­SVEUČILIŠTE U ZAGREBU

FAKULTET ORGANIZACIJE I INFORMATIKE

V A R A Ž D I N

INVESTICIJSKA STUDIJA

**Samoposlužna praonica automobila „Bubi“**

Investitor:

**Kinshasa j.d.o.o.**

Varaždin, siječanj 2020.

**Osnovni podaci**

**Naziv projekta:** Otvaranje samoposlužne autopranice za automobile „Bubi“

**Lokacija:** Zagrebačka 74a, Ljubešćica

**Investitor:** Kinshasa j.d.o.o.

**Vrijednost ulaganja:** 56 369 eura

**Izvor financija:** Kredit – 32 348 eura

Vlastita sredstva – 24 021 eura

**Vrijeme opservacije projekta:** 5 godina (prvih 3 godine traje otplata kredita)

**Izrada studije:** Kušić Davor, Mateo Besednik, Marko Vukosav

**Sadržaj**

[1. Sažetak projekta 2](#_Toc29574852)

[2. Sažetak 3](#_Toc29574853)

[2.1 Samoposlužna praonica automobila 3](#_Toc29574854)

[3. Podaci o investitoru 3](#_Toc29574855)

[3.1. Osnovni podaci o investitoru projekta 3](#_Toc29574856)

[3.2. Razvrstavanje poduzeća po djelatnosti 3](#_Toc29574857)

[3.3. Poslovna uspješnost 3](#_Toc29574858)

[4. Opis strukture i vrijednost investicije 4](#_Toc29574859)

[4.1. Struktura investicije i otvaranje poduzeća 4](#_Toc29574860)

[4.2. Opširniji opis troškova 5](#_Toc29574861)

[4.3. Opis budućeg poslovanja 6](#_Toc29574862)

[5. Opis prodajnog i nabavnog tržišta 7](#_Toc29574863)

[5.1 Prodajno tržište i konkurencija 7](#_Toc29574864)

[5.2 Ciljna skupina 7](#_Toc29574865)

[5.3 Procjene činitelja poslovanja 7](#_Toc29574866)

[5.4 Nabavno tržište 8](#_Toc29574867)

[6. Analiza postojećeg stanja 8](#_Toc29574868)

[6.1 Procjena potencijala tržišta 8](#_Toc29574869)

[6.2 SWOT analiza 8](#_Toc29574870)

[7. Prognoza poslovanja 9](#_Toc29574871)

[7.1 Analiza tržišta 9](#_Toc29574872)

[7.2 SMART analiza 10](#_Toc29574873)

[7.3 Reklamiranje 10](#_Toc29574874)

[7.4 Strategija marketinga 11](#_Toc29574875)

[8. Financijski elementi investicije 11](#_Toc29574876)

[8.1. TOBS – Proračun trajnih obrtnih sredstava 11](#_Toc29574877)

[8.2. Iznos i struktura ulaganja 12](#_Toc29574878)

[8.3. Obveze prema izvoru financiranja 13](#_Toc29574879)

[8.4. Procjena prihoda 13](#_Toc29574880)

[8.5 Procjena troškova 14](#_Toc29574881)

[8.6 Račun dobiti i gubitka 16](#_Toc29574882)

[9. Financijsko-tržišna ocjena projekta 16](#_Toc29574883)

[9.1 Statička ocjena projekta 16](#_Toc29574884)

[9.2 Dinamička ocjena projekta 17](#_Toc29574885)

[9.3 Obračun ostatka vrijednosti projekta 17](#_Toc29574886)

[9.4 Ekonomski tijek projekta 17](#_Toc29574887)

[9.5. Diskontirano vrijeme povrata 18](#_Toc29574888)

[9.6 Čista sadašnja vrijednost 18](#_Toc29574889)

[9.7 Interna stopa rentabilnosti 18](#_Toc29574890)

[9.8 Financijski tijek projekta 19](#_Toc29574891)

[10. Ocjena osjetljivosti 20](#_Toc29574892)

[10.1 Izračun ocjene osjetljivosti 20](#_Toc29574893)

[10.2 Minimalni opseg realizacije 20](#_Toc29574894)

[10.3 Minimalni odnos cijena 20](#_Toc29574895)

[11. Zaključak 20](#_Toc29574896)

# 1. Sažetak projekta

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1.1. Investitor** | Naziv: Kinshasa j.d.o.o., većinski dioničari: Kušić Davor, Mateo Besednik, Marko Vukosav  Adresa: Zagrebačka 74a, 42222 Ljubešćica | | | |
| **1.2. Projekt** | 1. Naziv: Otvaranje samoposlužne autopranice za automobile „Bubi“  2. Lokacija: Zagrebačka 74, 42222 Ljubešćica  3. Karakter i cilj investicije: Otvaranje uslužne djelatnosti  4. Terminski plan:   * početak investiranja: siječanj 2020. * završetak: prosinac 2025. * ekonomski vijek: 5 godina   5. Valuta u koja se koristi u projektu: euro (7,45 kn = 1 €)  6. Cijene koje se koriste su stalne i navedene su u punom iznosu | | | |
| **1.3. Vrijednost investicije** | Ukupno ulaganje  1. Nabava i postavljanje bokseva i ostale opreme  2. Troškovi osnivanja poduzeća | 54 512€  53 914 €  597‬ € | 100 %  98.91 %  1.09 % |
| **1.4. Izvori investiranja** | Kredit  Vlastita sredstva | 32 348 eura  24 021 eura | |
| **1.5. Poslovni rezultati koje planiramo za 2021. godinu** | 1. Ukupni bruto prihod:  2. Ukupni rashodi bez amortizacije  2.1. Amortizacija  3. Dobit prije oporezivanja  4. Porez iz dobiti  5. Akumulacija (3.+2.1.-4.) | 137 256.00 eura  97 107 eura  6 885 eura  32 051 eura  6 410 eura  32 516‬‬ eura | |
| **1.6. Efikasnost investicije** (Financijsko - tržišna ocjena) | 1. Neto marža profita 2. Reprodukcijska sposobnost 3. Neto sadašnja vrijednost projekta (NPV, ds=6.95%) 4. IRR 5. Prag rentabilnosti 6. Minimalna prodajna cijena | 18.26 %  58,80 %  465 403 eura  232 %  0,455 %  76,65 % | |

# 2. Sažetak

## 2.1 Samoposlužna praonica automobila

Kinshasa j.d.o.o. čine tri partnera koja žele dugoročno investirati svoje ušteđevine. S obzirom na neiskustvo i nedostatak vremena, partnerima se svidjela ideja autopraonice jer zahtjeva minimalna ulaganja ljudskih resursa i vremena zbog čega ne bi bilo potrebe za stalno zaposlenim.

Kombinacijom ušteđevina i kredita planiramo registrirati poduzeće na čije ime će glasiti zemljište na kojem će se nalaziti cjelokupni projekt.

Cilj ove studije je istražiti isplativost takvog projekta i analizirati faktore koji mogu utjecati njezinu isplativost kako bi utvrdili je li moguće promjenom lokacije ili cijena postići pozitivan učinak.

Prema Nacionalnoj klasifikaciji djelatnosti Republike Hrvatske, poduzeće bi bilo klasificirano kao NKD: 45.20 Održavanje i popravak motornih vozila (· pranje, poliranje) i 45.32 Trgovina na malo dijelovima i priborom za motorna vozila te 47.99 ostala trgovina na malo izvan prodavaonica, štandova i tržnica kako bi u budućnosti bili u mogućnosti uvesti prodaju pratećih proizvoda poput lakova, odmašćivača za felge.

# 3. Podaci o investitoru

## 3.1. Osnovni podaci o investitoru projekta

Investitor projekta je j.d.o.o. tip poduzeća „Kinshasa“ iz mjesta Ljubešćica (Zagrebačka 74). Poduzeće je upisano u sudski registar dana 8.1.2020. Kao osnivači se navode Davor Kušić, Mateo Besednik i Marko Vukosav dok se po Zakonu o trgovačkim društvima kao jedini direktor vodi Mateo Besednik. Projekt će se investirati kombinacijom ušteđevine osnivača i kreditom. Ukupna vrijednost investicije je 54 512 eura od čega će 24 021 eura biti uloženo iz ušteđevine osnivača, a preostalih 32 348 eura investirano kreditom. U visinu investicije ne uračunavamo TOBS sredstva koja za prvu godinu iznose 1857 eura, te će sljedećih godina biti podmirivana iz poslovanja (ona su uračunata u „Vrijednost ulaganja“).

