

Regionalna razvojna agencija Porin d.o.o.



PRIRUČNIK

**„Kriteriji i sadržaj studije gospodarske opravdanosti za davanje
koncesija na pomorskom dobru u svrhu
gospodarskog korištenja“**

NARUČITELJ: Primorsko-goranska županija
Upravni odjel za pomorstvo, promet i veze
Ciottina 17b, Rijeka

Rijeka, studeni 2005.

Potpisna stranica:

Doris Sošić, dipl. oec.
Predsjednica Uprave RRA Porin d.o.o.

Autor priručnika:

Mirta Klaričić, dipl. oec.
Regionalna razvojna agencija Porin d.o.o.
Lužine bb, Rijeka

Suradnik:

Mr.sc. Mirjana Kovačić, dipl.oec.
Stručni suradnik za pomorstvo i koncesioniranje
Primorsko – goranska županija
Upravni odjel za pomorstvo, promet i veze
Ciottina 17b, Rijeka

SADRŽAJ	str
1. UVOD	5
2. KONCEPCIJA PLANIRANJA INVESTICIJSKIH PROJEKATA	7
2.1. Pojam i faze investicijske odluke	7
2.2. Vijek projekta	7
2.3. Priprema investicijskog projekta	8
2.4. Ocjena investicijskog projekta	9
2.5. Analiza dosadašnjeg poslovanja investitora	9
2.6. Metodološke i ostale pretpostavke planiranja investicijskih projekata	10
3. SADRŽAJ INVESTICIJSKE STUDIJE	10
3.1. Različitost u nazivima	10
3.2. Sadržaj investicijske studije	11
4. ELEMENTI SADRŽAJA INVESTICIJSKE STUDIJE	12
4.1. Informacije o poduzetniku i djelatnosti poslovanja	12
4.1.1. Podaci o poduzetniku – investitoru	12
4.1.2. Opis postojećeg poslovanja i vizija poduzetničkog pothvata	12
4.1.3. Analiza dosadašnjeg poslovanja	13
4.2. Analiza tržišta	13
4.2.1. Osnovni pojmovi i pristup analizi tržišta	13
4.2.2. Analiza prodajnog tržišta	14
4.2.3. Analiza nabavnog tržišta	15
4.3. Tehničko – tehnološka analiza	16
4.3.1. Zaštita okoliša	17
4.4. Analiza lokacije	20
4.5. Ekonomsko – financijska analiza	20
4.5.1. Formiranje ukupnog prihoda	21
4.5.2. Investicije u osnovna sredstva	23
4.5.3. Rashodi poslovanja	25
4.5.4. Investicije u obrtna sredstva	28
4.5.5. Izvori financiranja i obračun financijskih obveza	29
4.5.6. Temeljna financijska izvješća	32
4.5.6.1. Račun dobiti i gubitka	32
4.5.6.2. Financijski tok	33
4.5.6.3. Bilanca	35
4.6. Financijsko – tržišna ocjena	37
4.6.1. Statičan pristup ocjeni	37
4.6.2. Dinamički pristup ocjeni	39
5. ZAKLJUČAK	42
POPIS LITERATURE	43

POPIS TABLICA, SHEMA I GRAFIKONA:	str
➤ Tablica 1. Zadani kriteriji za ocjenjivanje ponuda za koncesije na pomorskom dobru	5
➤ Tablica 2. Preporučeni sadržaj investicijske studije	11
➤ Shema 1. Struktura informacija iz tehničko – tehnološke analize	16
➤ Shema 2. Lokacija u tržišnom okruženju i infrastruktura	20
➤ Tablica 4.5.1.1. Formiranje ukupnih prihoda – količine i cijene	22
➤ Tablica 4.5.1.2. Formiranje ukupnog prihoda u razdoblju 2006-2016	23
➤ Tablica 4.5.2.1. Ulaganje u osnovna sredstva	24
➤ Tablica 4.5.3.1. Procjena materijalnih troškova i vanjskih usluga 2006-2016	26
➤ Tablica 4.5.3.2. Struktura i broj zaposlenih djelatnika	27
➤ Tablica 4.5.3.3. Procjena bruto plaća djelatnika 2006-2016	27
➤ Tablica 4.5.3.4. Proračun amortizacije	27
➤ Tablica 4.5.4.1. Investicije u obrtna sredstva	28
➤ Tablica 4.5.5.1. Izvori financiranja – zatvaranje financijske konstrukcije	30
➤ Tablica 4.5.5.2. Plan otplate dugoročnog kredita	31
➤ Tablica 4.5.5.3. Godišnje obveze po kreditu	32
➤ Tablica 4.5.6.1. Projekcija Računa dobiti i gubitka u razdoblju 2006-2016	33
➤ Tablica 4.5.6.2. Projekcija financijskog toka u razdoblju 2006-2016	34
➤ Tablica 4.5.6.3. Projekcija bilance u razdoblju 2006-2016	36
➤ Tablica 4.6.1.1. Statički pokazatelji	38
➤ Tablica 4.6.2. Metode za dinamičku ocjenu učinkovitosti projekta	39
➤ Tablica 4.6.2.1. Ekonomski tok	40
➤ Tablica 4.6.2.2. Razdoblje povrata ulaganja	40
➤ Tablica 4.6.2.3. Neto sadašnja vrijednost projekta	41
➤ Tablica 4.6.2.3. Interna stopa rentabilnosti	41
➤ Grafikon 1. Interna stopa rentabilnosti	41

1. UVOD

Koncesija je pravo kojim se dio pomorskog dobra djelomično ili potpuno isključuje iz opće upotrebe i daje na posebnu upotrebu ili gospodarsko korištenje fizičkim i pravnim osobama, sukladno prostornim planovima. Gospodarsko korištenje pomorskog dobra je korištenje pomorskog dobra za obavljanje gospodarskih djelatnosti, sa ili bez korištenja postojećih građevina i drugih objekata na pomorskom dobru, te sa ili bez gradnje novih građevina i drugih objekata na pomorskom dobru.

Zakon o pomorskom dobru i morskim lukama (NN 158/2003) i Uredba o postupku davanja koncesije na pomorskom dobru (NN 23/2004, 101/04) detaljno razrađuju postupak davanja koncesije na pomorskom dobru u svrhu gospodarskog korištenja. Davatelj koncesije odlučuje o pokretanju postupka davanja koncesije donošenjem odluke o javnom prikupljanju ponuda, a zatim je određen i sadržaj ponude na javno prikupljanje ponuda. Osim ostale dokumentacije, kao obavezan prilog, ponuda mora sadržavati i studiju gospodarske opravdanosti, koja čini jedan od temelja za ocjenu ponuda i odabira najpovoljnije ponude.

Kriteriji za odabir najpovoljnije ponude također su propisani navedenim propisima te ih u nastavku navodimo, zajedno s udjelima koje pojedini kriterij ima u zbirnoj ocjeni:

Tablica 1. Zadani kriteriji za ocjenjivanje ponuda za koncesije na pomorskom dobru

Kriterij	Udio koji pojedini kriterij ima u zbirnoj ocjeni		
	Sve koncesije	Iznimno – ugostiteljski objekti za koje je potrebna samostalna koncesija	Iznimno – luke posebne namjene
Ponuđena visina stalnog dijela koncesijske naknade	20%	45%	25%
Ponuđena visina promjenjivog dijela koncesijske naknade	20%	35%	25%
Ponuđeni iznos ukupnog investicijskog ulaganja prema studiji gospodarske opravdanosti	40%	20%	20%
Broj planiranih radnih mjesta	15%	-	-
Iznos investicije u zaštitu okoliša (u okviru ukupnih investicija)	5%	-	30%

Izvor: Uredba o postupku davanja koncesije na pomorskom dobru (NN 23/2004, 101/04)

Navedena Uredba zatim donosi i formule te način izračuna pojedinih koeficijenata, temeljem kojih stručno tijelo za ocjenu ponuda donosi nalaz i mišljenje – nalaz se sastoji od navođenja svih pristiglih ponuda, te ocjene ponuda, a mišljenje se sastoji od prijedloga najpovoljnije ponude s obrazloženjem.

Obzirom da **svi** navedeni kriteriji proizlaze i moraju imati temelj u studiji gospodarske opravdanosti, od izuzetne je važnosti da je studija napisana po pravilima struke, odnosno da se poštuju zahtjevi metodologije planiranja investicijskih projekata kako bi se osigurala profesionalna analiza investicijskih projekata.

Isto tako je bitno da stručna tijela koja donose prijedlog najpovoljnije ponude budu upućena u metodologiju izrade investicijskih studija kako bi na ispravan način mogli procijeniti slijedeće:

- da li je studija napisana po zadanim metodološkim pravilima i načelima,
- da li pokazatelji u studiji predstavljaju realan prikaz razvojnih mogućnosti,
- da li je studija jasna - dobro strukturirana, standardizirana i potkrijepljena dokumentacijom
- da li je studija objektivna – da li nudi realan prikaz razvojnih mogućnosti i koji su realni rezultati planiranih ulaganja
- **najbitnije:** da li je studija tržišno orijentirana – pokrenuta tržištem, a ne proizvodom/uslugom, procjenjuje utjecaj konkurencije, dovoljno precizna.

Upravo sve navedeno pokazalo se kao problem u postupku davanja koncesija – često je u studijama manipulirano s pokazateljima, naročito onima koji predstavljaju kriterije za odabir najpovoljnije ponude. Zbog te činjenice pokazala se potreba za izradom ovog priručnika koji će svesti na najmanju moguću mjeru subjektivnost u pristupu ocjene i izrade investicijskih studija.

U izradi kvalitetne studije potrebno je upotrijebiti standardnu međunarodnu metodologiju na kojoj se temelji i ovaj priručnik. Priručnik ima cilj pružiti naručitelju i poduzetnicima koji se natječu za dodjelu koncesije, **skraćene** upute o tome kako izraditi kvalitetnu investicijsku studiju koja će biti razumljiva svim zainteresiranim stranama - davatelju koncesije, mogućim financijerima (ako se za ukupna ulaganja moraju koristiti vanjski izvori financiranja), potencijalnim poslovnim partnerima i sl. Isto tako cilj je sve navedene sudionike procesa uputiti na dodatnu literaturu i edukaciju, naročito uzimajući u obzir složenost i opširnost tematike planiranja investicijskih projekata, te različitost i posebnost raznih djelatnosti.

No, isto tako je bitno naglasiti na važnost profesionalnog iskustva članova stručnog tima koji procjenjuju pristigle ponude iz razloga što je nemoguće u potpunosti unaprijed predvidjeti sve mogućnosti manipulacije i unaprijed zadati sve kriterije za izradu studije. Isto tako, studije se ne mogu u svim slučajevima odbaciti iz razloga što ne sadržavaju sve unaprijed zadane elemente, a prikazuju realne mogućnosti i iz njih proizlazi pažljivo planiranje budućih aktivnosti; radi činjenice što bi to predstavljalo nepotreban trošak poduzetniku. Zbog svega navedenog, još jednom naglašavamo važnost procjene, stručnost i profesionalno iskustvo tijela koje vrši odabir ponuda.

U priručniku se detaljno objašnjava svaki pojedini dio samog sadržaja investicijske studije te je kod teoretskog objašnjenja financijsko – ekonomske analize ponuđen i praktični primjer (djelatnost u primjeru je prilagođena osnovnoj svrsi priručnika – dodjeli koncesije) koji se proteže kroz cijeli priručnik kako bi se olakšalo razumijevanje i praktična primjena iznesenog. Praktični primjer istaknut je plavom bojom teksta, radi lakšeg snalaženja. Prije toga potrebno je razumijeti samu koncepciju planiranja investicijskih projekata te je upravo to razrađeno u slijedećem poglavlju.

2. KONCEPCIJA PLANIRANJA INVESTICIJSKIH PROJEKATA

2.1. Pojam i faze investicijske odluke

Najjednostavnije rečeno, investicijska odluka je odluka koja podrazumijeva trošenje kapitala – svaka razvojna odluka koja to ne podrazumijeva ne smatra se investicijskom odlukom. Temeljna značajka investiranja je ta da ulaganje kapitala ne donosi korist odmah, već tek nakon nekog vremena – postoji pomak između vremena ulaganja i vremena koristi.

Predmet investicijske odluke ili investiranja može biti različit, što ovisi o posebnostima investicijskog projekta. U procesu razvoja poduzeća može se pojaviti čitav niz različitih investicijskih odluka s vrlo različitim predmetima investiranja, no najčešće se sve odluke mogu staviti pod zajednički naziv investiranja u osnovna i obrtna sredstva, odnosno u dugotrajnu i kratkotrajnu imovinu poduzeća.

Proces planiranja investicijskog projekta podrazumijeva slijedeće faze:

1. Priprema investicijskog projekta
2. Ocjena investicijskog projekta
3. Izvedba investicijskog projekta i
4. Poslovanje investicijskog projekta

2.2. Vijek projekta

Priprema, ocjena, izvedba i poslovanje projekta odvija se tijekom određenog razdoblja koje nazivamo vijekom projekta. Drugim riječima, vijek projekta je ono razdoblje u kojem projekt ostvaruje prihode i troškove. U praktičnom radu, početak vijeka projekta odnosi se na početak izvedbe, dok se faza pripreme i ocjene uvodi u analizu kao ulaganja na početku tako definiranog vijeka. Razlog tome je činjenica da prve dvije faze, iako vremenski mogu biti dugotrajne, najčešće uzrokuju puno manje troškove od faza izvedbe i poslovanja.

Vrlo je bitno ispravno odrediti vijek trajanja projekta – o tome uveliko ovisi i sama prihvatljivost projekta, odnosno njegova učinkovitost. Zbog te činjenice izuzetno je bitno posebnu pažnju posvetiti određivanju dužine vijeka projekta koja ovisi o čitavom nizu činitelja - trajanje potražnje za proizvodom, trajanje opreme u projektu, trajanje otplate investicijskih kredita, izbor lokacije, mogućnost nabave sirovina, tehnološko – tehnički napredak, pojava konkurencije i sl.

Radi specifičnosti problematike naručitelja ovog priručnika, odnosno poslovanje poduzetnika u uvjetima korištenja koncesije na pomorskom dobru, može se cijelo pitanje pojednostaviti do te mjere da se kao referentni činitelj u određivanju vijeka projekta odredi isključivo izbor lokacije, odnosno **rok na koji se daje koncesija**. Koncesija se prema Zakonu o pomorskom dobru i morskom lukama (NN 158/03) daje na rok od 5 do 99 godina, dok koncesiju za gospodarsko korištenje pomorskog dobra od važnosti za županiju daje županijsko poglavarstvo na rok do **najviše** 20 godina, uz mogućnost iznimnog produžavanja roka trajanja koncesije na ukupno 30 godina, uz suglasnost vlade RH.

2.3. Priprema investicijskog projekta

Priprema investicijskog projekta obuhvaća pojavu ideje o potrebi investiranja, identifikaciju prihvatljivih rješenja te procjenu koristi i troškova.

Prvi korak je svakako stvaranje informacijske osnovice investicijskog projekta, a ona obuhvaća:

- fizičke aspekte pripreme
- financijske aspekte pripreme

Pod fizičkim aspektima pripreme podrazumijevamo dio informacijske osnovice usmjeren na istraživanje i analizu.

