

ANALIZA FINANCIJSKE ISPLATIVOSTI ULAGANJA U UGOSTITLJSKI OBJEKT "X"

Pejaković, Ivona

Undergraduate thesis / Završni rad

2020

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

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:112:768130>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-11-23**



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



IVONA PEJAKOVIĆ, 7719

ANALIZA FINANCIJSKE ISPLATIVOSTI ULAGANJA U UGOSTITELJSKI OBJEKT „X”

ZAVRŠNI RAD

Požega, 2020.

VELEUČILIŠTE U POŽEGI

DRUŠTVENI ODJEL

PREDDIPLOMSKI STRUČNI STUDIJ RAČUNOVODSTVO

**ANALIZA FINANCIJSKE ISPLATIVOSTI ULAGANJA
U UGOSTITELJSKI OBJEKT „X”**

ZAVRŠNI RAD

IZ KOLEGIJA: FINANCIJE ZA PODUZETNIKE II

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

STUDENTICA: Ivona Pejaković

Matični broj studenta: 7719

Požega, 2020. godine

SAŽETAK

Rad se sastoji od dva dijela, od čega je jedan teorijski dok je drugi praktični. U prvom dijelu, to jest teorijskom dijelu, se važnost pridaje objašnjenju investicijskih projekata, obilježjima investicija, poslovnom planu te tko su investitori. U drugom dijelu rada, to jest praktičnom dijelu, na primjeru obrta „Glembay“ korištena je metoda ocjene investicijskih projekata. Izvršene su sve potrebne analize koje su se pravile u programu excel, te je na osnovu toga donesen osvrt na dobiveni rezultat i zaključna ocjena projekta. Razlog ulaganja u proširenje postojećeg obrta je u tome što u Novoj Gradišci i okolici fali ugostiteljskih obrta koji omogućavaju da u jednom dijelu pijete piće dok u drugom dijelu možete naručiti hranu te na jednom mjestu popiti i piće i pojesti hranu. Stoga se ovim projektom želi omogućiti da stalni gosti obrta i ostali mogu i nešto naručiti i popiti na jednom mjestu te proširiti već postojeće poslovanje.

Ključne riječi: investicijski projekt, poslovni plan, investitor, analiza, excel, ulaganje, investicije

SUMMARY

The work consists of two parts, one of which is theoretical part and the other is practical part. First part of the seminar attaches importance to the explanation of investment projects, investment characteristics, business plan and who the investors are. In the second part of the paper, that is, the practical part, the example is the business "Glembay" in which the method of evaluation of investment projects was used. All the necessary analysis was performed in Excel and based on that, a review of the obtained result was made, and the project evaluation was concluded. The reason for investing in the expansion of the existing craft is that in Nova Gradiška and the surrounding area there is a lack of catering trades that allow you to drink drinks in one part and order food in another part of the building and drink and eat in one place. Therefore, this project aims to enable regular guests of the craft and others to order and drink in one place and expand existing businesses.

Keywords: investment project, business plan, investor, analysis, excel, investment, investments

Sadržaj:

1.UVOD	1
2. INVESTICIJE	2
3. OBILJEŽJA INVESTICIJSKIH PROJEKATA	3
3.1. Metode za analizu efikasnosti investicijskih projekata	4
3.1.1. Statičke metode.....	4
3.1.2. Dinamičke metode	5
4. PRAKTIČNI PRIMJER PROJEKTA NA PRIMJERU OBRTA „GLEMBAY“	7
4.1. Sažetak projekta.....	7
4.2. Podatci o investitoru i investiciji	8
4.3. Analiza tržišta	9
4.4. Struktura i dinamika zaposlenih	12
4.5. Ekonomsko-financijska analiza	13
4.5.1. Ulaganje u dugotrajnu imovinu	13
4.5.2. Ulaganje u obrtna sredstva.....	13
4.5.3. Izvori financiranja investicije	14
4.5.4. Proračun amortizacije	16
4.5.5. Projekcija prihoda poslovanja.....	17
4.5.6. Projekcija rashoda poslovanja	18
4.5.7. Projekcija računa dobiti/gubitka	19
4.5.8. Projekcija financijskih tokova projekta	19
4.5.9. Projekcija ekonomskih tokova projekta.....	20
4.6. Dinamičke metode za ocjenu efikasnosti projekta	21
4.6.1. Metoda razdoblja povrata investicijskih ulaganja.....	21
4.6.2. Metoda čiste sadašnje vrijednosti	23
4.6.3. Indeks profitabilnosti	24
4.6.4. Metoda interne stope profitabilnosti	24
4.6.5. Godišnja stopa prinosa.....	24
4.6.6. Prosječna profitabilnost projekta	25
4.6.7. Analiza likvidnosti	25
4.6.8. Senzitivna analiza	26
4.7. Zaključna ocjena projekta.....	27
5. ZAKLJUČAK	28
6. LITERATURA	29
7. POPIS TABLICA	30

1. UVOD

Prilikom pokretanja projekta mnogi poduzetnici ili obrtnici se susreću sa mnoštvom prepreka. Kako bi se smanjio broj prepreka treba se sastaviti dobar poslovni plan kako bi se došlo na tržište. Kako bi se pokrenuo projekt, u pisanom obliku, sastavlja se poslovni plan. Plan mora biti konkretan, detaljan i fleksibilan. U planu se mora definirati sadašnja i buduća područja na kojima će se djelovati. Treba procijeniti buduće prilike i iskoristiti na najbolji mogući način koji postoji. Treba navesti i unutarnje i vanjske čimbenike te opisati način do kojeg će se doći do predviđenog cilja. Kako bi došlo do ostvarenja cilja potrebne su mnoge metode koje su tema ovoga rada.

Cilj ovoga rada je prikazati teoretski i praktično ocjenu investicijskih projekata te analizirati dobivene rezultate da bi se vidjelo kako obrt napreduje te da li je isplativo ili ne.

Struktura rada se sastoji od pet dijelova. U prvom dijelu to jest uvodnom dijelu se opisuje struktura rade te problematika koja se želi obraditi i cilj rada. U drugom dijelu se navodi što su investicije te koja su im obilježja i tko su investitori. U trećem dijelu se navodi što je to poslovni plan, što su investicijski projekti te ostalo. U četvrtom dijelu je praktični dio koji se bazira na primjeni Excela na primjeru obrta „Glembay“ te se analiziraju dobiveni rezultati. U petom dijelu to jest završnom dijelu donosi se osvrt na provedeni projekt te zaključak i zaključna ocjena projekta.

Cilj ovog projekta proizlazi iz toga da se omogućiti stalnim gostima već postojećeg obrta i ostalim gostima koji žele doći vidjeti da mogu na jednom mjestu popiti piće i naručiti si hranu.

Obrt „Glembay“ postoji već 16 godina te ima mogućnost da se projekt i ostvari. U Novoj Gradišci broji se oko šest ugostiteljskih obrta koji se bave brzom hranom, ali ni u jednom od obrta nije moguće popiti piće i naručiti jelo. Gosti ovoga kafića bi bili zadovoljniji ako bi imali mogućnost popiti piće i naručiti nešto za jelo na jednom mjestu.

2. INVESTICIJE

Investicije imaju utjecaj na gospodarstvo i na njegov rast. Investicije predstavljaju ulaganja u područja od kojih očekujemo profit.

„Investicije su ekonomske aktivnosti kojima se odriče od sadašnje potrošnje radi povećanja budućeg outputa; mogu biti materijalna kapitalna dobra (npr. oprema) ili nematerijalna (npr. odgoj, istraživanja, zdravlje), a financijski kupnja su vrijednosnih papira (npr. dionice).“ (Repozitorij, Boban, 2017).

