poduzetnika. Dakle, projekt je prihvatljiviji ukoliko je vrijeme povrata uloženog novca kraće i obratno.

Tablica 13. Razdoblje povrata investicija

	Promatrane godine vijeka (aktivizacije i eksploatacije) projekta										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Čisti primitci/izdatci (I – II)	- 3.688,6 39,00	883.295 ,57	907.084 ,45	923.93 4,01	949.44 0,32	974.10 1,15	995.124 ,86	1.022.6 15,17	1.051.1 44,28	1.080.7 57,55	2.971.4 31,54
Kumulativni čistih primitaka/izdataka	- 3.688,6 39,00	- 2.805,3 43,43	- 1.898,2 58,99	- 974,32 4,98	- 24.884 ,65	949,21 6,49	1.944,3 41,35	2.966,9 56,53	4.018,1 00,80	5.098,8 58,35	8.070,2 89,89

Izvor: autor

Kao što je navedeno u uvodnom dijelu ukoliko je vrijeme povrata kraće, projekt je prihvatljiviji. Stoga, projekt je isplativ obzirom da u petoj godini ostvarujemo dobitak.

$$RP = n + \left( \frac{UI}{CF} \right)$$

RP = razdoblje povrata

n = broj godina do pokrića

UI = nepokriveni troškovi početkom razdoblja

n= 4  
 UI= 24.885  
 CF= 974.101  
 RP= **4,03**

Prilikom ocjenjivanja razdoblja povrata uloženog kapitala mjerodavan kriterij je duljina povrata prema ovom pokazatelju. Taj rezultat vrlo je jednostavno izračunati kao omjer ulaganja na početku projekta i godišnjih novčanih primitaka ekonomskog toka projekta.

Kao što je navedeno, projekt je prihvatljiviji time što je vrijeme povrata kraće, vidljivo je i to da s obzirom već u petoj godini ostvarujemo dobitak, da je projekt isplativ.

Tablica 14. Metoda razdoblja diskontiranog povrata investicija

	Promatrane godine vijeka (aktivizacije i eksploatacije) projekta										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Diskontirani čisti primitci ili izdatci	- 3.688.639,00	849.322,66	838.650,56	821.373,97	811.585,57	800.640,14	786.461,63	777.103,49	768.060,83	759.325,92	2.007.392,68
Kumulativ diskontiranih čistih primitaka ili izdataka	- 3.688.639,00	- 2.839.316,34	- 2.000.665,78	- 1.179.291,81	- 367.706,24	432.933,90	1.219.395,53	1.996.499,01	2.764.559,84	3.523.885,76	5.531.278,44

Izvor: autor

Diskontirano razdoblje povrata uloženih sredstava u ovaj projekt iznosi 4 godine.

## 5.2. Metoda čiste sadašnje vrijednosti

„Metodom čiste sadašnje vrijednosti budući novčani primitci svode se na sadašnju vrijednost.“ (Kuvačić, 2005: 256) Postupak koji se provodi ovom metodom naziva se diskontiranje, a sukladno tome, stopa rate kredita se uzima kao diskontna stopa. Kumulativ diskontinuiranih čistih primitaka ekonomskih tokova predstavlja čistu sadašnju vrijednost, dok neto sadašnju vrijednost predstavlja razliku sadašnje vrijednost novčanih primitaka i izdataka.



Tablica 15. Izračun čiste sadašnje vrijednosti

GODINA	ČISTI NOVČANI TOK	DISKONTI FAKTOR	SADAŠNJA VRIJEDNOST
	1	2	3
		gornja formula ili 2. financijske tablice	3=1*2
0	-3.688.639,00	1,0000	-3.688.639,00
1	883.295,57	0,9615	849.322,66
2	907.084,45	0,9246	838.650,56
3	923.934,01	0,8890	821.373,97
4	949.440,32	0,8548	811.585,57
5	974.101,15	0,8219	800.640,14
6	995.124,86	0,7903	786.461,63
7	1.022.615,17	0,7599	777.103,49
8	1.051.144,28	0,7307	768.060,83
9	1.080.757,55	0,7026	759.325,92
10	2.971.431,54	0,6756	2.007.392,68
<b>UKUPNO</b>	<b>8.070.289,89</b>		<b>5.531.278,44</b>

Izvor: autor

Ukoliko je neto sadašnja vrijednost manja od nule, tada projekt smatramo neprihvatljivim, dok se smatra prihvatljivim ukoliko je veća od nule. Prema tome, naš projekt je prihvatljiv.