Radi se o slijedećim analizama koje je potrebno provesti u fazi pripreme:

1. ANALIZU TRŽIŠTA – PRODAJNOG I NABAVNOG
2. TEHNIČKO – TEHNOLOŠKU ANALIZU
3. ANALIZU LOKACIJE

Drugim riječima, rezultati tih analiza moraju biti povjerljivi, pouzdani i dovoljno precizni odgovori na slijedeća pitanja:

- a) **ŠTO** se namjerava proizvoditi – struktura proizvoda i usluga
- b) **KADA** se planira projekt – vrijeme izvedbe i vijek projekta
- c) **KOLIKO** se namjerava proizvoditi – koju količinu proizvoda i usluga
- d) **KAKO** se namjerava proizvesti određeni proizvod/usluga – tehničko – tehnološka i organizacijska izvedba
- e) **GDJE** – mjesto i prostor izvedbe poduzetničkog pothvata i poslovanja

Obzirom da su dobiveni podaci mjerljivi u različitim fizičkim veličinama (npr. broj kom. proizvoda/usluga, udaljenost u km, broj zaposlenih, normativi proizvodnje i sl), kako bi se mogli uspoređivati, potrebno ih je svesti na zajedničku mjeru – financijske veličine (tržišne cijene bez PDV-a) – radi se zapravo o definiciji **financijskih aspekata** pripreme investicijskog projekta, a to obuhvaća:

- a) formiranje ukupnog prihoda (*podaci iz analize prodajnog tržišta*)
- b) investicije u osnovna sredstva (dugotrajnu imovinu) (*podaci iz tehničko – tehnološke analize*)
- c) poslovni rashodi (*podaci iz analize nabavnog tržišta, tehničko – tehnološke analize i analize lokacije*)
- d) investicije u obrtna sredstva (*isto kao prethodno*)
- e) izvori financiranja i proračun financijskih obveza (*na osnovu prethodnih proračuna*)
- f) financijska izvješća (*na osnovu prethodnih proračuna*)

Završetak faze pripreme investicijskog projekta predstavlja, dakle, izrada tri temeljna financijska izvješća, za ukupni vijek trajanja projekta, a to su:

1. račun dobiti i gubitka (dohotka)
2. financijski tok
3. bilanca

Nakon toga slijedi faza ocjene investicijskog projekta.

2.4. Ocjena investicijskog projekta

Ocjena investicijskog projekta obuhvaća definiranje kriterija i izbor metoda za ocjenu mogućih i prihvatljivih investicijskih rješenja.

Obuhvaća slijedeće radnje:

- definiranje kriterija ocjene koji služe kao mjera učinkovitosti projekta i pokazuju da li projekt ima pozitivne ili negativne učinke na razvoj
- izbor analitičkih metoda na osnovu kojih se donosi ocjena projekta
- izrada dokumentacijsko – informacijske osnove za primjenu metoda za ocjenu
- primjena metoda radi ocjene učinkovitosti projekta – u odnosu na minimalno prihvatljive kriterije učinkovitosti ili u odnosu na konkurentni projekt
- donošenje investicijske odluke: pozitivne ili negativne

Bitno je naglasiti da se učinkovitost projekta može sagledavati na razini projekta (učinci koji se pojavljuju na tržištu) te s gledišta društva u cjelini (učinci koji se ne pojavljuju na tržištu – npr. učinak na zaposlenost, okoliš, regionalni razvoj i sl).

Isto tako, učinkovitost projekta može se ocjenjivati u jednom razdoblju vijeka projekta (na osnovi podataka iz jedne, reprezentativne godine) – **statički pristup ocjeni** ili tijekom čitavog vijeka projekta - **dinamički pristup ocjeni**.

Cilj statičnog pristupa je pružanje okvirnog – grubog uvida u učinkovitost projekta, koristi se stalnim tržišnim cijenama, s manjom točnosti dobivenih rezultata. Dinamičan pristup ima za cilj definitivnu spoznaju o učinkovitosti, uzima u obzir vremenske preferencije, primjenjuje ispravljene cijene i rezultat je veća točnost dobivenih rezultata.

Nakon što se izvrši ocjena projekta, može se dati odgovor na temeljno pitanje – da li investicijski projekt povećava imovinu svog vlasnika. Slijedi donošenje investicijske odluke: prihvaćanje ili odbijanje projekta.

Nakon prihvaćanja investicijskog projekta, odnosno pozitivne ocjene, slijedi faza **izvedbe**, odnosno priprema građenja, građenje (ukoliko investicija uključuje građenje) i priprema proizvodnje (nabava opreme, sirovina i sl.). **Poslovanje investicijskog projekta** podrazumijeva samu proizvodnju (proizvoda ili usluga) i ostvarivanje prihoda.

2.5. Analiza dosadašnjeg poslovanja investitora

Kako je već navedeno, sam proces planiranja projekta temelji se na predviđanjima - koliko god se oslanjali na temeljite analize, događaji u budućnosti se ne mogu procjenjivati s punom sigurnošću.

Radi toga je korisno izvršiti analizu i ocjenu poslovanja investitora u prošlosti – ako je tvrtka u prošlosti ostvarivala dobre financijske rezultate i bilježila kontinuirani rast, ako posjeduje dodatne kvalitete u opremi, zaposlenicima, ima poslovni ugledu u lokalnoj sredini, dobre odnose s kupcima i dobavljačima – postoji dodatna sigurnost da će investicijski projekt biti ostvaren u skladu s predviđanjima. Ukoliko je investitor imao poslovnih problema u prošlosti, tada se i planirano poslovanje treba razmotriti s dodatnom pažnjom.

2.6. Metodološke i ostale pretpostavke planiranja investicijskih projekata

U literaturi postoji čitav niz metodoloških pretpostavki za operativno planiranje investicijskih projekata – to su zahtjevi koje treba zadovoljiti da bi se osigurala profesionalno ispravna analiza. Obzirom da su to često teoretska razmatranja koja se odnose u pravilu na velike i skupe projekte, ovaj priručnik se ograničava samo na najbitnije elemente:

1. Vrednovanje ulaznih i izlaznih veličina
 - ulazne i izlazne veličine se iskazuju u stalnim i ispravljenim cijenama, bez obračunatog poreza na dodanu vrijednost (ovo vrijedi za poduzetnike koji su u sustavu PDV-a)
2. Zatvorenost reprodukcijskog ciklusa
 - u metodologiji planiranja investicijskih projekata polazi se od pretpostavke da su svi proizvedeni outputi (proizvodi ili usluge) i prodani, naplaćeni i podmirene sve financijske obveze – nema zaliha gotovih proizvoda i nema nepodmirenih financijskih obveza
3. Akumulacija se ne reinvestira
 - mjeri se ostvarena akumulacija (dobit) u pojedinim razdobljima, ali se ne analizira daljnja ulaganja te dobiti – to se prepušta poslovanju tvrtke u budućnosti
4. Rizik neizvjesnosti
 - u procjeni budućeg poslovanja postoji rizik i neizvjesnost te ih je potrebno uključiti u analizu
5. Vanjske uštede i troškovi
 - neke učinke investicijskog projekta teško je ili nemoguće izraziti u vrijednosnom obliku, ali je vrlo bitno barem kvalitativno ih izraziti ako utječu na društveno – ekonomski razvoj

3. SADRŽAJ INVESTICIJSKE STUDIJE

3.1. Različitost u nazivima

U literaturi, a još više u praksi susreću se različiti nazivi vezani uz ovu temu, a najčešći su:

- investicijska studija
- studija gospodarske opravdanosti
- poslovni plan
- investicijski elaborat i sl.

Iako je ponekad u odnosima s partnerima i financijerima vrlo važna jasnoća izričaja, a gore navedeni pojmovi teoretski sadržavaju određene metodološke razlike; još je važnije razumijeti njihov sadržaj. Praksa je pokazala da se dijelovi sadržaja u navedenim dokumentima isprepliću iz razloga što svi navedeni dokumenti zahtjevaju prikupljanje i obradu identičnih podataka i isti metodološki okvir.

Za praktične potrebe međutim najvažnija je usaglašenost, odnosno dogovor oko pojmova – time se smanjuju zabune, skraćuje vrijeme komuniciranja te ubrzava realizacija poduzetničke ideje. Sadržaj dokumenta, dakle dobra priprema i izrada dokumenta važnija je od samog naziva.

3.2. Sadržaj investicijske studije

Obzirom da se radi o dokumentu koji je temelj poduzetničke odluke na globalnoj, svjetskoj razini, vezano uz sadržaj, važno je naglasiti:

- slijedeća tablica nudi standardizirani sadržaj, opće prihvaćen kod domaćih i stranih poslovnih partnera

Tablica 2. Preporučeni sadržaj investicijske studije

1. SAŽETAK ULAGANJA

- Investitor
- Projekt
- Razlozi investiranja – ciljevi
- Izvor podataka
- Struktura ulaganja
- Izvori financiranja
- Važniji pokazatelji
- Program izradio

2. UVODNA OBRAZLOŽENJA

3. INFORMACIJE O PODUZETNIKU – INVESTITORU

4. OPIS DJELATNOSTI

- 4.1. Opis postojećeg poslovanja
- 4.2. Vizija poduzetničkog pothvata

5. ANALIZA DOSADAŠNJEG POSLOVANJA

6. LOKACIJA

- 6.1. Opis postojeće lokacije
- 6.2. Opis lokacije projekta
- 6.3. Opis zaštite i utjecaja na okolinu

7. TEHNIČKO – TEHNOLOŠKI ELEMENTI ULAGANJA

- 7.1. Opis strukture ulaganja
- 7.2. Struktura i broj postojećih zaposlenika i struktura i broj novozaposlenih

8. ANALIZA TRŽIŠTA

- 8.1. Tržište nabave – dosadašnje poslovanje
- 8.2. Tržište nabave - projekt
- 8.3. Tržište prodaje i konkurencija – dosadašnje poslovanje
- 8.4. Tržište prodaje i konkurencija - projekt

9. OCJENA RAZVOJNIH MOGUĆNOSTI

10. EKONOMSKO – FINACIJSKA ANALIZA

- 10.1. Procjena ostvarenja prihoda
- 10.2. Struktura i dinamika ulaganja u osnovna sredstva
- 10.3. Troškovi poslovanja
 - 10.3.1. Materijalni troškovi
 - 10.3.2. Troškovi osoblja
 - 10.3.3. Obračun amortizacije
- 10.4. Struktura ulaganja u obrtna sredstva
- 10.5. Izvori financiranja i obračun kreditnih obveza
- 10.6. Projekcija računa dobiti i gubitka tvrtke
- 10.7. Finacijski tok
- 10.8. Projekcija bilance

11. FINACIJSKO TRŽIŠNA OCJENA

- 11.1. Statička ocjena efikasnosti projekta
- 11.2. Dinamička ocjena
 - 11.2.1. Ekonomski tok
 - 11.2.2. Razdoblje povrata investicijskih ulaganja
 - 11.2.3. Neto sadašnja vrijednost
 - 11.2.4. Interna stopa rentabilnosti

12. ANALIZA OSJETLJIVOSTI

13. ZAKLJUČNA OCJENA

- **bitno:** ponuđeni sadržaj **ne predstavlja** neizbježni propis i normizirani obrazac za popunjavanje – važno je razumijeti temeljnu strukturu sadržaja i temeljne standarde koji svaka studija mora sadržavati, no naravno da je u tim okvirima dozvoljen doprinos u dijelovima koji nose specifična obilježja poduzetničkog pothvata

Ono što svaka studija **mora sadržavati** je slijedeće:

- INFORMACIJE O PODUZETNIKU I DJELATNOSTI POSLOVANJA
- ANALIZA TRŽIŠTA
- TEHNOLOŠKO – TEHNIČKA ANALIZA
- ANALIZA LOKACIJE
- EKONOMSKO – FINANCIJSKA ANALIZA
- TRŽIŠNA OCJENA PROJEKTA

U narednim poglavljima priručnika detaljnije će se obrazložiti svaki od navedenih dijelova sadržaja, s napomenom da se sažetak studije obrazlaže na kraju, obzirom da se u praksi zadnji i izrađuje, no stavlja na početak studije kako bi potencijalni poslovni partner brzim uvidom u dokument dobio kratku sliku o investicijskom projektu.

4. ELEMENTI SADRŽAJA INVESTICIJSKE STUDIJE

4.1. Informacije o poduzetniku i djelatnosti poslovanja

4.1.1. Podaci o poduzetniku - investitoru

U ovom poglavlju navode se opći podaci o tvrtki (upis u registar – registarski broj i registrirana djelatnost, matični broj, početak rada, razvojni put i bitni momenti u razvoju i sl) kao i opći podaci o vlasniku-cima tvrtke (kratak životopis – obrazovanje i dodatno usavršavanje, radno iskustvo na poslovima koji su predmet investicije, vlastita imovina i sl). Preslike dokumenata koji predstavljaju izvor navedenih podataka (obrnica, Rješenje o registraciji, Izjava o početku rada za obrtnika, Rješenje županijskog ureda za gospodarstvo i sl) treba priložiti uz studiju.

Kad je riječ o poduzetnicima početnicima (poduzetnici koji posluju manje od jedne godine i nemaju podataka o dosadašnjem poslovanju), ovo poglavlje je izuzetno bitno jer poduzetnik jedino temeljem vlastitog znanja, iskustva i kvaliteta, može jamčiti da će se poslovanje projekta odvijati prema predviđenim pokazateljima.

4.1.2. Opis postojećeg poslovanja i vizija poduzetničkog pothvata

Ovo poglavlje mora obuhvatiti detaljan opis postojećeg poslovanja što uključuje opis postojećeg programa (što proizvodi – kakve proizvode ili usluge, njihove karakteristike, godišnje količine, kratak opis procesa proizvodnje proizvoda ili usluga, najvažnija oprema, kapaciteti, organizacija poslovanja i sl). Ukoliko se radi o poduzetniku početniku – ovaj dio se preskače.

Vizija poduzetničkog pothvata mora obuhvatiti izvor nastanka poduzetničke ideje i način na koji poduzetnik misli realizirati poduzetnički pothvat – da li jednokratno, da li u više faza, krajnji rok završetka razdoblja izvedbe – o čemu to ovisi, mogući problemi i način njihova otklanjanja, razloge za novu investiciju i ciljeve – kratkoročne i dugoročne koji se žele postići i sl.

Bitno je obrazložiti i kako poduzetnik vidi svoje poslovanje za nekoliko godina – uočene pravce razvoja, vizija njegove tvrtke i sl.

Ovaj dio odnosi se i na postojeće i na poduzetnike početnike – svaka nova investicija novi je poduzetnički pothvat koji mora imati temelj u razvojnoj viziji tvrtke.

4.1.3. Analiza dosadašnjeg poslovanja

Iz već navedenih razloga, ako se radi o postojećem poduzetniku, investicijska studija mora sadržavati i sažetu analizu dosadašnjeg poslovanja. Analiza se radi temeljem financijskih izvješća za dvije ili tri prethodne poslovne godine, a preslike izvješća se prilažu uz studiju.

Usporedo se prati dinamika kretanja pojedinih stavki bilance i računa dobiti i gubitka u proteklom razdoblju, izračunavaju se bitniji pokazatelji (pokazatelji likvidnosti, tekuće likvidnosti, omjer ukupnih obveza i vlastitog kapitala, neto profitne marže i sl) i promatra njihova dinamika kretanja kroz prethodne godine. Autor studije mora za sve pokazatelje koji nisu zadovoljavajući, ponuditi objašnjenja (ukoliko postoje) – često pokazatelj ima nepovoljnu vrijednost isključivo zbog specifičnosti poslovanja pojedine djelatnosti i činjenice da je bilanca dokument koji se radi na određeni dan u godini (u pravilu 31.12. tekuće godine) i ne uzima u obzir dinamiku poslovanja tijekom godine.

Naročito kada je riječ o djelatnostima koje se obavljaju na koncesijskom dobru, bitno je ponuditi i osvrt na društveno – ekonomski aspekt poslovanja poduzetnika: utjecaj na razvoj lokalne sredine, suradnju s jedinicama lokalne samouprave, inovativni pristup u poslovanju (nuđenje inovativnih sadržaja koji obogaćuju kulturni i turistički identitet kraja) koji pozitivno utječe na kulturnu i turističku prepoznatljivost lokalne zajednice, poticanje autohtonih vrijednosti, briga o okolišu, odnos prema zaposlenicima i sl.

4.2. Analiza tržišta

4.2.1. Osnovni pojmovi i pristup analizi tržišta

Analiza tržišta najbitniji je dio investicijske studije – bez tržišnog priznanja poduzetničkih napora nije ostvaren temeljni cilj poduzeća, a to je povećanje imovine vlasnika. Da bi se postigao taj cilj potrebno je povećati dobit, a to se postiže uspješnim poslovanjem na tržištu što je pojednostavljeno prodaja izlaznih proizvoda/usluga i nabava ulaznih proizvoda/usluga. Tematika analize tržišta vrlo je opsežna i složena cjelina ekonomskih znanosti te se u ovom priručniku navode samo osnovni pojmovi kako bi se poduzetnike uputilo na dodatno proučavanje literature.