Postoji par vrsta investicija, a to su: financijske, realne i neopipljive. Financijske investicije se odnose na ulaganje u financijsku imovinu kao što su dionice, obveznice i drugi vrijednosni papiri. Realne investicije se odnose na ulaganja u dugotrajnu i kratkotrajnu imovinu. Neopipljive investicije se odnose na ulaganje u neopipljivu imovinu kao što su goodwill, patenti, licence te ljudski potencijali i slično.

Ako se govori o financijskim investicijama tada se pretpostavlja da postoji visoka likvidnost, dobra homogenost odnosno zamjenjivost te da ima dobru dokumentiranost. Kada je riječ o realnim investicijama tada se pretpostavlja da je niska razina likvidnosti te se teško razmjenjuju realni oblici imovine. Neopipljiva investicija je investicija koja može imati neke karakteristike realnih ili financijskih investicija, ali se ne može svrstati niti u jednu od tih grupa.

Neke od karakteristika investicija su: dugoročni karakter ulaganja, vremenski raskorak između ulaganja i učinaka, međuovisnost investiranja i financiranja te rizik i neizvjesnost.

„Investitor je pravna ili fizička osoba koja svoja ili posuđena sredstva ulaže u posao u sadašnjosti očekujući profit u budućnosti.“ (Rječnik, <https://www.xn--rjenik-k2a.com/Investitor>). Neki od sinonima za riječ investitor su: ulagač, koncesionar, naručitelj, projektant, ulagatelj i slično.

3. OBILJEŽJA INVESTICIJSKIH PROJEKATA

„Investicijski projekt osmišljen je skup vremenski raspoređenih radnji, kojim se planira ostvarenje ciljeva investitora i u okviru kojih se koristi kapital. Proces osmišljavanja tih radnji je proces planiranja investicijskog projekta. Razdoblje tijekom kojeg se odvijaju te radnje nazivaju se vijekom projekta.“ (Bendeković et al., 2007: 61)

Mnogi miješaju pojam investicijski projekti i poslovni plan. Iako ima dosta sličnosti potrebno je razlikovati ta dva pojma. U sadržaju su investicijski projekti i poslovni plan dosta slični jer obadva zahtijevaju prikupljanje i obradu podataka.

Ako se uzima u obzir odnos investicijskih troškova i učinka ulaganja postoje četiri vrste investicijskih projekata. To su:

- PIPO- to je projekt sa jednokratnim ulaganjem s jednokratnim učincima
- CIPO- višekratno ulaganje s jednokratnim učincima
- PICO- projekt s jednokratnim ulaganjem s višekratnim učincima
- CICO- projekt s višekratnim ulaganjem s višekratnim učincima.

Interni korisnici investicijskog projekta su: obitelj, poduzetnici, ulagači te zaposlenici. Eksterni korisnici su: potencijalni dioničari, kreditori, poslovni partneri te državna uprava.

Za razliku od investicijskih projekata, „Poslovni plan je dokument koji sadržajno obrađuje manje poduzetničke pothvate, s projekcijama za kraća razdoblja i manjim iznosima potrebnih sredstava, te razradom informacijske osnovice pothvata za poduzetnike početnike, ali i za one, koji nastavljaju i proširuju svoje postojeće poslovanje uz uvjete bez dodatnih ulaganja i s njima.“ (Žanić, 2000: 17).

Poslovni plan se izrađuje zbog utvrđivanja konkretnih ciljeva. Poslovni plan ima nekoliko obilježja a to su:

- Pomaže uspjehu u poslu
- Izrada zahtijeva vrijeme i sredstva, ali ih i štedi
- Pomaže poduzetniku pri analiziranju njegovih ideja
- Usmjerava važne aktivnosti za početak samostalnog poslovanja
- Privlači potencijalne partnere i omogućava bržu realizaciju kreditnih zahtjeva
- Važan je za opravdanost pothvata sa stajališta poduzetnika.

Sadržaj poslovnog plana se sastoji od:

- Sažetka poslovnog plana
- Informacije o investitoru
- Analiza tržišta
- Tehnološko-tehnička analiza i organizacija poslovanja
- Analiza lokacije
- Financijska priprema
- Ocjena učinkovitosti i osjetljivosti.

3.1. Metode za analizu efikasnosti investicijskih projekata

Investicijski proračun to je proračun koji govori o dugoročnom ulaganju kapitala. Postoje dvije skupine metoda koje govore o ispitivanju isplativosti projekta:

- Statička metoda
- Dinamička metoda.

Za ocjenu isplativosti projekta, po statičkoj metodi, uzimaju se podatci na kraju određenog razdoblja, najčešće na kraju poslovne godine. Za izvor podataka se koriste podatci iz financijski izvještaja (bilanca, bruto bilanca, račun dobiti i gubitka te posebna financijska izvješća). U praksi se najčešće koriste dinamičke metode. „Razlika između statičkih i dinamičkih metoda je u tome što su statičke metode relativno jednostavnije i manje reprezentativne.“ (Potnik Galić, 2014: 19).

3.1.1. Statičke metode

Ova metoda analizira pojedine financijske pokazatelje u određenom trenutku pomoću financijskih izvještaja. Da bi se došlo do tih pokazatelja koriste se podaci s kraja razdoblja (mjesec, godina, kvartal i slično). Podatci koji su nam potrebni nalaze se u financijskim izvještajima poput bilance, bruto bilance i ostalo. Statički pokazatelji su:

- Pokazatelji proizvodnosti
- Pokazatelji profitabilnosti: na temelju pokazatelja profitabilnosti se utvrđuje efikasnost korištenja resursa društva i povrat uloženog kapitala. Pokazatelji profitabilnosti su: neto

marža profita, bruto marža profita, stopa povrata imovine (ROA) te stopa povrata kapitala (ROE).

- Pokazatelji ekonomičnosti: „Pomoću podataka o prihodima i rashodima, koje možemo naći u računu dobiti i gubitka, izračunavaju se pokazatelji ekonomičnosti. Utvrđuje se ekonomičnost poslovanja ili pojedine skupine.“ (Crnković, Mijoč, Mahaček , 2010: 133). Neki od pokazatelja su: ekonomičnost ukupnog poslovanja, ekonomičnost poslovanja te ekonomičnost financiranja.
- Pokazatelji efikasnosti: je pokazatelj koji nam govori o efektu ulaganja.
- Pokazatelji učinkovitosti
- Pokazatelji likvidnosti: ovim pokazateljima se mjeri sposobnost društva kako podmiruje dospjele kratkoročne obveze. Izračunavaju se na temelju podataka iz bilance. Ovi pokazatelji nam pokazuju ima li na raspolaganju dovoljno novca i sredstava kako bi se podmirili dugovanja prema njihovom dospijeću. Najčešći pokazatelji likvidnosti su: koeficijent tekuće likvidnosti, koeficijent trenutne likvidnosti, koeficijent ubrzane likvidnosti te koeficijent financijske aktivnosti.
- Pokazatelji financijske poluge.

3.1.2. Dinamičke metode

„Dinamičke metode analiziraju projekt tijekom svih godina njegovog aktivizacijskog razdoblja te razdoblja eksploatacije.“ (Potnik Galić, 2014: 20). Dinamičke metode su:

- Razdoblje povrata: govori o tome koliko vremena treba da se iz primitaka povrati ukupni uloženi novac. Što je razdoblje povrata kraće to je projekt prihvatljiviji.
- Čista sadašnja vrijednost: izračunava se tako što se čisti primitci iz ekonomskog toka preračunaju u sadašnju vrijednost pomoću diskontnog faktora iz drugih tablica.
- Relativno čista (neto) sadašnja vrijednost: to je razlika između 'kapitalizirane sadašnje vrijednosti' i diskontiranih ukupnih troškova investicije (ulaganja).
- Interna stopa profitabilnosti: to je diskontna stopa pomoću koje sadašnju vrijednost očekivanih primitaka se izjednačava s vrijednošću ukupnih investicijskih ulaganja.
- Stopa prinosa: je stopa koja pokazuje profitnu učinkovitost poslovnog plana. Projekt je prihvatljiv ako je veća stopa prinosa.