### 5.3. Metoda interne stope profitabilnosti

Indeksom profitabilnosti nazivamo odnos između čiste sadašnje vrijednosti i njegovih troškova investicija.

$$P_I = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{V_t}{(1+k)^t}}{I} = 2,50$$

Ukoliko je indeks jednak 1 ili veći, tada je projekt prihvatljiv. Stoga je projekt prihvatljiv iz razloga što iznosi 2,50.

„Interna stopa profitabilnosti je stopa koja neto novčane tokove izjednačuje s ulaganjem, odnosno stopa kojom se utvrđuje razlika diskontiranih novčanih tokova i ulaganja kao nula. Da bi projekt bio isplativ iz perspektive ovog pokazatelja, interna stopa profitabilnosti mora biti veća od zahtijevane stope profitabilnosti. Kao zahtijevana stopa profitabilnosti uzima se kamatna stopa na kredite kojim će se projekt financirati. Sami postupak izračuna interne stope profitabilnosti svodi se na metodu pokušaja određivanja dviju diskontnih stopa koje su najbliže nuli, kad se oduzmu od ulaganja, a točna interna stopa profitabilnosti nalazi se između te dvije stope.“ (Vukičević, 2006: 11)

Tablica 16. Izračun interne stope profitabilnosti

Promatrane godine vijeka (aktivizacije i eksploatacije) projekta											
GODINA	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Čisti primitci ili izdatci	-3.688.639	883.296	907.084	923.934	949.440	974.101	995.125	1.022.615	1.051.144	1.080.758	2.971.432
<b>IRR</b>	<b>24,17%</b>										

Izvor: autor

Projekt je splativ iz razloga što je naša stopa interne profitabilnosti veća od diskontne stope (4%), a iznosi 24,17%.

#### 5.4. Godišnja stopa prinosa

U određenim godinama eksploatacije oplodnja investiranog kapitala naziva se stopa prinosa, a rezultat se dobije na način da se u odnos stave čista dobit i uloženi kapital.

Tablica 17. Izračun godišnje stope prinosa

SP/Godina	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Neto dobitak		591.833	621.247	701.448	733.039	764.028	837.227	871.562	907.209	944.226	982.671
Ulaganje	3.688.639										
SP %		16,04%	16,84%	19,02%	19,87%	20,71%	22,70%	23,63%	24,59%	25,60%	26,64%

Izvor: autor

Kako raste dobit, tako sukladno tome raste i stopa prinosa svake godine što dovodi do zaključka da je projekt i profitno učinkovit.

## 5.5. Prosječna profitabilnost projekta

Prosječna profitabilnost je prosječni prinos uloženog kapitala kroz pojedine godine eksploatacije projekta u čistim primicima njegovog ekonomskog toka. Projekt je prihvatljiviji što je prosječna profitabilnost veća.

Tablica 18. Izračun prosječne profitabilnosti projekta

<i>Rt</i>	8.070.290	<i>PP</i>	<b>21,88 %</b>
<i>n</i>	10		
<i>I0</i>	3.688.639		

Izvor: autor

Prosječna profitabilnost iznosila bi 21,88%, a što znači da bi se tijekom svake od promatranih godina ulaganjem u stalna i obrtna sredstva prosječno oplođivalo 21,88% čistih dobiti.

## 5.6. Analiza likvidnosti

„Poduzeće pokazuje svoju likvidnost kroz sposobnost podmirenja svojih obveza. Pokazatelji likvidnosti mjere i pokazuju sposobnost poduzeća za podmirenjem dospjelih kratkoročnih obveza. Značenje dobre likvidnosti je u tome što smanjuje rizik od mogućeg financijskog sloma poduzeća. Najčešći pokazatelji likvidnosti jesu koeficijent trenutne likvidnosti, koeficijent ubrzane likvidnosti, koeficijent tekuće likvidnosti te koeficijent financijske stabilnosti.“ (Žager et al, 2008: 172)

Projekt je likvidan ukoliko su čisti primici iz financijskog toka jednaki ili veći od nule, a ukoliko je obratno, odnosno ukoliko su čisti primici manji projekt se smatra nelikvidnim. U tablici financijskog toka vidljivo je da projekt od prve godine posluje likvidno.