Analiza tržišta proces je istraživanja u kojem se raščlanjuju temeljni činitelji što djeluju na tržištu i uočavaju bitna obilježja i promjene u oblikovanju potražnje i ponude na određenim mjestima i u određenom vremenu. U procesu planiranja investicijskih projekata analiza tržišta ima dva osnovna dijela: analiza tržišta prodaje i analiza tržišta nabave.

U oba dijela se analizira stanje i kretanje slijedećih kategorija:

- potražnja
- ponuda
- plasman
- nabava

Potražnja predstavlja onu količinu proizvoda koju su kupci voljni kupiti uz određenu cijenu na određenom tržištu i u određenom vremenu.

Ponuda predstavlja onu količinu proizvoda koje su proizvođači voljni prodati uz određenu cijenu na određenom tržištu i u određenom vremenu.

Razlika između ponude i potražnje analiziranog proizvoda na prodajnom tržištu pokazatelj je mogućeg plasmata proizvoda investicijskog projekta, dok se mogućnosti nabave potrebnih ulaznih materijala određuju kao razlika između njihove ponude i potražnje na nabavnim tržištima.

Krajnji cilj analize je utvrđivanje:

- opsega plasmana proizvoda/usluga
- jedinične prodajne cijene
- opseg nabave
- jedinične nabavne cijene

Sve navedene stavke ovise o karakteristikama samog proizvoda stoga je bitno najprije odrediti bitne sastavnice proizvoda ili usluge koji će se ponuditi tržištu:

- da li je namjenjen za krajnju ili proizvodnu potrošnju
- koja mu je namjena
- da li se u primjeni javlja samostalno ili u kombinaciji s ostalim proizvodima
- tko su nosioci potražnje i njihove karakteristike
- da li je riječ o luksuznom proizvodu ili je on nužan u podmirenju potreba (ili međuvarijante navedenih krajnosti)
- što pridonosi, a što ograničava potražnju
- koje su prednosti proizvoda, a što su nedostaci u odnosu na supstitute i komplementarne proizvode
- cjenovna elastičnost
- itd

4.2.2. Analiza prodajnog tržišta

Analiza prodajnog tržišta prvi je dokaz o očekivanoj prihvatljivosti poduzetničkog pothvata. Mora obuhvatiti i analizu potražnje i analizu ponude na prodajnom tržištu (utjecaj konkurencije). Potrebno je izvršiti istraživanje s ciljem prikupljanja i provjere podataka koji čine informacijsku osnovicu za izradu projekcije potražnje u budućnosti. Polazni model analize je slijedeći:

- segmentiranje tržišta, odnosno grupiranje potencijalnih potrošača u grupe prema sličnosti njihovih potreba i reakcija na tržišne aktivnosti: geografska, demografska, psihografska, bihevioristička segmentacija
- ciljanje tržišta – odabir ciljnog segmenta: podrazumijeva odluku o broju tržišnih segmenata koje projekt treba pokriti i kako doći do najboljih segmenata
- određivanje uloge i određivanje tržišnih aktivnosti (po segmentima tržišta) za svaki proizvod na tržištu: najveći utjecaj na ulogu proizvoda ima stav potrošača na koji se može utjecati određenim aktivnostima

Temeljni odgovori koji će se dobiti tijekom provedene analize su: ukupna potražnja i cijena na domaćem i stranom tržištu (količine proizvoda koje će kupci tražiti i cijene koje će biti voljni platiti), potražnja po tržišnim segmentima, visina dohotka potrošača i njegova raspodjela, sklonost potrošača potrošnji, prodajne cijene, preduvjeti za razvoj poduzeća koji su potencijalni kupci itd.

Opseg analize tržišta uvelike ovisi o nizu činjenica: da li proizvod namjenjen „nepoznatom“ (proizvodi široke potrošnje) kada treba provesti što potpuniju analizu ili „poznatom“ kupcu (plasman proizvoda je unaprijed određen ugovorima ili sl) kada se analiza tržišta može donekle pojednostaviti, da li je proizvod postojeći, novi, ili je tržište novo ili postojeće i sl.

Analiza ponude proizvoda na tržištu procjenjuje utjecaj konkurencije na plasman proizvoda iz investicijskog projekta – na kojem je tržištu i tržišnim segmentima ponuda prisutna, u kojem opsegu, asortimanu, kvaliteti, tko su nositelji ponude, kakav je kontinuitet, kakav se razvoj ponude očekuje kod postojećih nositelja, da li postoje državne mjere koje utječu na ponudu i sl.

Nakon izvršene temeljite analize, može se nastaviti s procjenom potražnje za proizvodom u budućnosti pri čemu se koristi više metoda (metoda trenda, razine potrošnje, regresije i sl). Slijedi i procjena plasmana proizvoda – odnosno količine i cijene proizvoda koji će se plasirati na tržištu. Za svaki proizvod potrebno je odrediti njihovu prodajnu cijenu i opseg prodaje u prirodnim mjernim jedinicama mjere.

Zaključak je da treba apsolutno izbjegavati optimistička predviđenja temeljena isključivo na vlastitim osjećajima i nepotvrđenim obećanjima, bez obzira na veličinu poduzetničkog pothvata. Ukoliko je moguće, uz studiju treba priložiti (i pokušati dobiti) pismena očitovanja o namjerama kupaca – u obliku predugovora, pisma namjere ili sl.

U ovom poglavlju trebaju se definirati i buduće marketinške aktivnosti usmjerene ka načinu distribucije i promocije proizvoda – treba odrediti način distribucije da proizvodi što lakše i uz što manje troškove budu dostupni kupcima i obrazložiti načine buduće prodajnu promidžbu.

4.2.3. Analiza nabavnog tržišta

Iako je prethodno obrazložena analiza prodajnog tržišta bitnija zbog opstanka i realizacije poduzetničkog pothvata, u studiji se nikako ne smije zanemariti analiza nabavnog tržišta. Kako su se u prethodnom poglavlju utvrdile planirane količine proizvoda u investicijskom projektu, analiza nabavnog tržišta je određena što se tiče količina i kvalitativnih značajki inputa. Bitno je utvrditi: izvore nabave i mogućnosti izbora, nabavne cijene, mogućnosti nabave potrebnih količina, moguće rokove isporuke i rokove plaćanja, mogućnost kooperacije s dobavljačima radi zajedničkog utvrđivanja njihovog asortimana, mogućnost suradnje s konkurentima radi zajedničke nabave, organizacija same nabave (skladišne i prijevozne kapacitete, organizacija logistike i sl).

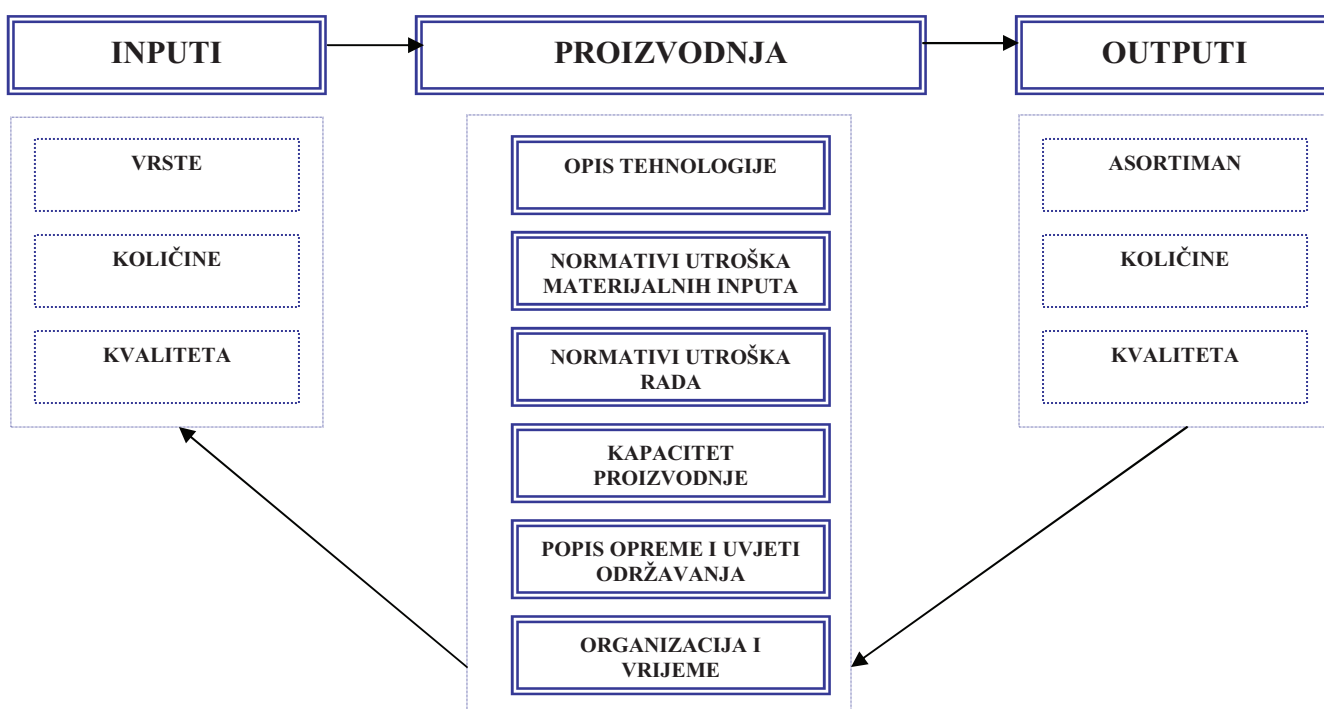
Analiza nabavnog tržišta značajnim dijelom se temelji i na analizi lokacije, organizaciji proizvodnje i njenim tehničko – tehnološkim karakteristikama i zakonskim uvjetima zaštite okoliša te se sve ove analize međusobno isprepliću i nije ih moguće odvojeno provoditi.

4.3. Tehničko – tehnološka analiza

U okviru fizičkih aspekata pripreme investicijskog projekta, potanka razrada tehnološko – tehničkih i organizacijskih uvjeta temelj je za proračun potrebnih ulaganja i očekivanih troškova poslovanja. Pritom nema konceptualne razlike između proizvodnje proizvoda i proizvodnje usluga.

U ovisnosti o veličini i složenosti investicijskog projekta, razrada tehničko – tehnoloških aspekata može biti vrlo jednostavna, ali i toliko zahtjevna da zahtjeva angažiranje multidisciplinarnog tima stručnjaka koji izrađuju zasebnu analitičku studiju kojom se utvrđuje izbor tehnološko – tehničkih rješenja. Slijedeća shema prikazuje koncept analize i njen praktični sadržaj.

Shema 1. Struktura informacija iz tehničko – tehnološke analize¹



Radi se znači o utvrđivanju strukture potrebnih stalnih sredstava, količini potrebnih sirovina, materijala i rada te vremenu proizvodnje i potrebnim kapacitetima – fizički podaci iz analize tehničko – tehnoloških rješenja polazište su daljnjih financijskih proračuna koji se izrađuju u okviru financijskih aspekata pripreme (investicije u osnovna i obrtna sredstva, troškovi poslovanja i cijena koštanja).

Tehnička rješenja u primjeni odabrane tehnologije mogu biti različita. Bitno je uz studiju (ako investicijski projekt to zahtjeva) dostaviti svu potrebnu dokumentaciju (idejni projekt, glavni projekt, tehnička dokumentacija za dobijanje građevinske dozvole i sl).

Temeljem obavljenje analize koja je rezultirala odgovarajućim tehnološkim i tehničkim rješenjima, odabiru se sva potrebna stalna sredstva – dugotrajna imovina, ona koja je u direktnoj vezi s procesom proizvodnje i ostala osnovna sredstva.

¹ Izvor: Bendeković Jadranko i koautori: Planiranje investicijskih projekata, Ekonomski institut Zagreb, 1993

Riječ je o sredstvima koja se mogu svrstati u slijedeće skupine:

- ⇒ zemljišta
- ⇒ građevinski objekti
- ⇒ oprema
- ⇒ dugogodišnji nasadi
- ⇒ osnovno stado
- ⇒ osnivačka ulaganja i ostala dugotrajna nematerijalna imovina (dozvole, izrada projekata, licence i sl)
- ⇒ ostala nespomenuta dugotrajna imovina

Odabrana tehničko – tehnološka rješenja i utvrđeni opseg proizvodnje uvjetuju odabir strukture, normativa utrošaka i ukupnih količina potrebnih materijalnih inputa, odnosno svih potrebnih materijala, sirovina, energije, usluga i ostalih inputa za cijeli vijek projekta. Oni su fizička osnovica za kasniji proračun materijalnih troškova.

Slijedi i određivanje klasifikacijske strukture i broja zaposlenih djelatnika – kao prethodno, i to je određeno temeljem već izvedenih tehničko – tehnološkim uvjetima proizvodnje i temeljem utvrđene organizacije poslovanja projekta u cjelini.

Bitno je utvrditi: koji profil radnika, broj, terminski plan zapošljavanja, ima li na tržištu odgovarajući profil radne snage ili treba uložiti u dodatno obrazovanje i sl.

4.3.1. Zaštita okoliša

Bitan dio tehničko – tehnološke analize čini svakako i aspekt zaštite i unapređenja okoliša – u nekim investicijskim projektima pitanja zaštite okoliša čine i okosnicu cjelokupne analize kao i temelj za donošenje pozitivne ili negativne odluke. U slučaju obavljanja gospodarske djelatnosti na pomorskom dobru, ovo pitanje dobiva također na važnosti obzirom na dvije činjenice:

- radi se o osjetljivom ekološkom sustavu
- kriteriji za odabir najpovoljnije ponude uključuju i iznos investicija u zaštitu okoliša u okviru ukupnih investicija s udjelom od 5-30% u zbirnoj ocjeni.

Aspekti zaštite okoliša su uglavnom interdisciplinarni, ponekad i teško kvantitativno mjerljivi – njihovi učinci odnose se na šire lokacijsko područje. Troškovi vezani za zaštitu okoliša čine sastavni dio kako ukupnih ulaganja tako i rashoda poslovanja projekta. Briga o zaštiti i unapređenju okoliša u pravilu je povezana s dodatnim ulaganjima radi zadovoljenja uvjeta zaštite. Zakonom o zaštiti okoliša (NN 82/94,128/99) i Pravilnikom o procjeni utjecaja na okoliš (NN 59/00) određen su zahvati u okolišu za koje je potrebna procjena utjecaja na okoliš. Vezano uz obavljanje gospodarske djelatnosti na pomorskom dobru, navodimo neke od najčešćih zahvata za koje je potrebno izraditi studiju procjene utjecaja na okoliš:

- prometne građevine – pomorske građevine (luke za otvoreni javni promet i to luke osobitog gospodarskog značaja za RH i luke županijskog značaja, luke za posebne namjene osim sidrišta i privezišta)
- sportski i rekreacijski centri, površine veće od 10 ha
- turističko – ugostiteljske cjeline površine zahvata veće od 5 ha.