- Prosječna profitabilnost: prosječnim prinosom uloženog kapitala kroz pojedine godine eksploatacije projekta u čistim primicima njegovog ekonomskog toka prikazujemo prosječnu profitabilnost.
- Pravilo palca
- Ocjena likvidnosti: likvidnost je sposobnost projekta da u svakom trenutku može podmiriti svoje financijske obveze. Ukoliko su čisti primici iz financijskog toka jednaki ili veći od nule tada je projekt likvidan, a ukoliko su pak s druge strane manji tada se smatra nelikvidnim.
- 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)

4. Praktični primjer projekta na primjeru obrta „Glembay“

Tema rada je proširenje već postojećeg caffè bara „Glembay“ to jest proširenje obiteljskog posla. Caffè bar „Glembay“ postoji već 16 godina. Lokacija je u Novoj Gradišci koja broji oko šest fast food-ova.

Cilj ovog projekta je da stalni gosti i ostale osobe koje žele probati mogu doći na jedno mjesto na kojemu će moći popiti kavu ili neko drugo piće i naručiti hranu. Većina fast food-ova u Novoj Gradišci nema mogućnost da se na jednom mjestu može naručiti piće i pojesti nešto. Ovim projektom se želi omogućiti proširenje obiteljskog poslovanja. Primarna obveza ovog projekta je prikupljanje svih potrebnih dozvola za poslovanje.

Prostor u kojem bi bio ovaj fast food već postoji pošto ima mjesta i za kafić i za fast food. Potrebno je nabaviti potrebnu opremu. Osim ovoga što je navedeno potrebna je i organizacija radnog postupka. Na kraju, ključni zadatak je zadovoljiti stalne goste i ostale ljude da popiju piće i pojedu nešto na jednom mjestu. Aktivnost projekta je proizvodnja i priprema hrane. Očekuju se pozitivni rezultati jer u Novoj Gradišci ima jako malo mjesta na kojemu se može, na jednom mjestu, popiti piće i pojesti nešto.

Hrana bi bila po prihvatljivoj cijeni tako da se privuče što više ljudi i da svi budu zadovoljni. Po prihvatljivim cijenama se očekuje zarada. S obzirom na održivost projekta, odredit će se ciljevi koji se žele postići, te cijenom i kvalitetom svojih proizvoda zadovoljiti potrebe svojih stalnih gostiju i ostalih ljudi.

4.1. Sažetak projekta

„Sažetak projekta dio je poslovnog plana koji se prezentira na samom početku, a radi se posljednji, nakon što su svi drugi dijelovi završeni. Na osnovi sažetka stvara se prvi, a ujedno i najvažniji dojam o poduzetničkom projektu.“ (Profitiraj, Ivanov, 2012).

1. **Investitor:** Ivona Pejaković

2. **Naziv projekta:** „Glembay“

3. **Cilj:** stvoriti mjesto za stalne goste i ostale ljude da mogu na jednome mjestu nešto pojesti i popiti

4. **Vrijednost investicije:** 109.428 kuna

5. **Potreban broj djelatnika:** Pet

6. **Lokacija:** Nova Gradiška

PREDRAČUNSKA VRIJEDNOST INVESTICIJE		
Osnovna sredstva:	54.400	kn
Obrtna sredstva:	51.901	kn
UKUPNO	106.301	kn
IZVORI FINANCIRANJA		
Vlastito financiranje	52.654	kn
Kredit	53.647	kn
UKUPNO	106.301	kn
TRŽIŠTE		
1. Nabava:	domaće-strano	
2. Prodaja:	domaće-strano	
EFEKTI ULAGANJA		
1. Broj novozaposlenih djelatnika:	5	
2. Ukupni prihodi	10.139.442	kn
3. Ukupni rashodi:	6.305.060	kn
4. Neto dobit:	3.368.976	kn
5. Neto sadašnja vrijednost:	2.639.339	kn
6. Interna stopa profitabilnosti:	259,38%	%
7. Razdoblje povrata investicije:	0,40	godina
8. Diskontirano razdoblje povrata:	0,41	godina
9. Indeks profitabilnosti:	25,83	
10. Prosječna profitabilnost projekta	313,41	%

Izvor: izrada autora

4.2. Podatci o investitoru i investiciji

Radi se o ugostiteljskom obrtu. Postojeći obrt „Glembay“ se bavi usluživanjem pića. Proširenje obrta bi bilo usluživanje pića i hrane. Obrt bi nudio: cheesburgere, hamburgere, ćevape, sendviče te palačinke. Klijenti koji bi bili su već stalni gosti kafića te je cilj privući još ljudi. Obrt se nalazi na dobroj lokaciji jer se oko obrta nalazi sud, gruntovnica, javni bilježnik i ostalo.

a) **Financijski kapacitet poduzeća**

Obrt posjeduje financijske kapacitete za provedbu projekta.

b) **Operativni kapacitet poduzeća.**

Ugostiteljski obrt se bavi usluživanjem pića i hrane. Lokacija je prihvatljiva jer se oko obrta nalaze ustanove u koji većina ljudi mora ići kako bi obavili nešto. Bilo bi pet zaposlenih

osoba. Od toga dva kuhara, jedna spremačica te dva pomoćna kuhara. Opremljenost objekta bi bila vrhunska što znači da bi bila vrhunska oprema za pripremanje i usluživanje hrane. Uređenje objekta bi bilo tako da gosti mogu ostvariti dojam kao da su kod kuće.

Autor ideje je vlasnikova kćer caffe bara „Glembay“ Ivona Pejaković, studentica na preddiplomskom stručnom studiju računovodstva na Veleučilištu u Požegi. Sama ideja se razvila o razmišljanju kako proširiti obiteljski obrt. Pošto ima već postojeći objekt i pošto nema baš takvih objekata u Novoj Gradišci i okolici razvila se ideja za time. Omogućavalo bi da na jednom mjestu se može popiti piće i pojesti nešto.

Poduzetničke reference:

Tim koji će voditi ovaj obrt biti će stručan tim koji će posjedovati dosta znanja vezana za kuhinju i ostale stvari. Biti će upoznati sa zaštitom na radu. Tim će se slati na usavršavanja te na neke seminare ili edukacije vezane za kuhanje te usluživanje pića.

4.3. Analiza tržišta

Kroz analizu tržišta bi se trebalo dobiti odgovori na neka pitanja poput tko su naši potencijalni potrošači?, tko su konkurenti?, postoji li mogućnost izvoza našeg proizvoda? Te ostala slična pitanja.

Tablica 1. Swot analiza

⇒ SNAGE	⇒ SLABOSTI
<ul style="list-style-type: none"> - Kvalitetna radna snaga - Inovativnost - Motiviranost zaposlenika 	<ul style="list-style-type: none"> - Nedostatak novca - Nedostatak ljudi - Nedostatak osoblja
⇒ PRILIKE	⇒ PRIJETNJE
<ul style="list-style-type: none"> - Mogućnost napredovanja - Povećanje nivoa zadovoljstva kupaca - Povećanje nivoa zadovoljstva zaposlenika 	<ul style="list-style-type: none"> - Konkurencija - Nezadovoljstvo zaposlenika-financijski element

Izvor: Izrada autora

Naši potencijalni potrošači su stalni gosti već postojećeg obrta te ostali ljudi koji žele probati naše proizvode to jest našu hranu.

Konkurencija je trenutačno slabija jer na području Nove Gradiške nema ugostiteljski obrt u kojemu se može popiti i pojesti nešto na jednom mjestu. Konkurenti su uglavnom fast food-ovi na području Nove Gradiške.

Zastupljenost na tržištu je pozitivna. Ne postoji mogućnost izvoz naše hrane ali postoji mogućnost da nam dođu osobe iz inozemstva. Također, postoji mogućnost za napredovanjem.