## 3.2. Razvrstavanje poduzeća po djelatnosti

Poduzeće Kinshasa j.d.o.o. se bavi uslužnom uslugom pranja automobila i poliranja automobila. Poduzeće se nalazi u Općini Ljubešćica i smješteno uz glavnu prometnicu. Trenutno je registrirano na unutar stambenog objekta (Zagrebačka 74) koje se nalazi na istoj parceli na kojom planiramo provoditi projekt. Prije osnutka poduzeća, osnivači su kao privatne osobe renovirali stambeni objekt i prateći objekt kao i zemljište pripremili za daljnje građevinske radove micanjem ograde, čišćenjem, kupovinom susjednih parcela u svrhu širenja, navoženjem pijeska i asfaltiranjem oko prostora na koji će se postaviti objekt te izgradnjom krova (nadstrešnice) nad pratećim objektom na zemljištu.

## 3.3. Poslovna uspješnost

U proteklom stoljeću automobili su postali glavna prijevozna sredstva i jedna od najvećih industrija u svijetu. Godišnje se proizvodi oko 70 milijuna vozila. Osim održavanja automobila, stalni trošak je i njegovo čišćenje.

Automobile su najčešće čistili sami vlasnici ili bi koristili usluge praonica kojih je postojalo više tipova, međutim u posljednjem desetljeću su upravo samoposlužne praonice postale vrlo popularne jer su dopuštale vlasnicima da sami odluče koliko će potrošiti na čišćenje/pranje i koliko kvalitetno i brzo će to napraviti.

Potaknuti uspjehom nekolicine samoposlužnih praonica u našoj regiji odlučili smo i sami okušati se u takvom poslovnom pothvatu. Cilj nam je u našem mjestu iskoristiti zemljište u našem vlasništvu koje se nalazi uz glavnu prometnicu i osigurava atraktivnu lokaciju.

Planiramo postaviti 2+1 boks za pranje automobila koji bi uključivali i prateće alate kao usisavače i mjenjačnicu novca. Ovisno o uspjehu projekta ne odbacujemo mogućnost otvaranja poslužiteljskog objekta u sklopu autopraonice.

Provođenjem analize tržišta želimo ustvrditi isplativost projekta po pretpostavkom da ćemo uslugu pranja naplaćivati u omjeru 1 kuna/30 (0,13 eura/30) sekundi pranja, te uslugu usisavanja 5 kuna/5 minuta (0,67 eura/5 minuta). Zbog malog tržišta i konkurencije smatramo da projekt može biti vrlo konkurentan i dugoročno održiv.

Kao glavnu prednost navodimo da je cijena vode niska dovoljno niska da troškove možemo pokriti s minimalnim prometom, za što je najviše zaslužno upravo tip usluge jer varijabilni troškovi ovisno direktno o prometu.

S obzirom da poduzeće unosi veliki iznos investicije kao ušteđevina osnivača i manji omjer kao kredit čime ostavljamo otvoren rizik gubitka ušteđevine, dobivamo priliku za lakše dobivanje kredita te bi ga zbog manjeg omjera i u konačnici iznosa kredita trebali moći otplatiti u kraćem roku i tako smanjiti financijske rashode. U analizu studije ulaze procjene troškova i planiranih prihoda koji će najviše utjecati na poslovanje poduzeća. U slučaju neuspjeha projekta, najjednostavniji i najrealnija izlazna strategija je najam stambenog objekta u kojem je trenutno registrirano poduzeće nekom drugom gospodarskom subjektu čime bi se osigurao stabilan (konstantan) prihod.

# 4. Opis strukture i vrijednost investicije

## 4.1. Struktura investicije i otvaranje poduzeća

Pod troškove otvaranja j.d.o.o. poduzeća računamo plaćanje ovjera kod javnog bilježnika (što uključuje sljedeću dokumentaciju:

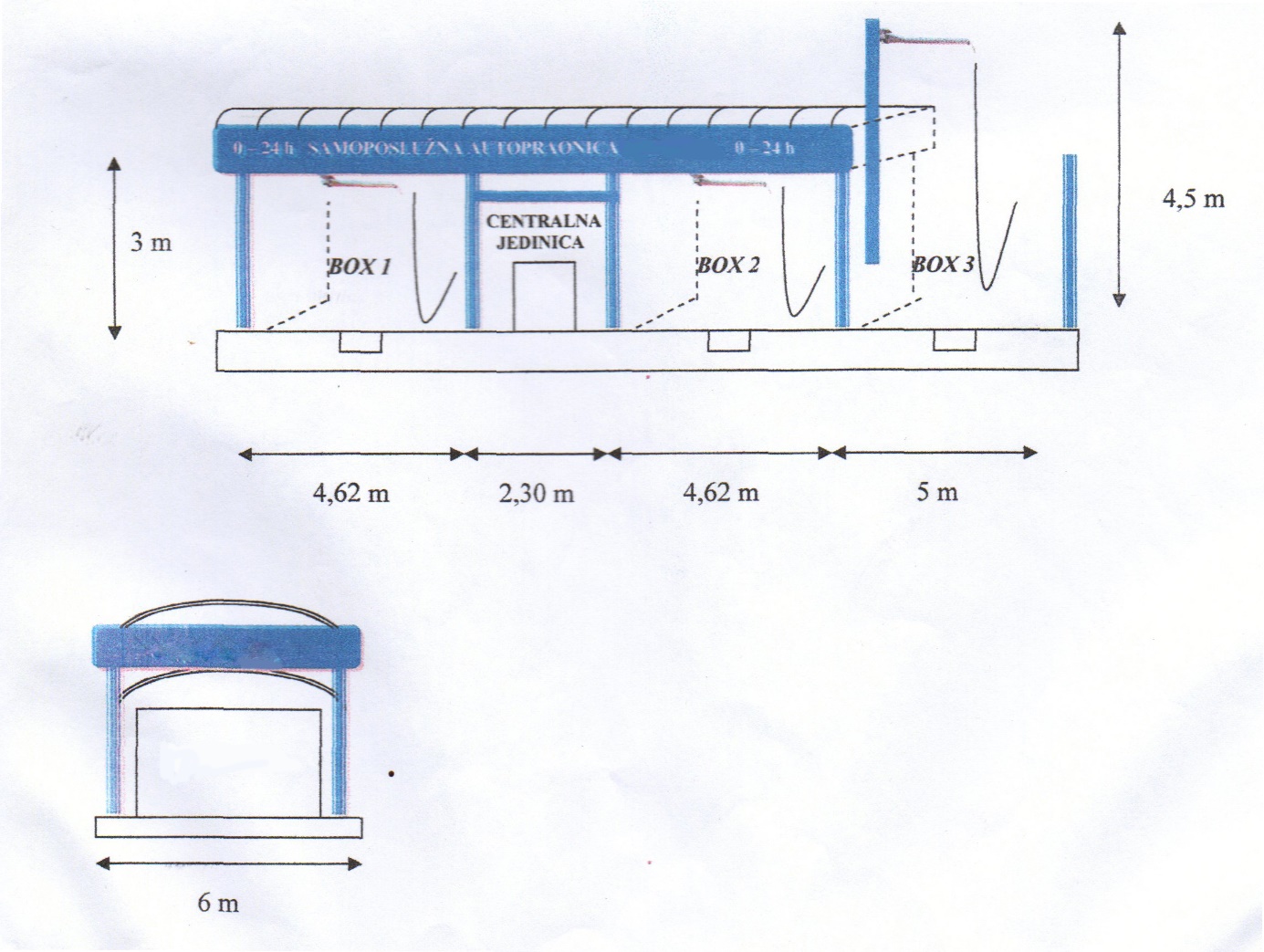
* Prijava za upis u sudski registar – obrazac Po;
* Osnivački akt ili izjavu o osnivanju društva;
* Izjavu članova ovlaštenih za zastupanje društva o prihvaćanju postavljanja;
* Odluka o imenovanju članova uprave;
* Potpis direktora ili potpise članova uprave;
* Odluka o određivanju adrese društva;
* Izjava o nepostojanju nepodmirenih dugovanja.

Nakon čega slijedi uplata temeljnog kapitala koji za j.d.o.o. iznosi 10,00 kuna, registracija na Trgovačkom sudu, prijava Državnom zavodu za statistiku u svrhu dobivanja matičnog broja, izrada pečata, otvaranje računa u banci, prijava na Poreznu upravu, HZMO i HZZO. Prvih godinu dana smo oslobođeni plaćanja članarine Hrvatskoj gospodarskoj komori. Obvezni smo plaćati doprinos za općekorisnu funkciju šuma (koji iznosi 0,0265% ukupnog prihoda), a koji je uključen u cijenu administrativne pristojbe te po Zakonu o trgovačkim društvima unesti 25% dobiti u zakonske rezerva koji se mogu upotrijebiti samo za povećanje temeljnog kapitala u svrhu prijelaza poduzeća u d.o.o.