Kao referentan aspekt ulaganja u zaštitu okoliša na pomorskom dobru mogu se uzeti i uvjeti vezani uz međunarodnu Plavu zastavu za plaže i marine. To je program zaštite okoliša mora i priobalja koji se već četrnaest godina uspješno provodi u Europi i u nekoliko neeuropskih država. Plava zastava simbolizira očuvan, siguran i ugodan okoliš namijenjen odmoru, zabavi i rekreaciji, dobro razrađen sustav gospodarenja obalnim područjem i održiv razvoj u turizmu. Uvjeti za dobijanje Plave zastave određeni su zasebnim kriterijima (www.blueflag.org) za plaže i marine, a zajedničko im je da se odnose na:

- kakvoću mora:
 - udovoljavanje zahtjevima i normama (Direktiva EU o vodi za kupanje)

-
- područje plaže ne smije biti zahvaćeno prethodno neobrađenim industrijskim i kanalizacijskim ispuštima
 - postojanje lokalnog (regionalnog) plana za slučaj nužde pri ekološkim nesrećama
 - nakupine algi i druge vegetacije ne smiju biti ostavljene da trule na plaži osim u područjima koja su za to posebno predviđena
 - lokalna zajednica mora udovoljavati zahtjevima koji se odnose na obradu kanalizacijskih tvari i kakvoću otpadnih voda
 - more, obalni prostor i okoliš marine moraju biti vizualno čisti, bez ikakvih znakova pojave nafte, kanalizacijskog ili drugog otpada
 - nije dopušteno ispuštavanje neobrađenih otpadnih voda u marinu ili u blizinu njezine obale iz usidrenih čamaca ili s kopna
- odgoj i obrazovanje za okoliš i informiranje:
- ukoliko dođe do onečišćenja ili se očekuje da će doći – javnost mora odmah o tome biti informirana
 - informacije o prirodnim osjetljivim područjima u obalnom pojasu moraju biti sadržane u turističkim informacijama
 - obveze upravitelja plaže:
 - javni prikaz najnovijih podataka o kvaliteti vode za kupanje
 - prikaz informacija o plaži u njezinoj blizini
 - lokalna zajednica i uprava plaže trebaju zajednički demonstrirati ponudu od barem pet aktivnosti usmjerenih na odgoj i obrazovanje za okoliš
 - zakoni koji se odnose na plažu moraju biti lako dostupni javnosti na zahtjev
 - lokalna zajednica ima stalnu javnu službu za ekološku edukaciju koja će se baviti obalnim okolišem
 - marina mora svojim korisnicima pružati obavijesti o okolišu uključujući informacije o osjetljivim područjima gdje se ne smije jedriti, sidriti i sl
 - marina treba istaknuti kodeks ponašanja prema okolišu
 - u marini treba postojati osoba zadužena za pružanje informacija o pitanjima zaštite okoliša
 - kriteriji Plave zastave i sve dodatne obavijesti potrebno je postaviti na lako pristupačno mjesto
- upravljanje okolišem te objekti i uređaji
- lokalna zajednica mora imati razvojni plan i plan o korištenju zemlje za svoje obalno područje koji je u skladu s propisima o prostornom planiranju i zaštiti obalnog područja
 - odgovarajući broj kanti za smeće mora biti na raspolaganju korisnicima plaže, te one moraju biti redovito pražnjenje i održavane; adekvatan smještaj za otpad, alge i druge onečišćivače nakupljenje na plaži, također mora biti osiguran; otpad sakupljen na plaži mora biti odlagan u za to predviđene odobrene objekte
 - dnevno čišćenje plaže tijekom sezone kupanja ukoliko i kada je to potrebno
 - na plaži ne smije biti: vožnje (osim ako to nije izričito zakonom drugačije propisano) i utrke biciklima i automobilima, deponija, neodobrenog kampiranja
 - plaže na kojima je dozvoljen pristup automobilima moraju imati posebne zone za parkiranje, zone bez automobila, a pristup do vode mora biti u potpunosti zaštićen
 - mora postojati siguran pristup plaži
 - kako bi se izbjegao konflikt i nesreća na plaži, nužno je upravljati plažom uzimajući u obzir različite potrebe i korisnike plaže; ako plažu okružuje prirodna zona, nužno je poduzeti korake kojima će se spriječiti negativni utjecaji prometa vozila i ljudi, uporabe plaže i njezinih voda
 - moraju postojati primjerene i čiste sanitarije spojene na kontrolirani kanalizacijski sustav čije su granične vrijednosti ispusta u skladu Direktive EU o otpadnim vodama
 - marina treba biti dobro uklopljena u prirodni i izgrađeni okoliš
 - u marini trebaju postojati jasno obilježeni i lako dostupni spremnici za prihvrat otpadnih ulja na obali, uključujući i pokretne uređaje za prihvrat ulja

- marina treba imati mogućnost prihvata kaljužnih voda
- u marini moraju postojati posebni spremnici za odlaganje opasnih kemikalija i drugih sredstava (npr. boja, otapala, strugotian s broda, premaza protiv obraštaja)
- u marini mora biti postavljan dostatan broj spremnika za otpad s kojima se mora postupati na propisani način
- sigurnost i usluge
 - spasioci (trenirani i akreditirani u skladu s nacionalnim zahtjevima) moraju biti na dužnosti tijekom ljetne sezone ili trebaju postojati primjerene sigurnosne mjere uključujući opremu za spašavanje, upute za njezinu uporabu i neometan pristup telefonu
 - na plaži moraju biti jasno označena mjesta i oprema za pružanje prve pomoći
 - na plaži treba strogo provoditi državne propise glede pasa i drugih životinja
 - mora biti jasno označen izvor pitke vode
 - lak i neograničen pristup telefonu
 - najmanje jedna od plaža u okviru općine mora imati prilazne rampe do plaže i nužnike za nemoćne osobe, osim ukoliko topografija terena to ne dozvoljava
 - sve građevine i opremu na plaži treba propisno održavati
 - plaža ima objekte za zaprimanje materijala i otpada koji se mogu reciklirati (staklo, boce, limenke)
 - lokalna zajednica promiče održiva prijevozna sredstva u području plaže, kao što su bicikli, hodanje ili javni prijevoz
 - marina mora biti opremljena opremom za spašavanje
 - marina mora biti opremljena opremom za prvu pomoć, pojasevima za spašavanje, protupožatnom opremom, te moraju biti poduzete primjerene mjere sigurnosti
 - u marini treba biti dostatna javna rasvjeta te dostupno napajanje strujom – sve električne instalacije moraju biti u skladu s nacionalnim zakonskim propisima
 - treba biti osiguran javni prijevoz između marine i najbližeg grada (mjesta), ako je udaljenost veća od 2 km
 - u marini moraju postojati primjereni i čisti sanitarni objekti, uključujući mogućnost upotrebe vode za pranje i pristup pitkoj vodi

Kada je riječ o davanju koncesija na pomorskom dobru u svrhu gospodarskog korištenja, stav je Primorsko – goranske županije da bilo koja ulaganja na pomorskom dobru (i u osnovna i u obrtna sredstva – *vidi poglavlja 4.5.2. i 4.5.4.*) u smjeru zadovoljavanja prethodno navedenih uvjeta kada i nisu sveobuhvatni i usmjereni na samo dobijanje Plave zastave, mogu se smatrati ulaganjima u zaštitu okoliša i kao takvi, kao dio ukupne investicije, ulaze u kriterije odabira najpovoljnije ponude za dobijanje koncesije.

Isto tako, u ulaganja u zaštitu okoliša (koja nisu izravno prethodno naznačena), smatra se slijedeće:

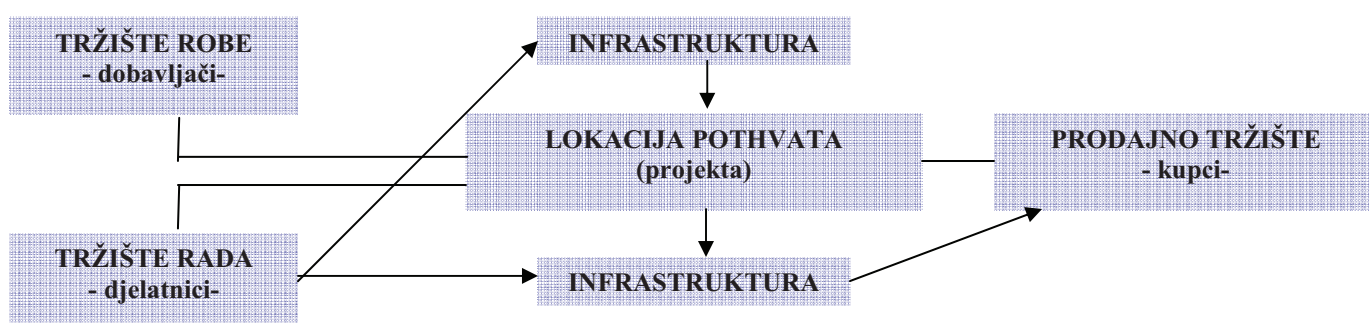
- ulaganja u ispitivanje kvalitete tehnoloških i oborinskih voda,
- njihovo pročišćavanje,
- ulaganja u ispitivanje kakvoće mora na točkama koje nisu obuhvaćene Programom monitoringa kakvoće mora Nastavnog zavoda za javno zdravstvo Primorsko – goranske županije,
- izrade studija o utjecaju na okoliš,
- izrada studija o stanju morske vode, dna i obale,
- ispitivanje kvalitete ispušnih plinova,
- ugradnja pročišćivača otpadnih voda nastalih pranjem trupa brodova u marinama radi odvajanja teških metala
- osiguranje sredstava za čišćenje i zaustavljanje onečišćenja
- ostalo, po procjeni davatelja koncesije.

4.4. Analiza lokacije

Pod pojmom lokacije u procesu planiranja investicijskih projekata misli se na prostor na kojem će se odvijati planirana aktivnost – za određenu djelatnost lokacija je toliko važna da postaje središnji dio analize poduzetničkog pothvata, za neke djelatnosti može se relativno pojednostaviti, no u svakom slučaju, o lokaciji ovisi mnogo učinaka, prihoda i troškova. Razlikujemo i lokacijski ovisne (znatno ovise o sirovinama, proizvodi osjetljivi na udaljenost tržišta, uslužne djelatnosti koje su ovisne o blizini kupaca i sl) i lokacijski neovisne projekte (tehnoški napredak mnoge aktivnosti čini lokacijski neovisnima – transportni trošak ima zanemariv udio u strukturi ukupnih troškova).

Slijedeća shema ukazuje na važnost analize lokacije u planiranju investicijskih projekata.

Shema 2. Lokacija u tržišnom okruženju i infrastruktura²



Uz pretpostavku da je lokacija projekta unaprijed određena, treba dati odgovore na slijedeća pitanja:

- može li se za potencijalnu lokaciju dobiti lokacijska i građevinska dozvola i njihova cijena
- postoje li zakonska ograničenja vezana uz zaštitu okoliša
- postojeća infrastruktura – priključci struje, vode, kanalizacije i prometnica
- troškovi distribucije proizvoda i usluga do prodajnog tržišta
- koji su problemi kod nabave sirovina i materijala
- koja je porezna politika na razini JLS

Kada je riječ o lokacijski neovisnim projektima, ova analiza može sadržavati i usporedbe s nekom alternativnom lokacijom.

4.5. Ekonomsko – financijska analiza

Analiza tržišta, tehničko – tehnološka analiza i analiza lokacije dale su rezultate koji su izraženi i u fizičkim i u vrijednosnim jedinicama. Kako bi objedinili sve rezultate, svi učinci projekta moraju se preračunati u financijske veličine. Cilj ekonomsko – financijske analize je da sve učinke projekta izrazi u vrijednosnim jedinicama, te tako pripremi osnovicu za ocjenu projekta. Potrebni podaci već su prikupljeni u prethodnim fazama rada, a slijedeći popis predstavlja elemente i strukturu ekonomsko – financijske analize:

- formiranje ukupnog prihoda
- investicije u osnovna sredstva
- rashodi poslovanja
- investicije u obrtna sredstva
- izvori financiranja i financijske obveze
- temeljna financijska izvješća: račun dobiti i gubitka, financijski tok, bilanca

Bitno je istaknuti, da ukoliko se radi o postojećem poduzetniku, a nova investicija predstavlja i novu djelatnost u sklopu njegova poslovanja – potrebno je u svim proračunima i prethodno navedenim

² RH Ministarstvo gospodarstva: „Poslovni plan poduzetnika“, MASMEDIA Zagreb 1999

elementima ekonomsko – financijske analize odvojiti planirano poslovanje poduzetnika temeljem dosadašnje djelatnosti i planirano poslovanje u projektu.

Investicijski projekt treba, dakle, uvijek promatrati i samostalno i u okviru ostalih, već postojećih djelatnosti poduzetnika, kako bi se bilo u mogućnosti ocijeniti njegova samostalna učinkovitost, ali i utjecaj na ukupno poslovanje poduzetnika.

4.5.1. Formiranje ukupnog prihoda

Ukupni prihod investicijskog projekta javlja se u poslovanju prilikom prodaje i naplate robe ili usluga investicijskog projekta – to je kategorija koja se javlja u budućnosti i koristi se planiranim veličinama, temeljem obavljene analize tržišta. Za svaki proizvod i uslugu treba izračunati ukupni prihod tako da se količine prodanih proizvoda, robe i usluga množe s njihovim pripadajućim prodajnim cijenama, a njihov zbroj je ukupni prihod. Osim toga, ukupni prihod stječe se i putem premija, subvencija (npr. poljoprivreda), kompenzacija i sl – prihod čini svaki priliv sredstava, bez obzira po kojoj osnovi oni pritiču za prodanu robu i usluge.

$$\text{UKUPNI PRIHOD} = \text{KOLIČINA PRODAJE} \times \text{UKUPNA CIJENA}$$

Ovisno o djelatnosti koja je predmet poslovanja investicijskog projekta, može se pojavljivati slijedeća podjela i struktura ukupnog prihoda i njihove kombinacije: proizvodi (proizvodna djelatnost), trgovačka roba (trgovačka djelatnost) i usluge (uslužna djelatnost).

Pri procjeni prihoda može doći do stanovitih problema: utvrđivanja jedinice mjere (npr. konzultantska tvrtka), preveliki opseg robe i različite nabavne cijene (npr. trgovina mješovite robe) i sl – treba pažljivo odabrati načine procjene prihoda što će se već utvrditi u analizi specifičnih prilika na određenim tržištima.

U studiji treba **detaljno i transparentno obrazložiti** temeljem kojih činjenica iz analize tržišta je rađena procjena prihoda za svaku kategoriju prihoda i kako su dobiveni konačni iznosi. Kako bi procjena prihoda bila što razvidnija, poželjno je, naročito ako se radi o djelatnostima vezanima za turističku sezonu, procjenu prihoda za prvu godinu, raditi na mjesečnoj osnovi (po mjesecima), a za kasnije godine dovoljan je iznos ukupnog godišnjeg prihoda. Zbog sažetog prikaza, u praktičnom primjeru ovog priručnika, nisu dana detaljna obrazloženja za svaku kategoriju prihoda, što svaka studija inače **mora sadržavati**.

Kada je riječ o djelatnostima koje se obavljaju na pomorskom dobru, može se pojaviti niz različitih situacija od kojih ističemo slijedeću:

- ukoliko je poduzetnik vlasnik hotela koji se ne nalazi na pomorskom dobru, a koncesiju traži za plažu koja će činiti sastavni dio ponude hotela, plaža ne mora nužno ostvarivati samostalno prihode, niti prihodi plaže (ukoliko postoje) ne moraju samostalno u određenom periodu vršiti povrat investicije – poduzetnik može tražiti koncesiju za plažu isključivo iz razloga oplemenjivanja boravka gostiju u hotelu i poboljšanja svoje ponude (prospekti hotela sadrže opis plaže i sl). U tom slučaju, poduzetnik kao varijabilni dio koncesijske naknade mora davatelju koncesije ponuditi postotak prihoda od hotela u tijeku sezone.