Tržište prodaje

- **Tko** kupuje? Stalni gosti već postojećeg obrta te osobe koje su željne probati našu hranu.
- **Kako** kupuje? Gotovinom ili karticom
- **Kada** kupuje? Tijekom cijele godine.
- **Gdje** kupuje? Dostavom ili preuzimanjem hrane u obrtu.
- **Zašto** kupuje? Zbog povoljnih cijena i ugodne atmosfere.

Tržište nabave

Neki od dobavljača su: Konzum plus d.o.o., Teri trgovina d.o.o., Ledo plus d.o.o.

Misija: Naša misija je omogućiti stalnim gostima i ostalim osobama koji žele probati našu hranu, da mogu popiti i pojesti nešto na jednom mjestu. Misija nam je privući još ljudi te dugoročno postići zadovoljstvo naših kupaca.

Vizija: Vizija nam je biti inovativni obrt te proširenje obiteljskog posla. Vrijednost na kojemu temeljimo naš uspjeh su: kvaliteta, uslužnost, povjerenje te razumijevanje naših kupaca.

Marketing

Marketing strategija projekta je usmjerena na diferencijaciju, a to znači različiti marketing miks za različite ciljne grupe. Neke od ciljeva ćemo riješiti putem oglašavanja na radiju, facebook stranici, instagram stanici te plakata. Na taj način ćemo privući razne kupce to jest potrošače.

- **Odabir strategije:** naša strategija se temelji na niskim troškovima i prihvatljivim cijenama za svakoga te kvaliteti naše hrane.
- **Izbor ciljnog tržišta:** naša se hrana nudi po prihvatljivim cijenama za svakoga.

- **Pozicioniranje:** dobro smo pozicionirani u odnosu na konkurenciju. Možemo prodavati našu hranu po prihvatljivim cijenama te imati pozitivnu zaradu.

Definiranje marketing miksa (4 P) je definiranje kombinacije koja će u najvećoj mogućoj mjeri zadovoljiti potrebe ciljnog tržišnog segmenta, uspješnije od konkurencije:

- **Proizvoda (product)**- koji ima funkciju zadovoljavanja potrebe potrošača.
- **Cijene (price)**- prihvatljive za sve uzraste potrošača.
- **Distribucije/lokacije (place)**- Trg kralja Tomislava 5, 35400 Nova Gradiška
- **Promocije (promotion)**- obavljamo putem radija, facebook stranice, instagram stranice te plakata.

Obzirom da djeluju kao kombinacija, elementi marketing miksa moraju biti međusobno usklađeni kako bi ciljnom tržištu odašiljali integriranu sinergijsku poruku:

- **Proizvod**- svojim oblikom, veličinom te ambalažom privlačimo potencijalne potrošače.
- **Cijena**- prihvatljiva svim uzrastima.
- **Distribucija/lokacija**- proizvodi (hrana i piće) dostupni svima.
- **Promotivni miks**- porukama, slikama na stranici, kanalima.

4.4. Struktura i dinamika zaposlenih

Obrt u svom poslovanju planira zaposliti 5 djelatnika čija su zaduženja opisana u daljnjem tekstu:

Kuhar: priprema hranu, pravi unaprijed pripremu, rješava nabavu, bavi s mesom.

Konobar: posluživanje hrane, čišćenje stolova nakon gosta, prima narudžbe.

Spremačica: čisti objekt kako bi bilo sve uredno i čisto.

Tablica 2. Struktura i dinamika zaposlenih

Radno mjesto	GODINE EFEKTUIRANJA PROJEKTA									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>Kuhar</i>										
Mjesečna bruto plaća	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000
Broj mjeseci	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Godišnja bruto plaća	108.000	108.000	108.000	108.000	108.000	108.000	108.000	108.000	108.000	108.000
Broj zaposlenih	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Ukupno	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000	216.000
<i>Spremačica</i>										
Mjesečna bruto plaća	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Broj mjeseci	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
Godišnja bruto plaća	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Broj zaposlenih	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Ukupno	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
<i>Konobar</i>										
Mjesečna bruto plaća	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000
Broj mjeseci	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Godišnja bruto plaća	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000	84.000
Broj zaposlenih	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Ukupno	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000	168.000

Izvor: izrada autora

Prema podacima iz tablice vidljivo je da obrt u svom poslovanju planira zaposliti 5 djelatnika: 2 kuhara, 2 konobara te 1 spremačicu. Od toga se za plaću kuhara mjesečno izdvaja 9.000,00 kuna, spremačicu 5.000,00 kuna te konobara 7.000,00 kuna. Na godišnjoj razini ukupan trošak zaposlenika iznosi 399.000,00 kuna.

4.5. Ekonomsko- financijska analiza

„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: 11)

4.5.1. Ulaganje u dugotrajnu imovinu

Struktura i iznosi ukupnih ulaganja u obrtna sredstva iskazani su u sljedećim tablicama:

Tablica 3. Stavke stalnih i trajnih obrtnih sredstava

Redni broj	Struktura	Iznos u kn	Struktura u %
I.	Stalna sredstva	54.400	51,18%
1	hladnjak	8.000	7,53%
2	zamrzivač	5.000	4,70%
3	perilica posuđa	6.000	5,64%
4	roštilj	8.000	7,53%
5	sudoper	3.500	3,29%
6	tuš za posuđe	1.000	0,94%
7	kuhinjski ormarići	5.000	4,70%
8	pribor	8.000	7,53%
9	mesoreznica	1.600	1,51%
10	panj za meso	3.500	3,29%
11	stolice	3.200	3,01%
12	stolovi	1.600	1,51%
II.	Trajna obrtna sredstva	51.901	48,82%
III.	Ukupna potrebna ulaganja	106.301	100,00%

Izvor: Izrada autora

Potrebna stalna obrtna sredstva iznose 54.400,00 kuna, a to su: hladnjak, zamrzivač, perilica suđa, roštilj, sudoper, tuš za posuđe, kuhinjski ormarići, pribor, mesoreznica, panj za meso, stolice te stolovi. Najviše će se izdvojiti za hladnjak i roštilj u iznosu od 8.000,00 kuna. Na sitne stvari kao što je pribor (tanjuri, noževi i ostalo) iznosi 8.000,00 kuna

4.5.2. Ulaganje u obrtna sredstva

Obrtna sredstva su: sirovine i materijal, plaće svih zaposlenika, sitni inventar, trgovačka roba i slično.

Izračun stalnih i obrtnih sredstava dobit će se na način prikazan u daljnjem tekstu:

1. Broj 360 koji označava broj dana u godini podijelimo sa danima vezivanja i dobijemo koeficijent obrtaja.

2. Godišnji iznos u kunama podijelimo s koeficijentom obrtanja i dobijemo neto potrebna obrtna sredstva.

Tablica 4. Proračun obrtnih sredstava

Redni broj	Opis	Dani vezivanja	Koeficijent obrtanja	Godišnji iznos kn	Neto potrebna obrtna sredstva
1	sirovine i materijal	30	12,00	71.706	5.976
2	bruto plaće	30	12,00	399.000	33.250
3	ostalo	30	12,00	152.100	12.675
UKUPNO				622.806	51.901

Izvor: izrada autora

Trajna obrtna sredstva iznose 51.901,00 kuna od toga na: sirovine i materijal (5.976,00 kuna), bruto plaće (33.250,00 kuna) te ostalo (12.675,00 kuna). Na godišnjoj razini je: sirovine i materijal (71.706,00 kuna), bruto plaće (399.000,00 kuna) te ostalo (152.100,00 kuna).

4.5.3. Izvori financiranja investicije

Postoji mnogo načina pomoću kojih se investicije mogu financirati a neki od njih su: krediti (dugoročni ili kratkoročni), vlastiti ulogi, EU fondovi, kupci, dobavljači i slično. Obrt će se financirati dijelom iz vlastitih uloga, a dijelom iz dugoročnog kredita. Podatci su prikazani u sljedećoj tablici.