### **Tablica 4.1 Troškovi otvaranja obrta**

|  |  |
| --- | --- |
| Temeljni kapital | 0,13 eura |
| Prijava početka poslovanja | 13,42 eura |
| Izrada pečata i kupnja | 40,27 eura |
| Administrativna pristojba | 46,98 eura |
| Doprinosi | 67,11 eura |
| Troškovi kredita (odobrenje) | 429,50 eura |
| UKUPNO | 597‬ eura |

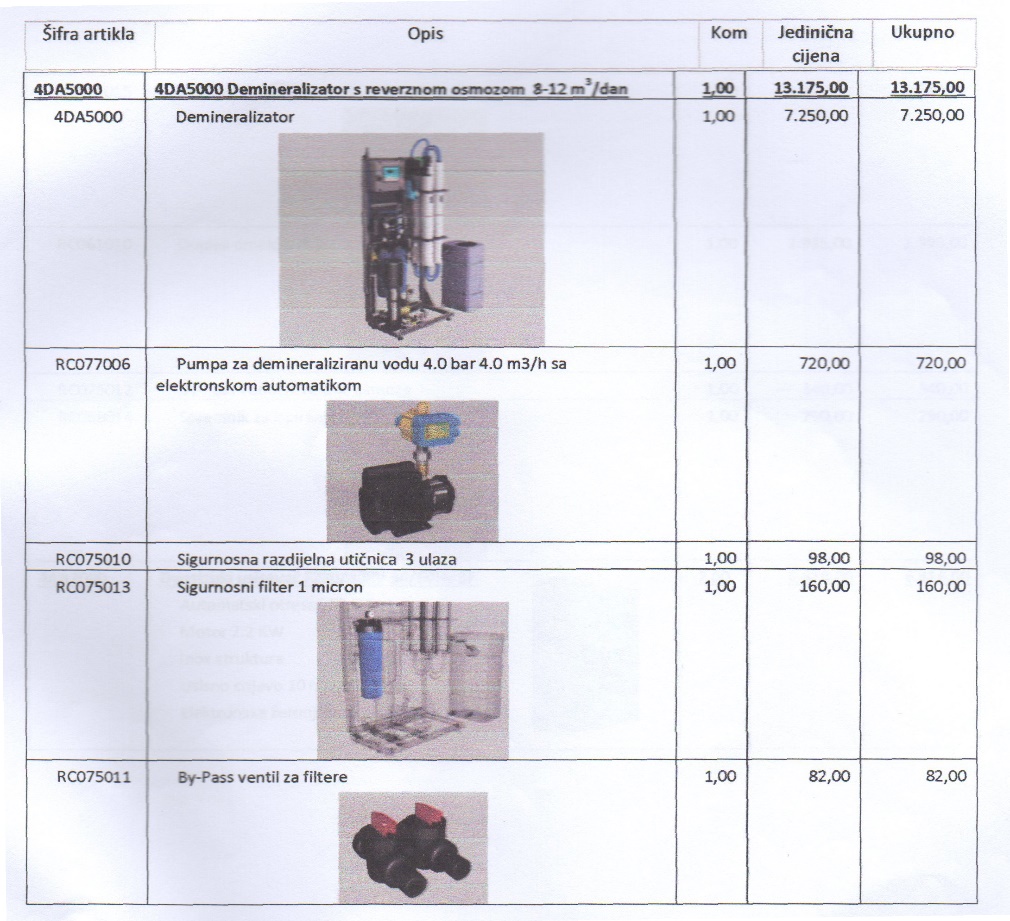
## 4.2. Opširniji opis troškova

Na slici ispod imamo skicu autopraonice koju planiramo postaviti s njezinim dimenzijama, a kao što smo već naveli, graditi ćemo je na zemljištu koje posjedujemo. 

U sklopu objekta nalazi se centralna jedinica koja sadrži sisteme za upravljanje i visokotlačne pumpe, tri potpuno opremljena boksa.

U tablici 4.2 su tri glavna elementa, dok su pojedinačni elementi prikazani u slikama ponude dobavljača.

Slika na kojoj se prikazuje snimka zaslona

Opis je automatski generiranSlika na kojoj se prikazuje tekst

Opis je automatski generiranSlika na kojoj se prikazuje tekst

Opis je automatski generiranSlika na kojoj se prikazuje tekst

Opis je automatski generiran

### ***Tablica 4.2 Troškovi opremanja (u eurima)***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Naziv troška** | **Jedinična cijena** | **Količina** | **Ukupan iznos** |
| Samoposlužna praonice AVANT F400V 50Hz 2+1 radno mjesto | 41.815 | 1 | 41.815,00 |
| Demineralizator s reverznom osmozom 8-12 m3/dan | 13.175 | 1 | 13.175,00 |
| Dvostruki usisavač F230/400V 50Hz/60Hz 3F | 6.816 | 1 | 6.816,00 |
| **Ukupno** |  |  | 61.806,00 |
| **Montaža i transport** |  |  | 4.470,00 |
| **Popust dobavljača opreme** |  | 20% | 12.361,00 |
| **Ukupno nakon popusta** | **53.914,00** | | |

## 4.3. Opis budućeg poslovanja

Nakon postavljanja objekta planiramo da bude stalno dostupna odnosno da je u pogonu 24 sata čime osiguravamo da prihod ostvarujemo u svakom trenutku. S obzirom da se radi o samoposlužnom objektu ne postoji potreba za stalno zaposlenim jer je cijeli sustav automatiziran. Međutim, proizvođač bokseva autopraonice u svoju cijenu uključuje obuku za održavanje praonice (što uključuje punjenje kemikalijama, soli itd.).

U slučaju kvarova, biti će potrebno angažirati proizvođače dijelova što će biti pokriveno prvih 3 godine njihovom garancijom (osim potrošnih dijelova poput dizni, filtera i membrana koje smo u mogućnosti samo mijenjati, iako ne predstavljaju značajne troškove jer se radi o jeftinim dijelovima). Dok u kasnijim godinama projekta u slučaju kvarova moramo ih pokrivati iz prihoda iako je malo vjerojatno da će se bitni dijelovi pokvariti uz redovito održavanje.

Objektom ciljamo na vlasnike automobila i drugih motornih vozila u našoj blizini koji dijele osobinu da im je stalo do održavanja svojeg vozila i žele ga održavati čistim.

Autopraonica podrazumijeva da pranje automobila bez korištenja fizičkog dodira, krpi, četki i ostavljanja tragova što je moguće ostvariti koristeći kombinaciju šampona i mikropraška koji osigurava vrhunski rezultat pranja. Tri moda pranja koja planiramo nuditi u svojoj autopraonici su:

1. Pranje kombinacijom šampona i mikropraška pod pritiskom
2. Ispiranje uz korištenje voska
3. Ispiranje osmotiziranom vodom

Ne nudimo uslugu ekskluzivne kvalitete zbog koje očekujemo povratak klijenata već jednostavnu uslugu koja je geografski dostupna i učinkovita zbog čega ne postoji bitan argument zašto bi se koristila neka druga usluga pranja koja je puno udaljenija od mjesta stanovanja klijenata.

Proces usluge zamišljamo da će se odvijati na sljedeći način: vlasnik vozila ulazi u objekt autopraonice, koristeći mlazni pištolj opere vozilo s najmanje jednim modom pranja od tri moda koja nudimo, tu uslugu odmah naplaćujemo putem aparata koji prima kovanice i žetone nakon čega klijent može koristiti uslugu usisavača i očistiti auto i iznutra što također naplaćujemo aparatom koji isto prima kovanice i žetone.

Nusprodukti su otpadne vode i smeće koje bi dolazilo usisavačima što možemo preusmjeriti u kanalizaciju odnosno spremnike koje možemo predati komunalnom poduzeću u sklopu komunalnih usluga koje moramo plaćati na lokaciji.

# 5. Opis prodajnog i nabavnog tržišta

## 5.1 Prodajno tržište i konkurencija

Kao i svakom poduzeću i nama prijeti nam opasnost od konkurencije. Za svoj slučaj smo ocijenili direktne i indirektne konkurente u našoj blizini. Kao direktne konkurente smo ocijenili opasnost postojanja iste vrste samoposlužne praonice, smatramo da bi već svojim prisustvom u potpunosti smanjili potrebu postojanja više od jedne (naše) praonice i obeshrabrili pokušaje konkurencije da se ubace na tržište zbog negativnog utjecaja na mogućnost profita.

Dalje smo analizirali indirektnu konkurenciju koja postoji u našoj blizini. U tu vrstu konkurencije ubrajamo usluge kemijskog čišćenja automobila (koju pruža obrt u našoj blizini) i automatske praonice u sklopu benzinske crpke IvecBenz u Novom Marofu.