Praktičan primjer MORE d.o.o.: Formiranje ukupnog prihoda na osnovu djelatnosti koje se obavljaju na pomorskom dobru "XY" – plaži ZZ u razdoblju trajanja koncesijskog ugovora

Ukupni prihodi tvrtke "MORE d.o.o" sastoje se od prihoda:

- ugostiteljskog objekta (objekt brze prehrane i caffe bar na plaži)
- zabavnih igara
- najma raznih rekvizita i brodica
- *procjena prihoda rađena je na bazi slijedećeg:*
- početka poslovanja (01.06.2006), trajanja kupališne sezone (15.06.-15.09.) po i predsezone (01.06.-15.06. i 15.09.-01.10.) i poslovanja u ostalim mjesecima (01.01.-01.06. i 01.10.-31.12.), prihoda od dosadašnje djelatnosti, kapaciteta bara, dnevni promet konkurentnih barova u okolici, prodajnom asortimanu štanda, kapacitetu rekvizita za zabavne igre, jediničnim cijenama, postotku popunjenosti kapaciteta u prvoj i ostalim godinama projekta, pretpostavki o 10-postotnom povećanju prometa u 2007 i 2008. godinu te kasnijoj stabilizaciji poslovanja i sl

Tablica 4.5.1.1. Formiranje ukupnog prihoda – količine i cijene

	Kapacitet - 100%	Jedinična cijena	Iskoristivost kapaciteta - sezona /90 dana/	Iskoristivost kapaciteta - predsezona i posezona/ 30 dana/	Iskoristivost kapaciteta - van sezone /240 dana/	Ukupno dnevno sezona	Ukupno dnevno - predsezona i posezona	Ukupno dnevno - van sezone	Ukupno mjesečno sezona	Ukupno mjesečno posezona i predsezona	Ukupno mjesečno van sezone
1. Prihodi ugostiteljskog objekata											
1.1. Prihodi od brzo pripremljenih jela	240,00	40,00	35,00	20,00	20,00	3.360,00	1.920,00	1.920	100.800	57.600	57.600,00
1.2. Prihodi od pića	240,00	15,00	50,00	30,00	30,00	1.800,00	1.080,00	1.080	54.000	32.400	32.400,00
1.3. Prihodi od sladoleda	80,00	10,00	100,00	50,00	20,00	800,00	400,00	160	24.000	12.000	4.800,00
2. Prihodi od platforme za skakanje	160,00	15,00	50,00	50,00	20,00	1.200,00	1.200,00	480	36.000	36.000	14.400,00
3. Prihodi vodenog tobogana	160,00	15,00	50,00	10,00	0,00	1.200,00	240,00	0	36.000	7.200	0,00
4. Prihodi od najma suncobrana i ležaljki	30,00	50,00	80,00	10,00	0,00	1.200,00	150,00	0	36.000	4.500	0,00
5. Prihodi najma pedalina i sandolina	80,00	40,00	50,00	10,00	0,00	1.600,00	320,00	0	48.000	9.600	0,00
6. Prihodi od najma 1 glisera za vuču turista	32,00	400,00	30,00	10,00	0,00	3.840,00	1.280,00	0	115.200	38.400	0,00

Tablica 4.5.1.2. Formiranje ukupnog prihoda u razdoblju 2006-2016

Naziv prihoda	2006	2007	2008-2016
1. Prihodi ugostiteljskog objekata			
1.1. Prihodi od brzo pripremljenih jela	417.600,00	820.800,00	902.880,00
1.2. Prihodi od pića	226.800,00	453.600,00	498.960,00
1.3. Prihodi od sladoleda	88.800,00	122.400,00	134.640,00
2. Prihodi od platforme za skakanje	158.400,00	259.200,00	285.120,00
3. Prihodi vodenog tobogana	115.200,00	115.200,00	126.720,00
4. Prihodi od najma suncobrana i ležaljki	112.500,00	112.500,00	123.750,00
5. Prihodi najma pedalina i sandolina	153.600,00	153.600,00	168.960,00
6. Prihodi od najma 1 glisera za vuču turista	384.000,00	384.000,00	422.400,00
UKUPNO	1.656.900,00	2.421.300,00	2.663.430,00

4.5.2. Investicije u osnovna sredstva (dugotrajnu imovinu)

Dio ukupnog ulaganja kapitala u investicijskom projektu odnosi se na ulaganja u osnovna sredstva ili dugotrajnu imovinu. To su ona sredstva koja se upotrebljavaju u razdoblju dužem od jedne godine, a njihovom upotrebom ostvaruju se određene koristi (sadržane u prodajnoj vrijednosti proizvoda), i ostvaruju i određene troškove (s vremenom gube svoje početne tehnološko – ekonomske karakteristike što je osnova za trošak amortizacije – trošak osnovnog sredstva sadržanog u cijeni koštanja proizvoda). Osnovna sredstva se mogu grupirati na slijedeći način:

- zemljišta
- šume
- građevinski objekti (građevinski objekti visokogradnje i niskogradnje - zgrade, mostovi, tuneli, nadvožnjaci, lukobrani, vežišta brodova, naftovodi, vodovodi, plinovodi i dalekovodi, kao i postrojenja koja se smatraju samostalnim građevinskim objektom, donji stroj cesta i pruga, brane, nasipi, obaloutvrde i sl, ostali građevinski objekti)
- oprema (proizvodna i prijenosna oprema i postrojenja osim postrojenja navedenih u točki i brodovi, pogonski i poslovni inventar - strojevi, alati, transportna sredstva i uređaji, zrakoplovi i tračna vozila, namještaj, poslovni inventar u trgovini ugostiteljstvu i turizmu, uredska oprema, informatička oprema, software, telekomunikacijska oprema, cestovna motorna vozila, vozila na motorni pogon i priključni uređaji)
- višegodišnji nasadi
- osnovno stado
- dugotrajna nematerijalna imovina: patenti, osnivačka ulaganja, licence, koncesije, franšize, goodwill
- ostala sredstva

U proračunu ulaganja u osnovna sredstva, nabavna vrijednost je polazni koncept. Sastavni dijelovi troška nabave obuhvaćaju:

- kupovnu cijenu po obračunu dobavljača
- carinu i uvozne pristojbe,
- vozarinu,

- osiguranje,
- montažu,
- ostale ovisne troškove.

U ovom poglavlju investicijske studije bitno je navesti strukturu, nabavnu vrijednost i dinamiku nabave osnovnih sredstava radi kasnijih proračuna amortizacije i bilančnih stavki. Kao prilog obavezno uz studiju treba dostaviti pripadajuće predračune za nabavu opreme, projektiranja, troškovnike za građevinske radove i sve ostale dokumente koji se odnose na nabavu potrebne dugotrajne imovine.

Praktičan primjer MORE d.o.o.: Ulaganje u osnovna sredstva na pomorskom dobru "XY" u razdoblju trajanja koncesijskog ugovora

Izvedba predmetnog poduzetničkog pothvata tvrtke MORE d.o.o. zahtjeva ulaganja u osnovna sredstva navedena u slijedećoj tablici. Radi pojednostavljenja proračuna, pretpostavka je da će se sva sredstva nabaviti od 01.01.2006. godine do 01.04.2006. godine – u kasnijim periodima ne pretpostavljamo daljnja ulaganja na plaži.

Tablica 4.5.2.1. Ulaganje u osnovna sredstva

R. br.	Opis	Nabavna vrijednost/kn	Dinamika
1.	Adaptacija ugostiteljskog objekta - prema troškovniku u prilogu	250.000,00	01.04.2006.
2.	Nabava ležaljka i suncobrana- predračun br. Xx	60.000,00	01.04.2006.
3	Nabava pedalina i sandolina - predračun br xx	100.000,00	01.04.2006.
4	Uređenje kupališta - prema troškovniku u prilogu (krečenje, postavljanje ograda, izrada žbuke, stolarski radovi, sanitarije, kante za smeće, pontonski splav, kabine za presvlačenje itd)	500.000,00	01.04.2006.
5	Kupnja glisera za iznajmljivanje - rabljenog, prema predračunu	350.000,00	01.04.2006.
6	Kupnja platforme s trampulinima – predračun xx	115.000,00	01.04.2006.
7	Kupnja vodenog tobogana – predračun xx	160.000,00	01.04.2006.
8	Hortikulturalno uređenje - troškovnik	80.000,00	01.04.2006.
	OSNOVNA SREDSTVA - UKUPNO	1.615.000,00	

4.5.3. Rashodi poslovanja

Poslovni rashodi obuhvaćaju utroške svih inputa u poslovanju. Proračun rashoda temelj je za utvrđivanje cijene koštanja proizvoda i usluga, a time i formiranje prodajnih cijena kao i odeđivanje investicija u obrtna sredstva. Planiranje poslovnih rashoda izravno je uvjetovano prethodno obavljanim analizama: kapacitetom proizvodnje, nabavnim tržištem, tehničko – tehnološkim rješenjima u proizvodnji, normativima utroška rada i materijala, vremenom trajanja proizvodnog procesa, itd.

Struktura poslovnih rashoda je slijedeća:

- materijalni i nematerijalni troškovi
- bruto plaće
- amortizacija

Poslovne rashode dijelimo i na: *direktne (izravne)* koji se mogu izravno rasporediti na određeni proizvod ili uslugu; i *indirektne (neposredne)* poslovne rashode kod kojih to nije moguće nego je potrebno uvesti posebne kriterije za raspodjelu. Kao kriteriji raspodjele koriste se direktni poslovni rashodi troškovi, a koji ćemo upotrijebiti ovisi o značajkama poslovanja, odnosno o tome koji poslovni rashod ima najveći udjel u ukupnih direktnim poslovnim rashodima: direktni materijalni troškovi, amortizacija, bruto plaće, profit po proizvodu i sl.

I jedni i drugi mogu biti *promjenjivi* – ovise o kapacitetu proizvodnje i *stalni* – ne ovise o kapacitetu proizvodnje. Takva podjela je nužna kako bi se mogao utvrditi prag rentabilnosti projekta ili točka pokrića.

Materijalni i nematerijalni troškovi

Ova grupa troškova obuhvaća slijedeće: nabavna vrijednost robe (trgovina), sirovine i materijali, poluproizvodi i dijelovi, energija, investicijsko održavanje, tekuće održavanje, sitni inventar, vanjske usluge, nematerijalni troškovi i ostali troškovi. Kada je riječ o koncesiji – poduzetnik će navesti svoju ponudu visine koncesijske naknade koja se sastoji od stalnog i promjenjivog dijela. Promjenjivi dio koncesijske naknade čini postotak od ostvarenih prihoda na pomorskom dobru, osim kada se radi o specifičnim slučajevima. Npr. vlasnik hotela traži koncesijsko odobrenje za plažu koja neće nužno ostvarivati samosatalne prihode - s ciljem obogaćivanja hotelske ponude. U tom slučaju visina varijabilne koncesijske naknade utvrđuje se temeljem ukupno ostvarenih prihoda hotela u kupališnoj sezoni (vidi Poglavlje 4.5.1. Formiranje ukupnog prihoda).

Postupak proračuna nabavne vrijednosti materijalnog troška može se iskazati kao umnožak količine i nabavne cijene koja uključuje fakturiranu vrijednost, carinu, osiguranje, vozarinu i ostale troškove nabave. Na količinu pojedinog materijalnog troška utječe normativ utroška pojedinog materijala, te godišnja količina proizvodnje tog proizvoda (usluge) ili količina prodaje trgovačke robe – ova stavka mora biti u direktnoj korelaciji s planiranim prihodima poslovanja.

Za svaki navedeni trošak, autor studije treba ponuditi jasno obrazloženje – na osnovu kojih pretpostavki i provedenih analiza se došlo do planiranih iznosa, te treba što preciznije utvrditi razine troškova na najnižem stupnju raščlambe – poslovni rashodi imaju presudan utjecaj na efikasnost poslovanja.

Bruto plaće

Pri planiranju bruto plaće treba voditi računa o broju zaposlenih, klasifikacijskoj strukturi te o iznosu plaće po zaposlenom. Donja granica planiranih plaća je iznos prosječne plaće po sektoru i po stručnoj spremi – plaće niže od prosjeka možda povoljno utječu na rentabilnost projekta, no nisu prihvatljive s gledišta buduće zaposlenih djelatnika. Pri planiranju plaća, potrebno je imati informaciju o visini neto plaće i zakonskim regulativama vezano uz stope doprinosa, osobnog odbitka, poreza i prireza.

Kada je riječ o sezonskim djelatnostima, potrebno je razdvojiti sezonsku radnu snagu i stalno zaposlene djelatnike – vezano uz kriterije za odabir najpovoljnije ponude za dodjelu koncesije na pomorskom dobru u svrhu gospodarskog korištenja, kao referentni pokazatelj davatelj koncesije uzima prosječni broj zaposlenih u jednoj poslovnoj godini.

Amortizacija

Amortizacija je utrošak osnovnog sredstva koji se postupno troši u proizvodnji ili je opadanje njihove vrijednosti uvjetovano tehničko – tehnološkim zaostajanjem. Osnovna sredstva, dakle, s vremenom gube svoju vrijednost i nakon određenog vremena se trebaju zamjeniti ili obnoviti dodatnim ulaganjem. Proračun amortizacije odnosi se na taj **vrijednosni otpis** osnovnih sredstava (i polovna sredstva imaju uporabnu vrijednost, ali im je smanjenja proizvodna i financijska učinkovitost). Amortizacija se ne primjenjuje na sve grupe osnovnih sredstava (vidi Poglavlje 4.5.2.) budući se sva osnovna sredstva u proizvodnji ne troše i ne gube vrijednost – to se odnosi na zemljište i šume.

Za proračun amortizacije potrebna su dva temeljna podatka:

- nabavna vrijednost osnovnog sredstva
- godišnja stopa otpisa.

Pravilnik o amortizaciji (NN 54/01) propisuje minimalne godišnje stope otpisa – budući da proračunati iznos amortizacije ima obilježje poslovnog rashoda, on smanjuje iznos dobiti prije oporezivanja, što je povezano sa zakonskim propisima. Amortizacija je, dakle, obračunska veličina i nenovčani izdatak – porez je manji, ali taj iznos ostaje na žiro – računu tvrtke i s njime se može slobodno raspolagati. Ako je vijek pothvata duži od vremena potpune otpisanosti osnovnih sredstava, u zadnjoj godini vijeka projekta pojavljuje se ostatak njihove vrijednosti.

Praktičan primjer MORE d.o.o.: Poslovni rashodi na u razdoblju trajanja koncesijskog ugovora

Kod procjene poslovnih rashoda kada je riječ o investicijskom projektu tvrtke MORE d.o.o. bitno je istaknuti:

- rashodi su grupirani na: materijalne i nematerijalne troškove, amortizaciju i bruto plaće – financijski rashodi su obrađeni u slijedećem poglavlju
- značajnu stavku materijalnih troškova čine troškovi nabave sirovina za restoran brze prehrane i troškovi nabave pića – temeljem dosadašnjeg iskustva i rada poduzetnika, oni se utvrđuju na način da čine 40% ostvarenih prihoda
- trošak koncesije: 100.000,00 kn stalni dio, 3% od ukupno ostvarenih prihoda – varijabilni dio
- promidžba: organizacija raznih manifestacija, povremene promotivne akcije i sl

Tablica 4.5.3.1. Procjena materijalnih troškova i vanjskih usluga 2006-2016 godina

Opis	2006	2007	2008 - 2016
Materijalni troškovi i vanjske usluge			
1. Trošak nabave prodane robe	293.280,00	558.720,00	614.592,00
2. Struja	19.000,00	20.900,00	22.990,00
3. Voda	30.000,00	33.000,00	36.300,00
4. Sitni inventar	20.000,00	22.000,00	24.200,00
5. Kancelarijski materijal	5.000,00	5.500,00	6.050,00
6. Sredstva za čišćenje, higijenske potrepštine	5.000,00	5.500,00	6.050,00
7. Promidžba	40.000,00	44.000,00	48.400,00
8. Troškovi održavanja opreme	150.000,00	165.000,00	181.500,00
9. Knjigovodstvo	12.000,00	13.200,00	14.520,00
10. ZAMP	6.000,00	6.600,00	7.260,00
11. Bankovni troškovi	6.000,00	6.600,00	7.260,00
12. HT	24.000,00	26.400,00	29.040,00
13. Sanitarna kontrola	4.800,00	5.280,00	5.808,00
14. Komunalne usluge	2.400,00	2.640,00	2.904,00
14. Benzin	5.500,00	6.050,00	6.655,00
15. Radna odjeća	4.000,00	4.400,00	4.840,00
16. Koncesija - stalni dio	100.000,00	100.000,00	100.000,00
17. Koncesija - promjenjivi dio	49.707,00	72.639,00	79.902,90
UKUPNO	776.687,00	1.098.429,00	1.198.271,90

Tablica 4.5.3.2. Struktura i broj zaposlenih djelatnika

Opis	Visina bruto plaće	Broj osoblja - sezona	Broj osoblja - po i predsezona	Broj osoblja - van sezone
Bruto plaća direktor	12.000,00	1,00	1,00	1,00
Bruto plaća kuhar	12.000,00	1,00	1,00	1,00
Bruto plaća konobar	8.000,00	6,00	2,00	2,00
Bruto plaća djelatnici na plaži	6.000,00	7,00	3,00	0,00

Tablica 4.5.3.3. Procjena bruto plaća djelatnika 2006-2016

Opis	2006	2007-2016
Bruto plaća direktor	84.000,00	144.000,00
Bruto plaća kuhar	84.000,00	144.000,00
Bruto plaća konobar	208.000,00	288.000,00
Bruto plaća djelatnici na plaži	144.000,00	144.000,00
UKUPNO	376.000,00	576.000,00

