

UNIVERZA V LJUBLJANI
BIOTEHNIŠKA FAKULTETA
ODDELEK ZA LESARSTVO

Zoran GLASER

**EKONOMSKA ANALIZA UPRAVIČENOSTI
INVESTICIJE V RAZŠIRITEV
PROIZVODNJE**

DIPLOMSKO DELO

Visokošolski strokovni študij

Ljubljana, 2016

UNIVERZA V LJUBLJANI
BIOTEHNIŠKA FAKULTETA
ODDELEK ZA LESARSTVO

Zoran GLASER

**EKONOMSKA ANALIZA UPRAVIČENOSTI INVESTICIJE V
RAZŠIRITEV PROIZVODNJE**

DIPLOMSKO DELO
Visokošolski strokovni študij

**ECONOMIC ANALYSIS OF THE VIABILITY OF INVESTMENT IN
PRODUCTION EXPANSION**

GRADUATION THESIS
Higher professional studies

Ljubljana, 2016

Diplomsko delo je zaključek Visokošolskega strokovnega študija lesarstva. Opravljeno je bilo na Katedri za management in ekonomiko lesnih podjetij, Oddelka za lesarstvo, Biotehniške fakultete, Univerze v Ljubljani in v proučevanem podjetju.

Senat oddelka za lesarstvo je za mentorja diplomskega dela določil doc. dr. Jožeta Kropivška, za recenzenta pa izr. prof. dr. Leona Oblaka.

Komisija za oceno in zagovor:

Predsednik:

Član:

Član:

Datum zagovora:

Naloga je rezultat lastnega raziskovalnega dela. Podpisani se strinjam z objavo svojega diplomskega dela v polnem tekstu na spletni strani Digitalne knjižnice Biotehniške fakultete. Izjavljam, da je naloga, ki sem jo oddal v elektronski obliki, identična tiskani verziji.

Zoran Glaser

KLJUČNA DOKUMENTACIJSKA INFORMACIJA

ŠD	Vs
DK	UDK 338.486.4:694
KG	investicija/rentabilnost/ekonomičnost/ produktivnost/plačilna sposobnost
AV	GLASER, Zoran
SA	KROPIVŠEK, Jože (mentor) / OBLAK, Leon (recenzent)
KZ	Sl – 1000 Ljubljana, Rožna dolina, c. VIII/34
ZA	Univerza v Ljubljani, Biotehniška fakulteta, Oddelek za lesarstvo
LI	2016
IN	EKONOMSKA ANALIZA UPRAVIČENOSTI INVESTICIJE V RAZŠIRITEV PROIZVODNJE
TD	Diplomsko delo (visokošolski strokovni študij)
OP	XI, 73 str., 38 pregl., 22 sl., 8 pril., 17 vir.
IJ	Sl
JJ	sl/en
AI	<p>V nalogi smo analizirali upravičenost investicije v proučevanem podjetju, ki je razširilo proizvodni program z uvedbo lastne proizvodnje PVC stavbnega pohištva. Cilj podjetja pred uvedbo je bil, da podjetje poveča prihodke iz preteklih let in doseže okoli 400.000,00 evrov letnih prihodkov. Če bo podjetje doseglo želen prihodek bo prag rentabilnosti dosežen pri 83,08 % ali 332.324,38 €. Statična metoda vračilnega obdobja pokaže, da se bo naložba povrnila v 7,36 letih. Rezultati dinamičnih metod so bili ob upoštevanju 4 odstotne diskontne stopnje pozitivni, ob upoštevanju 7 odstotne diskontne stopnje pa negativni. Analiza upravičenosti investicije je zelo odvisna od upoštewane višine diskontne stopnje. Tako smo prišli do zaključka, da investicija ne kaže pretiranega potenciala, da je bila ta odločitev ekonomsko upravičena, čeprav smo tekom naloge potrdili delovno hipotezo, da se bo zmanjšala lastna cena izdelkov za najmanj 10 odstotkov. Ta se je v povprečju zmanjšala za 13,71 odstotkov.</p>

KEY WORDS DOCUMENTATION

ND	Vs
DC	UDC 338.486.4:694
CX	investment / profitability / economic efficiency / productivity / solvency
AU	GLASER, Zoran
AA	KROPIVŠEK, Jože (supervisor) / OBLAK, Leon (reviewer)
PP	SI – 1000 Ljubljana, Rožna dolina, c. VIII/34
PB	University of Ljubljana, Biotechnical Faculty, Department of Wood Science and Technology
PY	2016
TI	ECONOMIC ANALYSIS OF THE VIABILITY OF INVESTMENT IN PRODUCTION EXPANSION
DT	B. Sc. Thesis (Higher professional studies)
NO	XI, 73 p., 38 tab., 22 fig., 8 ann., 17 ref.
LA	SI
AL	sl/en
AB	<p>The present thesis was intended to analyse the viability of investment within the company under examination, which has expanded its product line with the introduction of its own production of builders' PVC joinery. Prior to the mentioned introduction, the aim of the company was to increase its revenue from previous years and to reach around EUR 400,000.00 in annual revenue. If the company is to generate the desired income, its break-even point will be achieved at 83.08%, i.e. EUR 332,324.38. The static payback period method has shown that the investment will be recovered in 7,36 years. The results of dynamic methods were positive, having regard to the 4% discount rate, but negative when taking into account the 7% discount rate. Analysis of the viability of investment is highly dependent on the level of the discount rate taken into account. This has led to the conclusion that the investment does not demonstrate much potential for this decision to be economically justified, even though the working hypothesis was confirmed throughout the thesis, stating that the cost price of the products will be reduced by at least 10%. It was reduced on average by 13.71%.</p>

KAZALO VSEBINE

	str.
Ključna dokumentacijska informacija (KDI)	III
Key words documentation (KWD)	IV
Kazalo vsebine	V
Kazalo preglednic	VIII
Kazalo slik	X
Kazalo prilog	XI
1 UVOD	1
1.1 OPREDELITEV PODROČJA IN OPIS PROBLEMA	1
1.2 CILJ	1
1.3 DELOVNE HIPOTEZE	1
2 PREGLED OBJAV	2
2.1 IZKAZ USPEŠNOSTI PODJETJA	2
2.1.1 Prihodki	2
2.1.2 Odhodki	3
2.1.3 Finančni rezultat	3
2.2 INVESTICIJE	4
2.2.1 Razlogi za investiranje	5
2.2.2 Vrste investicij	6
2.2.3 Proces investiranja	7
3 MATERIALI IN METODE	8
3.1 MATERIALI	8
3.1.1 Odločitev o investiciji v podjetju »X«	8
3.1.1.1 Diskontiranje vrednosti blagovne menjave	8
3.1.2 Opis analiziranih izdelkov	10
3.1.2.1 Tehnična primerjava analiziranih izdelkov	11
3.1.2.2 Cenovna primerjava analiziranih izdelkov	12
3.2 METODE	20
3.2.1 Kazalniki za presojanje uspešnosti poslovanja	20
3.2.1.1 Donosnost ali rentabilnost	20

3.2.1.2	Ekonomičnost	21
3.2.1.3	Produktivnost	22
3.2.1.4	Plačilna sposobnost	23
3.2.2	Delitev in analiza stroškov	24
3.2.2.1	Stalni stroški	24
3.2.2.2	Spremenljivi stroški	27
3.2.2.3	Skupni stroški	29
3.2.2.4	Analiza praga pokritosti	30
3.2.3	Metode za ugotavljanje ekonomske upravičenosti investicije	30
3.2.3.1	Statične metode	31
3.2.3.2	Dinamične metode	32
4	REZULTATI	35
4.1	FINANČNA ANALIZA	35
4.1.1	Izkaz uspešnosti podjetja	35
4.1.1.1	Prihodki	35
4.1.1.2	Odhodki	35
4.1.1.3	Finančni rezultat	36
4.1.2	Kazalniki za presojanje uspešnosti poslovanja	37
4.1.2.1	Donosnost ali rentabilnost	37
4.1.2.2	Ekonomičnost	38
4.1.2.3	Produktivnost	38
4.1.2.4	Plačilna sposobnost	39
4.2	PRIMERJAVA LASTNIH IN NABAVNIH CEN, TER NOVIH IN STARIH PRODAJNIH CEN	40
4.3	ANALIZA PRAGA RENTABILNOSTI VZORČNEGA OKNA	44
4.3.1	Izbira vzorčnega PVC elementa	44
4.3.2	Določitev povprečne prodajne cene vzorčnega okna	45
4.3.3	Izračun materialnega stroška	47
4.3.4	Prihodki od prodaje PVC stavbnega pohištva	48
4.3.5	Analiza praga pokritosti	49
4.3.5.1	Analiza praga pokritosti v primeru povprečne vrednosti prodaje proučevanega obdobja	50

4.3.5.2	Analiza praga pokritosti v primeru najvišje vrednosti prodaje proučevanega obdobja	52
4.3.5.3	Analiza praga pokritosti v primeru zelene vrednosti prodaje	54
4.4	ANALIZA EKONOMSKE UPRAVIČENOSTI INVESTICIJE	56
4.4.1	Metoda vračilnega obdobja	60
4.4.2	Diskontirana metoda vračilnega obdobja	61
4.4.3	Neto sedanja vrednost – NSV	62
4.4.3.1	Metoda interne stopnje donosnosti – ISD	62
4.4.3.2	Indeks donosnosti – ID	63
5	RAZPRAVA IN SKLEPI	64
5.1	RAZPRAVA	64
5.1.1	Sprememba stalnih stroškov	66
5.1.2	Sprememba spremenljivih stroškov	66
5.1.2.1	Materialni stroški	67
5.1.2.2	Stroški trženja	67
5.1.2.3	Ostali nepredvideni stroški	67
5.1.3	Sprememba skupnih stroškov	67
5.2	SKLEPI	69
6	POVZETEK	70
7	LITERATURA IN VIRI	72

ZAHVALA

PRILOGE

KAZALO PREGLEDNIC

	str.
Preglednica 1: Vrednosti blagovne menjave med podjetjem »X« in dobaviteljem PVC oken (Interni podatki podjetja »X« v šestih zaporednih letih)	9
Preglednica 2: Primerjava cen fiksnega okna	13
Preglednica 3: Primerjava cen enokrillnega okna	13
Preglednica 4: Primerjava cen dvokrillnega okna brez vmesnega stebra	14
Preglednica 5: Primerjava cen dvokrillnega okna z vmesnim stebrom	15
Preglednica 6: Primerjava cen balkonskih vrat	16
Preglednica 7: Primerjava cen balkonskih vrat z alu pragom	16
Preglednica 8: Primerjava cen drsno nagibnih balkonskih vrat	17
Preglednica 9: Primerjava cen prehodnih balkonskih vrat	18
Preglednica 10: Primerjava stranskih prehodnih vrat	19
Preglednica 11: Primerjava cen vhodnih vrat	19
Preglednica 12: Vrednost naložbe v nov proizvodni obrat	25
Preglednica 13: Vrednost naložbe v novo proizvodno linijo	26
Preglednica 14: Stroški režije	26
Preglednica 15: Stroški dela	28
Preglednica 16: Pregled stroškov podjetja za eno leto obratovanja	30
Preglednica 17: Obseg in struktura prihodkov (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)	35
Preglednica 18: Obseg in struktura odhodkov (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)	35
Preglednica 19: Finančni rezultat (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)	36
Preglednica 20: Rentabilnost sredstev in kapitala (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)	37
Preglednica 21: Kazalci ekonomičnosti (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)	38
Preglednica 22: Produktivnost (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)	38
Preglednica 23: Plačilna sposobnost (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)	39
Preglednica 24: Sestavna lista vzorčnega okna (Interni podatki podjetja »X«)	44

Preglednica 25: Prikaz različnih prodajnih cen vzorčnega okna (Interni podatki podjetja »X«)	45
Preglednica 26: Deleži različnih višin popustov/rabata (Interni podatki podjetja »X«)	46
Preglednica 27: Prikaz povprečne prodajne cene vzorčnega okna (Interni podatki podjetja »X«)	47
Preglednica 28: Prihodki od prodaje PVC stavbnega pohištva (Interni podatki podjetja »X«)	48
Preglednica 29: Analiza prihodov in količine prodaje PVC-ja (Interni podatki podjetja »X«)	49
Preglednica 30: Določitev količine prodaje PVC-ja (povprečen prihodek)	51
Preglednica 31: Določitev količine prodaje PVC-ja (najvišji prihodek)	53
Preglednica 32: Določitev količine prodaje PVC-ja (želen prihodek)	55
Preglednica 33: Povečevanje stroškov dela	57
Preglednica 34: Načrtovan izkaz poslovnega izida	58
Preglednica 35: Neto denarni tok nove naložbe	59
Preglednica 36: Finančni tok nove naložbe	60
Preglednica 37: Povečanje stroškov režije	66
Preglednica 38: Skupni stroški v primeru nadaljnjega sodelovanja	68

KAZALO SLIK

	str.
Slika 1: Omejitve investicijskega projekta (Rebernik, 2008)	5
Slika 2: Blagovna menjava	10
Slika 3: Prerez profilov PVC sistemov različnih proizvajalcev	11
Slika 4: Fiksno okno (FIX)	13
Slika 5: Enokrilno okno (EN)	14
Slika 6: Dvokrilno okno brez vmesnega stebra (DV BS)	14
Slika 7: Dvokrilno okno brez vmesnega stebra (DV BS)	15
Slika 8: Balkonska vrata (BV)	16
Slika 9: Balkonska vrata z aluminijastim pragom (BV ALU)	17
Slika 10: Drsno nagibna balkonska vrata (DRSV)	17
Slika 11: Prehodna balkonska vrata (PBV)	18
Slika 12: Stranska prehodna vrata (SPV)	19
Slika 13: Vhodna vrata (VHV)	20
Slika 14: Primerjava novih cen s prejšnjimi (PVC elementi bele barve)	40
Slika 15: Primerjava novih cen s prejšnjimi (PVC elementi - enostranski dekor)	41
Slika 16: Primerjava novih cen s prejšnjimi (PVC elementi – obojestranski dekor)	42
Slika 17: Struktura stroškov	44
Slika 18: Prikaz gibanja dobička glede na različne popuste	46
Slika 19: Prikaz praga rentabilnosti v primeru povprečnega prihodka zadnjih šestih let	51
Slika 20: Prikaz praga rentabilnosti v primeru najvišjega prihodka zadnjih šestih let	53
Slika 21: Prikaz praga rentabilnosti v primeru zelenega prihodka	55
Slika 22: Primerjava celotnih stroškov lastne proizvodnje in morebitnega nadaljnjega sodelovanja za obdobje enega leta	68

KAZALO PRILOG

- Priloga A1: Bilanca stanja podjetja »X«
- Priloga A2: Izkaz uspeha podjetja »X«
- Priloga B: Diskontiranje podatkov iz bilance stanja in iz izkaza uspeha
- Priloga B1: Diskontirana bilanca stanja podjetja »X«
- Priloga B2: Diskontiran izkaz uspeha podjetja »X«
- Priloga C: Sestavnica vzorčnega PVC okna
- Priloga D: Linerni časovni način amortizacije – proizvodni obrat
- Priloga E: Degresivni časovni način amortizacije – stroški opreme

1 UVOD

1.1 OPREDELITEV PODROČJA IN OPIS PROBLEMA

Ena izmed temeljnih vsakodnevnih odločitev podjetja je odločitev o tem ali naj določen proizvod oz. njegov sestavni del naredimo sami ali naj ga kupimo. Vselej kadar se odločimo, da bomo to naredili sami, je naslednje vprašanje, ali imamo na razpolago vse prvine poslovnega procesa, ki so potrebne za to proizvodnjo. Če jih nimamo moramo investirati. Rečemo lahko tudi drugače: kadarkoli želimo proizvajati določen izdelek ali storitev, pa za to proizvodnjo nimamo vseh potrebnih prvin, moramo investirati, tj. vložiti denar v prvine, ki jih potrebujemo (Rebernik, 2008).