Tablica 5. Izvori financiranja

	Izvori sredstava	Iznos	Struktura u %
I.	Vlastita sredstva	52.654	49,53%
1	Ulozi vlasnika	52.654	49,53%
2	Ostalo		
II.	Tuđi kapital	53.647	50,47%
3	Kratkoročni kredit		
4	Dugoročni kredit	53.647 kn	50,47%
III. (I+II)	Ukupna sredstva-kapital	106.301	100,00%

Izvor: izrada autora

Kako je vidljivo iz tablice obrt će se malo većim dijelom financirati iz dugoročnog kredita iz banke u iznosu od 53.647,00 kuna. Otplata kredita je na 10 godina. Iz vlastitih sredstava će se financirati ulozima vlasnika u iznosu od 52.654,00 kuna što čini 49,53%.

„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 dospijeca. Otplatni plan za svaki period (kreditima stanovništvu najčešće na mjesečnoj razini) prikazuje visinu otplate anuiteta, kamata i glavnice.“ (Moj bankar, 2012).

Tablica 6. Plan otplate kredita

Razdoblje	Ostatak duga	Glavnica	Kamata	Anuitet
Poček				
0	53.647	-	-	-
1	49.179	4.468	2.146	6.614
2	44.532	4.647	1.967	6.614
3	39.699	4.833	1.781	6.614
4	34.672	5.026	1.588	6.614
5	29.445	5.227	1.387	6.614
6	24.009	5.436	1.178	6.614
7	18.355	5.654	960	6.614
8	12.475	5.880	734	6.614
9	6.360	6.115	499	6.614
10	0	6.360	254	6.614

Izvor: izrada autora

Projekt će se financirati i iz dugoročnog kredita u iznosu od 53.647,00 kuna. Kredit će se otplaćivati u razdoblju od 10 godina uz kamatnu stopu od 4%. Otplaćivati će se jednakim godišnjim anuitetima u iznosu od 6.614,00 kuna. Korištena je metoda relativnog obračuna kamata.

4.5.4. Proračun amortizacije

„Amortizacija je postupno proporcionalno trošenje dugotrajne materijalne i nematerijalne imovine, tijekom njezina vijeka uporabe. Radi se zapravo o procesu raspoređivanja troška nabave imovine.“ (Plavi ured, Blečić). Korištena metoda u proračunu amortizacije je linearna metoda.

Tablica 7. Proračun 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.	hladnjak	8.000	20%	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600						
2.	zamrzivač	5.000	20%	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000						
3.	perilica posuđa	6.000	20%	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200						
4.	roštilj	8.000	20%	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600						
5.	sudoper	3.500	20%	700	700	700	700	700						
6.	tuš za posuđe	1.000	20%	200	200	200	200	200						
7.	kuhinjski ormarići	5.000	20%	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000						
8.	pribor	8.000	25%	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000						
9.	mesoreznica	1.600	20%	320	320	320	320	320						
10.	panj za meso	3.500	20%	700	700	700	700	700						
11.	stolice	3.200	20%	640	640	640	640	640						
12.	stolovi	1.600	20%	320	320	320	320	320						
	Ukupna sredstva	54.400		11.280	11.280	11.280	11.280	11.280						

Izvor: izrada autora

Amortizaciju smo obračunali po linearnoj metodi. Kao što je vidljivo iz tablice da smo većinu stavki amortizirali sa 20% osim pribora on je 25%. Korisni vijek trajanja svih stavki je 5 godina.

4.5.5. Projekcija prihoda poslovanja

U sljedećim tablicama će biti prikazana projekcija prodaje s vrijednosnog i količinskog aspekta kroz deset godina.

Tablica 8. Projekcija prihoda-količinski

PROJEKCIJA PRODAJE	PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA										
	u kom	godišnja stopa promjene	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Cheesburger	2%	10.000	10.200	10.404	10.612	10.824	11.041	11.262	11.487	11.717	11.951
Hamburger	2%	6.000	6.120	6.242	6.367	6.495	6.624	6.757	6.892	7.030	7.171
Čevapi	2%	13.000	13.260	13.525	13.796	14.072	14.353	14.640	14.933	15.232	15.536
Sendviči	2%	6.000	6.120	6.242	6.367	6.495	6.624	6.757	6.892	7.030	7.171
Palačinke	2%	8.000	8.160	8.323	8.490	8.659	8.833	9.009	9.189	9.373	9.561
UKUPNO		43.000,00	43.860,00	44.737,20	45.631,94	46.544,58	47.475,47	48.424,98	49.393,48	50.381,35	51.388,98

Izvor: izrada autora

Obrt bi radio tokom cijele godine. Očekivani godišnji rast je 2%.

Tablica 9. Projekcija prihoda- vrijednosno

PROJEKCIJA PRODAJE	cijena	PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Cheesburger	22	220.000,00	224.400,00	228.888,00	233.465,76	238.135,08	242.897,78	247.755,73	252.710,85	257.765,06	262.920,37
Hamburger	22	132.000,00	134.640,00	137.332,80	140.079,46	142.881,05	145.738,67	148.653,44	151.626,51	154.659,04	157.752,22
Čevapi	26	338.000,00	344.760,00	351.655,20	358.688,30	365.862,07	373.179,31	380.642,90	388.255,76	396.020,87	403.941,29
Sendviči	22	132.000,00	134.640,00	137.332,80	140.079,46	142.881,05	145.738,67	148.653,44	151.626,51	154.659,04	157.752,22
Palačinke	13	104.000,00	106.080,00	108.201,60	110.365,63	112.572,94	114.824,40	117.120,89	119.463,31	121.852,58	124.289,63
UKUPNO		926.000,00	944.520,00	963.410,40	982.678,61	1.002.332,18	1.022.378,82	1.042.826,40	1.063.682,93	1.084.956,59	1.106.655,72

Izvor: izrada autora

Tijekom poslovanja ostvaruju se prihodi od prodaje. Već u prvoj godini se ostvaruje prihod od 926.000,00 kuna. Iz tablice se vidi da se prihodi iz godine u godinu povećavaju. Na kraju to jest u desetoj godini ostvaruje se prihod od 1.106.655,72 kuna. Cijene proizvoda su bez PDV-a. PDV na hranu je 13%. Cijene su sljedeće: cheesburger 22 kuna, hamburger 22 kuna, čevapi 26 kuna, sendviči 22 te palačinke 13 kuna. Prihodi poslovanja su planirani u sljedećim iznosima:

Tablica 10. Projekcija prihoda

Redni broj	Stavke prihoda	Promatrane godine eksploatacije projekta										Ukupno
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	
1.	PRIHODI OD PRODAJE	926.000	944.520	963.410	982.679	1.002.332	1.022.379	1.042.826	1.063.683	1.084.957	1.106.656	10.139.442
	Ukupni prihodi	926.000	944.520	963.410	982.679	1.002.332	1.022.379	1.042.826	1.063.683	1.084.957	1.106.656	10.139.442

Izvor: izrada autora

Tijekom rada obrta ostvaruju se samo prihodi od prodaje. U prvoj godini se ostvaruje 926.000,00 kuna prihoda. Nema nikakvih drugih prihoda osim prihoda od prodaje hrane. U desetoj godini, kada s dosegne planirani obujam posla, prihodi iznose 10.139.442,00 kuna.

4.5.6. Projekcija rashoda poslovanja

Najveći dio troškova odnosi se na: plaće, trošak sirovina i materijala, amortizacija, kamate, plaćanje računovodstva, najam i slično.