## 5.7. Senzitivna analiza

„Analiza osjetljivosti, odnosno senzitivna analiza ne ispituje distribuciju vjerojatnosti čiste sadašnje vrijednosti ili nekog drugog kriterija financijske efikasnosti investicijskog projekta. Na taj način analiza osjetljivosti ne uvažava u potpunosti tehničku definiciju rizika u kojoj je sadržana distribucija vjerojatnosti“ (Dedi i Orsag, 2011: 155) Mogući scenariji u senzitivnoj analizi su napravljeni pod pretpostavkom smanjenja cijena za 10% i smanjenja potražnje za 15%. Izračun je naveden u sljedećoj tablici:

Tablica 19. Senzitivna analiza

PREDRAČUNSKA VRIJEDNOST INVESTICIJE			Rezultati senzitivne analize	
Osnovna sredstva:	3.683.139	kn	3.683.139	kn
Obrtna sredstva:	5.500	kn	5.500	kn
<b>UKUPNO</b>	<b>3.688.639</b>	kn	<b>3.688.639</b>	kn
<b>IZVORI FINANCIRANJA</b>				
Vlastito financiranje	2.000.000	kn	2.000.000	kn
Kredit	1.688.639	kn	1.688.639	kn
<b>UKUPNO</b>	<b>3.688.639</b>	kn	<b>3.688.639</b>	kn
<b>TRŽIŠTE</b>				
1. Nabava:	domaće-strano		domaće-strano	
2. Prodaja:	domaće-strano		domaće-strano	
<b>EFEKTI ULAGANJA</b>				
1. Broj novozaposlenih djelatnika:	1		1	
2. Ukupni prihodi	11.672.692	kn	9.061.244	kn
3. Ukupni rashodi:	2.633.499	kn	2.633.499	kn
4. Neto dobit:	7.954.490	kn	5.656.416	kn
5. Neto sadašnja vrijednost:	5.531.278	kn	3.682.916	kn
6. Interna stopa profitabilnosti:	24,17%	%	17,81%	%
7. Razdoblje povrata investicije:	4,03	godina	5,16	godina
8. Diskontirano razdoblje povrata:	4,46	godina	5,86	godina
9. Indeks profitabilnosti:	2,50		2,00	
10. Prosječna profitabilnost projekta	21,88	%	15,65	%

Izvor: autor

Iz ovog scenarija može se vidjeti kako se promjenom određenih podataka mijenja struktura ukupnih prihoda i rashoda, neto dobiti, neto sadašnje vrijednosti, interne stope profitabilnosti, razdoblja povrata investicija, diskontinuiranog razdoblja povrata, indeksa profitabilnosti te prosječna profitabilnost projekta. Unatoč tim promjena, vidljivo je i to da ukoliko se cijena smanji za 10%, a potražnja za 15% projekt će i dalje biti profitabilan, likvidan i efikasan.

## 5.8. Zaključna ocjena projekta

Investicijski projekt financiran je dijelom iz vlastitih sredstava i dijelom iz bankarskog kredita, a ukupno ulaganje iznosilo je 3.688.639,00 kuna. Izvedbom projekta bio bi zaposlen 1 djelatnik. Prilikom provedbene analize projekta došlo se do zaključka o isplativosti ulaganja u navedeni projekt ulaganja u kuće za odmor i to kako pod planiranim, isto tako i prilikom promjenjivih uvjeta poslovanja.

Što se tiče tržišne ocjene projekta svi pokazatelji u potpunosti zadovoljavaju uvjete za davanje pozitivnog mišljenja. S druge strane, kada se govori o dinamičnom pristupu ocjeni u četvrtoj godini očekujemo povrat investicijskog ulaganja. Neto sadašnja vrijednost projekta iznosi 5.531.278,44 kuna uz diskontnu stopu od 4%, dok stopa rentabilnosti iznosi 21,88%. Time možemo zaključiti da je projekt efikasan.

Kada gledamo sa aspekta ekonomsko – financijske analize, svi dobiveni pokazatelji nam prikazuju podobnost i prihvatljivost navedenog investicijskog projekta za realizaciju.

## 6. ZAKLJUČAK

Investicije u današnje vrijeme podrazumijevaju kupnju vrijednosnih papira, zemljišta ili prava vlasništva, dok se u ekonomskom smislu pod investicije podrazumijevaju dodatci građevinskih objekata, oprema, zaliha ili drugih kapitalnih dobara. Kako bi razvitak zemlje bio što uspješniji potrebno je za primarni cilj politike gospodarstva poticati investicije u što većem broju, a kako bi najbolje iskoristila svoje resurse Republika Hrvatska za primarni cilj treba imati ulaganja u infrastrukturu kako bi se na najbolji mogući način poboljšao protok informacija, roba, usluga, proizvodnja i visoke tehnologije.