V nalogi bomo analizirali upravičenost investicije v proučevanem podjetju, ki je razširilo proizvodni program z uvedbo lastne proizvodnje PVC stavbnega pohištva. Pred tem je podjetje »X« (zaradi zagotovitve tajnosti podatkov proučevanega podjetja v nalogi ne bomo navajali letnic podatkov, podjetje pa bomo navajali s črko »X«) kupovalo PVC stavbno pohištvo pri enem od slovenskih ponudnikov in njihove izdelke tržilo pod svojim imenom.

V podjetju ni bila narejena natančna predinvesticijska ekonomska ocena upravičenosti razširitve proizvodnje, zato smo se odločili, da jo napravimo v okviru diplomske naloge. Rezultati, ki jih podjetje dosega zaradi investicije, niso spremljani, zaradi tega jih bomo zbrali in proučili ter izdelali potrebne kalkulacije.

1.2 CILJ

Cilj naloge je izdelati ekonomsko analizo uspešnosti podjetja pred in po razširitvi proizvodnega programa in ugotoviti upravičenost razširitve obstoječe proizvodnje.

1.3 DELOVNE HIPOTEZE

Predvidevamo, da je bila investicija v razširitev proizvodnega programa upravičena, kar bomo dokazali z zmanjšano lastno ceno izdelkov (za najmanj 10%).

2 PREGLED OBJAV

2.1 IZKAZ USPEŠNOSTI PODJETJA

Izkaz uspeha je prikaz prihodkov in odhodkov podjetja ter doseženega poslovnega izida (dobiček ali izguba) v določenem obdobju poslovanja podjetja (Slovar strokovnih izrazov pomoč podjetniku, 2009).

Če želi biti podjetje uspešno in učinkovito, mora izpolnjevati naslednje pogoje:

- dosežen dobiček
- nenehno povečevanje premoženja
- zagotavljanje likvidnosti

Za ugotavljanje doseženega dobička moramo analizirati prihodke in odhodke ter proučiti poslovni izid. Čeravno dobiček običajno definiramo kot razliko med celotnimi prihodki in celotnimi stroški, pa se v ekonomiki podjetja srečujemo s tremi vrstami dobička (Rebernik, 2008):

- (1) računovodski dobiček – za določeno obdobje ugotovimo prihodke in od njih odštejemo stroške, ki se nanašajo na to obdobje.
- (2) normalni dobiček (minimalni dobiček) – nagrada vlagateljem, da v podjetju obdržijo oziroma še dodatno vložijo svoj kapital
- (3) ekonomski dobiček – presežek nad normalnim dobičkom oziroma:

$$EKONOMSKI DOBIČEK = celotni prihodki - (celotni stroški + normalni dobiček) \dots (1)$$

Uspešnost poslovanja je močno odvisna od doseženega prihodka od prodaje, ta pa je odvisen od sprememb prodajnih cen.

2.1.1 Prihodki

Prihodki so bruto prilivi sredstev v določenem obdobju (zaračunanih ali plačanih). Poznamo prihodke od poslovanja in prihodke od financiranja. Oboji sestavljajo redne in izredne prihodke. Prihodke podjetje izkazuje v izkazu uspeha (Slovar strokovnih izrazov pomoč podjetniku, 2009).

Prihodki so nasprotje odhodkom in skupno z njimi oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju.

Po slovenskih računovodskih standardih (SRS) so prihodki razdeljeni v tri skupine:

- poslovni prihodki: so redni prihodki in se ustvarijo s prodaja proizvodov in opravljenimi storitvami, s prodajo trgovskega blaga in materiala
- prihodki od financiranja: so redni prihodki od realnih obresti pri dolgoročnih terjatvah iz poslovanja in pri finančnih naložbah
- izredni prihodki: sestavljajo neobičajne postavke (prodaja osnovnih sredstev, odškodnin...) in postavke iz preteklih obračunskih obdobj (odpise obveznosti iz prejšnjih let...) (Slovenski računovodski standardi, 2006)

2.1.2 Odhodki

Odhodki so stroški, zajeti v prodanih poslovnih učinkih. Razlika med stroški in odhodki se pojavlja le med posameznimi obračunskimi obdobji. Če bi vse izdelke proizvedli in prodali, kar pa ni običajno, znotraj istega obračunskega obdobja, potem bi bili stroški enaki odhodkom (Slovar strokovnih izrazov pomoč podjetniku, 2009).

Odhodki so nasprotje prihodkom in skupno z njimi oblikujejo poslovni izid v določenem obračunskem obdobju.

Po SRS so odhodki razdeljeni na:

- odhodki poslovanja: so redni odhodki in nastanejo iz opravljanja dejavnosti podjetja
- odhodki od financiranja: so redni odhodki za financiranje in odhodki za naložbe
- izredni odhodki: so neobičajne postavke (rezervacije za kritje možne izgube, neporavnana izguba iz prejšnjih let...) (Zadravec, 1997)

2.1.3 Finančni rezultat

Finančni (poslovni) rezultat podjetja je razlika med prihodki in odhodki v določenem

časovnem razdobju, ki odraža uspešnost podjetja.

$$POSLOVNI\ REZULTAT = PRIHODKI - ODHODKI \quad \dots(2)$$

V primeru pozitivnega finančnega rezultata se ta imenuje dobiček. V primeru negativnega rezultata pa izguba. Če podjetje dosega dobiček, ta pripada tako podjetju kot državi. Lahko ga razčlenimo na dobiček iz poslovanja, iz financiranja ter izredni dobiček.

Čisti dobiček je pozitiven finančni rezultat, ki pripada zgolj podjetju in se razporedi na podlagi dela in kapitala (Zadravec, 1997).

2.2 INVESTICIJE

Izraz investicija izhaja iz latinske besede »investio« in pomeni kakršnokoli vlaganje finančnih sredstev (Pučko in Rozman, 1998).

S pojmom investicije razumemo vsa denarna vlaganja v prvine poslovnega procesa. Ne gre torej samo za investiranje v delovna sredstva, ampak tudi za investiranje v predmete dela in delovno silo. Podjetje investira, ker dolgoročno brez investiranja ne more zagotavljati tehnološke učinkovitosti, brez nje pa tudi ekonomska učinkovitost ni uresničljiva (Rebernik, 2008).

Investicije v podjetju so denarna vlaganja v prvine poslovnega procesa oziroma današnja vlaganja v proizvodne vire za ustvarjanje bodočih vrednosti.

V ožjem smislu je vlaganje oziroma izdatek finančnih sredstev za nabavo trajnih dobrin – osnovnih sredstev, ki jih podjetje uporablja dalj časa.

V širšem smislu pa so vlaganja:

- v osnovna sredstva, med katere štejemo pravice kot so patenti, licence itd.
- v vrednostne papirje
- v kadre
- v razširitve

Praviloma so dolgoročne narave in so nujna za zagotavljanje tehnološke učinkovitosti od katere je odvisna ekonomska učinkovitost.

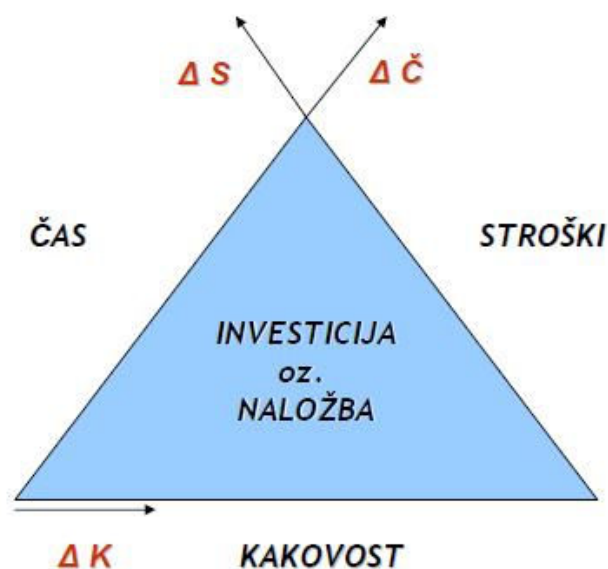
Investicije so predmet investicijskih projektov, ki imajo:

- vodjo oziroma nosilca projekta
- časovne, stroškovne in kakovostne omejitve

Vsa investiranja so povezana z riziki zaradi razkoraka med današnjim vlaganjem denarja in učinki v prihodnosti.

Riziko, da investicija ne bo dajala pričakovanih učinkov je odvisen od:

- dolžine obdobja, ko bo investicija začela dajati učinke
- višine investiranih denarnih sredstev
- splošne negotovosti poslovanja



Slika 1: Omejitve investicijskega projekta (Rebernik, 2008)

2.2.1 Razlogi za investiranje

Podjetje se odloči za investiranje, saj brez vlaganja v investicije dolgoročno ne more zagotavljati tehnološke in posledično ekonomske učinkovitosti (Pučko in Rozman, 1998):

- iztrošenost obstoječih sredstev (osnovna sredstva zamenjamo s tehnično-tehnološko in ekonomsko sodobnejšimi)
- spremembe v delovnem procesu (osnovna sredstva dopolnjevati, izboljševati in posodabljati)

- usklajevanje zmogljivosti (osnovna sredstva dopolniti z novimi ali samo povečati zmogljivost obstoječih, da se odpravijo ozka grla)
- proizvodnja kvalitetnejših proizvodov (nabava strojev z ožjo toleranco in večjo natančnostjo)
- potreba po povečanju zmogljivosti (trg se veča)
- uvedba nove proizvodnje
- izboljšanje delovnih pogojev, okolja in podobno

2.2.2 Vrste investicij

Glede na različne kriterije ločimo več delitev (Pučko in Rozman, 1998):

a) osnovna delitev investicij:

- gospodarske investicije – so investicije v osnovna in obratna sredstva podjetij
- negospodarske investicije – so investicije v šolstvu, zdravstvu in podobno ter v podjetju investicije v skupno porabo, kot so počitniški in samski domovi, športni objekti

b) glede na razlog za investicije:

- velika popravila ali remonte – investicijsko vzdrževanje osnovnih sredstev
- rekonstrukcije z večjimi spremembami
- posodobitve ali izboljšave
- razširitve obstoječih zmogljivosti
- novogradnje

c) glede na stanje investicij:

- investicije v pripravi
- investicije v teku
- zaključene investicije (se pretvorijo v osnovna in obratna sredstva)

2.2.3 Proces investiranja

Proces investiranja zajema tri faze (Pučko in Rozman, 1998):

- a) pripravo investicijske dokumentacije:
 - možnostna študija – proučiti, da je investicijo možno izpeljati in da bo ekonomsko uspešna
 - investicijski program – pripravljalna dela, izdelava in ocena investicijskega programa, zagotovitev sredstev (lastna sredstva, sredstva sovlagateljev ali posojila bank)
 - ostala dokumentacija – glede nabave opreme, dobave surovin.... (kot priloga investicijskega programa)
- b) izdelava tehnične dokumentacije - načrti zgradb, opreme ... in pridobitev gradbenega dovoljenja
- c) izvedba investicije – izgradnja, tehnični prevzem, pridobitev uporabnega dovoljenja in zagon proizvodnje

3 MATERIALI IN METODE

3.1 MATERIALI

3.1.1 Odločitev o investiciji v podjetju »X«

V tekmovalnem in hitro spreminjajočem se poslovnem svetu morajo podjetja za svoj obstoj in razvoj nenehno iskati nove rešitve za ohranjanje, izboljševanje in povečevanje svojega tržnega deleža. Tako se je vodstvu proučevanega podjetja, ki v lastni proizvodnji proizvaja senčila in aluminijasto stavbno pohištvo, porodila ideja o lastni proizvodnji PVC stavbnega pohištva. Podjetje ima s PVC stavbnim pohištvom precej izkušenj iz preteklih let, saj je tega kupovalo od enega izmed slovenskih ponudnikov (v nadaljevanju bo imenovan kar dobavitelj) in njihove izdelke prodajalo pod svojim imenom. Poslovno sodelovanje je imelo tudi obratno korist, ker je dobavitelj od podjetja »X« kupoval senčila. To poslovno sodelovanje med obema podjetjema je trajalo skoraj deset let. V tem času se je zgodilo veliko dobrih in tudi slabih stvari, tako za ene kot za druge. Proučevanemu podjetju je največji problem s strani dobavitelja predstavljalo, nenapovedano menjavanje materialov, kar je vplivalo na končni izdelek, ter dolgi in nefleksibilni dobavni roki, kar je pomenilo izgubo potencialnih kupcev. Zaslugek, dosežen pri tem sodelovanju, je bil minimalen, saj sta bili nabavna in prodajna cena PVC elementov skoraj enaki, ker drugače podjetje ni moralo konkurirati na trgu. Ker se je začel odpirati vedno večji trg tudi izven slovenskih meja, je vodstvo podjetja sprejelo odločitev, da uvede lastno proizvodnjo, čeprav je to pomenilo visoko tveganje.

V preglednici 1 in na sliki 2 so prikazane vrednosti blagovne menjave med podjetjem »X« in dobaviteljem za obdobje petih let pred investicijo (od leta A do leta E). V letu F je bila izvedena investicija, ki je zajemala uvedbo lastne proizvodnje PVC stavbnega pohištva.