S obzirom da se radi drugačijem tipu usluga od one koju mi nudimo, smatramo da kupci neće birati između ove tri usluge već se odlučiti za jednu na temelju njihovih preferencija i potreba. Smatramo dakle, da korisnici kojima je potrebno detaljno čišćenje iznutra neće razmatrati našu uslugu već se odmah odlučiti za uslugu kemijskog čišćenje. Kao zaključak donosimo da će klijenti čije potrebe naša usluga zadovoljava, ostati vjerni posljedično i zbog velike razlike u cijeni i vrste usluge koju nudi konkurencija.

Još detaljnija analiza konkurencije:

Kemijsko čišćenje uobičajeno zahtjeva dogovaranje termina unaprijed, prosječna cijena čišćenja je oko 350kn što je oko 12 puta veći iznos od prosječno potrošenog iznosa u samoposlužnim praonicama. Korištenje automatske praonice je brzo i u cjenovnom rangu s našom uslugom, međutim, takva vrsta pranja ima opasnost oštećivanja laka na automobilu zbog čega velik broj vlasnika automobila izbjegava takvu vrstu čišćenja.

Pranje auta je konstantna potreba vlasnika automobila te kao takvu ne očekujemo pad potražnje i smatramo našu uslugu dugoročno isplativom. Očekujemo konstantan prihod i eventualni rast do realne granice maksimalnog broja klijenata što je ograničeno prvenstveno geografskim faktorom.

Uz usluge koje nudimo mogu se koristiti razna sredstva za odmašćivanje i lakovi za kožu. Iako ne planiramo prodavati takve proizvode, ne isključujemo mogućnost prodaje takvih proizvoda u budućnosti zbog čega poduzeće u fazi registracije registriramo i za tu djelatnost.

## 5.2 Ciljna skupina

Precizniju skupinu od vlasnika svih motornih vozila u blizini smatramo obitelji, koje zbog djece često dolaze u situaciju da im je obiteljsko vozilo neuredno, što stvara potrebu za pranjem/čišćenjem.

## 5.3 Procjene činitelja poslovanja

Jedan od najbitnijih čimbenika poslovanja su resursi, u našem slučaju, glavni resurs bi bila voda. Vodovodna infrastruktura je u Hrvatskoj vrlo prisutna pa je i u našem mjestu osigurana vodovodna infrastruktura.

Na zemljištu koje bi koristili za projekt postoji mogućnost priključenja na mrežu i osigurana je dostatna količina vode kao i pritisak. Drugi resursi uključuju korištenje električne mreže i zadovoljavanje propisa buke, odlaganja vode i sanitarnih uvjeta.

## 5.4 Nabavno tržište

Svoje dijelove i opremu planiramo nabavljati od proizvođača i Mehanike Štriga d.o.o. koje se nalazi u našem mjestu dok infrastrukturne resurse planiramo nabavljati iz usluga koje pruža Općina Ljubešćica, komunalno poduzeće Novokom d.d., HEP d.o.o., knjigovodstvene usluge pri Finas d.o.o. koje se isto nalazi u našem mjestu i s kojim održavamo dobre odnose kao i sa Mehanikom Štriga.

# 6. Analiza postojećeg stanja

U Hrvatskoj je u 2019. godini bilo registrirano 1 666 413 automobila. Kada bi to podijelili na 21 županiju dobili bi broj od 79 353 automobila po županiji. Koristeći takve podatke proveli smo opsežnu analizu tržišta.

## 6.1 Procjena potencijala tržišta

Istraživanje tržišta je rađeno na uzorku od 10 milijuna vozila u Europskoj uniji. Istraživanje se temelji na dokazanoj pretpostavci kako 43% vlasnika vozila koristi samoposlužne praonice, a taj postotak je još i znatno veći u našoj regiji. Prema našem istraživanju klijenti preferiraju sljedeće načine pranja automobila:

20% ih preferira koristiti četke  
**43% preferira samoposlužne praonice**  35% ručne 2% nikada ne pere

Zahvaljujući ovim podatcima ponašanja klijenata, možemo predvidjeti naše buduće poslovanje.

## 6.2 SWOT analiza

Kako bi unaprijedili naše poslovanje i same usluge proveli smo SWOT analizu.

Ona nam je pokazala da su naše prednosti poslovanja u odnosu na konkurenciju ta da je naš način čišćenja mnogo jeftiniji od kemijskog čišćenja i jednostavniji od ručnog pranja jer koristi visokotlačne mlaznice (za razliku od četki za čišćenje u autopraonicama jer one mogu u pojedinim slučajevima oštetiti lak na autu). Naše usluge daju korisniku priliku da sam procijeni koliko dugo i temeljito će prati auto odnosno koristiti našu uslugu dok u praonicama s četkom svaki dio automobil ima jednak tretman. Međutim, od klijenta tražimo sam izvršava uslugu što stvara mogućnost odbijanja korištenja naše usluge i definira jedno od naših slabosti.

Naime, u 21. stoljeću sa sve većim razvojem tehnologije i mehanizacije stvari i usluga koje su ljudi do sada radili sami zamjenjuju roboti, te nije neuobičajeno da bi nekim korisnicima bilo draže da im je automobil očišćen bez ulaganja vlastitih resursa izuzev novca.

Smatramo da bi kod klijenata s takvim pristupom mogli izgubiti dio potencijalnih klijenata. Jedna od većih slabosti je naše gospodarenje otpadnim vodama koje preusmjeravamo natrag u kanalizacijsku infrastrukturu, planiramo u budućnosti provesti mjere ugradnje filtera kako bi smanjili količinu zagađenosti otpadnih voda te ugradnju pročišćivača vode i sustava cirkulacije čime bi mogli istu vodu koristiti više puta.

Iako trenutno ne nudimo usluge lakiranja, prodaje sredstava za odmašćivanje ili čišćenja felgi, ne isključujemo mogućnost naknadnog uvođenja ako se pokaže potražnja za time s obzirom da smo registrirani za takvu vrstu djelatnosti.

Također smatramo da uvođenjem sustava za lakiranje, poliranje, sušenje unutrašnjosti i pumpanje guma automobila mogli poboljšati naše usluge i povećati zadovoljstvo naših klijenata, a zadovoljstvo klijenata znači veće prihode. Međutim to u ovom trenutku ne smatramo ključnim, odnosno smatramo da takva vrsta troška ne bi povratila trošak ulaganja u roku izvedbe projekta (5 godina).

Kao prijetnje našem poslovanju vidimo otvaranje novih autopraonica koje funkcioniraju na isti ili slični princip kao i naše ali pružaju uslugu po povoljnijoj cijeni što bi naše korisnike moglo privući njima. Isto tako, kao prijetnju vidimo razvoj tehnologije u našem području pružanja usluga gdje bi tehnološko napredak mogao utjecati na efikasnost naše usluge.

# 7. Prognoza poslovanja

## 7.1 Analiza tržišta

Na temelju procjene potencijala tržišta smo došli do sljedećih podataka:

Broj vozila u okruženju

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **3km** | **5km** | **5-20km** |
| **BROJ** | 5000 | 3000 | 2000 |
| **POTENCIJAL** | 5000 | 1500 | 500 |

Ukupno u okolici postoji 7 000 potencijalnih korisnika naših usluga (gledano do 20km).

Prosječan broj pranja automobila godišnje je 20 puta što bi nam u kombinaciji s podatcima o ponašanju korisnika (43% koristi samoposlužne praonice) i potencijalnim korisnicima (7 000) dolazimo do brojke od 60 200 pranja godišnje.

Matematički izraz:

**7 000 \* 43/100 \* 20 = 60 200**

Još detaljnije možemo izračunati broj pranja po jednom boksu.

Maksimalan kapacitet po jednom boksu:

Realan broj pranja po boksu na sat: 6 Broj radnih dana (iz čega je izostavljeno 60 dana zbog lošeg vremena): 305 Udarni radni sati zbog vršnog kapaciteta boksova: 10 Teoretski broj pranja godišnje: 18 300

U ovu analizu ne uzimamo u obzir broj pranja konkurencije zbog nemogućnosti direktnog uspoređivanja broja pranja uzrokovanog različitim metodama pranja. Isto tako ne očekujemo i trenutno ne možemo analizirati poslovanje konkurencije istog tipa usluga kao naše.

Ukupan potencijal = potencijal tržišta

Teoretski broj pranja godišnje: 60 200

Prosječan broj pranja mjesečno: 5 017

Prosječan broj pranja dnevno: 197

Prosječan broj pranja po satu: 20

Jedno pranje u prosjeku donosi 17 kuna (2,28 eura), što bi u konačnici s 60 200 teoretskih donijelo 1 023 400 kuna (137 370,15 eura) prihoda godišnje. Ovdje provedena analiza se zasniva na objektivnim i činjeničnim podatcima. Uzimamo u obzir mogućnost da naše poslovanje neće biti na razini poduzeća sa istim tipom usluga zbog geografskih i demografskih faktora ali očekujemo prihvatljivu razinu poslovanja što smo naveli u SMART analizi.