Kuća za odmor je objekt u kojem se gostima pružaju usluge smještaja i korištenja okućnice, opremljen tako da gost sam može pripremati i konzumirati hranu. U kući za odmor se mogu pružiti usluge prehrane, pića i napitaka.“ Dakle, kućom za odmor se smatra objekt koji može primiti dvoje ili više gostiju, ali u jednoj smještajnoj jedinici u kojoj se gostima pružaju mnogo veće mogućnosti nego u klasičnom apartmanu. Kuća u kojoj se nalazi više apartmana nije kuća za odmor. Iako je dosta ljudi dalo sebi slobodu nazvati vilom svoje apartmane u kući, vila kao takva ne postoji u pravilniku o razvrstavanju i kategorizaciji drugih vrsta ugostiteljskih objekata za smještaj iz skupine »kampovi i druge vrste ugostiteljskih objekata za smještaj. Put do izgrađene kuće za odmor je dug i mukotrpan, no zasigurno na financijskom putu mogu od velike pomoći biti bespovratna sredstva koje nudi Europska Unija

Dalmacija se smatra najpoznatijom i najvećom hrvatskom povijesnom regijom koja zauzima južni dio hrvatske te predstavlja iskonski Mediteran. Dalmacija obuhvaća četiri županije, no srednju Dalmaciju čine Šibensko-kninska i Splitsko-dalmatinska županija. Splitsko-dalmatinska županije odnosno češće zvana Srednja Dalmacija svojom teritorijalnom pripadnošću također čini dio južnog dijela Republike Hrvatske, čije glavno središte čini Split, a nalazi se između Šibensko-kninske i Dubrovačko-neretvanske županije

Hrvatska svake godine bilježi rekordnu turističku sezonu čime može biti izrazito zadovoljna, a svi pokazatelji pokazuju da bi naredna godina trebala biti najuspješnija do sada jer na tržištu turizma Hrvatska i dalje bilježi tendenciju rasta.

Planiranjem ulaganja u svakom poslovnom pothvatu valja definirati što je sve nužno za realizaciju pothvata odnosno u što moramo uložiti i koliki su troškovi pribavljanja tih sredstava te planirane izvore sredstava za investiciju odnosno gdje ćemo pribaviti novac nužan za investiciju. Ekonomsko financijska ocjena ima za cilj svim zainteresiranima ponuditi dostatnu

količinu i kvalitetu informacija za potpuni uvid u sve financijske aspekte poduzetničkog pothvata, i to za ukupno vremensko razdoblje planiranog razdoblja eksploatacije projekta.

Investicijski projekt financiran je dijelom iz vlastitih sredstava i dijelom iz bankarskog kredita, a ukupno ulaganje iznosilo je 3.688.639,00 kuna. Izvedbom projekta bio bi zaposlen 1 djelatnik. Prilikom provedbene analize projekta došlo se do zaključka o isplativosti ulaganja u navedeni projekt ulaganja u kuće za odmor i to kako pod planiranim, isto tako i prilikom promjenjivih uvjeta poslovanja.

Što se tiče tržišne ocjene projekta svi pokazatelji u potpunosti zadovoljavaju uvjete za davanje pozitivnog mišljenja. S druge strane, kada se govori o dinamičnom pristupu ocjeni u četvrtoj godini očekujemo povrat investicijskog ulaganja. Neto sadašnja vrijednost projekta iznosi 5.531.278,44 kuna uz diskontnu stopu od 4%, dok stopa rentabilnosti iznosi 21,88%. Time možemo zaključiti da je projekt efikasan.

Kada gledamo sa aspekta ekonomsko – financijske analize, svi dobiveni pokazatelji nam prikazuju podobnost i prihvatljivost navedenog investicijskog projekta za realizaciju.