Tablica 11. Projekcija rashoda

Redni broj	Stavke troškova (rashoda)	Promatrane godine eksploatacije projekta										Ukupno
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	
1	Amortizacija	11.280	11.280	11.280	11.280	11.280	0	0	0	0	0	56.400
2	Kamate	2.146	1.967	1.781	1.588	1.387	1.178	960	734	499	254	12.495
3	Bruto plaće	399.000	399.000	399.000	399.000	399.000	399.000	399.000	399.000	399.000	399.000	3.990.000
4	Troškovi sirovina	71.706	73.141	74.603	76.095	77.617	79.170	80.753	82.368	84.015	85.696	785.165
5	osiguranje	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	25.000
6	održavanje	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	15.000
7	režijski troškovi	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	900.000
8	društveno odgovorno poslovanje	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	5.000
10	najam	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	400.000
11	troškovi računovodstvenog servisa	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600	9.600	96.000
12	nepredviđeni troškovi	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	20.000
13	ostali troškovi	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	60.000
	Ukupni rashodi	636.232	631.488	632.765	634.063	635.384	625.447	626.813	628.202	629.614	631.050	6.305.060

Izvor: izrada autora

Kao što se vidi iz tablice najveći iznos rashoda čine bruto plaće. Ukupni iznos bruto plaća je 399.000 kuna za jednu godinu. Neki još od rashoda su i režijski troškovi poput struje, vode, plina i slično. Neki od nepredviđenih troškova su nedostatak namirnica ili kvar nekog od stroja.

4.5.7. Projekcija računa dobiti/gubitka

Račun dobiti i gubitka je financijski izvještaj koji pokazuje uspješnost poduzeća ili obrta kroz određeno vremensko razdoblje. Najčešće je to godinu dana. Račun dobiti i gubitka se sastoji od: poslovni prihodi, poslovni rashodi, financijski prihodi te financijski rashodi. Može biti ako ima i izvanredni prihodi ili izvanredni rashodi.

Tablica 12. 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 (<i>tablica prihoda</i>)		926.000	944.520	963.410	982.679	1.002.332	1.022.379	1.042.826	1.063.683	1.084.957	1.106.656	10.139.442
II.	Ukupni rashodi (<i>tablica rashoda</i>)		636.232	631.488	632.765	634.063	635.384	625.447	626.813	628.202	629.614	631.050	6.311.060
III.	Ukupni dobitak (I-II)		289.768	313.032	330.646	348.615	366.948	396.931	416.013	435.481	455.342	475.606	3.828.382
IV.	12 % poreza na dobitak		34.772	37.564	39.677	41.834	44.034	47.632	49.922	52.258	54.641	57.073	459.406
V.	Čisti dobitak (III - IV)		254.996	275.468	290.968	306.781	322.914	349.300	366.091	383.223	400.701	418.533	3.368.976

Izvor: izrada autora

Kada se sučele prihodi i rashodi vidljivo je da kroz sve godine ostvarujemo dobit. Ako su nam prihodi veći od rashoda znači da nam je projekt profitabilan.

4.5.8. Projekcija financijskih tokova projekta

Kako bi najbolje se utvrdila likvidnost obrta, to najbolje pokazuje projekcija financijskih tokova koji u vrijeme trajanja investicijskog tijeka registrira prihode i rashode kao primitke i izdatke.

Tablica 13. Projekcija financijskih tokova projekta

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.
I.	Ukupni primitci	106.301	926.000	944.520	963.410	982.679	1.002.332	1.022.379	1.042.826	1.063.683	1.084.957	1.106.656	10.245.743
1.	Ukupni prihodi		926.000	944.520	963.410	982.679	1.002.332	1.022.379	1.042.826	1.063.683	1.084.957	1.106.656	10.139.442
2.	Vlastiti izvori financiranja	52.654											52.654
3.	Bankarski zajam ili zajmovi	53.647											53.647
4.	Ostatak vrijednosti stalnih sredstava											0	0
5.	Ostatak vrijednosti TOS											0	0
II.	Ukupni izdatci	106.301	664.193	662.419	665.995	669.643	673.365	678.516	682.389	686.340	690.371	694.483	6.874.013
6.	Ulaganja u stalna sredstva	54.400											54.400
7.	Ulaganja u trajna obrtna sredstva	51.901											51.901
8.	Rashodi bez kamata i amortiz.		622.806	618.241	619.703	621.195	622.717	624.270	625.853	627.468	629.115	630.796	6.242.165
10.	Anuiteti bankarskog zajma		6.614	6.614	6.614	6.614	6.614	6.614	6.614	6.614	6.614	6.614	66.142
11.	Porez na dobitak		34.772	37.564	39.677	41.834	44.034	47.632	49.922	52.258	54.641	57.073	459.406
III.	Čisti primitci/izdatci (I – II)	0	261.807	282.101	297.415	313.035	328.967	343.863	360.438	377.343	394.586	412.173	3.371.729
IV.	Kumulativ čistih primitaka	0	261.808	543.909	841.325	1.154.360	1.483.327	1.827.190	2.187.627	2.564.970	2.959.556	3.371.729	

Izvor: izrada autora

S obzirom da obrt ima pozitivne novčane tokove u svim godinama, možemo zaključiti da je naš projekt likvidan to jest primitci su nam veći od izdataka.

4.5.9. Projekcija ekonomskih tokova projekta

„Ekonomski tok je 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.“ (EFOS-ekonomski pojmovi, https://efosekonomskipojmovi.fandom.com/hr/wiki/Ekonomski_tok)

Tablica 14. 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.
I.	Ukupni primici	0	926.000	944.520	963.410	982.679	1.002.332	1.022.379	1.042.826	1.063.683	1.084.957	1.106.656	10.139.442
1.	Ukupni prihodi		926.000	944.520	963.410	982.679	1.002.332	1.022.379	1.042.826	1.063.683	1.084.957	1.106.656	10.139.442
2.	Ostatak vrijednosti stalnih sredstava											0	0
3.	Ostatak vrijednosti obrtnih sredstava												0
II.	Ukupni izdatci	106.301	657.579	655.804	659.381	663.029	666.751	671.901	675.775	679.726	683.757	687.868	6.807.871
4.	Ulaganja u stalna sredstva	54.400											54.400
5.	Ulaganja u trajna obrtna sredstva	51.901											51.901
6.	Rashodi bez kamata i amortizacije		622.806	618.241	619.703	621.195	622.717	624.270	625.853	627.468	629.115	630.796	6.242.165
7.	Porez na dobitak		34.772	37.564	39.677	41.834	44.034	47.632	49.922	52.258	54.641	57.073	459.406
III.	Čisti primitci/izdatci (I – II)	-106.301	268.421	288.716	304.030	319.649	335.581	350.477	367.052	383.957	401.200	418.787	3.331.570
IV.	Kumulativ čistih primitaka/izdataka	-106.301	162.121	450.837	754.866	1.074.515	1.410.097	1.760.574	2.127.626	2.511.583	2.912.783	3.331.570	

Izvor: izrada autora

Ekonomski tok projekta obuhvaća primitke i izdatke projekta kao i financijski tok, a razlika je u tome što primici ekonomskog toka ne obuhvaćaju primljene kredite, a izdaci otplate anuiteta. Izdaci ekonomskog toka obuhvaćaju ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva. Ekonomski tok također sadrži i rashode bez kamata i amortizacije koje iznose 6.242.165,00 kuna. U primitke ekonomskog toka se obračunavaju ukupni prihodi koji iznose 10.139.422,00 kune. Ekonomski tok u prvoj godini je u minusu zbog velikih ulaganja.

4.6. Dinamičke metode za ocjenu efikasnosti projekta

„Dinamičke metode analiziraju projekt tijekom svih godina njegovog aktivizacijskog razdoblja te razdoblja eksploatacije.“ (Potnik Galić, 2014: 20).

4.6.1. Metoda razdoblja povrata investicijskog ulaganja

Razdoblje povrata ili rok povrata investicije označava vrijeme tijekom kojeg će se iz čistih primitaka ekonomskog tijeka vratiti ukupno uloženi novac u projekt. Što je kraće vrijeme povrata projekt je prihvatljiviji.