Analizom potražnje zaključili smo da je naša usluga savršeno elastična i ne bi trebali imati probleme zadovoljiti i veću potražnju od maksimalne teoretske.

S obzirom da je naša usluga jednaka prema svim klijentima ne nudimo popuste na količinu ili slične tehnike smanjenja cijena u korist pojedinac, međutim ne odbacujemo mogućnost partnerstva s transportnim poduzećima od kojih jako veliki broj prolazi svakodnevno kraj mjesta planiranog za naš projekt zbog transporta materijala iz obližnjeg kamenoloma, a što bi potencijalno povećalo obujam prometa.

## 7.2 SMART analiza

S- specific (detaljno postavljeni) - uvesti novu uslugu na tržište koja će biti dugoročno profitabilna, pružati jasnu uslugu po fiksnoj cijeni i biti dostupna bez obzira na vremenske uvjete, praznike ili doba dana.

M- measurable (mjerljivi) – planiramo ostvariti prihode kojima ćemo moći pokriti troškove investiranja u projekt

A- achievable (ostvarivi) - postići 80% predviđenog teorijskog broja pranja, odnosno 48 160 od 60 200 čime bi zadovoljili pokrivanje investicijskih troškova

R- relevant (bitni) – osigurati da nam je usluga na uvijek ispravna i kvalitetna, korištenjem moderne tehnologije i kvalitetnom izradom bokseva želimo biti relevantni i učinkoviti kako nas klijenti ne bi izbjegavali zbog loše kvalitete usluge

T- time based (vremenski okvir) - cilj nam je imati stabilno i pozitivno poslovanje kroz sljedećih 5 godina (minimalno).

## 7.3 Reklamiranje

Svako treće pranje automobila iznad 15 kuna nagrađujemo jednim besplatnim pranjem pri sljedećem dolasku koje se može iskoristiti utorkom ili četvrtkom, što bi osiguralo povratak naših klijenata, smanjilo razlike u vremenu najvećeg korištenja i najslabijeg unutar tjedna te otvorilo mogućnost korištenja i nekih drugih usluga koje nudimo (usisavanje, kupnja sredstava za čišćenje ukoliko budu uvedeni). Ovu vrstu promocije planiramo izvesti kroz žetone što otvara mogućnost klijentima da međusobno poklanjaju besplatna pranja i tako trguju našim uslugama bez potrebe za našom upletenošću. Uz to, subotom do 12 sati uz svako pranje dijelimo i besplatne mirisne borove za retrovizore.

Kako bi privukli veći broj klijenata reklamirati ćemo se na radiju. Radio nam je izvrstan zato što je usko povezan sa automobilom baš kao i naša usluga pranja automobila i pomoću njega se možemo obratiti direktno ciljanoj grupi kupaca. Također oglasima na Internetu (koji bi se prikazivali kupcima našoj u geografskoj okolici) možemo obratiti pozornost na sebe i privući klijente.

Kako bi bili prepoznatljivi planiramo koristiti logo koji će prikazivati sjajući sportski automobil i lako pamtljivo ime „Bubi“. Smatramo da mogućnost da se naši klijenti izraze jednosmisleno i precizno kad pričaju o nama pomaže u stvaranju javne slike našeg poduzeća.

## 7.4 Strategija marketinga

Na tržište ćemo plasirati već postojeći tip usluge ali u geografskom područje gdje ta usluga nije lako dostupna. Nudimo usluge pranja automobila samoposlužnim boksevima i usisavanja. Smatramo da će naš projekt biti uspješan te se na temelju poslovanja planiramo proširiti, odnosno ponuditi istu uslugu u drugim dijelovima županije gdje smatramo da postoji potreba za njom. S obzirom da plasiramo već poznati proizvod koji se u daljnjoj okolici pokazao uspješnim, smatramo se provjerenim poduzećem koje će imati jasan početak i dinamiku poslovanja kao i zadane ciljeve.

S obzirom da na našem geografskom području na kojem ciljamo poslovati ne postoji direktna konkurencija ni usluga istog tipa kao naša, planiramo zadovoljiti potrebe tržišta i jačati našu prisutnost na tržištu.

Naša usluga je jednostavna i javno dostupna, ne zahtjeva predznanje i daje onoliku količinu usluge koliko platimo. Cijena koju plaćamo za uslugu je direktno proporcionalna duljini korištenja usluge.

Glavni kanal distribucije smatramo usmenu predaju. To objašnjavamo efektom postojanja nečeg novog i ne tipičnog za malu sredinu zbog čega se brzo pročuje, a s obzirom da se radi o usluzi koja je na korist velikom broju vlasnika automobila i na faktor da se naša usluga lokacijski nalazi na križanju većih mjesta. Uz to, planiramo koristiti i druge promotivne kanale opisane o ovom projektu.

Naše prednosti su to što nudimo visoki pritisak vode koji osigurava jednostavno ispiranje prljavštine i kvalitetan šampon te vosak uz funkcionalnost svih uređaja i veliki prostor unutar kojeg se lako kretati i većim motornim vozilima poput kamiona.

# 8. Financijski elementi investicije

## 8.1. TOBS – Proračun trajnih obrtnih sredstava

U projektu je predviđen proračun trajnih obrtnih sredstava (TOBS) koji je uračunat za prvu godinu rada autopraonice jer računamo da se neće značajno mijenjati u slijedećim godinama. Obrtna sredstva koja planiramo koristiti su zalihe kemikalija i praška dok resurse poput vode, struje navodimo kao trošak.

Obrtaj zaliha kemikalija i praška je na tjednoj razini dok se oni troše dnevno. Potraživanja od kupaca naplaćujemo odmah po pružanju usluge i ti prihodi ostaju u aparatima do prvog radnog dana u tjednu (ponedjeljak) kad ih praznimo i pohranjujemo na bankovni račun nakon čega dalje raspolažemo s njima. Obveze prema dobavljačima kemikalija i praška podmirujemo odmah po kupovini što je jednom tjedno, dok obveze prema dobavljačima energenata podmirujemo na mjesečnoj ili kvartalnoj osnovi ovisno o kojem energentu se radi.

S obzirom da brzo podmirivanje potraživanja, poslovanje nam je većinski izvor financiranja.

### **Tablica 8.1 Izračun TOBS-a**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ukupna svota za izračun (koja je preuzeta iz RDG-a) | DV | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Potraživanja | 1 | 137 370 | 137 370 | 137 370 | 137 370 |
| Zalihe | 7 | 87 090 | 87 090 | 87 090 | 87 090 |
| Dobavljači | 30 | 2 384 | 2384 | 2384 | 2384 |
|  |  |  |  |  |  |
| Izračun | KO | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Potraživanja | 360 | 381 | 381 | 381 | 381 |
| Zalihe | 52 | 1 674 | 1 674 | 1 674 | 1 674 |
| Dobavljači | 12 | 198 | 198 | 198 | 198 |
|  |  |  |  |  |  |
| **TOBS** | **P + Z - D** | **1 857** | **1 857** | **1 857** | **1 857** |

## 8.2. Iznos i struktura ulaganja

Ukupni iznos projekta iznosi 53 914 eura od čega se veći dio projekta (60%) financira iz ušteđevina osnivača poduzeća i ono iznosi 21 565 eura dok preostalih 40% se financira kreditom banke koji iznosi 32 348 eura.

Ostali troškovi koje čini osnivanje poduzeća podmiruju osnivači i oni iznose 597‬ eura. U konačnici potpuni iznos projekta s uključenim troškovima osnivanja poduzeća iznosi 54 512.

Kredit će biti uzet u RBA banci i njegova godišnja kamatna stopa iznosi 6.95% te je fiksna (efektivna kamatna stopa je 8,15 %) i kredit će se otplaćivati kroz 36 mjeseci (3 godine). U tablici 8.2. prikazana je struktura ulaganja u projekt.