3.1.1.1 Diskontiranje vrednosti blagovne menjave

Zaradi spreminjanja vrednosti denarja skozi čas, smo vse vrednosti diskontirali na sedanjo vrednost s pomočjo indeksa cen življenjskih potrebščin, ki kaže raven cen povprečja preteklega leta.

Uporabljeni so naslednji indeksi:

- podatek A = 100,9
- podatek B = 101,8
- podatek C = 101,8
- podatek D = 102,6
- podatek E = 101,8
- podatek F = 100,0

(Statistični letopis republike Slovenije, 2015)

podatek Leta A * 1,009 * 1,018 * 1,018 * 1,026 * 1,018 = podatek A * 1,092

podatek Leta B * 1,018 * 1,018 * 1,026 * 1,018 = podatek B * 1,082

podatek Leta C * 1,018 * 1,026 * 1,018 = podatek C * 1,063

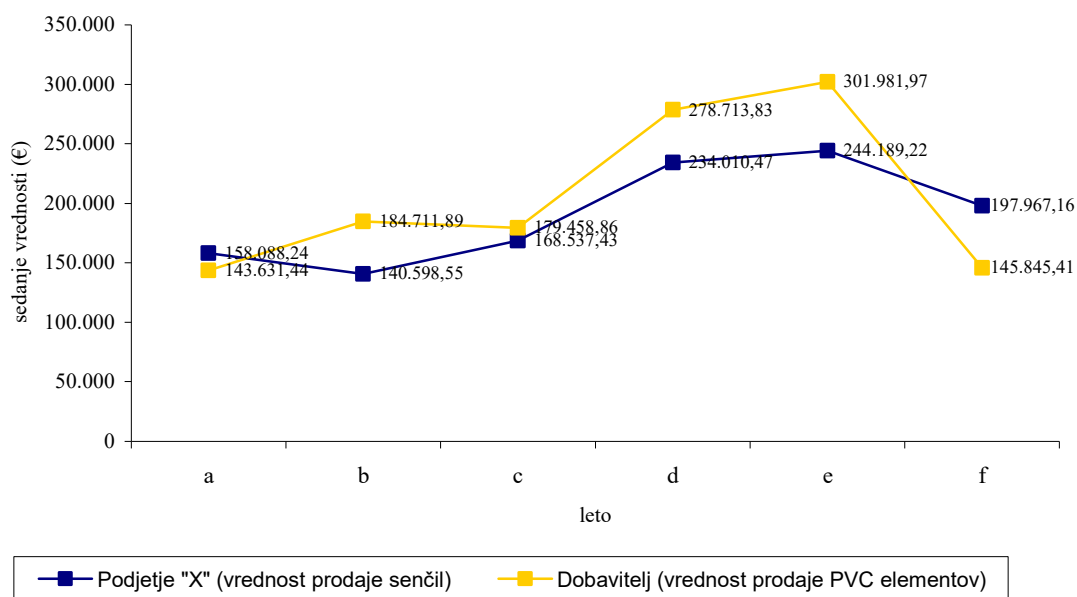
podatek Leta D * 1,026 * 1,018 = podatek D * 1,044

podatek Leta E * 1,018 = podatek Leta E * 1,018

podatek Leta F = podatek Leta F

Preglednica 1: Vrednosti blagovne menjave med podjetjem »X« in dobaviteljem PVC oken (Interni podatki podjetja »X« v šestih zaporednih letih)

LETO	diskontna stopnja	Podjetje »X« kot prodajalec		Dobavitelj kot prodajalec	
		Vrednost prodaje senčil	Sedanje vrednosti	Vrednost prodaje PVC elementov	Sedanje vrednosti
A	1,092	144.749,71	158.088,24	131.512,69	143.631,44
B	1,082	129.894,32	140.598,55	170.649,16	184.711,89
C	1,063	158.508,83	168.537,43	168.780,39	179.458,86
D	1,044	224.047,52	234.010,47	266.847,65	278.713,83
E	1,018	239.871,53	244.189,22	296.642,41	301.981,97
F	1,000	197.967,16	197.967,16	145.845,41	145.845,41
			1.143.391,07		1.234.343,41



Slika 2: Blagovna menjava

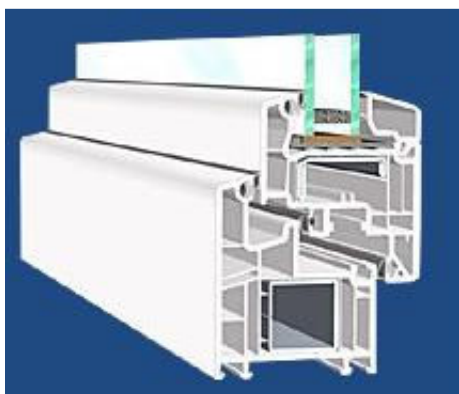
Sedanje vrednosti prikazujejo raven cen tekočega leta glede na pretekla. Vsota sedanjih vrednosti prodaje senčil znaša 1.143.391,07 €, vsota sedanjih vrednosti prodaje PVC elementov pa 1.234.343,41 €. Razlika med prodajama znaša 90.952,33 € in predstavlja vrednost, ki pove, za koliko več PVC stavbnega pohištva je dobavitelj prodal podjetju »X«, kot je slednje njemu prodalo senčil.

3.1.2 Opis analiziranih izdelkov

Pred uvedbo lastne proizvodnje je vodstvo podjetja sprejelo odločitev, da bo na trg poskušalo ponuditi lastna okna, ki bodo imela nekoliko nižjo prodajno ceno, kot so jo imeli pred lastno proizvodnjo. Odločili so, da bo za lastno proizvodnjo uporabljalo drugega proizvajalca PVC profilov, kot ga uporablja dobavitelj. Dobavitelj uporablja PVC sistem VEKA SOFTLINE 70 MD, vodstvo proučevanega podjetja pa je sprejelo odločitev, da bo uporabljalo PVC sistem SCHÜCO CORONA CT 70.

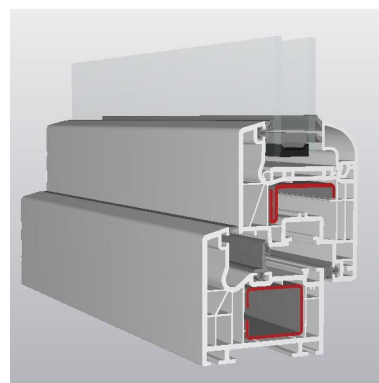
3.1.2.1 Tehnična primerjava analiziranih izdelkov

Kot smo že omenili, gre v obeh primerih za bolj ali manj zelo podobna sistema. V nadaljevanju bodo predstavljene nekatere njune podobnosti kot tudi največje razlike.



VEKA SOFTLINE 70 MD

<https://www.veka.it/vekait/divers/it/softline82.html>



SCHÜCO CORONA CT 70 MD

<https://www.schueco.com/web2/de/verarbeiter/produkte/fenster/kunststoff.html>

Slika 3: Prerez profilov PVC sistemov različnih proizvajalcev

Iz slike 3 je razvidno, da sta si sistema zelo podobna po obliki, vendar to ni edina skupna lastnost, saj sta si zelo podobna tudi po lastnostih. Pri obeh sistemih gre za sistem, ki je zasnovan kot večkomorna konstrukcija (tehnologija 5 do 6 komor) z jeklenimi ojačitvami iz pocinkanega jekla, z vgradno globino 70 mm, kar zagotavlja odlično zvočno in toplotno izolacijo.

- **Zvočna izolacija** - v odvisnosti od kombinacije sistemskih profilov in zasteklitve se dosega zvočna izolacija do $R_w = 47$ dB. Okna imajo vgrajena tri tesnila, ki zagotavljajo odlično tesnjenje in varovanje pred motečim hrupom iz okolja.
- **Toplotna izolacija** - v odvisnosti od kombinacije sistemskih profilov in zasteklitve se dosegajo U_w vrednosti do 0.9 W/m²K, kar omogoča manjše stroške ogrevanja in hlajenja ter prijetno počutje.

Sistema sta izdelana iz umetne mase, ki je zelo odporna na vremenske vplive. Razčlenjena oblika profilov z močno zaobljenimi robovi daje ozek zunanji pogled za maksimalno

propustnost svetlobe. Široko dimenzionirane komore omogočajo uporabo pocinkanih jeklenih ojačitev za ekstremne obremenitve. Močno sidrane in lahko snemljive steklitvene letvice so lahko brez težav izpostavljene močnim obremenitvam vetra. V sistem se lahko vstavljajo standardna, varnostna, toplotno zaščitna in zvočno izolativna stekla do debeline 36 mm, brez uporabe dodatnih razširitev systemskega utora za steklo.

Edina omemba vredna razlika je v uporabljenih tesnilih. Tako se za sistem VEKA uporabljajo tesnila, ki so izdelana iz plastomera (termoplast) črne barve. Sistem SCHUCO pa uporablja tesnila iz EPDM (elastomer) materiala srebrnosive barve. Oba proizvajalca tesnila že tovarniško vstavljata v vse profile ter jamčita, da so obojna tesnila odporna na vremenske vplive.

3.1.2.2 Cenovna primerjava analiziranih izdelkov

Cenovno primerjavo smo opravili na različnih, standardnih in najbolj pogostih tipih izdelkov (fiksno okno, enokrilno okno, dvokrilno okno, različne vrste balkonskih vrat ter stranska in vhodna vrata), v različnih barvah (bela, enostranski dekor in obojestranski dekor) in standardnih dimenzij PVC stavbnega pohištva. Narejena je primerjava novih lastnih in prodajnih cen podjetja »X« (»nova cena«) s prejšnjimi nabavnimi in prodajnimi cenami kooperanta oziroma dobavitelja (»stara« cena). Cene posameznih primerljivih izdelkov so predstavljene v nadaljevanju naloge.

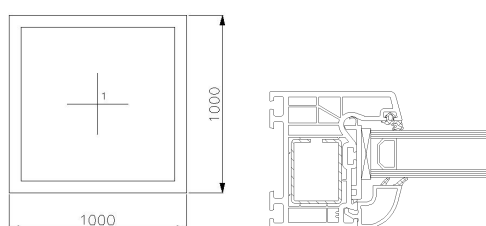
3.1.2.2.1 Fiksno okno (FIX)

V preglednici 2 smo zbrali različne lastne in prodajne vrednosti za fiksni element velikosti 1000 x 1000mm, v treh različnih barvnih variantah kot:

- obojestransko beli produkt,
- enostransko beli in na drugi strani barvni produkt in
- obojestransko barvni produkt.

Preglednica 2: Primerjava cen fiksnega okna

	<i>Lastna cena</i>				<i>Prodajna cena</i>			
			<i>RAZLIKA CEN</i>				<i>RAZLIKA CEN</i>	
	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>
bela	55,49	69,87	-14,38	-20,58%	79,27	87,34	-8,07	-9,24%
en.dekor	65,94	82,02	-16,08	-19,61%	94,20	102,53	-8,33	-8,12%
ob.str.dekor	71,60	87,25	-15,65	-17,94%	102,29	109,06	-6,77	-6,21%



Slika 4: Fiksno okno (FIX) – interni program proučevanega podjetja

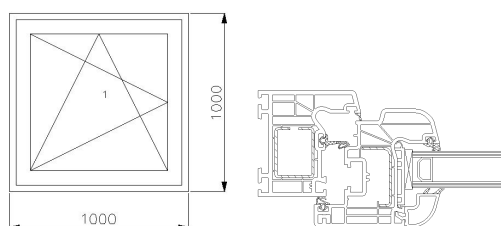
3.1.2.2.2 Enokrilno okno (EN)

V preglednici 3 smo zbrali različne lastne in prodajne vrednosti za enokrilno okno velikosti 1000 x 1000mm, v treh različnih barvnih variantah kot:

- obojstransko beli produkt,
- enostransko beli in na drugi strani barvni produkt in
- obojstransko barvni produkt.

Preglednica 3: Primerjava cen enokrilnega okna

	<i>Lastna cena</i>				<i>Prodajna cena</i>			
			<i>RAZLIKA CEN</i>				<i>RAZLIKA CEN</i>	
	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>
bela	94,48	113,84	-19,36	-17,01%	134,97	142,30	-7,33	-5,15%
en.dekor	114,30	130,06	-15,76	-12,11%	163,29	162,57	0,72	0,44%
ob.str.dekor	128,35	137,04	-8,69	-6,34%	183,36	171,30	12,06	7,04%



Slika 5: Enokrilno okno (EN) – interni program proučevanega podjetja

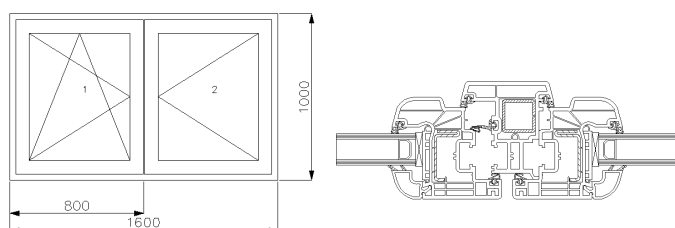
3.1.2.2.3 Dvokrilno okno brez vmesnega stebra (DV BS)

V preglednici 4 smo zbrali različne lastne in prodajne vrednosti za dvokrilno okno brez vmesnega stebra, dimenzij 1600 x 1000mm, v treh različnih barvnih variantah kot:

- obojestransko beli produkt,
- enostransko beli in na drugi strani barvni produkt in
- obojestransko barvni produkt.

Preglednica 4: Primerjava cen dvokrilnega okna brez vmesnega stebra

	<i>Lastna cena</i>				<i>Prodajna cena</i>			
			<i>RAZLIKA CEN</i>				<i>RAZLIKA CEN</i>	
	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>
bela	161,64	182,85	-21,21	-11,60%	230,91	228,56	2,35	1,03%
en.dekor	196,76	208,49	-11,73	-5,63%	281,09	260,61	20,48	7,86%
ob.str.dekor	220,67	219,50	1,17	0,53%	315,24	274,38	40,86	14,89%



Slika 6: Dvokrilno okno brez vmesnega stebra (DV BS) – interni program proučevanega podjetja

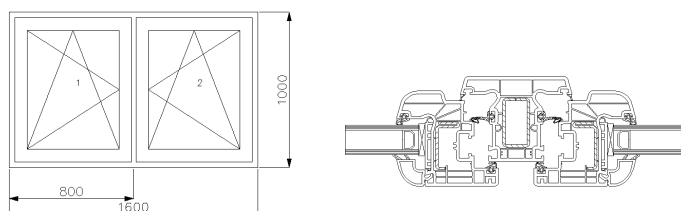
3.1.2.2.4 Dvokrilno okno z vmesnim stebrom (DV SS)

V preglednici 5 smo zbrali različne lastne in prodajne vrednosti za dvokrilno okno z vmesnim stebrom, dimenzij 1600 x 1000mm, v treh različnih barvnih variantah kot:

- obojestransko beli produkt,
- enostransko beli in na drugi strani barvni produkt in
- obojestransko barvni produkt.