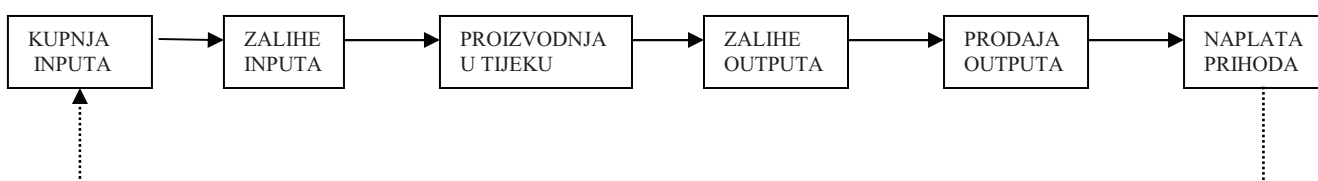
Tablica 4.5.3.4. Proračun amortizacije

Opis	Datum nabave	Vijek/ god	Nabavna vrijednost	Stopa otpisa	2006	2007-2010	2011	2012-2015	2016	Ostatak vrijednosti projekta
Adaptacija ugostiteljskog objekta - prema troškovniku u prilogu	01.04.2006.	10	250.000,00	10	16.666,67	25.000,00	25.000,00	25.000,00	8.333,33	0,00
Nabava ležaljka i suncobrana-predračun br. Xx	01.04.2006.	5	60.000,00	20	8.000,00	12.000,00	4.000,00	0,00	0,00	0,00
Nabava pedalina i sandolina - predračun br xx	01.04.2006.	5	100.000,00	20	13.333,33	20.000,00	6.666,67	0,00	0,00	0,00
Uređenje kupališta - prema troškovniku u prilogu	01.04.2006.	10	500.000,00	10	33.333,33	50.000,00	50.000,00	50.000,00	16.666,67	0,00
Kupnja glisera prema predračunu	01.04.2006.	5	350.000,00	20	46.666,67	70.000,00	23.333,33	0,00	0,00	0,00
Kupnja platforme s trampulinima	01.04.2006.	5	115.000,00	20	15.333,33	23.000,00	7.666,67	0,00	0,00	0,00
Kupnja vodenog tobogana	01.04.2006.	5	160.000,00	20	21.333,33	32.000,00	10.666,67	0,00	0,00	0,00
Hortikulturalno uređenje	01.04.2006.	5	80.000,00	20	10.666,67	16.000,00	5.333,33	0,00	0,00	0,00
UKUPNO					165.333,33	248.000,00	132.666,67	75.000,00	25.000,00	0,00

4.5.4. Investicije u obrtna sredstva

Investicije u obrtna sredstva dio su ukupnih ulaganja koja se ulažu u investicijski projekt i bez kojih nema ni uvjeta za redovno poslovanje tvrtke. To su ona sredstva koja se koriste u procesu poslovanja mijenjajući svoje pojavne oblike (zalihe materijala → zalihe nedovršene proizvodnje → zalihe gotovih proizvoda → potraživanja od kupaca → novac), ali zadržavajući svoju vrijednost na razini uložених sredstava.

Reprodukcijski ciklus bitan je koncept za razumjevanje proračuna investicije u obrtna sredstva. Njegova temeljna struktura je sljedeća:



U svakom razdoblju reprodukcijskog ciklusa pojavljuje se potreba za obrtnim sredstvima u određenom obliku, ali i priljevi obrtnih sredstava. Npr. vrijeme potrebno za naplatu potraživanja, vrijeme je zadržavanja obrtnih sredstava kod drugih, ali u obračun treba uzeti u obzir i vrijeme koje dobavljači čekaju plaćanje isporučenih dobara i usluga. Rješavanje problema obrtnih sredstava povezano je s analizom novčanih tokova u pojedinim fazama reprodukcijskog ciklusa u kojima je potrebno utvrditi broj dana vezivanja. Dani vezivanja čine vrijeme potrebno da obrtna sredstva promijene svoj pojavni oblik, odnosno da se iz jedne faze pređe u drugu fazu reprodukcijskog ciklusa.

Tu dolazimo do podatka o koeficijentu obrtaja koji govori o tome koliko puta se poslovni ciklus ponovi od njegova početka do kraja analitičkog razdoblja (npr. jedne poslovne godine).

Ukoliko se planira složeniji poduzetnički pothvat (npr. kombinacija proizvodne i trgovačke djelatnosti) treba izuzetno pažljivo planirati investicije u obrtna sredstva – treba voditi brigu o strukturi troškova u svakoj fazi reprodukcijskog ciklusa i o njima pripadajućim danima vezivanja sredstava, odnosno treba temeljito napraviti proračun potrebnih trajnih obrtnih sredstava o kojima uvelike ovisi uspješnost cijelog projekta. Treba utvrditi obilježja pothvata: vrsta djelatnosti, vrijeme potrebno za proizvodnju, vrijeme potrebno za nabavu materijala i trgovačke robe, važnost držanja zaliha, uvjeti plaćanja kupaca, uvjeti plaćanja dobavljačima, uvjeti plaćanja poreza, plaća, kamata i sl.

Međutim određeni investicijski projekti ne zahtijevaju izrađivanje kompliciranog, složenog i opsežnog proračuna investicija u obrtna sredstva – to se može u nekim slučajevima jednostavnije proračunati i to dijeljenjem godišnjih troškova s brojem nabava u godini. Bitno je **ne zanemariti** ulogu obrtnih sredstava i proračunati je makar u najjednostavnijoj približnoj varijanti, koja, kako je već rečeno, za neke projekte i dovoljno precizna.

Praktičan primjer MORE d.o.o.: Ulaganje u obrtna sredstva u razdoblju trajanja koncesijskog ugovora**Tablica 4.5.4.1. Investicije u obrtna sredstva**

Stavka	Broj da na vez	K. o.	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Zalihe	30	12	64.723,9 2	91.535,7 5	99.855,9 9	99.855,9 9	99.855,9 9	99.855,9 9	99.855,9 9	99.855,9 9	99.855,9 9	99.855,9 9	99.855,9 9
Potraživanja od kupaca	10	36	23.157,1 8	32.959,2 0	36.547,9 2	36.580,0 4	36.614,0 9	37.290,9 3	37.649,5 6	37.690,1 2	37.733,1 1	37.778,6 8	38.086,21
Novac	10	36	23.157,1 8	32.959,2 0	36.547,9 2	36.580,0 4	36.614,0 9	37.290,9 3	37.649,5 6	37.690,1 2	37.733,1 1	37.778,6 8	38.086,21
A. UKUPNA OBRтна SREDSTVA			111.038,28	157.454,16	172.951,82	173.016,08	173.084,18	174.437,85	175.155,12	175.236,23	175.322,22	175.413,36	176.028,41
Dobavljači	2	180	4.314,93	6.102,38	6.657,07	6.657,07	6.657,07	6.657,07	6.657,07	6.657,07	6.657,07	6.657,07	6.657,07
Plaće	15	24	15.666,67	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00
Amortizacija	30	12	13.777,78	20.666,67	20.666,67	20.666,67	20.666,67	11.055,56	6.250,00	6.250,00	6.250,00	6.250,00	2.083,33
Rashodi financiranja	30	12	4.501,79	4.863,29	4.491,05	4.009,17	3.498,38	2.956,94	2.383,02	1.774,65	1.129,79	446,24	0,00
Porez na dobit	15	24	2.373,82	3.670,93	4.893,88	4.942,07	4.993,15	6.008,40	6.546,35	6.607,19	6.671,67	6.740,03	7.201,32
B. IZVORI IZ POSLOVANJA			40.634,98	59.303,27	60.708,67	60.274,97	59.815,26	50.677,96	45.836,43	45.288,91	44.708,53	44.093,33	39.941,72
C. TRAJNA OBRтна SREDSTVA (A-B)			70.403,30	98.150,89	112.243,16	112.741,10	113.268,92	123.759,89	129.318,69	129.947,33	130.613,69	131.320,03	136.086,69
D. INVESTICIJE U OBRтна SREDSTVA			70.403,30	27.747,59	14.092,27	497,94	527,82	10.490,97	5.558,80	628,64	666,36	706,34	4.766,67

4.5.5. Izvori financiranja i obračun financijskih obveza

Pod izvorima financiranja podrazumijevaju se financijska sredstva, koja vlasnik sredstava (poduzetnik, država, financijska institucija ...) stavlja pod određenim uvjetima na korištenje korisniku – investitoru. Bitno je razlikovati: vlastita i tuđa sredstva. Za vlastita sredstva se ne obračunavaju izravni troškovi korištenja, kao što je npr. kamata, za razliku od tuđih sredstava. Međutim, i vlastita sredstva imaju svoju cijenu koja je neizravno mjerljiva – izgubljeni dobitak koji bi se ostvario ulaganjem u drugi projekt, kamata na oročenu štednju i sl.

Kada se utvrde iznosi ukupnih ulaganja – ukupne investicije, treba zatvoriti financijsku konstrukciju i odabrati slijedeće izvore financiranja ili njihovu kombinaciju:

1. Vlastita sredstva: kapital ulagača, dionički kapital i sl
2. Tuđa sredstva:
 - bespovratna sredstva
 - komercijalni krediti poslovnih banaka: dugoročni i kratkoročni
 - garantirani i subvencionirani krediti
 - leasing
 - venture capital financiranje (zajedničko ulaganje)
 - itd

Osim vlastitih i bespovratnih sredstava, svi ostali izvori podrazumijevaju obavezu njihova vraćanja financijeru u određenom roku, s određenom naknadom i na određeni način.

Ukupni izvori sredstava trebaju biti jednaki ukupnim ulaganjima, a dinamiku korištenja izvora financiranja treba uskladiti s dinamikom ulaganja u osnovna i obrtna sredstva.

Financijske obveze su troškovi povezani s korištenjem izvora financiranja, a mogu i ne moraju ovisiti o ostvarenim rezultatima poslovanja (npr. financijska obveza prema zajedničkom partneru ovisi o ostvarenoj dobiti, kamata znači stalni izdatak, neovisno o veličini poslovanja). Najčešći oblik financiranja je kredit, a za proračun obveza po kreditima bitno je definirati: iznos kredita, početak korištenja, kamatnu stopu, rok otplate kredita, visinu naknade za korištenje kredita, interkalarne kamate, način otplate i sl. Kredit se može otplaćivati jednakim anuitetima i jednakim ratama.

Praktičan primjer MORE d.o.o.: Izvori financiranja i obračun kreditnih obveza u razdoblju trajanja koncesijskog ugovora

Iz prethodnih proračuna investicija u osnovna i obrtna sredstva izvedeno je zatvaranje financijske konstrukcije.

Tablica 4.5.5.1. Izvori financiranja – zatvaranje financijske konstrukcije

R.br.	ULAGANJE	kn	%
1	U OSNOVNA SREDSTVA	1.615.000,00	95,82
2	U OBRTNA SREDSTVA	70.403,30	4,18
	UKUPNO	1.685.403,30	100,00
1	VLASTITA SREDSTVA	685.403,30	40,67
2	KREDIT	1.000.000,00	59,33
	UKUPNO	1.685.403,30	100,00

Pretpostavka je da će se kredit banke, tvrtki MORE d.o.o. odobriti prema slijedećim osnovnim uvjetima:

- iznos kredita: 1.000.000,00 kn
- početak korištenja kredita: 01.01.2006.
- kamatna stopa: 6%
- poček: 1,5 godina
- rok otplate: 10 godina (uključeno 1,5 god počeka)
- naknada troškova kredita: 1% jednokratno
- kvartalna otplata jednakim anuitetima

Tablica 4.5.5.2. Plan otplate dugoročnog kredita /kn/

GODINA	DATUM	ISPLATA KREDITA	RATA	KAMATA	ANUITET	OSTATAK DUGA
2006	1.1.2006	1.000.000,00	0,00	0,00	0,00	1.000.000,00
2006	3.4.2006		0,00	14.673,85	14.673,85	1.000.000,00
2006	3.7.2006		0,00	14.673,85	14.673,85	1.000.000,00
2006	1.10.2006		0,00	14.673,85	14.673,85	1.000.000,00
2007	1.1.2007		0,00	14.673,85	14.673,85	1.000.000,00
2007	3.4.2007		0,00	14.673,85	14.673,85	1.000.000,00
2007	3.7.2007		22.893,29	14.673,85	37.567,14	977.106,71
2007	1.10.2007		23.229,23	14.337,91	37.567,14	953.877,48
2008	1.1.2008		23.570,09	13.997,05	37.567,14	930.307,39
2008	2.4.2008		23.915,95	13.651,19	37.567,14	906.391,44
2008	2.7.2008		24.266,89	13.300,25	37.567,14	882.124,55
2008	1.10.2008		24.622,98	12.944,16	37.567,14	857.501,57
2009	1.1.2009		24.984,29	12.582,85	37.567,14	832.517,28
2009	3.4.2009		25.350,91	12.216,23	37.567,14	807.166,37
2009	3.7.2009		25.722,90	11.844,24	37.567,14	781.443,46
2009	1.10.2009		26.100,36	11.466,78	37.567,14	755.343,11
2010	1.1.2010		26.483,35	11.083,79	37.567,14	728.859,75
2010	3.4.2010		26.871,96	10.695,18	37.567,14	701.987,79
2010	3.7.2010		27.266,28	10.300,86	37.567,14	674.721,51
2010	1.10.2010		27.666,38	9.900,76	37.567,14	647.055,13
2011	1.1.2011		28.072,35	9.494,79	37.567,14	618.982,78
2011	3.4.2011		28.484,28	9.082,86	37.567,14	590.498,50
2011	3.7.2011		28.902,26	8.664,88	37.567,14	561.596,24
2011	1.10.2011		29.326,36	8.240,78	37.567,14	532.269,88
2012	1.1.2012		29.756,69	7.810,45	37.567,14	502.513,19
2012	2.4.2012		30.193,34	7.373,80	37.567,14	472.319,85
2012	2.7.2012		30.636,39	6.930,75	37.567,14	441.683,46
2012	1.10.2012		31.085,94	6.481,20	37.567,14	410.597,51
2013	1.1.2013		31.542,09	6.025,04	37.567,14	379.055,42
2013	3.4.2013		32.004,94	5.562,20	37.567,14	347.050,48
2013	3.7.2013		32.474,57	5.092,57	37.567,14	314.575,91
2013	1.10.2013		32.951,10	4.616,04	37.567,14	281.624,81
2014	1.1.2014		33.434,62	4.132,52	37.567,14	248.190,19
2014	3.4.2014		33.925,23	3.641,90	37.567,14	214.264,95
2014	3.7.2014		34.423,05	3.144,09	37.567,14	179.841,90
2014	1.10.2014		34.928,17	2.638,97	37.567,14	144.913,74
2015	1.1.2015		35.440,70	2.126,44	37.567,14	109.473,04
2015	3.4.2015		35.960,75	1.606,39	37.567,14	73.512,29
2015	3.7.2015		36.488,43	1.078,71	37.567,14	37.023,86
2015	1.10.2015		37.023,86	543,28	37.567,14	0,00
			1.000.000,00	350.651,97	1.350.651,97	

Tablica 4.5.5.3. Godišnje obveze po kreditu

	2006	2007	2008 - 2015	2016
RATE	0,00	46.122,52	96.375,91	0,00
KAMATE	44.021,54	58.359,45	53.892,65	0,00
UKUPNO	44.021,54	104.481,97	150.268,56	0,00

4.5.6. Temeljna financijska izvješća

4.5.6.1. Račun dobiti i gubitka

Nakon izrade potrebnih proračuna – formiranja ukupnih prihoda, ulaganje u osnovna i obrtna sredstva, proračun troškova poslovanja i izvora financiranja, slijedi izrada Računa dobiti i gubitka, s ciljem utvrđivanja uspješnosti poslovanja tijekom razdoblja poslovanja investicijskog projekta.