#### Otplatna tablica kredita

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Otplatna tablica kredita** | | | | |
| Godina | Anuitet(a) | Kamate (Ik) | Otplatna kvota (Rk) | Ostatak duga (Ck) |
|  |  |  |  | 32.348 |
| 1 | 998 | 187 | 811 | 31.537 |
| 2 | 998 | 183 | 815 | 30.722 |
| 3 | 998 | 178 | 820 | 29.902 |
| 4 | 998 | 173 | 825 | 29.077 |
| 5 | 998 | 168 | 830 | 28.247 |
| 6 | 998 | 164 | 834 | 27.413 |
| 7 | 998 | 159 | 839 | 26.573 |
| 8 | 998 | 154 | 844 | 25.729 |
| 9 | 998 | 149 | 849 | 24.880 |
| 10 | 998 | 144 | 854 | 24.026 |
| 11 | 998 | 139 | 859 | 23.167 |
| 12 | 998 | 134 | 864 | 22.303 |
| 13 | 998 | 129 | 869 | 21.434 |
| 14 | 998 | 124 | 874 | 20.561 |
| 15 | 998 | 119 | 879 | 19.682 |
| 16 | 998 | 114 | 884 | 18.797 |
| 17 | 998 | 109 | 889 | 17.908 |
| 18 | 998 | 104 | 894 | 17.014 |
| 19 | 998 | 99 | 900 | 16.114 |
| 20 | 998 | 93 | 905 | 15.210 |
| 21 | 998 | 88 | 910 | 14.300 |
| 22 | 998 | 83 | 915 | 13.384 |
| 23 | 998 | 78 | 921 | 12.464 |
| 24 | 998 | 72 | 926 | 11.538 |
| 25 | 998 | 67 | 931 | 10.607 |
| 26 | 998 | 61 | 937 | 9.670 |
| 27 | 998 | 56 | 942 | 8.728 |
| 28 | 998 | 51 | 948 | 7.780 |
| 29 | 998 | 45 | 953 | 6.827 |
| 30 | 998 | 40 | 959 | 5.869 |
| 31 | 998 | 34 | 964 | 4.905 |
| 32 | 998 | 28 | 970 | 3.935 |
| 33 | 998 | 23 | 975 | 2.960 |
| 34 | 998 | 17 | 981 | 1.979 |
| 35 | 998 | 11 | 987 | 992 |
| 36 | 998 | 6 | 992 | 0 |
|  | **35.931** | **3.583** | **32.348** |  |

Tablica 8.2. Struktura ulaganja (u eurima)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Opis** | **2020** | **Iznos** | **Vlastita sredstva** | **Kredit** |
| A. Ulaganje u osnovna sredstva | |  |  |  |
| 1. | Osnivačka ulaganja | 597 | 597 |  |
| 2. | Oprema | 53 914 | 21 565 | 32 348 |
| B. Ulaganje u trajna obrtna sredstva | | 1 857 | 1 857 |  |
| **C. Ukupan iznos ulaganja** | | **56 369** | **24 021‬** | **32 348** |
|  | | 100 % | 42.61 % | 57.39 % |

U tablici 8.3 prikazali smo strukturu amortizacije investicije. Osnivačka ulaganja spadaju u nematerijalnu imovinu i ona se amortiziraju stopom od 25%, dok se oprema amortizira stopom od 12.5%.

Tablica 8.3. Obračun amortizacije (u eurima)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Opis** |  | **Iznos** | **Postotak amortizacije** | **Amortizacija** |
| A. Ulaganje u osnovna sredstva | |  |  |  |
| 1. | Osnivačka ulaganja | 597 | 25% | 149 |
| 2. | Oprema | 53 914 | 12,5% | 6 739 |
| **Ukupan iznos amortizacije** | | **54 512‬** |  | **6 885** |

## 8.3. Obveze prema izvoru financiranja

Na naš kredit od 32 348 eura se plaća 429 eura za naknadu obrade kredita (to je 1.33% ukupnog iznosa kredita). Prvu ratu kredita počinjemo plaćati krajem sljedećeg mjeseca od dana uzimanja kredita (prva rata kredita je u siječnju 2020. godine). Kredit se otplaćuje 36 mjeseci (3 godine) te godišnja kamatna stopa iznosi 6.95%. Mjesečni anuitet plaćanja kredite je 998 eura. Ukupni iznos kredita kad ga otplatimo je 35 932 eura (odnosno, kamata iznosi 3 584 eura). Otplatna tablica kredita se nalazi u prilogu, dok je u tablici 8.4 prikazana struktura kredita po godinama.

Tablica 8.4. Otplata kredita (u eurima)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Godina | 2020 | 2021 | 2022 | Ukupno |
| Otplata | 10 044‬ | 10 764 | 11 540 | 32 348 |
| Kamate | 1 932‬ | 1 212 | 440‬ | 3 584‬ |
| UKUPNO | 11 976‬‬ | 11 976‬ | 11 980‬ | 35 932‬ |

## 8.4. Procjena prihoda

Prema analizi utrošaka kemikalija i energije, odlučili smo da će nam cijena biti jedna kuna za pola minute pranja (0,13 eura/minuta) gdje korisnik može koristiti jedan od tri programa pranja koje nudimo. Predviđamo istu količinu prometa u svim godinama poslovanja autopraonice.

Po podacima dobivenim iz analize tržišta koje smo proveli možemo predvidjeti prihode na dnevnoj, mjesečnoj i godišnjoj razini. Strukturu prihoda smo prikazali u tablicama 8.5 za prvu godinu rada (2020.), 8.6 za sljedeću godinu rada (2021.) te 8.7 za preostale godine rada (2022.-2025.).

Tablica 8.5. Procjena prihoda (u eurima) za prvu godinu (2020.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Proizvod | Broj pranja (godišnje) | Prosječna potrošnja u jednom pranju | Dnevni prihod | Mjesečni prihod | Godišnji prihod 2020. |
| Pranje automobila | 60 200 | 2,28 | 449 | 11 438 | 137 256 |
| UKUPNO | **60 200** | **2,28** | **449** | **11 438** | **137 256** |

Broj pranja u jednom satu je 20, dok je dnevni broj pranja 197.

Tablica 8.6. Procjena prihoda (u eurima) za drugu godinu (2021.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Proizvod | Broj pranja (godišnje) | Prosječna potrošnja u jednom pranju | Dnevni prihod | Mjesečni prihod | Godišnji prihod 2021. |
| Pranje automobila | 60 200 | 2,28 | 449 | 11 438 | 137 256 |
| UKUPNO | **60 200** | **2,28** | **449** | **11 438** | **137 256** |

Tablica 8.7. Procjena prihoda (u eurima) za ostale godine (2022.-24.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Proizvod | Broj pranja (godišnje) | Prosječna potrošnja u jednom pranju | Dnevni prihod | Mjesečni prihod | Godišnji prihod 2022.-24. |
| Pranje automobila | 60 200 | 2,28 | 449 | 11 438 | 137 256 |
| UKUPNO | **60 200** | **2,28** | **449** | **11 438** | **137 256** |

## 8.5 Procjena troškova

Naše troškove čine kemikalija za vosak i šampon te energenti vode, struje i komunalna naknada. Cijena kemikalije i praški se vrlo rijetko mijenja, dok su struja, voda i komunalna naknada podložni promjenama iako ne većim.

Struju plaćamo na mjesečnoj osnovi. Prosječna mjesečna potrošnja struje iznosi 1350 kwh po tarifnom modelu Plavi gdje je cijena po kwh iznosi 0,12 eura što mjesečno iznosi 162 eura. Godišnja potrošnja struje po tom modelu košta 1944 eura.

Za autopraonicu je potrebno osigurati 24 kubika vode dnevno, što je mjesečno 720 kubika, odnosno godišnje iznosi 8 760 kubika vode koja se obračunava po modelu za pravnu osobu. Po navedenom modelu u našem mjestu fiksni dio usluge iznosi 2,95 eura/mjesečno (35.4 eura godišnje). Cijena jednog kubika vode po takvom modelu je 0,86 eura što pomnoženo s našom potrošnjom iznosi 619.2 eura mjesečno te 7 533.6 eura godišnje. Cijena korištenja odvodnje je 0,03 eura po kubiku što je mjesečno 21.6 eura te na naših 8 760 kubika godišnjih otpadnih voda dodatnih 262.8 eura godišnjeg troška. Suma svih troškova vezanih uz vodu iznosi 643.75 eura na mjesečnoj razini te oko 7831.8 eura godišnje.

U općini gdje se nalazi naše poduzeće, za komunalne usluge je ovlašteno poduzeće Novokom d.o.o koje je na temelju kvadrature zemljišta izračunalo komunalnu godišnju naknadu u iznosu od 241,74 eura, što je u prosjeku 20.15 eura mjesečno.

U tablicama koje slijede smo prikazali strukturu troškova za godine poslovanja poduzeća.