Preglednica 5: Primerjava cen dvokrilnega okna z vmesnim stebrom

	<i>Lastna cena</i>				<i>Prodajna cena</i>			
			<i>RAZLIKA CEN</i>				<i>RAZLIKA CEN</i>	
	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>
bela	168,66	179,03	-10,37	-5,79%	240,94	223,79	17,15	7,66%
en.dekor	201,88	204,54	-2,66	-1,30%	288,40	255,68	32,72	12,80%
ob.str.dekor	225,09	215,51	9,58	4,44%	321,56	269,39	52,17	19,36%



Slika 7: Dvokrilno okno brez vmesnega stebra (DV BS) – interni program proučevanega podjetja

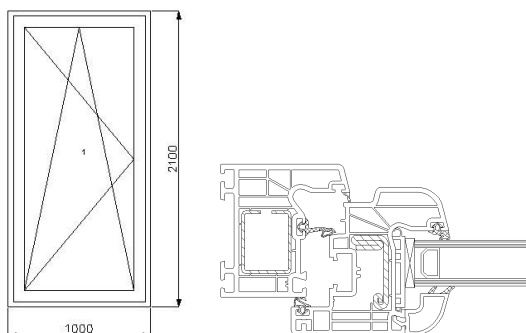
3.1.2.2.5 Balkonska vrata (BV)

V preglednici 6 smo zbrali različne lastne in prodajne vrednosti za balkonska vrata, dimenzij 1000 x 2100mm, v treh različnih barvnih variantah kot:

- obojestransko beli produkt,
- enostransko beli in na drugi strani barvni produkt in
- obojestransko barvni produkt.

Preglednica 6: Primerjava cen balkonskih vrat

	<i>Lastna cena</i>				<i>Prodajna cena</i>			
			<i>RAZLIKA CEN</i>				<i>RAZLIKA CEN</i>	
	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>
bela	150,96	183,61	-32,65	-17,78%	215,66	229,51	-13,85	-6,04%
en.dekor	181,98	213,94	-31,96	-14,94%	259,97	267,42	-7,45	-2,79%
ob.str.dekor	204,48	226,95	-22,47	-9,90%	292,11	283,69	8,42	2,97%



Slika 8: Balkonska vrata (BV) – interni program proučevanega podjetja

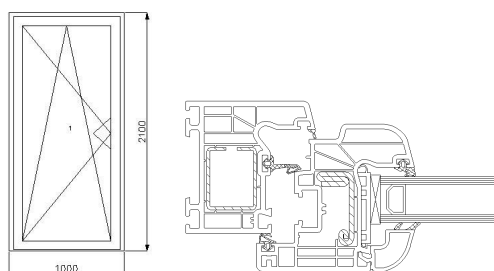
3.1.2.2.6 Balkonska vrata z aluminijastim pragom (BV ALU)

V preglednici 7 smo zbrali različne lastne in prodajne vrednosti za balkonska vrata z aluminijastim pragom, dimenzij 1000 x 2100mm, v treh različnih barvnih variantah kot:

- obojestransko beli produkt,
- enostransko beli in na drugi strani barvni produkt in
- obojestransko barvni produkt.

Preglednica 7: Primerjava cen balkonskih vrat z alu pragom

	<i>Lastna cena</i>				<i>Prodajna cena</i>			
			<i>RAZLIKA CEN</i>				<i>RAZLIKA CEN</i>	
	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>
bela	183,86	194,57	-10,71	-5,50%	262,66	243,21	19,45	8,00%
en.dekor	212,25	228,99	-16,74	-7,31%	303,21	286,24	16,97	5,93%
ob.str.dekor	233,43	243,74	-10,31	-4,23%	333,47	304,67	28,80	9,45%



Slika 9: Balkonska vrata z aluminijastim pragom (BV ALU) – interni program proučevanega podjetja

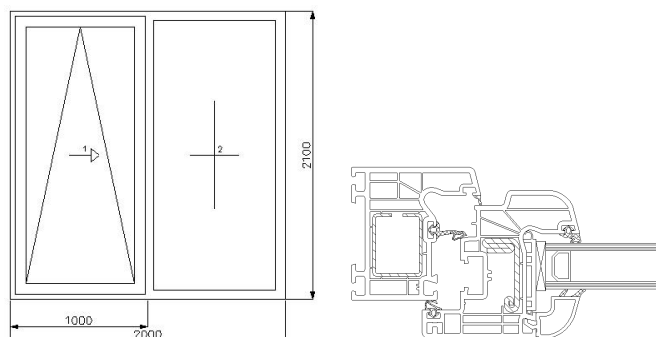
3.1.2.2.7 Drsno nagibna balkonska vrata (DRSV)

V preglednici 8 smo zbrali različne lastne in prodajne vrednosti za drsno nagibna balkonska vrata, dimenzij 2000 x 2100mm, v treh različnih barvnih variantah kot:

- obojestransko beli produkt,
- enostransko beli in na drugi strani barvni produkt in
- obojestransko barvni produkt.

Preglednica 8: Primerjava cen drsno nagibnih balkonskih vrat

	<i>Lastna cena</i>				<i>Prodajna cena</i>			
			<i>RAZLIKA CEN</i>				<i>RAZLIKA CEN</i>	
	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>
bela	543,16	615,62	-72,46	-11,77%	775,94	769,52	6,42	0,83%
en.dekor	589,85	672,66	-82,81	-12,31%	842,64	840,83	1,81	0,22%
ob.str.dekor	627,89	697,13	-69,24	-9,93%	896,99	871,41	25,58	2,93%



Slika 10: Drsno nagibna balkonska vrata (DRSV) – interni program proučevanega podjetja

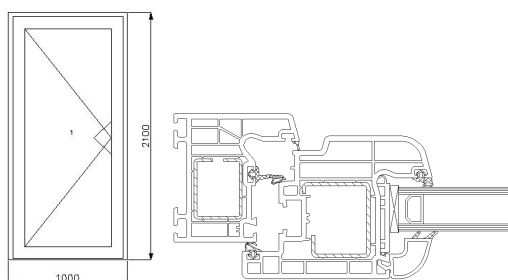
3.1.2.2.8 Prehodna balkonska vrata (PBV)

V preglednici 9 smo zbrali različne lastne in prodajne vrednosti za prehodna balkonska vrata, dimenzij 1000 x 2100mm, v treh različnih barvnih variantah kot:

- obojestransko beli produkt,
- enostransko beli in na drugi strani barvni produkt in
- obojestransko barvni produkt.

Preglednica 9: Primerjava cen prehodnih balkonskih vrat

	<i>Lastna cena</i>				<i>Prodajna cena</i>			
			<i>RAZLIKA CEN</i>				<i>RAZLIKA CEN</i>	
	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>
bela	239,21	338,90	-99,69	-29,42%	341,73	423,63	-81,90	-19,33%
en.dekor	269,44	379,40	-109,96	-28,98%	384,91	474,25	-89,34	-18,84%
ob.str.dekor	289,75	396,74	-106,99	-26,97%	413,93	495,93	-82,00	-16,53%



Slika 11: Prehodna balkonska vrata (PBV) – interni program proučevanega podjetja

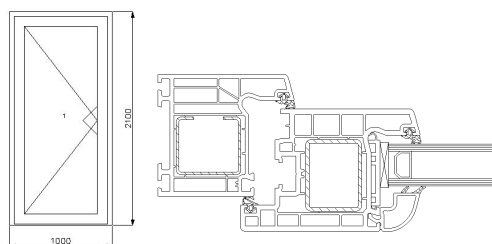
3.1.2.2.9 Stranska prehodna vrata (SPV)

V preglednici 10 smo zbrali različne lastne in prodajne vrednosti za stranska prehodna vrata, dimenzij 1000 x 2100mm, v treh različnih barvnih variantah kot:

- obojestransko beli produkt,
- enostransko beli in na drugi strani barvni produkt in
- obojestransko barvni produkt.

Preglednica 10: Primerjava stranskih prehodnih vrat

	<i>Lastna cena</i>				<i>Prodajna cena</i>			
			<i>RAZLIKA CEN</i>				<i>RAZLIKA CEN</i>	
	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>
bela	368,71	425,00	-56,29	-13,24%	526,73	531,25	-4,52	-0,85%
en.dekor	394,56	465,50	-70,94	-15,24%	563,66	581,87	-18,21	-3,13%
ob.str.dekor	412,57	482,84	-70,27	-14,55%	589,39	603,55	-14,16	-2,35%



Slika 12: Stranska prehodna vrata (SPV) – interni program proučevanega podjetja

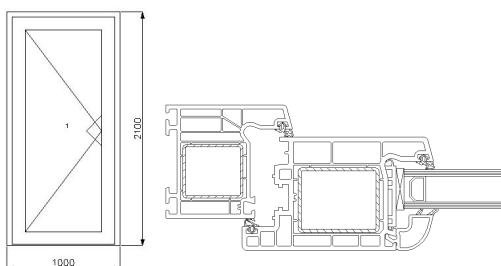
3.1.2.2.10 Vhodna vrata (VHV)

V preglednici 11 smo zbrali različne lastne in prodajne vrednosti za vhodna vrata, dimenzij 1000 x 2100mm, v treh različnih barvnih variantah kot:

- obojestransko beli produkt,
- enostransko beli in na drugi strani barvni produkt in
- obojestransko barvni produkt.

Preglednica 11: Primerjava cen vhodnih vrat

	<i>Lastna cena</i>				<i>Prodajna cena</i>			
			<i>RAZLIKA CEN</i>				<i>RAZLIKA CEN</i>	
	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>	<i>nova</i>	<i>stara</i>	<i>EUR</i>	<i>%</i>
bela	445,90	578,78	-132,88	-22,96%	637,00	723,47	-86,47	-11,95%
en.dekor	466,79	628,69	-161,90	-25,75%	666,84	785,86	-119,02	-15,14%
ob.str.dekor	486,66	650,10	-163,44	-25,14%	695,23	812,63	-117,40	-14,45%



Slika 13: Vhodna vrata (VHV) – interni program proučevanega podjetja

3.2 METODE

3.2.1 Kazalniki za presojanje uspešnosti poslovanja

Ena izmed metod presojanja uspešnosti je primerjava posameznih kazalnikov.

Najbolj elementarni kazalniki, ki jih tudi najpogosteje uporabljamo so:

- donosnost ali rentabilnost
- gospodarnost ali ekonomičnost
- proizvodnost ali produktivnost
- plačilna sposobnost ali solventnost ter
- različni kazalniki financiranja (Rebernik, 2008)

3.2.1.1 Donosnost ali rentabilnost

Donosnost ali rentabilnost izraža temeljno razmerje med določenim donosom (dobiček, čisti dobiček) in povprečnimi, za to potrebnimi vlaganji. (Slovar strokovnih izrazov pomoč podjetniku, 2009)

Splošni izračun rentabilnosti:

$$R = \frac{\text{dobiček ali čisti dobiček}}{\text{vlaganja oziroma kapital}} \quad \dots(3)$$

Podatke za izračun rentabilnosti za konkretno podjetje dobimo iz računovodskih izkazov, in sicer iz izkaza stanja dobimo podatke o posameznih delih premoženja, iz izkaza uspeha pa podatke o poslovnem izidu.

Večji kot je kazalnik rentabilnosti, bolj donosno je uporabljeno premoženje (Rebernik, 2008).

3.2.1.1.1 Dobičkonosnost sredstev (ROA)

Rentabilnost z vidika podjetja:

$$ROA = \frac{\text{dobiček}}{\text{vložena poslovna sredstva}} \quad \dots(4)$$

Dobičkonosnost sredstev predstavlja razmerje med dobičkom in vloženimi poslovnimi sredstvi podjetja (Bošnjak, 1999).

3.2.1.1.2 Dobičkonosnost kapitala (ROE)

Rentabilnost z vidika lastnika

$$ROE = \frac{\text{dobiček}}{\text{vložen kapital}} \quad \dots(5)$$

Dobičkonosnost kapitala predstavlja razmerje med čistim dobičkom in vloženim kapitalom podjetja (Bošnjak, 1999).

3.2.1.1.3 Donosnost investicije (ROI)

$$ROI = \frac{\text{dobiček} + \text{amortizacija}}{\text{vložena poslovna sredstva}} \quad \dots(6)$$

Donosnost investicije predstavlja razmerje med vsoto dobička in amortizacije ter vloženimi poslovnimi sredstvi (Bošnjak, 1999).

3.2.1.2 Ekonomičnost

Ekonomičnost je razmerje med uporabno vrednostjo in vrednostjo, ki smo jo zanjo dosegli na trgu. Pove nam, koliko proizvoda ustvari ena denarna enota poslovnih prvin (je tem večja, čim več proizvodov ustvari enota poslovnih prvin).

$$EKONOMIČNOST = \frac{\text{vrednost poslovnih učinkov}}{\text{obseg stroškov}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{odhodki}} = \frac{\text{prihodki}}{\text{stroški}} \quad \dots(7)$$

$$EKONOMIČNOST = \frac{\text{količina}}{\text{stroški}} \quad \dots(8)$$

Ekonomičnost se izraža kot razmerje med proizvedeno (in prodano) vrednostjo količine učinkov, ki so izraženi vrednostno ter med stroški, ki so bili za to ustvarjeno vrednost potrebni (Rebernik, 2008).

$$E = \frac{\text{vrednost}}{\text{stroški}} \quad \dots(9)$$

Podatke dobimo iz izkaza uspeha. Vrednost proizvodnje in prodaje nam izražajo prihodki, vrednost stroškov pa odhodki.

Večji kot je kazalnik ekonomičnosti, bolj ekonomsko učinkovito je preoblikovanje inputov v outpute (Rebernik, 2008).

3.2.1.3 Produktivnost

Produktivnost lahko definiramo kot razmerje med proizvedeno količino proizvodov in vloženim delom.

$$PRODUKTIVNOST = \frac{\text{količina poslovnih učinkov (izdelkov)}}{\text{količina prvin poslovnega procesa (št.ur, delavcev)}} \quad \dots(10)$$

Načelo produktivnosti dela zahteva doseganje čim večje količine poslovnih učinkov v enoti delovnega časa, zato lahko rečemo, da je produktivnost dela naturalno merilo uspešnosti poslovanja, ki jo izračunamo kot razmerje med proizvedeno količino poslovnih učinkov in zanjo vloženim delovnim časom ali ustreznim recipročnim kazalcem (Tekavčič, 1995).