Ukupni prihodi moraju se rasporediti na način da se iz njih izdvoje sredstva za:

- pokriće uloženi činitelja (materijal, kapital, rad)
- pokriće troškova vanjskih izvora financiranja (kamate i ostali troškovi)
- pokriće opće potrošnje (porezi)
- vlasnike tvrtke (udio u dobiti ili dividende – dioničko društvo, rezerve i zadržana dobit).

Sukladno potrebama analize investicijskog projekta, obrazac Računa dobiti i gubitka znatno je pojednostavljen i sveden je na one informacije koje postoje u okviru pripreme investicijskog projekta, a struktura mu je slijedeća:

1. Ukupni приход
2. Ukupni rashodi
 - 2.1. Materijalni troškovi
 - 2.2. Amortizacija
 - 2.3. Plaće
 - 2.4. Financijski rashodi
3. Bruto dobit
4. Porezi
5. Neto dobit
6. Rezerve
7. Dividende – dio za vlasnika
8. Zadržana dobit

Porezne stope i stope prireza su utvrđene zakonskom regulativom, a bitno je razlikovati poslovanja trgovačkih društava – obveznici poreza na dobit; i obrta – obveznici poreza na dohodak. Kod prvih je bruto plaća osnivača dio poslovnih rashoda, a kod obrta su to samo doprinosi i porezi na plaću i iz plaće vlasnika obrta.

Praktičan primjer MORE d.o.o.: Projekcija Računa dobiti i gubitka u razdoblju 2006-2016

- tvrtka MORE d.o.o. u svim razdobljima poslovanja posluje uspješno, odnosno posluje s ostvarenom dobiti
- radi pojednostavljenja, pretpostavka je da će se ukupan iznos neto-dobiti zadržati u tvrtki radi daljnjeg razvoja poslovanja

Tablica 4.5.6.1.1. Projekcija Računa dobiti i gubitka tvrtke MORE d.o.o. u razdoblju od 2006 – 2016. godine

R.br	OPIS	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
I.	PRIHODI PROJEKTA	1.656.900,00	2.421.300,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00
II.	RASHODI PROJEKTA	1.372.041,87	1.980.788,45	2.076.164,55	2.070.381,99	2.064.252,48	1.942.421,87	1.877.868,09	1.870.567,75	1.862.829,39	1.854.626,72	1.799.271,90
1	Materijalni izdaci i vanjske usluge	776.687,00	1.098.429,00	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90
3	Izdaci osoblja	376.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00
4	Amortizacija	165.333,33	248.000,00	248.000,00	248.000,00	248.000,00	132.666,67	75.000,00	75.000,00	75.000,00	75.000,00	25.000,00
6	Trošak kredita	10.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Kamate na kredit	44.021,54	58.359,45	53.892,65	48.110,09	41.980,58	35.483,31	28.596,19	21.295,85	13.557,49	5.354,82	0,00
III.	DOBIT PRIJE OPOREZIVANJA	284.858,13	440.511,55	587.265,45	593.048,01	599.177,52	721.008,13	785.561,91	792.862,25	800.600,61	808.803,28	864.158,10
IV.	GUBITAK	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V.	POREZ NA DOBIT	56.971,63	88.102,31	117.453,09	118.609,60	119.835,50	144.201,63	157.112,38	158.572,45	160.120,12	161.760,66	172.831,62
V.	DOBIT POSLIJE OPOREZIVANJA	227.886,50	352.409,24	469.812,36	474.438,41	479.342,01	576.806,50	628.449,53	634.289,80	640.480,49	647.042,62	691.326,48
VI.	GUBITAK FINANCIJSKE GODINE	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

4.5.6.2. Financijski tok

U planiranju investicijskog projekta pojavljuje se financijski potencijal kao nužan preduvjet učinkovitog i investiranja i kasnijeg poslovanja – to su sva raspoloživa sredstva plaćanja u vijeku projekta (novac na žiro-računu, akreditivi i sl). Veličina financijskog poslovanja ovisi o priljevu i odljevu financijskih sredstava u pojedinom razdoblju vijeka projekta što se analizira u financijskom toku. Načelni cilj izrade financijskog toka je ocjena likvidnosti projekta, odnosno njegova sposobnost da uspješno financira nove investicije, podmiri sve nastale poslovne obveze – prema dobavljačima, djelatnicima, financijerima i državi te doprinosi jačanju financijskog potencijala poduzeća.

Struktura financijskog toka je slijedeća:

- primici:
 - ⇒ ukupni prihod: prihod od poslovanja,
 - ⇒ izvori financiranja: i vlastiti i tuđi; to su priljevi financijskih sredstava koji nisu rezultat poslovanja – ne povećavaju ekonomski već samo financijski potencijal tvrtke,
 - ⇒ ostatak vrijednosti projekta: vrijednost projekta u zadnjoj godini vijeka projekta, odnosno neotpisana vrijednost osnovnih sredstava i vrijednost obrtnih sredstava u trenutku njihova oslobađanja ili prestanka upotrebe
- izdaci:
 - ⇒ investicije (u osnovna i obrtna sredstva)
 - ⇒ rashodi poslovanja bez amortizacije (samo materijalni troškovi i bruto plaće)
 - ⇒ porezi iz dobiti (dohotka kod obrtnika)
 - ⇒ izdvajanja u rezerve (ako tvrtka izdvaja u rezerve)
 - ⇒ obveze prema izvorima financiranja: uključuju i otplatu kredita i kamate – cjelokupni anuitet
 - ⇒ dividende (d.d.) ili dio dobiti koji se isplaćuje vlasnicima (d.o.o.) – ako je takva poslovna odluka tvrtke da se isplaćuju dividende
- neto primici: razlika između primitaka i izdataka

Praktičan primjer MORE d.o.o.: Projekcija Financijskog toka u razdoblju 2006-2016

- pozitivni neto primici u svim godinama poslovanja pokazuju njegovu likvidnost
- ukupnim prihodima tijekom redovnog poslovanja podmiruju se sve obveze prema dobavljačima, djelatnicima, financijerima i državi, a poduzetniku ostaje značajan iznos slobodnih novčanih sredstava, u prosjeku oko 570.000,00 kn u kasnijim godinama poslovanja

Tablica 4.5.6.2. Projekcija financijskog toka tvrtke MORE d.o.o. u razdoblju od 2006 – 2016. godine

STRUKTUR A	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
I. PRIMICI (1 + 2)	3.342.303,30	2.421.300,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.733.833,30
1. Prihodi projekta	1.656.900,00	2.421.300,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00
2. Izvori financiranja	1.685.403,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.1. Vlastita sredstva	685.403,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2. Kredit	1.000.000,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Ostatak projekta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	70.403,30
3.1. Osnovna sredstva	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00
3.2. Obrtna sredstva	0	0	0,00	0	0	0	0	0	0	0	70.403,30
II. IZDACI (3+4+5)	2.949.083,46	1.894.760,87	2.056.085,82	2.043.648,00	2.044.903,78	2.079.233,05	2.087.211,64	2.083.741,55	2.085.326,94	2.087.007,45	1.951.870,19
1. Ulaganje u stalna sredstva	1.615.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Ulaganje u obrtna sredstva	70.403,30	27.747,59	14.092,27	497,94	527,82	10.490,97	5.558,80	628,64	666,36	706,34	4.766,67
3. Troškovi poslovanja	1.152.687,00	1.674.429,00	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90
3.1. Materijalni troškovi	776.687,00	1.098.429,00	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90
3.3. Troškovi osoblja	376.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00
4. Porez na dohodak i priziv	56.971,63	88.102,31	117.453,09	118.609,60	119.835,50	144.201,63	157.112,38	158.572,45	160.120,12	161.760,66	172.831,62
5. Obveze po kreditima	54.021,54	104.481,97	150.268,56	150.268,56	150.268,56	150.268,56	150.268,56	150.268,56	150.268,56	150.268,56	0,00
5.1. Otplate	0,00	46.122,52	96.375,91	102.158,47	108.287,97	114.785,25	121.672,37	128.972,71	136.711,07	144.913,74	0,00
5.2. Kamate	44.021,54	58.359,45	53.892,65	48.110,09	41.980,58	35.483,31	28.596,19	21.295,85	13.557,49	5.354,82	0,00
5.3. Trošak kredita	10.000,00										
III. NETO PRIMICI (I - II)	393.219,84	526.539,13	607.344,18	619.782,00	618.526,22	584.196,95	576.218,36	579.688,45	578.103,06	576.422,55	781.963,11
IV. NP - KUMULATIVNO	393.219,84	919.758,97	1.527.103,15	2.146.885,15	2.765.411,37	3.349.608,31	3.925.826,68	4.505.515,13	5.083.618,19	5.660.040,73	6.442.003,85

4.5.6.3. Bilanca

Bilanca je dokument u kojem se iskazuje stanje cjelokupne imovine, obveza i kapitala nekog poduzeća. Sastavlja se na određeni dan u poslovnoj godini, u pravilu na dan 31.12. tekuće poslovne godine. ona iskazuje sva sredstva - **aktiva** i izvore financiranja – **pasiva** investicijskog projekta. Podaci iz bilance služe za izračunavanje raznih statičkih pokazatelja kojima se mjeri opravdanost projekta.

Struktura bilance za potrebe analize investicijskog projekta je pojednostavljena i reducirana u odnosu na stavke bilance postojećeg poduzeća – prilagođena je raspoloživim podacima u okviru pripreme investicijskog projekta, a obuhvaća stavke koje se mogu vidjeti na praktičnom primjeru koji slijedi.

Podaci za sastavljanje bilance nalaze se u već izrađenim tablicama pripreme, a na temelju uvida u bilancu mogu se donijeti bitni zaključci o projektu:

- dinamika kretanja poslovnih sredstava i njihove vrijednosti
- dinamika kretanja zaliha, dugoročnih obveza
- pojava gubitka i njegovo pokriće

Praktičan primjer MORE d.o.o.: Projekcija Bilance u razdoblju 2006-2016

- iz projekcije bilance tvrtke MORE d.o.o. zaključujemo:
 - o struktura bilance prilagođena je raspoloživim podacima u okviru pripreme investicijskog projekta – sve stavke u bilanci koje se javljaju u životu, a za koje ne postoje podaci u investicijskom projektu su izostavljene, no projekcija u potpunosti poštuje logiku bilance uz prilagodbu obrasca potrebama planiranja investicijskog projekta
 - o vrijednost stavke dugotrajna imovina opada po godinama vijeka projekta (amortizacija), a povećava se vrijednost zaliha i novca
 - o zalihe se kumuliraju temeljem proračuna investicija u obrtna sredstva
 - o dugoročne obveze se smanjuju nakon što nastupi obveza vraćanja
 - o neke stavke u bilanci nisu popunjene podacima – nije planirano njihovo korištenje
 - o vidljivo je da se ukupna imovina poduzeća povećava tijekom razdoblja promatranja vijeka projekta

Tablica 4.5.6.3.1. Projekcija bilance u razdoblju 2006-2016

AKTIVA	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
A. Potraživanja za upisani a neuplaćeni kapital	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
B. Dugotrajna imovina (3+4+5+6)	1.449.666,67	1.201.666,67	953.666,67	705.666,67	457.666,67	325.000,00	250.000,00	175.000,00	100.000,00	25.000,00	0,00
I. Nematerijalna imovina	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
II. Materijalna imovina	1.449.666,67	1.201.666,67	953.666,67	705.666,67	457.666,67	325.000,00	250.000,00	175.000,00	100.000,00	25.000,00	0,00
III. Financijska imovina	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Potraživanja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C. Kratkotrajna imovina (8+9+10+11)	463.623,14	1.017.909,85	1.639.346,31	2.259.626,25	2.878.680,29	3.473.368,20	4.055.145,36	4.635.462,46	5.214.231,87	5.791.360,76	6.578.090,54
I. Zalihe	70.403,30	98.150,89	112.243,16	112.741,10	113.268,92	123.759,89	129.318,69	129.947,33	130.613,69	131.320,03	136.086,69
II. Potraživanja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
III. Financijska imovina	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
IV. Novac na računu i blagajni	393.219,84	919.758,97	1.527.103,15	2.146.885,15	2.765.411,37	3.349.608,31	3.925.826,68	4.505.515,13	5.083.618,19	5.660.040,73	6.442.003,85
D. Plaćeni troškovi budućeg razdoblja i nedospjela naplata prihoda	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
E. Gubitak iznad visine kapitala	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
F. UKUPNA AKTIVA (1+2+7+12+13)	1.913.289,80	2.219.576,52	2.593.012,97	2.965.292,91	3.336.346,95	3.798.368,20	4.305.145,36	4.810.462,46	5.314.231,87	5.816.360,76	6.578.090,54
PASIVA											
A. Kapital i rezerve (17+18+19+20+21+22+23+24)											
I. Upisani kapital	685.403,30	685.403,30	685.403,30	685.403,30	685.403,30	685.403,30	685.403,30	685.403,30	685.403,30	685.403,30	685.403,30
II. Premije na emitirane dionice											
III. Revalorizacijske rezerve											
IV. Rezerve	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
V. a) Zadržana dobit	227.886,50	580.295,74	1.050.108,10	1.524.546,51	2.003.888,52	2.580.695,02	3.209.144,55	3.843.434,35	4.483.914,84	5.130.957,46	5.822.283,94
V. b) Preneseni gubitak											
VI. a) Dobit tekuće godine	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
VI. b) Gubitak tekuće godine											
B. Dugoročna rezerviranja za rizike i troškove											
C. Dugoročne obveze	1.000,00	953.877,48	857.501,57	755.343,11	647.055,13	532.269,88	410.597,51	281.624,81	144.913,74	0,00	0,00
D. Kratkoročne obveze											
E. Odgođeno plaćanje troškova i prihod budućeg razdoblja											
F. UKUPNA PASIVA (16+25+26+27+28)	1.913.289,80	2.219.576,52	2.593.012,97	2.965.292,91	3.336.346,95	3.798.368,20	4.305.145,36	4.810.462,46	5.314.231,87	5.816.360,76	6.507.687,24

4.6. Financijsko tržišna ocjena

Pod općim pojmom ocjene investicijskog projekta podrazumijevamo različite postupke koji se provode kako bi se sagledala opravdanost i prihvatljivost tog projekta. Aktivnosti obuhvaćaju:

- definiranje ciljeva razvoja vezanih uz investicijski projekt
- definiranje kriterija ocjene (da li projekt ima pozitivne ili negativne učinke na prethodno definirani razvoj)
- izbor i primjena metoda
- ocjena projekta u odnosu na minimalno prihvatljive kriterije učinkovitosti i eventualno na konkurentne projekte
- donošenje investicijske odluke: pozitivne ili negativne

Učinkovitost projekta moguće je promatrati na razini projekta (tržišna učinkovitost) i s gledišta društva u cjelini – učinci projekta koji se ne pojavljuju na tržištu. (društveno – ekonomska učinkovitost: na zaposlenost, platnu bilancu, okoliš, regionalni razvoj i sl).

Učinkovitost projekta može se ocjenjivati u jednom razdoblju vijeka projekta – **statičan pristup ocjeni** i tijekom čitavog vijeka projekta - **dinamičan pristup ocjeni**.

4.6.1. **Statičan pristup ocjeni**

Učinkovitost projekta se ocjenjuje na bazi reprezentativne godine projekta: kada je postignuto moguće iskorištenje kapaciteta i još uvijek traju kreditne obveze.

Na temelju raspoloživih podataka, moguće je izračunati niz pokazatelja koji daju uvid u učinkovitost projekta – izbor pokazatelja ovisi o značajkama samog projekta. Svaki pokazatelj treba interpretirati – potrebno je utvrditi graničnu prihvatljivost pokazatelja, ali poželjno bi bilo i pokazatelje usporediti s prosjecima za djelatnost koja je osnova investicijskog projekta ili s dosadašnjim poslovanjem poduzetnika.

Statičan pristup pruža okviran uvid u učinkovitost projekta, s manjom točnosti rezultata te se u pravilu uvijek kombinira s dinamičnim pristupom.

U praktičnom primjeru se navode neki od statičkih pokazatelja i njihove granične vrijednosti.