Tablica 8.8 Procjena troškova (u eurima)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Procjena za prvu godinu rada (2020.)** | | | | | |
| **Zalihe kemikalije i šampona** | **Količina (kom)** | **Cijena** | **Dnevni trošak** | **Mjesečni trošak** | **Godišnji trošak** |
| Kemikalija za vosak (25kg) | 4 | 50.16 | 200.64 | 6 019.20 | 73 233.60 |
| Šampon | 3 | 12.83 | 38.49 | 1 154.7 | 13 856.40 |
| **UKUPNO:** |  |  | **239.13** | **71 73.90** | **87 090** |
|  |  |  |  |  |  |
| **Procjena za drugu godinu rada (2021.)** | | | | | |
| **Zalihe kemikalije i šampona** | **Količina (kom)** | **Cijena** | **Dnevni trošak** | **Mjesečni trošak** | **Godišnji trošak** |
| Kemikalija za vosak (25kg) | 4 | 50.16 | 200.64 | 6 019.20 | 73 233.60 |
| Šampon | 3 | 12.83 | 38.49 | 1 154.70 | 13 856.40 |
| **UKUPNO:** |  |  | **239.13** | **71 73.90** | **87 090** |
|  |  |  |  |  |  |
| **Procjena za preostale godine rada (2022.-24.)** | | | | | |
| **Zalihe kemikalije i šampona** | **Količina (kom)** | **Cijena** | **Dnevni trošak** | **Mjesečni trošak** | **Godišnji trošak** |
| Kemikalija za vosak (25kg) | 4 | 50.16 | 200.64 | 6 019.20 | 73 233.60 |
| Šampon | 3 | 12.83 | 38.49 | 1 154.70 | 13 856.40 |
| **UKUPNO:** |  |  | **239.13** | **71 73.90** | **87 090** |

U tablici 8.9 prikazana je struktura troškova za energente u godinama rada poduzeća mjesečno i godišnje.

Tablica 8.9. Procjena troškova energenata i komunalne naknade (u eurima)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2020. | | 2021. | | 2022.-24. | |
|  | Mjesečno | Godišnje | Mjesečno | Godišnje | Mjesečno | Godišnje |
| Struja | 162 | 1944 | 162 | 1944 | 162 | 1944 |
| Voda | 643.75 | 7 831.8 | 643.75 | 7 831.8 | 643.75 | 7 831.8 |
| UKUPNO: | 805.75 | 9 775.8 | 805.75 | 9 775.8 | 805.75 | 9 775.8 |
| Komunalna naknada | 20.15 | 241.74 | 20.15 | 241.74 | 20.15 | 241.74 |
| UKUPNO S KOMUNALNOM NAKNADOM: | **825** | **10 017** | **825** | **10 017** | **825** | **10 017** |

## 8.6 Račun dobiti i gubitka

U tablici 9. smo prikazali Račun dobiti i gubitka u kojem se vide svi prihodi i rashode poduzeća kroz i godine poslovanja u kojima smo vraćali kredit. U tablici je vidljiva i EBITDA koja je rezultat razlike prihoda i rashoda. Uvrštavanjem amortizacije i kamata možemo izračunati dobit koju smo ostvarili prije što odbijemo porez. Porez se obračunava po stopi od 20% što kao rezultat daje neto dobit koja ukazuje jesmo li u godini poslovali pozitivno ili negativno.

Tablica 9. Račun dobiti i gubitka (u eurima)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Račun dobiti i gubitka** | **2020** | **2021** | **2022** | **2023** | **2024** |
| Prihodi | 137 256 | 137 256 | 137 256 | 137 256 | 137 256 |
| Operativni rashodi | 97 107 | 97 107 | 97 107 | 97 107 | 97 107 |
| Troškovi zaliha kemikalija i šampona | 87 090 | 87 090 | 87 090 | 87 090 | 87 090 |
| Trošak energenata | 9 775 | 9 775 | 9775 | 9 775 | 9 775 |
| Trošak komunalne naknade | 241 | 241 | 241 | 241 | 241 |
| EBITDA | 40 148 | 40 148 | 40 148 | 40 148 | 40 148 |
| Amortizacija | 6 885 | 6 885 | 6 885 | 6 885 | 6 885 |
| Kamate | 1 932 | 1 212 | 440‬ |  |  |
| Ukupni rashodi | 105 925‬ | 105 205 | 104 433 | 103 993 | 103 993 |
| Dobit prije poreza | 31 330 | 32 050 | 32 822 | 33 262 | 33 262 |
| Porez 20% | 6 266 | 6 410 | 6 564 | 6 652 | 6 652 |
| **Neto dobit** | **25 064** | **25 640** | **26 258** | **26 610** | **26 610** |

# 9. Financijsko-tržišna ocjena projekta

## 9.1 Statička ocjena projekta

Statičku ocjena projekta se iskazuje kroz nekoliko indikatora, ovdje smo koristili podatke na temelju 2022. godine što je treća godina poslovanja.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Profitna marža | = | Neto dobit | = | 26 258 | = | **19,13 %** |
| Ukupni prihod | 137 256 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Rentabilnost ukupno uloženih sredstava | = | Neto dobit | = | 26 258 | = | **0,46** |
| Visina investicije | 56 369 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Obrtaj ukupno uloženih sredstava | = | Ukupni prihod | = | 137 256 | = | **2,43 puta** |
| Visina investicije | 56 369 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Reprodukcijska sposobnost | = | Neto dobit + amortizacija | = | 33.144 | = | **58,80 %** |
| Visina investicije | 56 369 |

Na kraju 2022. godine vlasniku je ostalo 19,13 % ukupnog prihoda što je skoro što je skoro petina i vrlo dobar rezultat. Poslovanje je slično i u ostalim godina, te profit raste u posljednje dvije godine poslovanja zbog otplaćenog kredita. Rentabilnost ukupno uloženih sredstava je iznosila 0,46, dok je koeficijent obrtaja ukupno uloženih sredstava iznosio 2,43 puta što znači da u jednoj godini skoro 2,5 puta okrenemo iznos sredstava koje smo uložili i to je zadovoljavajući rezultat. Reprodukcijska sposobnost iznosi 58,80% što znači da se skoro 60% uloženih sredstava vraća kroz godinu dana i u kroz pet godina poslovanja takav rezultat garantira povrat investicije kroz prvu godinu poslovanja. S obzirom da poduzeće nema stalno zaposlenih, ne postoje investicijska opterećenja po zaposlenima što je još jedan pozitivan indikator. Uočavamo da su svi indikatori pozitivno visoki i poslovanje je stabilno.

## 9.2 Dinamička ocjena projekta

Dionička ocjena projekta uvažava vremensku vrijednost novca i uzima informacije iz cjelokupnog životnog ciklusa projekta te utvrđuje rentabilnost za što smo koristili indeks profitabilnost, internu stopu rentabilnosti, neto sadašnju vrijednost te diskontirano vrijeme povrata. Pri likvidnosti projekta kumulativ novca ne smije biti negativan, a svi su izračuni izrađeni za prve tri godine kada traje otplata kredita.

## 9.3 Obračun ostatka vrijednosti projekta

Na kraju životnog vijeka projekta možemo napraviti izračun njegove vrijednosti koji ovisi o vrijednosti uložene dugotrajne i obrtne imovine koja se može nadoknaditi po pravilima amortizacije osnivačka ulaganja se amortiziraju po stopi od 25% godišnje, a oprema po stopi od 20% godišnje. U tablici 9.1 vidimo da je neotpisana vrijednost investicije u osnovna sredstva nakon 5 godina 18 360 eura.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Br.** | **Naziv** | | **Nabavna vrijednost** | **Stopa  otpisa** | **2020** | **2021** | **2022** | **2023** | **2024** | **2025** | **OVP** |
| **A** | **Investicija** | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Osnivačka ulaganja | | | 597 | 25,0% | 149 | 149 | 149 | 149 | 0 |  | 0 |
| Oprema | | | 53 914 | 12,5% | 6 739 | 6 739 | 6 739 | 6 739 | 6 739 | 6 739 | ‬ |
| **B** | **Sveukupno** | | 54 539**‬** |  | **6 888‬** | **6 888** | **6 888‬** | **6 888‬** | **6 739** | **6739** | **‬** |
| **C** | **Ostatak vrijednosti projekta** | | |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Osnovna sredstva | | | 54 512**‬** |  | 47 623 | 40 734‬ | 33 846‬ | 26 957‬ | 20 245‬ | 13 478 | 13 478 |
| TOBS | | |  |  | 1 857 | 1 857 | 1 857 | 1 857 | 1 857 | 1857 | 1 857 |
|  | **UKUPNO** | **165 394** | |  | **49 481** | **42 592** | **35 703** | **28 815** | **22 075** | **15 336** | **15 336** |

Tablica 9.1. Obračun ostatka vrijednosti projekta (u kn)

## 9.4 Ekonomski tijek projekta

Ekonomski tijek projekta pokazuje snagu koju projekt ima i njegov ekonomski potencijal. U tablici 9.2 vidimo da već u prvoj godini poslujemo s pozitivnim neto primitkom i ostvarujemo povrat investicije.