Večji kot je kazalnik produktivnosti, bolj učinkovito je izkoriščen variabilni input (Rebernik, 2008).

3.2.1.4 Plačilna sposobnost

Plačilna sposobnost je sposobnost podjetja, da ob roku zapadlosti poravna svoje obveznosti. Podjetje je plačilno sposobno tedaj, ko ima na razpolago dovolj denarja, da v danem roku poravna svojo obveznost. Plačilna sposobnost podjetja se meri na določen dan (Žnidaršič-Kranjc, 1995).

Izračun plačilne sposobnosti:

začetno stanje + prejemki – izdatki = presežek ali primanjkljaj denarja

$$\text{Plačilna sposobnost} = \frac{\text{razpoložljiv denar}}{\text{zapadle obveznosti na določen dan}} \quad \dots(11)$$

Plačilna sposobnost je povezana z likvidnostjo njegovih sredstev, ki pomeni stopnjo unovčljivosti sredstev:

- sredstva takojšnje unovčljivosti (gotovina ali denarna sredstva na žiro računu)
- sredstva s kratkoročno likvidnostjo (kratkoročno izterljive terjatve ali zaloge blaga, po katerih je veliko povpraševanje)
- sredstva z nizko stopnjo likvidnosti (slabi izdelki ali nedokončana proizvodnja)

Plačilna sposobnost podjetja je določena z likvidnostjo njegovih sredstev (Rebernik, 2008).

3.2.1.4.1 Kratkoročni koeficient

Kratkoročni koeficient kaže sposobnost podjetja, da poravna svoje kratkoročne dolgove s celotnimi kratkoročnimi sredstvi. Vrednost manjša od »1« kaže, da ne bo uspelo in obratno (Računovodstvo Pavliha, 2016).

Kratkoročni koeficient prikazuje razmerje med kratkoročnimi sredstvi in kratkoročnimi obveznostmi. Pri tem pa ni nujno, da večja vrednost kazalca pomeni boljšo plačilno sposobnost, saj kazalnik vsebuje tudi nekatere manj likvidne oblike sredstev (zaloge). Zato ta kazalnik ni najbolj zanesljiv pri presojanju plačilne sposobnosti podjetja.

3.2.1.4.2 Pospešeni koeficient

Pri pospešenem koeficientu merimo pokritost kratkoročnih obveznosti z likvidnimi sredstvi in kratkoročnimi terjatvami. Normalno je pričakovanje, da bomo uspeli z unovčitvijo kratkoročnih terjatev pridobiti denar za plačilo kratkoročnih obveznosti. Vrednosti večje od »1« so dobre, saj kažejo, da bo podjetje svoje kratkoročne obveznosti plačalo z likvidnimi sredstvi in pričakovanimi prilivi iz naslova kratkoročnih terjatev. Obratna slika pa je lahko problematična. Rezultat manjši od »1« kaže, da podjetje z unovčitvijo kratkoročnih terjatev in razpoložljivimi likvidnimi sredstvi ne bo uspelo poravnati kratkoročnih obveznosti. (Računovodstvo Pavliha, 2016)

3.2.1.4.3 Hitri koeficient

Kazalnik kaže sposobnost podjetja poravnati kratkoročne dolgove. V primeru, da so kratkoročni dolgovi manjši od likvidnih sredstev je njegova vrednost večja od »1«, kar je dobro in obratno, če so likvidna sredstva manjša od dolgov je njegova vrednost manjša od »1«, kar je slabo (Računovodstvo Pavliha, 2016).

3.2.2 Delitev in analiza stroškov

Naložbe v izgradnjo novega proizvodnega sistema imajo cilj, da z realizacijo zagotovijo povračilo naložb in dodatno vrednost. Investiramo torej zato, da zagotovimo večje neto učinke od vlaganj, večji prihodek od stroškov projekta in pozitiven poslovni izid (Bizjak, 2004).

3.2.2.1 Stalni stroški

Stalni stroški so stroški, ki se s povečanjem obsega proizvodnje ne spreminjajo in bremenijo podjetje tudi takrat, ko podjetje ne proizvaja ničesar. Celotne fiksne stroške definiramo kot vsoto vseh stroškov vseh fiksnih inputov, ki so potrebni za poslovanje podjetja in jih lahko definiramo kot (Rebernik, 1994):

$$CFS = \sum_{i=1}^n x_i c_i \quad \dots(12)$$

c_i – cena določenega fiksnega inputa

x_i – količina določenega fiksnega inputa

n – število različnih vrst fiksnega inputa

Za potrebe analize so kot stalni stroški predvideni:

- stroški novega proizvodnega obrata
- stroški opreme
- režijski stroški

3.2.2.1.1 Stroški novega proizvodnega obrata

V preglednici 12 so prikazani stroški zaradi investicije v izgradnjo novega proizvodnega obrata, ki je amortiziran na časovni linearni način amortizacije ali metodo enakih letnih zneskov za dobo 20 let.

Preglednica 12: Vrednost naložbe v nov proizvodni obrat

<i>Vrsta vloženih sredstev</i>	<i>Znesek vloženih sredstev</i>
- zemljišče	120.000,00
- gradbena dela	60.000,00
- proizvodni obrat	72.000,00
- vodovod + ogrevanje	14.000,00
- el. inštalacije	6.000,00
- cesta	30.000,00
- nadstrešek	4.500,00
- ostalo (analiza, izbira, itd.)	36.000,00
izgradnja novega proizvodnega obrata	342.500,00

Letna amortizacijska stopnja znaša 5 odstotkov oziroma 17.125,00 €. Podrobnejši izračun je prikazan v prilogi D.

3.2.2.1.2 Stroški opreme

V preglednici 13 so prikazani stroški zaradi investicije nakupa strojne opreme za proizvodnjo PVC stavbnega pohištva. V zneskih so zajete tudi vse naložbe v inštalacije za priključitev naprav in testni zagon.

Preglednica 13: Vrednost naložbe v novo proizvodno linijo

<i>Vrsta vloženih sredstev</i>	<i>Znesek vloženih sredstev</i>
stroji	121.252,00
prevoz linije in montaža	7.000,00
kompresor	5.429,00
ostalo	10.000,00
SKUPAJ	143.681,00

Za amortiziranje je uporabljen degresiven način (vsota letnih števil) za dobo 7 let, kjer se letne amortizacijske stopnje zmanjšujejo iz leta v leto. Prvo leto upoštevamo 25%, 2 leto 21,43%, 3 leto 17,86%, 4 leto 14,29%, 5 leto 10,71%, 6 leto 7,14% in zadnje 7 leto 3,57%. Podrobnejši izračun je prikazan v prilogi E.

3.2.2.1.3 Stroški režije

Preglednica 14: Stroški režije

<i>Vrsta vloženih sredstev</i>	<i>Znesek vloženih sredstev (EUR/leto)</i>
vodja – bruto plača (davek + prispevki 22.10%)	16.800,00
komercialist (davek + prispevki 22.10%)	12.000,00
prispevki na plače (16.10%)	4.636,80
regres	1.800,00
prevoz na delo	1.200,00
strošek prehrane	2.520,00
stroški telefona	500,00
zavarovanja	2000,00
ostalo	1000,00
SKUPAJ	42.456,80

Stroški režije zajemajo stroške režijskega delavca, ki bo vodil proizvodnjo in naročal material. Za potrebe trženja je predviden en komercialist. K tem stroškom pa spadajo še stroški prehrane, prevoza na delo, telefona, zavarovanja in ostalega.

3.2.2.2 Spremenljivi stroški

Spremenljivi stroški so stroški, ki se spreminjajo s spreminjanjem obsega proizvodnje. Kadar podjetje ne proizvaja ničesar (output je enak nič), tudi ne uporablja variabilnih inputov, kar pomeni, da so celotni variabilni stroški enaki nič. Ko pa podjetje začne proizvodnjo, ko output nastanejo in se povečujejo, se poveča tudi raba variabilnega inputa. Celotni variabilni stroški naraščajo in upadajo tako, kot narašča in upada output. Zapišemo jih lahko kot (Rebernik, 2008):

$$CVS = \sum_{j=1}^m x_j c_j \quad \dots(13)$$

c_j – cena določenega variabilnega inputa

x_j – količina določenega variabilnega inputa

m – število različnih vrst variabilnega inputa

Spremenljivi stroški zajemajo:

- stroške dela
- materialne stroške
- stroške električne energije
- stroške trženja
- stroški vzdrževanja
- ostali nepredvideni stroški

3.2.2.2.1 Stroški dela

Za nemoteno delovanje proizvodnje potrebujemo tri proizvodne delavce. Eden izmed teh bo imel vlogo delovodje in bo pomagal režijskemu delavcu pri vodenju, naročanju in prevzemanju materiala. Ostala dva bosta osredotočena le na proizvodne funkcije izdelovanja PVC stavbnega pohištva. Vodstvo podjetja je sprejelo odločitev o

prerazporeditvi delavcev iz ostalih proizvodnih oddelkov, kajti uvedba lastne proizvodnje je s seboj pripeljala zmanjševanje obsega ostalih proizvodnih funkcij podjetja. »Odvečni« delavci bodo prerazporejeni v novo nastalo proizvodnjo, kjer bo delo potekalo v dopoldanskem času s polnim delovnim časom.

Preglednica 15: Stroški dela

<i>Vrsta vloženih sredstev</i>	<i>Znesek vloženih sredstev (EUR/leto)</i>
delovodja – bruto plača	13.200,00
delavec 1 – bruto plača	10.800,00
delavec 2 – bruto plača	9.600,00
prispevki na plače (16.10%)	5.409,60
regres	2.700,00
prevoz na delo	1.440,00
strošek prehrane	3.780,00
SKUPAJ	46.929,60

3.2.2.2.2 Materialni stroški

Materialni strošek je seštevek materiala, ki je potreben za izdelavo PVC okna. V našem primeru bomo izbrali vzorčno okno in za tega izračunali materialni strošek, ter določili koliko odstotkov ta predstavlja na povprečno prodajno vrednost izbranega okna. Ta podatek bomo uporabljali za nadaljnjo analizo.

$$VSOTA\ MATERIALA = PVC\ profili + okovje + polnilo$$

$$MATERIALNI\ STROŠEK\ (\%) = \frac{vsota\ materiala \times 100\%}{povprečna\ prod.\ cena}$$

3.2.2.2.3 Stroški električne energije

Poraba električne energije, ki je potrebna za nemoteno osem urno delo v novem proizvodnem obratu je ocenjena na 9.600,00 € na leto.

3.2.2.2.4 Stroški trženja

Stroški trženja predstavljajo 4.000,00 € in zajemajo osnovne trženjske aktivnosti, kot so izdelava vzorcev in izdelava reklamnega materiala.

3.2.2.2.5 Stroški vzdrževanja

Stroški vzdrževanja so ocenjeni na 3.000,00 € in pokrivajo stroške za vzdrževanje opreme v času proizvodnega procesa.

3.2.2.2.6 Ostali nepredvideni stroški

Nepredvideni stroški predstavljajo 2.000,00 € in pokrivajo nepričakovane stroške, ki se lahko pojavijo v času proizvodnega procesa.

3.2.2.3 Skupni stroški

Skupni stroški so vsota celotnih fiksnih in celotnih variabilnih stroškov, kar zapišemo kot:

$$CS = CFS + CVS \quad \dots(14)$$

Kadar v podjetju opazujemo dejanske stroške, kaj hitro ugotovimo, da imajo nekateri stroški lastnosti tako fiksnih kot variabilnih stroškov. Ti stroški se obnašajo v določenem obsegu tako kot fiksni stroški, v določenem obsegu pa kot variabilni stroški. Takšna vrsta stroškov so predvsem stroški telefonskih storitev, stroški za reklamo, raziskovalni in razvojni stroški, pisarniški material, davki na plače in podobno. Za to vrsto stroškov velja, da v določenem minimalnem znesku nastajajo, ne glede na to, ali podjetje proizvaja output ali ne. Ko podjetje povečuje proizvodnjo, pa s tem narašča tudi ta vrsta stroškov. So odvisni od obsega poslovanja, so torej variabilni (Rebernik, 2008).

Preglednica 16: Pregled stroškov podjetja za eno leto obratovanja

<i>Stroški</i>	<i>Znesek vloženih sredstev (EUR/leto)</i>
Stroški novega proizvodnega obrata	17.125,00
Stroški opreme	35.920,25
Stroški režije	42.456,80
STALNI STROŠKI	95.502,05
Stroški dela	46.929,60
Materialni stroški	<i>materialni strošek</i>
Stroški električne energije	9.600,00
Stroški trženja	4.000,00
Stroški vzdrževanja	3.000,00
Ostali nepredvideni stroški	2.000,00
SPREMENLJIVI STROŠKI	65.529,60 + materialni strošek
SKUPNI STROŠKI	stalni + spremenljivi stroški

3.2.2.4 Analiza praga pokritosti

Analiza praga pokritosti je analiza, s pomočjo katere raziskujemo medsebojne odvisnosti med prihodki, stroški in dobički podjetja. Njen temeljni cilj je ugotovitev učinka sprememb količine izdelka na celoten prihodek, celotne stroške in celoten dobiček. Prag pokritja je tista količina proizvodnje, pri katerem so celotni stroški enaki celotnim prihodkom. Pri tej količini je poslovni oziroma finančni rezultat enak nič, kar pomeni, da pri tem ne delamo izgube oziroma dobička. Točko, kjer prihodki iz poslovanja pokrijejo vse stroške iz istega obdobja, imenujemo točka preloma (Rebernik, 2008).

3.2.3 Metode za ugotavljanje ekonomske upravičenosti investicije

Za izbiranje med investicijskimi projekti uporabljamo različne metode vrednotenja investicijskih projektov. Razvrščamo jih v statične in dinamične (Rebernik, 2008).

3.2.3.1 Statične metode

Za statične metode presojanja investicijskih projektov je značilno, da ne upoštevajo časovne vrednosti denarja, različne dinamike vlaganj in drugačne dinamike donosov (Rebernik, 2008)

3.2.3.1.1 Koeficient rentabilnosti

Koeficient rentabilnosti spada med statične metode. Je preprost in razumljiv in ne upošteva časovne dinamike vrednosti denarja in dinamike donosov. Pove nam koliko denarja bo povrnila vsaka vložena enota denarja (Rebernik, 2008)

$$R = \frac{D}{I} * 100[\%] \quad \dots(15)$$

R – rentabilnost ali donosnost

D – donos investicije

I – investicijski vložek (kapital)

3.2.3.1.2 Metoda vračilnega obdobja

Z metodo vračilnega obdobja ugotavljamo čas v katerem bodo povrnjena investirana sredstva. Včasih se imenuje tudi metoda amortiziranja naložbe, ker z njo ugotavljamo dobo amortiziranja investicije.