Praktičan primjer MORE d.o.o.: Statički pokazatelji učinkovitosti poslovanja u razdoblju trajanja koncesijskog ugovora

Za potrebe statičke ocjene ovog projekta, izveden je proračun slijedećih temeljnih pokazatelja i to na bazi 2008. godine – kada se stabiliziraju prihodi i rashodi poslovanja, a još uvijek traju kreditne obveze. Odabrani statički pokazatelji efikasnosti ukazuju na opravdanost i prihvatljivost izvedbe investicijskog projekta poduzetnika.

Tablica 4.6.1.1. Statički pokazatelji

POKAZATELJ	STRUKTURA	2008. g.	Granična prihvatljivost	Napomena
Rentabilnost ukupno uložених sredstava	dobit nakon oporezivanja/visina investicije	0,28	=0	projekt je prihvatljiviji što je vrijednost pokazatelja veća
Rentabilnost vlastitih sredstava	dobit nakon oporezivanja/vlastita sredstva	0,69	=0	projekt je prihvatljiviji što je vrijednost pokazatelja veća
Rentabilnost prometa	dobit nakon oporezivanja/ukupni prihod	0,18	=0	projekt je prihvatljiviji što je vrijednost pokazatelja veća
Obrtaj ukupno uložених sredstava	ukupni prihodi/visina investicije	1,58	=0	projekt je prihvatljiviji što je vrijednost pokazatelja veća
Rentabilnost s gledišta izvora financiranja	dobit nakon oporezivanja+kamate/visina investicije	0,31	=0	projekt je prihvatljiviji što je vrijednost pokazatelja veća
Neto dobit po zaposlenom	dobit nakon oporezivanja/broj zaposlenih	67.776	=0	projekt je prihvatljiviji što je vrijednost pokazatelja veća
Plaća po zaposlenome - mjesečno	bruto plaće/broj zaposlenih	6.857	=prosjeck plaća u regiji ili po djelatnosti	projekt je prihvatljiviji što je vrijednost pokazatelja veća
Odnos tuđih izvora prema ukupnim sredstvima	obveze/visina investicije	0,45	ovisi o općoj gospodarstvenoj situaciji	
Vrijeme povrata ulaganja	ukupna ulaganja/neto dobit + amortizacija	2,33	< rok trajanja vijeka projekta	
Novčano pokriće duga	(kamate+neto dohodak+amortizacija)/anuiteti	5,13	>1	

4.6.2. Dinamičan pristup ocjeni

Za razliku od statičnog pristupa koji se koristi podacima iz samo jedne godine vijeka projekta, dinamičan pristup ocjeni koristi se podacima iz cijelog vijeka projekta. Izvor informacija za ocjenu je **ekonomski tok projekta** – tablica koja prati kretanje ekonomskog potencijala projekta. Stavke u ekonomskom toku razvrstane su u tri osnovne grupe: primici, izdaci i neto-primici. Struktura ekonomskog i financijskog toka je vrlo slična, s bitnom razlikom:

⇒ u primicima ekonomskog toka ne pojavlju se izvori financiranja

⇒ u izdacima ekonomskog toka ne pojavljuju se obveze prema izvorima financiranja.

Razlog tome je što je njihov učinak na ekonomski potencijal tvrtke **neutralan** – imaju učinka isključivo na financijski potencijal tvrtke (likvidnost).

Ako projekt ostvaruje pozitivne neto primitke (razlika primitaka i izdataka) tada je povećan njegov ekonomski potencijal, odnosno došlo je do povećanja imovine u toj godini – i obrnuto.

Sušтина ocjene rentabilnosti (tržišne ocjene) je procjena da li je došlo do povećanja ili smanjenja imovine projekta kada se uzme u obzir cijelokupan vijek projekta. U tu svrhu se koriste slijedeće metode:

- Metoda razdoblja povrata investicijskih ulaganja**
- Metoda neto sadašnje vrijednosti projekta**
- Metoda interne stope rentabilnosti**

U slijedećoj tablici mogu se vidjeti načini izračuna navedenih pokazatelja i kriteriji za ocjenu, odnosno vrijednosti granične prihvatljivosti pokazatelja.

	Metoda razdoblja povrata investicijskih ulaganja	Metoda neto sadašnje vrijednosti projekta	Metoda interne stope rentabilnosti
Opis	Razdoblje povrata investicijskih ulaganja je ono razdoblje što je potrebno da bi projekt vratio uložene investicije	Neto sadašnja vrijednost projekta definira se kao zbroj vrijednosti godišnjih neto primitaka u ekonomskom toku svedenih na njihovu vrijednost u početnoj godini vijeka projekta.	Interna stopa rentabilnosti je ona diskontna stopa koja neto sadašnju vrijednost projekta svodi na nulu.
Računski izraz	$\sum_{n=0}^t TI_n^c = \sum_{n=0}^t NP_n^{ep}$	$S_o = \sum_{n=0}^t NP_n^c / (1+p/100)^n$ ili $S_o = \sum_{n=0}^t NP_n^c * \Pi_p^n$	$0 = \sum_{n=0}^t NP_n^c / (1+p/100)^n$ $p^r = p^p + [S^p * (p^n - p^p) / (S^p - S^n)]$
Projekt je prihvatljiv	$t_p < t_m$	$S_o > 0$	$p^r >$ prosječna kamatna stopa na kredite
Projekt je granično prihvatljiv	$t_p = t_m$	$S_o = 0$	$p^r =$ prosječna kamatna stopa na kredite
Projekt je neprihvatljiv	$t_p > t_m$	$S_o < 0$	$p^r <$ prosječna kamatna stopa na kredite
Objašnjenje simbola	TI= ukupne investicije e= razdoblje ekonomskog toka NP ^{ep} = neto-primici u ekonomskom toku t= razdoblje povrata investicijskih ulaganja projekta n= godina u vijeku projekta; n=0,1,2,...,t t _p = razdoblje povrata investicijskih ulaganja t _m = najduže prihvatljivo razdoblje povrata inv. ulaganja (uobičajeno se uzima kao vijek projekta)	S _o = neto sadašnja vrijednost projekta NP ^c = neto primici u ekonomskom toku projekta p=diskontna stopa n=godina u vijeku projekta; n=0,1,...,t t=vijek projekta II – financijske tablice II	p ^r = interna stopa rentabilnosti projekta p ^p = diskontna stopa uz koju je neto sadašnja vrijednost projekta posljednji put pozitivna p ⁿ = diskontna stopa uz koju je neto sadašnja vrijednost projekta prvi put negativna S ^p = neto sadašnja vrijednost projekta uz diskontnu stopu p ^p S ⁿ = neto sadašnja vrijednost projekta uz diskontnu stopu p ⁿ

**Praktičan primjer MORE d.o.o.: Dinamička ocjena učinkovitosti poslovanja u razdoblju trajanja
koncesijskog ugovora****Tablica 4.6.2.1. Ekonomski tok**

STRUKTUR RA	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2015	2016
I. PRIMICI (1 + 2)	1.656.900,00	2.421.300,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.733.833,30
1. Ukupni prihodi	1.656.900,00	2.421.300,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00	2.663.430,00
2. Ostatak projekta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	70.403,30
2.1. Osnovna sredstva	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2.2. Obrtna sredstva	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	70.403,30
II. IZDACI (3+4+5)	2.895.061,93	1.790.278,90	1.905.817,26	1.893.379,44	1.894.635,22	1.928.964,49	1.936.943,08	1.933.472,99	1.935.058,38	1.936.738,90	1.951.870,19
1. Ulaganje u stalna sredstva	1.615.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2. Ulaganje u obrtna sredstva	70.403,30	27.747,59	14.092,27	497,94	527,82	10.490,97	5.558,80	628,64	666,36	706,34	4.766,67
3. Troškovi poslovanja	1.152.687,00	1.674.429,00	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90	1.774.271,90
3.1. Materijalni troškovi i vanjske usluge	776.687,00	1.098.429,00	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90	1.198.271,90
3.2. Troškovi osoblja	376.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00	576.000,00
4. Porez na dohodak i prizrez	56.971,63	88.102,31	117.453,09	118.609,60	119.835,50	144.201,63	157.112,38	158.572,45	160.120,12	161.760,66	172.831,62
III. NETO PRIMICI (I - II)	1.238.161,93	631.021,10	757.612,74	770.050,56	768.794,78	734.465,51	726.486,92	729.957,01	728.371,62	726.691,10	781.963,11

Tablica 4.6.2.1. Razdoblje povrata ulaganja

Povrat ukupno uloženi sredstava vidi se u 2008. godini. Sa stajališta ovog pokazatelja, projekt je prihvatljiv budući se uloženi kapital vraća u kraćem razdoblju od razdoblja trajanja vijeka projekta.

period	poslovna godina	neto primici ekon. toka	kumulativ NP ET
0	2006	-1.238.161,93	-1.238.161,93
1	2007	631.021,10	-607.140,82
2	2008	757.612,74	150.471,92
3	2009	770.050,56	920.522,47
4	2010	768.794,78	1.689.317,25
5	2011	734.465,51	2.423.782,76
6	2012	726.486,92	3.150.269,68
7	2013	729.957,01	3.880.226,69
8	2014	728.371,62	4.608.598,30
9	2015	726.691,10	5.335.289,41
10	2016	781.963,11	6.117.252,52

Tablica 4.6.2.3. Neto sadašnja vrijednost po stopi od 6%

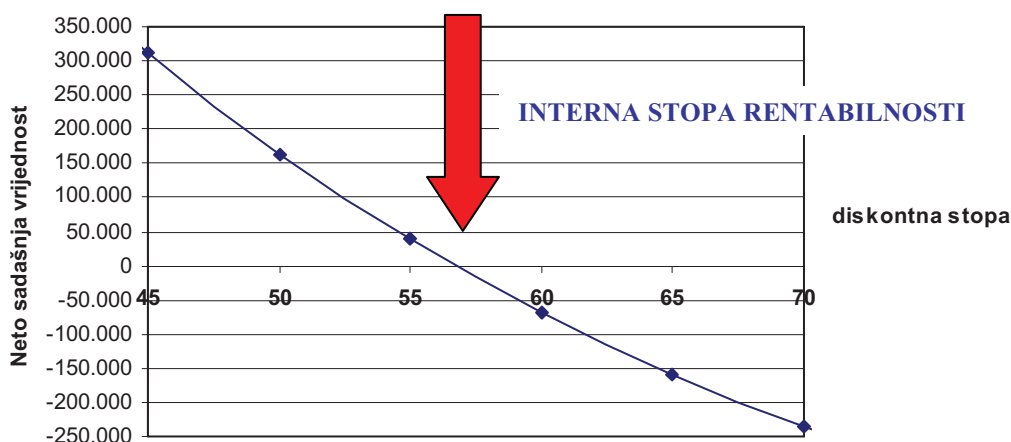
Neto sadašnja vrijednost projekta računata je po stopi od 6% (s gledišta investitora) i iznosi 4.157.124,31 kn. Sa stajališta ovog pokazatelja projekt je prihvatljiv za izvedbu, budući je neto sadašnja vrijednost projekta veća od 0.

period	NP ET	Sadašnja vrijednost	Diskontni faktor
0	-1.238.161,93	-1.238.161,93	1,000000000
1	631.021,10	595.302,93	0,943396226
2	757.612,74	674.272,64	0,889996440
3	770.050,56	646.549,30	0,839619283
4	768.794,78	608.957,47	0,792093663
5	734.465,51	548.835,35	0,747258173
6	726.486,92	512.144,61	0,704960540
7	729.957,01	485.463,10	0,665057114
8	728.371,62	456.989,36	0,627412371
9	726.691,10	430.127,35	0,591898464
10	781.963,11	436.644,12	0,558394777
NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST		4.157.124,31	

Tablica 4.6.2.3. Interna stopa rentabilnosti

Interna stopa rentabilnosti poslovanja iznosi **56,72 %** i višestruko premašuje postavljeni kriterij od 6% što znači da je projekt i po ovome dinamičkom pokazatelju prihvatljiv za izvedbu.

DISKONTNA STOPA	45	50	55	60	65	70
NETO SADAŠNJA VRIJEDNOST PROJEKTA	312.741	163.364	38.421	-67.337	-157.817,79	-235.974,71



5. ZAKLJUČAK

Primorsko – goranska županija upravlja i vodi brigu o zaštiti pomorskog dobra koji se nalazi na njenom području i temeljem provedenog javnog prikupljanja ponuda, daje koncesije u svrhu gospodarskog korištenja. Zakonski propisi propisuju i sadržaj obvezne dokumentacije koja se prilaže uz zahtjev za koncesije na pomorskom dobru – osim ostale dokumentacije, ponuda mora sadržavati i studiju gospodarske opravdanosti, koja čini jedan od temelja za ocjenu ponuda i odabira najpovoljnije ponude.

Ovaj Priručnik: „Kriteriji i sadržaj studije gospodarske opravdanosti za davanje koncesija na pomorskom dobru u svrhu gospodarskog korištenja“ namijenjen je prvenstveno poduzetnicima, s ciljem pružanja osnovnih uputa o tome kako planirati investicijski poduhvat. Rađen je tako da poduzetnike vodi kroz standardnu metodologiju izrade planiranja investicijskih projekata, vodeći računa o predmetnoj djelatnosti i pružajući praktičan primjer za usporedbu.

Isto tako, cilj Priručnika je sve sudionike procesa, a naročito poduzetnike, uputiti na dodatnu literaturu i edukaciju, naročito uzimajući u obzir složenost i opširnost tematike investicijskog planiranja, kao i važnosti faze planiranja za buduće uspješno poslovanje poduzetnika – oni su ti koji provode investicijski projekt i njihov rizik je najveći. Pažljivim planiranjem (neovisno od samog natječaja za dobijanje koncesija na pomorskom dobru i neovisno o činjenici da investicijska studija znači brzu, jednostavnu i efikasnu komunikaciju s okruženjem) uzimaju se u obzir svi čimbenici potrebni za realizaciju poslovnog pothvata, usmjeravaju se izvedbene aktivnosti naročito važne ako se radi o početku samostalnog poslovanja, utvrđuju se mjerljivi učinci koji su osnova za potvrdu opravdanosti ulaganja i dobija se temelj za provjeru i naknadnu promjenu planiranih veličina.

Vrlo bitan cilj Priručnika je vezan uz specifičnosti poduzetničke djelatnosti kada je riječ o lokacijskom aspektu: promatrane djelatnosti lokacijski će biti smještene na pomorskom dobru, a pomorsko dobro je opće dobro od interesa za Republiku Hrvatsku, koje ima njezinu osobitu zaštitu, i koja njime upravlja, vodi brigu o zaštiti i odgovara – neposredno ili putem jedinica regionalne/lokalne samouprave. Radi toga, izuzetno je bitno učinke projekta sagledavati u društveno – ekonomskom kontekstu, odnosno uzeti u obzir i one učinke projekta koji se ne pojavljuju na tržištu (zaposlenost, lokalni i regionalni razvoj, razvoj turističke ponude, utjecaj na okoliš).

Na kraju, zaključak se može svesti na slijedeće: kvalitetno izrađene i sveobuhvatne investicijske studije doprinijeti će boljem poslovanju poduzetnika koji će svoj poduzetnički rizik smanjiti na najmanju moguću mjeru, a isto tako doprinijeti će i lokalnoj zajednici da u suradnji s kvalitetnim koncesionarom osnaži svoju turističku ponudu, sačuva i unaprijedi pomorsko dobro i pridonese gospodarskom razvoju kraja.

POPIS LITERATURE

1. Bendeković Jadranko i koautori: *Planiranje investicijskih projekata*, Ekonomski institut Zagreb, 1993
2. RH Ministarstvo gospodarstva: *Poslovni plan poduzetnika*, MASMEDIA Zagreb, 1999
3. Dr. sc. Marijan Cingula: *Kako izraditi poslovni plan i investicijski elaborat*, RRiF, 2001
4. Van Horne, J. C.; Wachowisz, J. M.: *Osnove financijskog menedžmenta*, MATE, Zagreb, 1999.
5. Zakon o pomorskom dobru i morskim lukama (NN 158/2003)
6. Uredba o postupku davanja koncesije na pomorskom dobru (NN 23/2004, 101/04)
7. Zakon o zaštiti okoliša (NN 82/94, 128/99)
8. Pravilnik o procjeni utjecaja na okoliš (NN 59/00)
9. www.blueflag.org