Tablica 9.2. Ekonomski tijek projekta (u eurima)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| OPIS | **2019** | **2020** | **2021** | **2022** | **2023** | **2024** |
|  | **0** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **I PRIMICI** | **0** | **137 370** | **137 370** | **137 370** | **137 370** | **137 370** |
| 1. Ukupni prihod |  | 137 370 | 137 370 | 137 370 | 137 370 | 137 370 |
| 2. Ostatak vrijednosti projekta |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. Osnovnih sredstava |  |  |  |  |  | 20 218 |
| 2.2. Obrtnih sredstava |  |  |  |  |  | 1 857 |
| **II IZDACI** | **54 512** | **10 507** | **10 651** | **10 806** | **10 894‬** | **10 894** |
| 3. Angažirana OS | 54 512 |  |  |  |  |  |
| 4. Angažirana TOBS |  | 1.857 | 1.857 | 1.857 | 1.857 | 1.857 |
| 5. Troškovi materijala i usluga |  | 2 384 | 2 384 | 2 384 | 2 384 | 2 384 |
| 6. Porezi |  | 6 266 | 6 410 | 6 564‬ | 6 652‬ | 6 652 |
| **III NETO PRIMICI** | **-54 512** | **126 862** | **126 718‬** | **126 563** | **126 475** | **126 475‬** |
| **IV KUMULATIV NETO PRIMITAKA** | **-54 512** | **72 349** | **199 068** | **325 631** | **452 107‬** | **578 583** |

## 9.5. Diskontirano vrijeme povrata

Metodom razdoblja povrata uloženih sredstava pokazuje vrijeme potrebno da projekt vrati investiciju što se odražava pozitivnim neto primitkom u toku poslovanja. Neto primitke smo diskontirali metodom troška kapitala gdje je kamatna stopa kredita iznosila 6.95%. Vrijeme povrata investicije je 0,4595. Znači da investiciju možemo vratiti već prvom godinom poslovanjem što je investitorima prihvatljivo, a izračune vidimo u tablici 9.3.

Tablica 9.3. Izračun diskontiranog razdoblja povrata (u eurima)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Proračun diskontiranog povrata uloženih sredstava | Diskontna stopa je 6.95% |  | |  | |
| Godina projekta | **0** | **1** | **2** | | **3** | | **4** | **5** |
| DNT | -54 512 | 118 618 | 110 784 | | 103 458 | | 96668 | 90 386 |
| **Kumulativ DNT** | -54 512 | 64 105 | 174 889 | | 278 348 | | 375 146 | 465 403 |
| **Diskontirano vrijeme povrata** | **0,4595** |  |  | |  | |  |  |

## 9.6 Čista sadašnja vrijednost

Čista sadašnja vrijednost (NPV) projekta je suma godišnjih novčanih tokova koji su diskontirani. Ako je rezultat sume pozitivan, projekt se smatra isplativim. Iz tablice 9.3 možemo izračunati NPV projekta kao sumu DNT u godinama poslovanja pa je NPV projekta: 465 403 eura.

## 9.7 Interna stopa rentabilnosti

Jedna od metoda za ocjenu prihvatljivosti ulaganja je metoda interne stope rentabilnosti (IRR) koja neto sadašnju vrijednost postavlja na nulu. Postoji više metoda njezinog određivanja (kalkulator, grafički, obrazac). Pronalazimo je kada diskontna stopa daje pozitivnu NPV, i za prvi sljedeći NPV postaje negativan nakon čega se koristimo metodu interpolacije za točno određivanje. Izračune vidimo u tablici 9.4. Iz tablice vidimo da izračun potvrđuje rezultate koje smo već dobili prijašnjim indikatorima (prva godina je pozitivna).

Tablica 9.4. Provjera izračuna interne stope rentabilnosti (u eurima)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Provjera interne stope rentabilnosti | diskontna stopa | | 15% |  |
| Godina projekta | 0 | 1 | 2 | 3 |
| DNT | -54 512 | 110 312 | 95 812 | 83 211 |
| Kumulativ DNT | -54 512 | 55 800 | 151 612 | 234 823 |

## 9.8 Financijski tijek projekta

Financijski tijek je indikator likvidnosti projekta. Autopraonica od prve godine radi na očekivanoj razini prometa i tako nastavlja u svim godinama poslovanja. Vidimo iz tablice 9.5 da u prvoj godini ostvarujemo pozitivan neto dobitak. Prema tome likvidnost poduzeća nije upitna i vrsta poslovanja poduzeća podrazumijeva brzu pretvorbu zaliha/resursa poduzeća u novac.

### **Tablica 9.5. Financijski tijek**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| OPIS | **2019** | **2020** | **2021** | **2022** | **2023** | **2024** |
|  | **0** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **I PRIMICI** | **56 369** | **137 370** | **137 370** | **137 370** | **137 370** | **137 370** |
| 1. Ukupni prihod | 0 | 137 370 | 137 370 | 137 370 | 137 370 | 137 370 |
| 2. Izvori financiranja | 56 369 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2.1. Vlastito ulaganje | 24 021 |  |  |  |  |  |
| 2.2. Kredit | 32 348 |  |  |  |  |  |
| 3. Ostatak vrijednosti projekta |  |  |  |  |  | 18 387 |
| 3.1. Osnovnih sredstava |  |  |  |  |  | 20 245‬ |
| 3.2. Obrtnih sredstava |  |  |  |  |  | 1 857 |
| **II IZDACI** | **56 369** | **16 384** | **16 528** | **16 686** | **4 794‬** | **4 794‬** |
| 4. Investicije u OS | 56 369 |  |  |  |  |  |
| 5. Investicije u TOBS |  | -1 857 | -1 857 | -1 857 | -1 857 | -1 857 |
| 8. Porez |  | 6 266 | 6 410 | 6 564 | 6 652 | 6 652 |
| 9. Otplata (Glavnica + Kamate) |  | 11 976 | 11 976‬ | 11 980‬ |  |  |
| **III NETO PRIMICI** | **0‬** | **120 985** | **120 841‬** | **120 683** | **132 575** | **132 575‬** |
| **IV KUMULATIV NETO PRIMITAKA** | **0** | **120 985‬** | **241 827** | **362 510‬** | **495 085‬** | **627 660** |

# 10. Ocjena osjetljivosti

## 10.1 Izračun ocjene osjetljivosti

Za izračun ocjene osjetljivosti koristili smo podatke za 2022. godinu nad kojom smo u tablici 9.6 prikazali varijabilne i fiksne troškove.

Tablica 9.6 Fiksni i varijabilni troškovi za 2022. godinu

|  |  |
| --- | --- |
| 1. FIKSNI TROŠKOVI | 9 522 |
| Amortizacija | 6 885 |
| Kamate | 440‬‬ |
| 20% troška energije i usluga | 1 955‬‬ |
| Ostali troškovi | 241 |
| 2. VARIJABILNI TROŠKOVI: | 94 910‬ |
| Zalihe kemikalija i praška | 87 090 |
| 80% troška energije i usluga | 7 820 |
| **3. UKUPNI TROŠKOVI:** | **104 433** |

## 10.2 Minimalni opseg realizacije

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Gmin** | = | FT | = | 9 522 | = | **22,48%** |
| UP-VT | 137 370-94 910 |

Prag rentabilnosti iznosi 22,42% što znači da poduzeće može poslovati s pozitivnom nulom već uz 22,42% očekivanog prometa. Radi se o niskom pragu rentabilnosti i možemo zaključiti kako ostaje jako puno prostora za poslovanje (78%) u kojem ćemo moći ostvariti dobit.

## 10.3 Minimalni odnos cijena

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Jmin** | = | FT+VT | = | 9 522+94 910 | = | **76,09%** |
| UP | 137 370 |

Minimalni odnos cijena iznosi 76,02%, to nam ukazuje da poduzeće može poslovati već u sa 76% planirane cijene. Radi se o povišenoj osjetljivosti na cijene što je prvenstveno izraženo u opasnosti od povećanja cijena vode te struje. Trenutna cijena usluga pokriva te troškova i ne odudara od cijene konkurenciji niti je toliko visoka da bi odbijala klijente. Ako dođe do povećanja cijena, ono ne bi trebalo biti drastično (npr. povećanje od 25%) što nam i dalje ostavlja dovoljno velik prostor za pozitivno poslovanje.

# 11. Zaključak

Rezultatima koje smo dobili analizom ovog projekta možemo zaključiti kako su pokazatelji pozitivni i investitorima je ulaganja prihvatljivo. Karakteristika projekta je nabava odgovarajuće opreme i pratećih resursa. Zbog prirode poslovanja autopraonice, nisu potrebni veliki iznosi TOBS-a što nam podiže likvidnost poduzeća. Kako bi financirali projekt bilo je potrebno podići kredit od banke. Zaključujemo da s dobrom lokacijom i dovoljno niskim kreditom poduzeće može uspješno poslovati pa i nakon promatranog razdoblja rada poduzeća.