Tablica 15. Metoda razdoblja povrata investicijskog ulaganja

	Promatrane godine vijeka (aktivizacije i eksploatacije) projekta										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Čisti primitci/izdatci (I – II)	-106.300,53	268.421,47	288.715,59	304.029,57	319.649,37	335.581,11	350.477,40	367.051,79	383.957,14	401.200,06	418.787,27
Kumulativ čistih primitaka/izdataka	-106.300,53	162.120,94	450.836,53	754.866,10	1.074.515,47	1.410.096,58	1.760.573,98	2.127.625,77	2.511.582,91	2.912.782,97	3.331.570,24

Izvor: izrada autora

Kako je već rečeno, što je povrat kraći to je projekt prihvatljiviji. Projekt je prihvatljiv jer već u prvoj godini ostvarujemo pozitivan rezultat.

RP=RAZDOBLJE POVRATA

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

n= BROJ GODINA DO POKRIĆA

UI=NEPOKRIVENI TROŠKOVI POČETKOM RAZDOBLJA

CF=TIJEK NOVCA U GODINI POKRIĆA

n=	0
UI=	106.300,53
CF=	268.421,47
RP=	0,40

Tablica 16. Metoda razdoblja diskontiranog povrata investicije

	Promatrane godine vijeka (aktivizacije i eksploatacije) projekta										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Diskontirani čisti primitci ili izdatci	-106.300,53	258.097,57	266.933,80	270.281,18	273.237,62	275.823,21	276.987,38	278.929,19	280.553,72	281.877,84	282.917,67
Kumulativ diskontiranih čistih primitaka ili	-106.300,53	151.797,04	418.730,83	689.012,01	962.249,63	1.238.072,84	1.515.060,23	1.793.989,42	2.074.543,14	2.356.420,98	2.639.338,65

Izvor: izrada autora

Formula koja se koristi za izračun razdoblja diskontiranog povrata investicije je:

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

n=	0
UI=	106.301
CF=	258.098
RP=	0,41

Diskontirano razdoblje povrata investicije iznosi 0,41 godinu.

4.6.2. Metoda čiste sadašnje vrijednosti

„Neto sadašnja vrijednost projekta definira se kao razlika između koristi i troškova projekta koja povećava bogatstvo dioničara, odnosno kao višak sadašnje vrijednosti primitaka nas sadašnjom vrijednošću izdataka.“ (Vidučić , 2012: 273). Ukoliko je NSV veći od nula projekt je prihvatljiv.

Formula je:
$$d = \frac{1}{(1+k)^n}$$

Tablica 17. 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	-106.300,53	1,0000	-106.300,53
1	268.421,47	0,9615	258.097,57
2	288.715,59	0,9246	266.933,80
3	304.029,57	0,8890	270.281,18
4	319.649,37	0,8548	273.237,62
5	335.581,11	0,8219	275.823,21
6	350.477,40	0,7903	276.987,38
7	367.051,79	0,7599	278.929,19
8	383.957,14	0,7307	280.553,72
9	401.200,06	0,7026	281.877,84
10	418.787,27	0,6756	282.917,67
UKUPNO	3.331.570,24		2.639.338,65

Izvor: izrada autora

SV primitaka	SV izdataka	ČSV
2.745.639,18	-106.300,53	2.639.338,65

Kako je već rečeno ukoliko je neto sadašnja vrijednost veće od nule projekt je prihvatljiv. Naša neto sadašnja vrijednost je veća od nule pa je projekt prihvatljiv. Da je bilo manje od nule projekt ne bi bio prihvatljiv.

4.6.3. Indeks profitabilnosti

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

Čista sadašnja
vrijednost

2.745.639,18

Investicijski troškovi

106.300,53

Indeks profitabilnosti= **25,83**

Indeks profitabilnosti je dodatni kriterij za odlučivanje o izboru investicijskog projekta. To je odnos čiste sadašnje vrijednosti i investicijskih troškova. Ako je indeks profitabilnosti jednak ili veći od jedan znači da je projekt prihvatljiv. Projekt je prihvatljiv jer je indeks profitabilnosti veći od jedan.

4.6.4. Metoda interne stope profitabilnosti

„Interna stopa rentabilnosti je stopa koja izjednačava sadašnju vrijednost očekivanih izdataka (troška investicije) sa sadašnjom vrijednošću očekivanih primitaka.“ (Vidučić Lj., 2012.:275). Ukoliko je interna stopa profitabilnosti veća od diskontne (kamatne) stope projekt je isplativ.

Tablica 18. 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	-106.301	268.421	288.716	304.030	319.649	335.581	350.477	367.052	383.957	401.200	418.787
IRR	259,38%										

Diskontna odnosno kamatna stopa je 4%. Vidimo da je projekt isplativ jer nam je interna stopa profitabilnosti (259,38%) veća od diskontne stope.

4.6.5. Godišnja stopa prinosa

Stopa prinosa je relativni broj koji pokazuje postotak ostvarenog profita u odnosu na ulaganje u pojedinoj godini efektuiranja projekta. Stopa prinosa izračunava se tako da se koeficijent čiste dobiti promatranih godina i ukupnih ulaganja pomnoži sa 100.

Formula je :

$$SP = \frac{ND}{I_0} \times 100$$

Tablica 19. Izračun godišnje stope prinosa

SP/Godina	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Neto dobitak		254.996	275.468	290.968	306.781	322.914	349.300	366.091	383.223	400.701	418.533
Ulaganje	106.301										
SP %		239,88%	259,14%	273,72%	288,60%	303,77%	328,60%	344,39%	360,51%	376,95%	393,73%

Izvor: izrada autora

Kako raste dobit tako sukladno tome i raste stopa prinosa. Pošto vidimo da iz godine u godinu raste projekt je i profitno učinkovit.

4.6.6. Prosječna profitabilnost projekta

Prosječna profitabilnost pokazuje prosječan prinos uloženog kapitala kroz promatrane godine eksploatacije projekta u čistim primitcima njegovog ekonomskog toka. Prosječna se profitabilnost računa na način da se prosječna vrijednost kumulativa čistih primitaka (neto dobit ili čisti primici ekonomskog toka) iz promatranih godina eksploatacije projekta podijeli s početnim investicijskim ulaganjima. Što je prosječna profitabilnost veća to je projekt prihvatljiviji.

Formula je:

$$PP = \left(\frac{\sum_{t=1}^n R_t}{n} \right) : I_0 \cdot 100$$

Tablica 20. Izračun prosječne profitabilnosti projekta

R_t	3.331.570
n	10
I_0	106.301

PP **313,41 %**

Prosječna profitabilnost iznosila bi 313,41%, a što znači da bi se tijekom svake od promatranih godina ulaganjem u stalna i obrtna sredstva prosječno bilo 313,41% čiste dobiti.

4.6.7. Analiza likvidnosti

Analizom likvidnošću to jest pokazateljima se mjeri sposobnost društva kako podmiruje dospjele kratkoročne obveze. Izračunavaju se na temelju podataka iz bilance. Pokazatelji nam pokazuju ima li na raspolaganju dovoljno novca i sredstava kako bi se podmirili dugovanja prema njihovom dospijeću. Najčešći pokazatelji likvidnosti su: koeficijent tekuće likvidnosti, koeficijent trenutne likvidnosti, koeficijent ubrzane likvidnosti te koeficijent financijske

aktivnosti. Ako su primici u financijskom toku jednaki ili veći od nula tada je projekt likvidan, a ako je manji od nula tada projekt nije likvidan. U tablici financijskog toka vidljivo je da je projekt likvidan od prve godine.