## 7. LITERATURA

### Knjige:

1. Bronzan, L., (2003) *Kako obogatiti turistički proizvod privatnog smještaja u Hrvatskoj*. Zagreb: Turizam, Institute for Tourism
2. Koncul N., (2009) *Ekonomika i turizam*. Zagreb: Mikrorad d.o.o.
3. Kuvačić, N. (2005) *Poduzetnička biblija*. Split: Beretin
4. Lee, S. Y., Reynolds, J.S., Kennon, L.R. (2003) *Bed and breakfasts industries: successful marketing strategies*. Binghamton: Journal of Travel and Tourism Marketing
5. Marević, J. i koautori (2000) *Latinsko-hrvatski enciklopedijski riječnik*. Zagreb: Marka Matica Hrvatska
6. Potnik Galić, K. (2014) *Metodologija izrade investicijskih projekata*. Požega: Skripta, Veleučilište u Požegi
7. Samuelson, P. i Nordhaus, W. (1992) *Ekonomija*. Zagreb: Mate d.o.o.
8. Vrtiprah, V., Pavlić, I., (2005) *Menadžerska ekonomija u hotelijerstvu*. Zagreb: Zelina d.d.
9. Vukičević, M. (2006) *Financije poduzeća*. Zagreb: Golden marketing – tehnička knjiga
10. Žager, K. (2008) *Analiza financijskih izvještaja*. Zagreb: Masmedia

### Internetski izvori:

1. Eurokonzalting. URL: <https://www.eurokonzalting.com/index.php/bespovratna-sredstva-i-kredit/item/413-bespovratna-sredstva-za-kuce-za-odmor> [pristup: 28.03.2019.]
2. Moj bankar. URL: <http://www.moj-bankar.hr/kazalo/o/Otplatni-plan> [pristup: 29.03.2019.]
3. Poslovni dnevnik. URL: <http://www.poslovni.hr/leksikon/ekonomski-tok-659> [pristup: 30.03.2019.]
4. Savjetnica. URL: <https://www.savjetnica.com/kako-odrediti-cijene-novih-proizvoda/> [pristup: 29.03.2019.]



5. Strategija gospodarskog razvitka Splitsko-dalmatinske županije. URL: <https://www.dalmacija.hr/Portals/0/Glasnik/2004/02/040S.%20Strategija%20gospodarskog%20razvitka.pdf> [pristup: 30.03.2019.]
6. Šibensko-kninska županija. URL: <http://sibensko-kninska-zupanija.hr/stranica/opi-podaci/70> [pristup: 28.03.2019.]
7. Turistička zajednica SDŽ-a. URL: <https://www.dalmatia.hr/hr/statistike/statisticka-analiza-turistickog-prometa-u-2017-godini> [pristup: 30.03.2019.]
8. Turistička zajednica Općine Bol. URL: <http://tz.bol.hr/index.php/privatni-iznajmljivaci> [pristup: 30.03.2019.]

#### **Pravilnici:**

1. Pravilnik o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu. (NN 9/2016)

#### **Članci na mrežnim stranicama:**

1. *Srednja Dalmacija - Najpoznatija i najveća hrvatska povijesna regija (2010)*. URL: <https://www.jutarnji.hr/arhiva/srednja-dalmacija-najpoznatija-i-najveca-hrvatska-povijesna-regija/2116140/> [pristup 27.03.2019.]

## **8. POPIS TABLICA**

Tablica 1. Stalna i obrtna sredstva

Tablica 2. Proračun obrtnih sredstava

Tablica 3. Izvori financiranja

Tablica 4. Plan otplate kredita

Tablica 5. Projekcija amortizacije

Tablica 6. Projekcija prihoda – količinski

Tablica 7. Projekcija prihoda – vrijednosno

Tablica 8. Projekcija prihoda

Tablica 9. Projekcija rashoda

Tablica 10. Projekcija računa dobiti i gubitka

Tablica 11. Projekcija financijskih tokova

Tablica 12. Projekcija ekonomskog toka

Tablica 13. Razdoblje povrata investicija

Tablica 14. Metoda razdoblja diskontiranog povrata investicija

Tablica 15. Izračun čiste sadašnje vrijednosti

Tablica 16. Izračun interne stope profitabilnosti

Tablica 17. Izračun godišnje stope prinosa

Tablica 18. Izračun prosječne profitabilnosti projekta

Tablica 19. Senzitivna analiza

## **IZJAVA O AUTORSTVU RADA**

Ja, **Bruno Banožić**, pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor završnog rada pod naslovom **Financijska isplativost investiranja u izgradnju kuća za odmor u srednjoj Dalmaciji** te da u navedenom radu nisu na nedozvoljen način korišteni dijelovi tuđih radova.

U Požegi, 14. svibnja 2019.

Bruno Banožić

---