Če vzamemo, da je D_0 zagonski strošek oziroma vrednost investicije in D_i neto denarni tok iz te investicije v obdobju t , potem lahko vračilno obdobje izrazimo kot najmanjšo vrednost n , ki zadovoljuje enačbo:

$$O = \sum_{t=0}^n D_t \quad \dots(16)$$

Spada med statične metode in ne upošteva časovne dinamike vrednosti denarja. Uporabna je predvsem za projekte s kratko življenjsko dobo. V modificirani obliki je uporabna brez omejitev (Rebernik, 2008).

3.2.3.2 Dinamične metode

3.2.3.2.1 Diskontirana metoda vračilnega obdobja

Ta metoda je podobna metodi vračilnega obdobja. Razlika je v tem, da se denarni tok diskontira s stroški kapitala, uporabljenega v projektu. (ang. project's cost of capitals).

Enačba za izračun je enaka metodi vračilnega obdobja, ki jo lahko zapišemo kot:

$$\text{Vrač. obd.} = \text{leto pred celotnim poplačilom} + \frac{\text{nepokriti str. na zac. leta}}{\text{denarni tok tekom leta}} \quad \dots(17)$$

Diskontirana metoda pokaže leto preloma po pokritju zahtevane stopnje donosnosti kapitala in dolgov. Ta metoda pove, koliko časa bodo sredstva vezana v projektu. Velikokrat se uporablja kot indikator stopnje tveganja projekta (Volk, 2007).

3.2.3.2.2 Metoda neto sedanje vrednosti - NSV

Neto sedanja vrednost (NSV) – Net Present Value (NPV) je standardna metoda za finančno ocenjevanje oziroma vrednotenje dolgoročnih projektov. Definiranja je kot vsota sedanjih vrednosti denarnih tokov, od katerih se odšteje vrednost začetnega zneska investicije. Denarni tokovi so neto koristi (prihodki – odhodki) ustvarjeni z investicijo v njeni življenjski dobi. Ti denarni tokovi so diskontirani oziroma prilagojeni tako, da upoštevajo negotovost in časovno vrednost denarja. Izračun vsebuje tri preproste, vendar zelo pomembne korake. V prvem koraku ugotovimo obseg pričakovanih prihodnih denarnih tokov ustvarjenih s projektom ali investicijo. V drugem koraku določimo diskontno stopnjo ali ocenjeno stopnjo donosnosti projekta. Tretji in zadnji korak je izračun neto sedanje vrednosti z uporabo naslednje enačbe (Volk, 2007):

$$NSV = \text{začetna investicija} + \frac{\text{denarni tok 1. leta}}{(1+r)^1} + \dots + \frac{\text{denarni tok } n \text{ leta}}{(1+r)^n}$$
$$NSV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}$$

$$NSV = \sum_{i=0}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i} \quad \dots(18)$$

NSV – neto sedanja vrednost projekta

CF_0 - začetna investicija

CF_i – neto denarni tok za vsako leto trajanja projekta (prihodki – odhodki)

Spada med dinamične metode za vrednotenje projektov. Ocenjene prihodnje donose investicije diskontira na sedanjo vrednost (je prihodnji donos pomnožen z diskontnim faktorjem).

$$x = \frac{1}{(1+r)^i} \quad \dots(19)$$

x – diskontni faktor

r – diskontna stopnja, določena vnaprej

i – število let, ki predstavlja življenjsko dobo projekta

Diskontna stopnja je odvisna od (Rebernik, 2008):

- splošnih pogojev poslovanja (obrestna mera, inflacijska pričakovanja...)
- rizičnosti projekta

3.2.3.2.3 Metoda interne stopnje donosnosti - ISD

Metoda interne stopnje donosnosti je diskontna stopnja, ki vsoto diskontiranih denarnih tokov izenači z nič. Na kratko bi lahko interno stopnjo donosnosti definirali kot diskontno stopnjo, pri kateri se izenači sedanja vrednost pričakovanih prihodnjih denarnih pritokov projekta in sedanja vrednost stroškov projekta. Lahko tudi rečemo, da je interna stopnja donosnosti tista stopnja, pri kateri je NSV projekta ravno enaka 0 (Volk, 2007):

$$NSV = 0 \rightarrow r = ISD$$

$$CF_0 + \frac{CF_1}{(1+IRR)^1} + \frac{CF_2}{(1+IRR)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+IRR)^n} = 0$$

$$NSV = \sum_{i=0}^n \frac{(CF_i)_i}{(1+IRR)^i} = 0 \quad \dots(20)$$

NSV – neto sedanja vrednost projekta

CF_i – neto denarni tok za vsako leto trajanja projekta (prihodki – odhodki)

n – število obdobj v življenjski dobi projekta

IRR – neznanka

Kot je razvidno, gre za enačbo z eno neznanko, kjer moramo rešiti, koliko znaša vrednost IRR. Najbolj enostavno je, da IRR izračunamo s pomočjo programa Excel.

3.2.3.2.4 Indeks donosnosti - ID

Metoda indeksa donosnosti pokaže relativno dobičkonosnost projekta oziroma sedanjo vrednost začetnih stroškov na vsak vložen evro.

$$ID = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+k)^i}}{CF_0} \quad \dots(21)$$

Projekt sprejmemo, če je indeks donosnosti večji kot 1. Če ima več projektov indeks donosnosti večji od 1, potem sprejmemo tisti projekt, čigar indeks donosnosti je večji.

NSV, ISD in ID bodo vedno pripeljale do enake odločitve o izbiri projektov. Če ima projekt pozitivno NSV, potem bo njegova ISD večja od zahtevane stopnje donosnosti oz. stroškov kapitala, indeks dobičkonosnosti pa bo večji kot 1 (Volk, 2007).

4 REZULTATI

4.1 FINANČNA ANALIZA

4.1.1 Izkaz uspešnosti podjetja

Izkaz uspešnosti podjetja smo analizirali za obdobje treh let pred investicijo (leto C, D in E). Investicija v lastno proizvodnjo je bila izvedena v letu F.

4.1.1.1 Prihodki

Preglednica 17: Obseg in struktura prihodkov (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)

<i>PRIHODKI</i>	<i>Leto C</i>	<i>%</i>	<i>Leto D</i>	<i>%</i>	<i>Leto E</i>	<i>%</i>	<i>L D/C</i>	<i>L E/D</i>
poslovni prihodki	1.547.276	98,7	1.867.281	99,9	1.628.346	99,6	120,7	87,2
prihodki od financiranja	1.255	0,1	1.825	0,1	3.086	0,2	145,4	169,1
izredni prihodki	19.701	1,3	550	0,0	3.013	0,2	2,8	548,1
SKUPAJ	1.568.232	100,0	1.869.656	100,0	1.634.445	100,0	119,2	87,4

Iz preglednice 17 je razvidno, da so celotni prihodki podjetja znašali največ v letu D in sicer 1.869.656 €. Leta C so znašali 1.568.232 €, v letu E pa 1.634.445 €. Poslovni prihodki imajo največji vpliv na gibanje celotnih prihodkov, saj predstavljajo največji delež v strukturi. Zaradi izjemno nizkega deleža prihodkov od financiranja in izrednih prihodkov, njihovo gibanje ni pomembno vplivalo na gibanje celotnih prihodkov.

4.1.1.2 Odhodki

Preglednica 18: Obseg in struktura odhodkov (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)

<i>ODHODKI</i>	<i>Leto C</i>	<i>%</i>	<i>Leto D</i>	<i>%</i>	<i>Leto E</i>	<i>%</i>	<i>L D/C</i>	<i>L E/D</i>
poslovni odhodki	1.494.700	98,7	1.525.227	98,7	1.610.642	99,2	102,0	105,6
odhodki od financiranja	19.099	1,3	19.659	1,3	13.245	0,8	102,9	67,4
izredni odhodki	0	0,0	0	0,0	391	0,0	0,0	0,0
SKUPAJ	1.513.799	100,0	1.544.885	100,0	1.624.278	100,0	102,1	105,1

Preglednica 18 prikazuje gibanje odhodkov podjetja. Rezultati prikazujejo, da se celotni odhodki iz leta v leto povečujejo. Najvišji so bili leta E in sicer 1.624.278 €, leta D so

znašali 1.544.855 €, leta C pa 1.513.799 €. Na gibanje skupnih odhodkov imajo največji vpliv poslovni odhodki. Odhodki iz financiranja in izredni predstavljajo zelo majhen delež v strukturi in nimajo posebnega vpliva na gibanje celotnih odhodkov.

4.1.1.3 Finančni rezultat

Preglednica 19: Finančni rezultat (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)

<i>FINANČNI REZULTAT</i>	<i>Leto C</i>	<i>Leto D</i>	<i>Leto E</i>	<i>L D/C</i>	<i>L E/D</i>
poslovni prihodki	1.547.276	1.867.281	1.628.346	120,7	87,2
poslovni odhodki	1.494.700	1.525.227	1.610.642	102,0	105,6
poslovni dobiček oz. izguba	52.576	342.054	17.704	650,6	5,2
prihodki od financiranja	1.255	1.825	3.086	145,4	169,1
odhodki od financiranja	19.099	19.659	13.245	102,9	67,4
dobiček oz. izguba iz financiranja	-17.844	-17.833	-10.159	99,9	57,0
izredni prihodki	19.701	550	3.013	2,8	548,1
izredni odhodki	0	0	391	0,0	0,0
izredni dobiček oz. izguba	19.701	550	2.622	2,8	477,0
celotni prihodki	1.568.232	1.869.656	1.634.445	119,2	87,4
celotni odhodki	1.513.799	1.544.885	1.624.278	102,1	105,1
celotni dobiček oz. izguba	54.433	324.771	10.167	596,6	3,1
davek iz dobička	14.911	75.594	2.527		
čisti dobiček oz. izguba	39.523	249.177	7.640	630,5	3,1

Preglednica 19 prikazuje uspešnost poslovanja podjetja. V vseh teh letih je viden pozitiven finančni rezultat, saj celotni prihodki presegajo celotne stroške, predvsem na račun visokega poslovnega dobička. Največji čisti dobiček je podjetje doseglo leta D in sicer 249.177 €. V letu E se je dobiček zmanjšal na 7.640 €, leta C pa je predstavljal 39.523 €. Podjetje dosega izgubo zgolj pri financiranju, pri vseh ostalih kazalnikih pa dosega pozitiven finančni rezultat oziroma dobiček.

Poslovni dobiček je znašal največ v letu D in sicer 342.054 €. V primerjavi z letom C je bil višji za 650,6 odstotkov. Leta E se je ponovno zmanjšal in znašal 17.704 €.

Izguba iz financiranja je bila najvišja leta C in sicer -17.844 €. Leta D se je zmanjšala za 0,1 odstotek v primerjavi z letom C. Najvišji padec je viden v letu E, kjer se zmanjša za 43 odstotkov v primerjavi z letom D.

4.1.2 Kazalniki za presojanje uspešnosti poslovanja

4.1.2.1 Donosnost ali rentabilnost

Preglednica 20: Rentabilnost sredstev in kapitala (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)

<i>RENTABILNOST</i>	<i>Leto C</i>	<i>Leto D</i>	<i>Leto E</i>	<i>L D/C</i>	<i>L E/D</i>
1. čisti dobiček oz. izguba	39.523	249.177	7.640	630,5	3,1
2. amortizacija	60.818	63.614	60.689	105	95
3. povprečna vrednost sredstev	1.362.703	1.692.999	1.344.887	124,2	79,4
4. povprečna vrednost kapitala	652.710	885.346	877.332	135,6	99,1
ROA (1/3)	2,9	14,7	0,6	507,5	3,9
ROE (1/4)	6,1	28,1	0,9	464,8	3,1
ROI ((1+2)/3)	7,4	18,5	5,1	250,9	27,5

Kazalec dobičkonosnosti sredstev (ROA) kaže, da je podjetje v proučevanem obdobju poslovalo pozitivno. Največja vrednost kazalca je bila dosežena v letu D, ko je bil tudi dobiček, glede na ostala leta, daleč najvišji. V tem letu je vsak euro vloženih sredstev prinesel 14,7 € dobička. Največji padec kazalca je viden v letu E.

Kazalec dobičkonosnosti kapitala (ROE), prav tako kot (ROA), prikazuje pozitivno poslovanje. Največja vrednost je bila tudi pri tem kazalcu dosežena leta D, in sicer zaradi največjega dobička v primerjavi z ostalimi leti. V tem letu je vsak euro vloženega kapitala prinesel 28,1 € donosa. Sodeč po izračunanih indeksih lahko sklepamo, da izračunani kazalec zelo niha. Največji padec kazalca je bil zabeležen v letu E, in sicer zaradi padca čistega dobička.

Kazalec donosnosti sredstev (ROI) je bil glede na izračun najvišji v letu D. Razlog za takšen rezultat predstavlja višina čistega dobička, ki je bila najvišja v tem letu. Znesek amortizacije se skozi proučevano obdobje skorajda ne spreminja. Izračunani kazalniki prikazujejo pozitivno poslovanje podjetja skozi celotno proučevano obdobje.

4.1.2.2 Ekonomičnost

Preglednica 21: Kazalci ekonomičnosti (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)

<i>EKONOMIČNOST</i>	<i>Leto C</i>	<i>Leto D</i>	<i>Leto E</i>	<i>L D/C</i>	<i>L E/D</i>
1. poslovni prihodki	1.547.276	1.867.281	1.628.346	120,7	87,2
2. redni prihodki	1.548.531	1.869.106	1.631.432	120,7	87,3
3. celotni prihodki	1.568.232	1.869.656	1.634.445	119,2	87,4
4. poslovni odhodki	1.494.700	1.525.227	1.610.642	102,0	105,6
5. redni odhodki	1.513.799	1.544.885	1.623.887	102,1	105,1
6. celotni odhodki	1.513.799	1.544.885	1.624.278	102,1	105,1
ekonomičnost 1 (1/4)	1,0352	1,2243	1,0110	118,3	82,6
ekonomičnost 2 (2/5)	1,0229	1,2099	1,0046	118,3	83,0
ekonomičnost 3 (3/6)	1,0360	1,2102	1,0063	116,8	83,1

Ekonomičnost je izračunana kot razmerje med poslovnimi, rednimi ter skupnimi prihodki in odhodki. Iz preglednice 21 je razvidno, da je bila ekonomičnost v vseh opazovanih obdobjih večja od 1, kar pomeni, da je podjetje poslovalo uspešno. Najvišja je bila leta D, kjer so tudi prihodki znašali največ. V primerjavi z letom C so se povečali za približno 20 odstotkov. V letu E je viden ponoven padec za približno 13 odstotkov. V proučevanem obdobju je viden skorajda konstanten porast odhodkov za 2 oziroma 5 odstotkov na leto. Vzrok za to lahko iščemo v zaposlenih oziroma povečanju stroškov dela.