4.6.8. 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 scenarij u senzitivnoj analizi je precijenjenost plasmana za 2% te precijenjenost prodajne cijene za 5%. Izračun se može vidjeti u slijedećim tablicama:

Tablica 21. Senzitivna analiza- precijenjenost plasmana

SCENARIJ 1-EFEKTI ULAGANJA		
1. Broj novozaposlenih djelatnika:	5	
2. Ukupni prihodi	9.503.044	kn
3. Ukupni rashodi:	6.250.233	kn
4. Neto dobit:	2.857.193	kn
5. Neto sadašnja vrijednost:	2.226.885	kn
6. Interna stopa profitabilnosti:	216,29%	%
7. Razdoblje povrata investicije:	0,48	godina
8. Diskontirano razdoblje povrata:	0,50	godina
9. Indeks profitabilnosti:	21,95	
10. Prosječna profitabilnost projekta	265,27	%

Izvor: izrada autora

Tablica 22. Senzitivna analiza- precijenjenost prodajne cijene

SCENARIJ 2- EFEKTI ULAGANJA		
1. Broj novozaposlenih djelatnika:	5	
2. Ukupni prihodi	9.632.470	kn
3. Ukupni rashodi:	6.305.060	kn
4. Neto dobit:	2.922.840	kn
5. Neto sadašnja vrijednost:	2.279.791	kn
6. Interna stopa profitabilnosti:	221,80%	%
7. Razdoblje povrata investicije:	0,47	godina
8. Diskontirano razdoblje povrata:	0,49	godina
9. Indeks profitabilnosti:	22,45	
10. Prosječna profitabilnost projekta	271,44	%

Izvor: izrada autora

Iz tablica se može vidjeti kako promjenom određenih podataka se mijenja struktura prihoda, rashoda, neto dobiti, neto sadašnje vrijednosti, interne stope profitabilnosti, razdoblje povrata

investicije, diskontirano razdoblje povrata, indeks profitabilnosti te prosječna profitabilnost projekta. Iz prvog scenarija je vidljivo da ako smanjimo količinu prodaje za 2% da će projekt i dalje biti profitabilan jer su nam prihodi veći od rashoda te su i ostali pokazatelji zadovoljavajući. Iz drugog scenarija je vidljivo da ako smanjimo cijenu proizvoda za 5% da je i projekt i dalje profitabilan i da su ostali pokazatelji zadovoljavajući.

4.7. Zaključna ocjena projekta

Ovaj projekt financiran je dijelom iz vlastitih izvora, a dijelom iz dugoročnog kredita. Ukupan iznos financija je 106.301,00 kuna. Bilo bi zaposleno 5 djelatnika od toga: 2 kuhara, 2 konobara te 1 spremačica. Prilikom provedbe analize projekta došlo se do zaključka da o isplativost ulaganja u projekt proširenja obiteljskog poslovanja pod planiranim uvjetima ali i pod promjenjivim uvjetima.

Svi statički pokazatelji ispunjavaju sve uvjete da bi se dalo pozitivno mišljenje. Kada se govori o dinamičkim pokazateljima razdoblje povrata se očekuje već u prvoj godini. Neto sadašnja vrijednost iznosi 2.639.338,65 kuna uz diskontnu stopu od 4%, dok interna stopa profitabilnosti iznosi 259,38%. projekt prema analizi je likvidan.

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

5. ZAKLJUČAK

Procesom definiranja ciljeva, a potom i načina na koji se to želi postići započinje planiranje investicijskog projekta. Nakon toga slijedi odabir strategije kako bi se mogli odrediti ciljevi koji se žele postići. Iako su sve faze bitne, one nemaju nikakvog smisla ako se ne provede konkretna akcija. Na završetku kada se sve to postigne potrebno je još djelovati kroz posljednju fazu evaluacije rezultata.

Cilj ovog projekta i razlog ulaganja proizlazi iz toga da se omogućiti stalnim gostima već postojećeg obrta i ostalim gostima koji žele doći vidjeti da mogu na jednom mjestu popiti piće i naručiti si hranu. Još jedan od razloga je to da se omogućiti ljudima u Novoj Gradišci probaju hranu i popiju piće u istom obrtu.

Ovaj projekt financiran je dijelom iz vlastitih izvora, a dijelom iz dugoročnog kredita. Ukupan iznos financija je 106.301,00 kuna. Bilo bi zaposleno 5 djelatnika. Prilikom provedbe analize projekta došlo se do zaključka da o isplativost ulaganja u projekt proširenja obiteljskog poslovanja pod planiranim uvjetima ali i pod promjenjivim uvjetima.

Nakon svih analiza i izračuna projekt obiteljskog proširenja obrta se pokazao kao uspješan i isplativ. Postali bi konkurentni na tržištu pa bi uz brojne stalne goste privukli i ostale ljude da dođu probati. Analiza i metode pomoću kojih se računalo su pomogle oko prikaza isplativosti projekta. Metode su izračunom pokazale svaki pokazatelj koliko bi ispao te je li je to dobro ili ne.

6. LITERATURA

Knjige:

1. Bendeković, J. i koautori (2007). Priprema i ocjena investicijskih projekata, Zagreb: FOIP 1974. d.o.o.
2. Crnković L., Mijoč I., Mahaček D. (2010). Osnove revizije. Osijek: Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Ekonomski fakultet u Osijeku
3. Orsag, S., Dedi, L. (2011). Budžetiranje kapitala: Procjena investicijskih projekata, Zagreb: Masmedia
4. Potnik Galić, K. (2014). Metodologija izrade investicijskih projekata, Skripta, Veleučilište u Požegi, Požega
5. Vidučić, Lj. (2012). Financijski menadžment VIII.izdanje, Zagreb: RRIF plus
6. Žanić, V. (2000). Poslovni plan poduzetnika, Zagreb: Masmedia

Internetski izvori:

1. EFOS-ekonomski pojmovi.URL:
https://efosekonomskipojmovi.fandom.com/hr/wiki/Ekonomski_tok(pristup: 28.05.2020.)
2. Moj Bankar. URL: <https://www.moj-bankar.hr/Kazalo/O/Otplatni-plan>
(pristup: 27.05.2020.)
3. Plavi ured. URL: <https://plaviured.hr/sto-je-amortizacija/> (pristup: 27.05.2020.)
4. Profitiraj. URL: <https://profitiraj.hr/kako-izraditi-poslovni-plan/> (pristup: 27.05.2020.)
5. Repozitorij. URL: <https://repozitorij.unipu.hr/islandora/object/unipu:1951/preview>
(pristup: 20.05.2020.)
6. Rječnik. URL: <https://www.xn--rjenik-k2a.com/Investitor> (pristup: 22.05.2020.)

7. POPIS TABLICA

Tablica 1. Swot analiza

Tablica 2. Struktura i dinamika zaposlenih

Tablica 3. Stavke stalnih i trajnih obrtnih sredstava

Tablica 4. Proračun obrtnih sredstava

Tablica 5. Izvori financiranja

Tablica 6. Plan otplate kredita

Tablica 7. Proračun amortizacije

Tablica 8. Projekcija prihoda-količinski

Tablica 9. Projekcija prihoda-vrijednosno

Tablica 10. Projekcija prihoda

Tablica 11. Projekcija rashoda

Tablica 12. Projekcija računa dobiti i gubitka

Tablica 13. Projekcija financijskih tokova projekta

Tablica 14. Projekcija ekonomskog toka

Tablica 15. Metoda razdoblja povrata investicijskog ulaganja

Tablica 16. Metoda razdoblja diskontiranog povrata investicije

Tablica 17. Izračun čiste sadašnje vrijednosti

Tablica 18. Izračun interne stope profitabilnosti

Tablica 19. Izračun godišnje stope prinosa

Tablica 20. Izračun prosječne profitabilnosti projekta

Tablica 21. Senzitivna analiza- precijenjenost plasmana

Tablica 22. Senzitivna analiza- precijenjenost prodajne cijene

IZJAVA O AUTORSTVU RADA

Ja, **Ivona Pejaković**, pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor završnog rada pod naslovom **Analiza financijske isplativosti ulaganja u ugostiteljski objekt „X“** te da u navedenom radu nisu na ne dozvoljen način korišteni dijelovi tuđih radova.

U Požegi, 03.07.2020.godine

Ivona Pejaković