4.1.2.3 Produktivnost

Preglednica 22: Produktivnost (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)

<i>PRODUKTIVNOST</i>	<i>Leto C</i>	<i>Leto D</i>	<i>Leto E</i>	<i>L D/C</i>	<i>L E/D</i>
1. poslovni prihodki	1.547.276	1.867.281	1.628.346	120,7	87,2
2. povprečno število zaposlenih	18	18	20	100,0	111,1
produktivnost (1/2)	85.960	103.738	81.417	120,7	78,5

Produktivnost je izračunana kot razmerje med poslovnimi prihodki in povprečnim številom zaposlenih in nam pove, da je poslovanje tem bolj učinkovito, čim več prihodkov dosežemo na zaposlenega v obračunskem obdobju. Iz preglednice 6 je razvidno, da je bila produktivnost najvišja v letu D zaradi najvišjih poslovnih prihodkov in je znašala 103.738 € na zaposlenega. V letu E se je zmanjšala za 21,5 odstotkov v primerjavi z letom D in je

znašala 81.417 €. Razlog za padec lahko iščemo v povečanju števila zaposlenih in zmanjšanju poslovnih prihodkov.

4.1.2.4 Plačilna sposobnost

Preglednica 23: Plačilna sposobnost (Interni podatki podjetja »X« v treh zaporednih letih)

<i>PLAČILNA SPOSOBNOST</i>	<i>Leto C</i>	<i>Leto D</i>	<i>Leto E</i>	<i>L D/C</i>	<i>L E/D</i>
1. kratkoročna sredstva	472.805	970.835	648.926	205,34	66,84
2. kratkoročne obveznosti	444.936	688.939	432.555	154,84	62,79
3. kratkoročne terjatve	236.578	595.413	212.506	251,68	35,69
4. likvidna sredstva	16.537	62.424	91.678	377,48	146,86
kratkoročni koeficient (1/2)	1,06	1,41	1,50	132,61	106,46
pospešeni koeficient (3+4)/2	0,57	0,95	0,70	167,85	73,65
hitri koeficient (4/2)	0,04	0,09	0,21	243,79	233,91

S kratkoročnim koeficientom ni mogoče zanesljivo presojati plačilne sposobnosti podjetja, temveč le-ta pove, katere okoliščine bi lahko vplivale nanjo. Čeprav velja splošno pravilo, da naj bi bila vrednost tega kazalca 2 ali več, je prava velikost kazalnika odvisna od panoge, v kateri podjetje deluje.

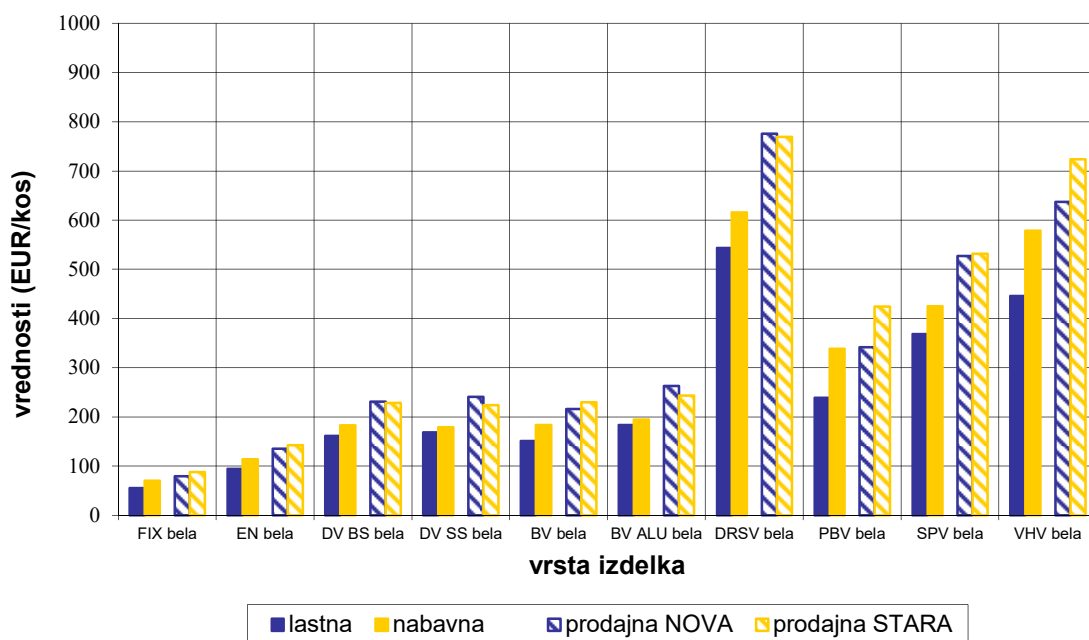
Pri pospešenem koeficientu so v števcu izločene najtežje unovčljive oblike kratkoročnih sredstev, zato je ta kazalnik mnogo boljše merilo kratkoročne plačilne sposobnosti podjetja. Splošna ocena je, da naj bi bila vrednost tega kazalnika najmanj 1.

Hitri koeficient plačilne sposobnosti priča o večji trenutni plačilni sposobnosti podjetja. Kljub temu kazalniku ne smemo pretirano zaupati.

Iz preglednice 23 lahko ugotovimo, da je bil kratkoročni koeficient v proučevanem obdobju manjši od 2. Najnižji je bil leta C nato pa se je povečeval in znašal največ leta E in sicer 1,50. Pospešeni koeficient je bil najvišji leta D in je znašal 0,95. Hitri koeficient se je v obravnavanem obdobju povečeval in znašal največ 0,21 leta E. Vsi kazalniki kažejo na slabšo plačilno sposobnost podjetja v proučevanem obdobju.

4.2 PRIMERJAVA LASTNIH IN NABAVNIH CEN, TER NOVIH IN STARIH PRODAJNIH CEN

Na spodnji sliki je prikazana primerjava lastnih in nabavnih cen ter novih in starih prodajnih cen za izbrane produkte v beli barvi.

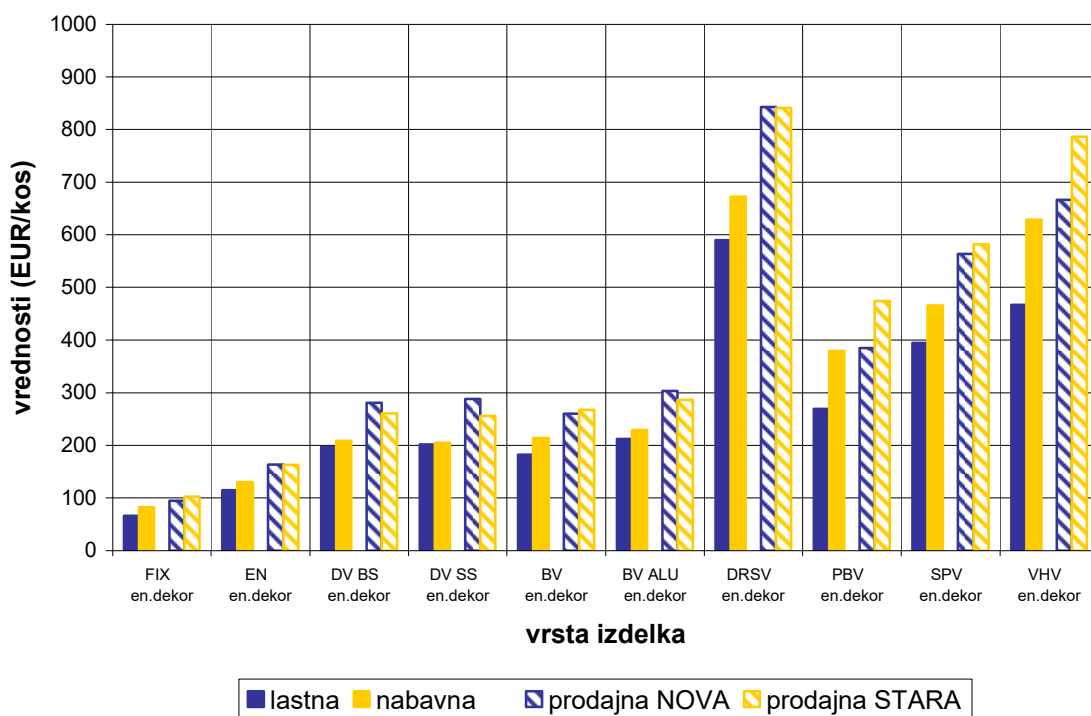


Slika 14: Primerjava novih cen s prejšnjimi (PVC elementi bele barve)

Iz slike je vidno, da so vse nove lastne cene izdelkov lastne proizvodnje nižje od prejšnjih nabavnih cen pri dobavitelju. V povprečju so nižje za 15,09%. Najvišja razlika je dosežena pri prehodnih balkonskih vratih (PBV), kjer je lastna cena nižja za 29,42%. Najnižjo razliko v ceni pa smo zabeležili pri balkonskih vratih z aluminijastim pragom (BV ALU), kjer je lastna cena nižja za le 5,50%. Ti rezultati potrjujejo našo delovno hipotezo, da se bodo lastne cene izdelkov znižale za vsaj 10%.

Pri prodajnih cenah je opazna manjša razlika med cenama. V povprečju so se prodajne cene znižale za 2,96%. Najbolj so se znižala prehodna balkonska vrata (PBV) za 19,33%. Pri balkonskih vratih z aluminijastim pragom (BV ALU) pa je možno opaziti celo zvišanje prodajne cene in sicer za 8%. Višje prodajne cene dosegajo tudi dvokrilno okno z vmesnim stebrom (DV SS), dvokrilno okno brez vmesnega stebra (DV BS) in drsno nagibna balkonska vrata (DRSV).

Slika 15 prikazuje primerjavo lastnih in nabavnih cen ter novih in starih prodajnih cen za izbrane produkte v barvi enostranskega dekorja. To pomeni, da so elementi iz notranje strani bele barve iz zunanje strani pa v barvi (v našem primeru lesna barva z odtenkom mahagonija).

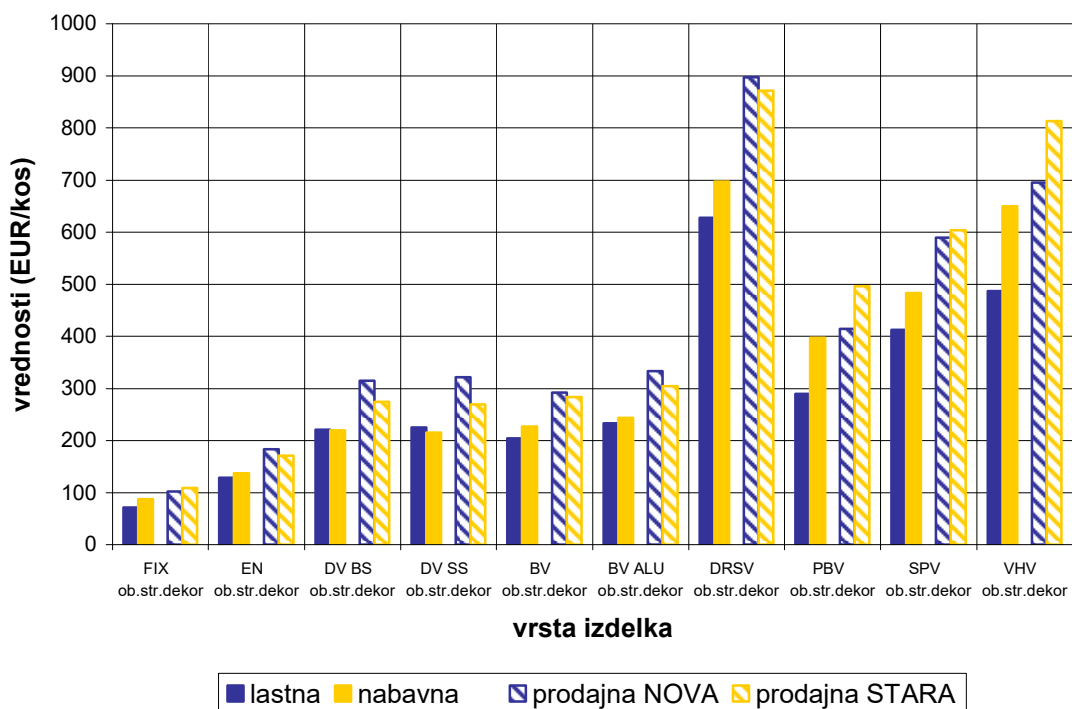


Slika 15: Primerjavo novih cen s prejšnjimi (PVC elementi - enostranski dekor)

Iz slike 15 je vidno, da so tudi tukaj vse nove lastne cene nižje od prejšnjih nabavnih cen pri dobavitelju. V povprečju so nižje za 14,11%. Najvišja razlika je dosežena pri prehodnih balkonskih vratih (PBV), kjer je lastna cena nižja za 28,98%. Najnižjo razliko v ceni pa smo zabeležili pri dvokrilnem oknu z vmesnim stebrom (DV SS), kjer je lastna cena nižja za le 1,30%. Tudi ti rezultati potrjujejo našo delovno hipotezo, da se bodo lastne cene izdelkov znižale za vsaj 10%.

Pri prodajnih cenah je opazna manjša razlika med cenama. V povprečju so se prodajne cene znižale za 1,84%. Najbolj so se znižala prehodna balkonska vrata (PBV) za 18,84%. Pri dvokrilnem oknu z vmesnim stebrom (DV SS) pa opazimo zvišanje prodajne cene in sicer za kar 12,80%. Višje prodajne cene dosegajo tudi enokrilno okno (EN), dvokrilno okno brez vmesnega stebra (DV BS), balkonska vrata z aluminijastim pragom (BV ALU) in drsno nagibna balkonska vrata (DRSV).

Spodnja slika 16 prikazuje primerjavo lastnih in nabavnih cen ter novih in starih prodajnih cen za izbrane produkte v barvi obojestranskega dekorja. To pomeni, da so elementi iz notranje in zunanje strani v določeni barvi (v našem primeru lesna barva z odtenkom mahagonija).



Slika 16: Primerjava novih cen s prejšnjimi (PVC elementi – obojestranski dekor)

Iz slike 16 je vidno, da so nove lastne cene nižje od prejšnjih nabavnih cen pri dobavitelju z izjemo dvokrilnega okna brez vmesnega stebra (DV BS) in dvokrilnega okna z vmesnim stebrom (DV SS), kjer je opazen rahel porast lastne cene. V povprečju so nižje za 10,94%. Najvišja razlika je dosežena pri prehodnih balkonskih vratih (PBV), kjer je lastna cena nižja za 26,97%. Najvišji dvig cene pa smo zasledili pri dvokrilnem oknu z vmesnim stebrom (DV SS), kjer je lastna cena višja za 4,44%. Kljub zvišanju dveh lastnih cen, rezultati potrjujejo delovno hipotezo, da se bodo lastne cene izdelkov znižale za vsaj 10%. Pri prodajnih cenah je presenetljivo opaziti povprečno zvišanje cen za 1,79%. Najbolj so se znižala prehodna balkonska vrata (PBV) za 16,53%. Pri dvokrilnem oknu z vmesnim stebrom (DV SS) pa opazimo zvišanje prodajne cene in sicer za kar 19,36%. Višje prodajne cene dosegajo tudi enokrilno okno (EN), dvokrilno okno brez vmesnega stebra

(DV BS), balkonska vrata (BV), balkonska vrata z aluminijastim pragom (BV ALU) in drsno nagibna balkonska vrata (DRSV).

Na slikah 14, 15 in 16 so prikazane primerjava novih lastnih cen s prejšnjimi nabavnimi, ter tudi primerjave novih prodajnih cen s prejšnjimi prodajnimi cenami, ko je preučevano podjetje te izdelke kupovalo pri dobavitelju.

Pri vseh prodajnih cenah je bilo opaziti, da so se v povprečju znižale za 1,38 %. Najbolj so se pocenila prehodna balkonska vrata (PBV), bele barve za 19,33%. Največja podražitev pa je opazna pri dvokrilnem oknu vmesnim stebrom (DV SS), v barvi obojestranskega dekorja, kateri se je podražil za 19,36 odstotkov.

Lastne cene novih izdelkov so se v povprečju znižale za 13,71 odstotkov v primerjavi s prejšnjimi nabavnimi cenami. Največje znižanje je pri prehodnih balkonskih vratih (PBV) bele barve, ki so se znižala za 29,42 odstotkov, največja podražitev za 4,44 odstotkov pa je opazna pri dvokrilnem oknu (DV SS) v barvi obojestranskega dekorja.

Izračuni so pokazali, da so lastne cene izdelkov nižje od prejšnjih nabavnih cen pri dobavitelju za vsaj 10%. Ne glede na to ali smo izračun delali po posameznih barvah ali skupno smo dobili podobne rezultate in sicer, da so nove lastne cene nižje za več kot 10%. Ta rezultat nakazuje, da je uvedba lastne proizvodnje pravilna, kajti posledično bo podjetje lahko dosegalo višji dobiček od prodaje. V primeru, da se prodaja ne bo povečala na želene količine, se bodo prodajne cene lahko korigirale oziroma zniževale in s tem mogoče pritegnile nove potencialne kupce. Z lastno proizvodnjo pa so vezani tudi krajši dobavni roki za dokončanje izdelkov. Ti so sedaj odvisni od lastnih kapacitet, kar je velika prednost, saj se lahko določena okna dobavljajo kupcem v zelo kratkem času.

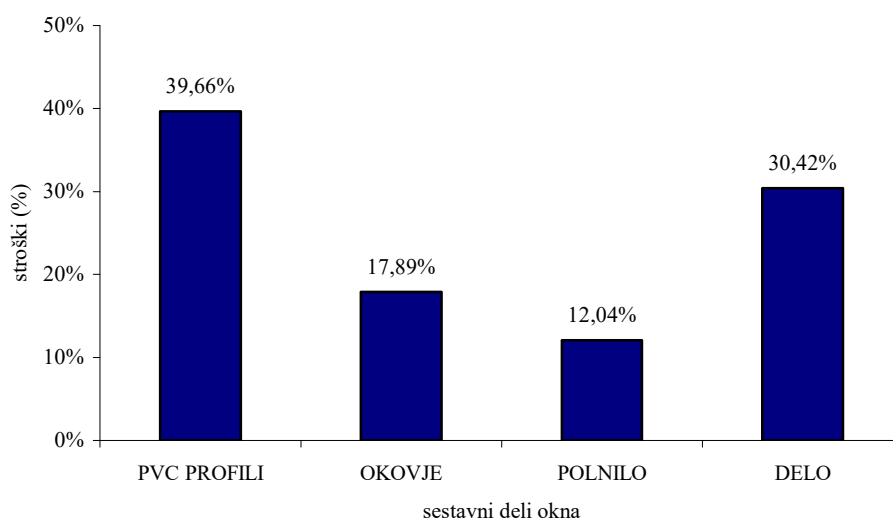
4.3 ANALIZA PRAGA RENTABILNOSTI VZORČNEGA OKNA

4.3.1 Izbira vzorčnega PVC elementa

Glede odločitve o izbiri vzorčnega elementa ni bilo pretiranih težav, saj je vodstvo podjetja pri vsakršni analizi oziroma izbiri (izbira dobavitelja, ponudnika profilov, okovja) uporabljalo enoto enega kvadratnega metra. Vzorec PVC element bo torej enodelno okno dimenzij 1000 x 1000 mm, ki se bo uporabljalo za nadaljnjo analizo.

Preglednica 24: Sestavna lista vzorčnega okna (Interni podatki podjetja »X«)

<i>Enokrilno okno (bele barve) dim. 1000 x1000 mm</i>		
Vrsta	EUR	%
PVC PROFILI	37,47	39,66
OKOVJE	16,90	17,89
POLNILO	11,37	12,04
DELO	28,74	30,42
LASTNA CENA (lc)	94,48	100,00
PRODAJNA CENA (pc)	134,98	142,86



Slika 17: Struktura stroškov

V preglednici 24 je prikazana sestava vzorčnega okna, ki ga sestavljajo PVC profili, okovje, polnilo oziroma steklo in strošek dela. Podrobnejši prikaz sestave je prikazan v prilogi C (Sestavnica vzorčnega okna). Seštevek naštetih sestavnih delov predstavlja lastno ceno izdelka, ki znaša 94,48 €. V preglednici je prikazana tudi prodajna cena, ki je seštevek lastne cene in zelenega dobička in znaša 134,98 € v primeru, da se okno proda brez dodatnega popusta oziroma rabata.

Slika 17 prikazuje strukturo stroškov vzorčnega PVC okna. Največji delež 39,66 odstotkov predstavljajo PVC profili z vsemi dodatki (ojačitve, vezni elementi...), temu sledi delo 30,42 odstotkov. Strošek okovja predstavlja 17,89 odstotka, vrednost polnila pa 12,04 odstotka.

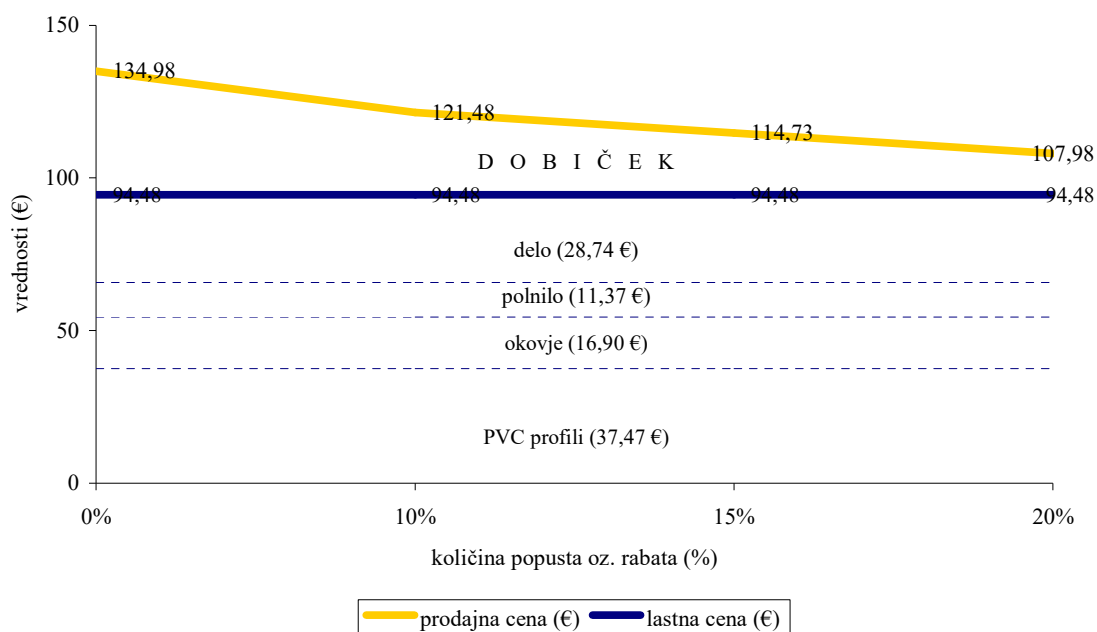
4.3.2 Določitev povprečne prodajne cene vzorčnega okna

Prodajno ceno okna sestavlja lastna cena in dobiček. Lastna cena (*PVC profili, okovje, polnilo in delo*) je fiksna in predstavlja 94,48 €. Dobitek se spreminja glede na višino rabata oziroma popusta, ki ga podjetje dodeli kupcem.

Preglednica 25: Prikaz različnih prodajnih cen vzorčnega okna (Interni podatki podjetja »X«)

<i>Enokrilno okno (bele barve) dim. 1000 x1000 mm</i>				
POPUSTI / RABATI	0%	10%	15%	20%
prodajna cena (€)	134,98	121,48	114,73	107,98
lastna cena (€)	94,48			
lastna cena (%)	70,00%	77,78%	82,35%	87,50%
dobiček (€)	40,49	27,00	20,25	13,50
dobiček (%)	30,00%	22,22%	17,65%	12,50%

Preglednica 25 prikazuje različne prodajne vrednosti vzorčnega okna glede na rabate oziroma popuste, ki jih je podjetje dodeljevalo kupcem. Iz preglednice je lepo viden padec dobička glede na dodeljeno višino popusta, še lepše pa to prikazuje slika 18.



Slika 18: Prikaz gibanja dobička glede na različne popuste

Za nadaljnjo raziskavo potrebujemo vrednost povprečnega popusta oziroma rabata, ki ga je podjetje dodeljevalo kupcem. V preglednici 26 so predstavljeni deleži različnih višin popustov.

Preglednica 26: Deleži različnih višin popustov/rabata (Interni podatki podjetja »X«)

<i>Enokrilno okno (bele barve) dim. 1000 x1000 mm</i>				
POPUSTI / RABATI	0%	10%	15%	20%
delež popusta (%)	5	62	31	2

Izračun povprečnega popusta oziroma rabata:

$$\begin{aligned}
 \text{popust} &= (0,05 \times 0,00) + (0,62 \times 0,10) + (0,31 \times 0,15) + (0,02 \times 0,20) \\
 &= 0,1125 \times 100\% \\
 &= \underline{\underline{11,25\%}}
 \end{aligned}$$

Izračunan povprečen popust oziroma rabat znaša 11,25 odstotkov. Iz tega lahko določimo povprečno prodajno ceno, ki je prikazana v preglednici 27.

Preglednica 27: Prikaz povprečne prodajne cene vzorčnega okna (Interni podatki podjetja »X«)

<i>Enokrilno okno (bele barve) dim. 1000 x1000 mm</i>	
POPUSTI / RABATI	11,25%
prodajna cena (€)	119,79
lastna cena (€)	94,48
lastna cena (%)	78,87%
dobiček (€)	25,31
dobiček (%)	21,13%

Povprečna prodajna cena vzorčnega okna znaša 119,79 € in je seštevek lastne cene (94,48 € oz. 78,87 %) in dobička (25,31 € oz. 21,13 %).

4.3.3 Izračun materialnega stroška

$$\begin{aligned}VSOTA\ MATERIALA &= PVC\ profili + okovje + polnilo \\ &37,47 + 16,90 + 11,37 = 65,74\text{€}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}MATERIALNI\ STROŠEK\ (\%) &= \frac{vsota\ materiala \times 100\%}{povprečna\ prod.\ cena} \\ &= \frac{65,74\ \text{€} \times 100\%}{119,79\ \text{€}} = 54,88\%\end{aligned}$$

Materialni strošek je seštevek vseh materialov, ki so potrebni za izdelavo okna. Je seštevek plastičnih profilov, okovja in polnila. Za izbrano vzorčno okno znaša 54,88% od povprečne prodajne cene vzorčnega okna. Ta podatek bomo uporabljali za nadaljnjo analizo.

4.3.4 Prihodki od prodaje PVC stavbnega pohištva

Preglednica 28: Prihodki od prodaje PVC stavbnega pohištva (Interni podatki podjetja »X«)

LETO	»Lastna cena« (nabavna vrednost pri dobavitelju)	Prodajna cena PVC - rabat (11,25%)	Lastna proizvodnja PVC	Prihodki od prodaje PVC
A	143.631,44	159.341,13		159.341,13
B	184.711,89	204.914,75		204.914,75
C	179.458,86	199.087,17		199.087,17
D	278.713,83	309.198,16		309.198,16
E	301.981,97	335.011,25		335.011,25
F	145.845,41	161.797,25	81.178,24	242.975,49
SKUPAJ	1.234.343,41	1.369.349,72	81.178,24	1.450.527,96

Preglednica 28 prikazuje sedanje nabavne vrednosti nakupa PVC stavbnega pohištva od dobavitelja, za obdobje šestih let iz preglednice 1. Podjetje »X« je imelo dogovor z dobaviteljem glede višine rabata, ki je znašal 20 odstotkov. Na podlagi tega podatka smo določili prodajno ceno, ki jo sestavlja nabavna cena pri dobavitelju, povečana za višino rabata in znižana za povprečno vrednost popusta oziroma rabata, ki ga je proučevano podjetje dodeljevalo kupcem. Prodajni ceni je dodana še vrednost prodaje lastne proizvodnje v zadnjem proučevanem letu, kar skupaj tvori prihodke od prodaje PVC stavbnega pohištva za proučevano obdobje.

V naslednji preglednici 29 so prikazani prihodki in količine prodaje PVC stavbnega pohištva za proučevano obdobje. Na podlagi prihodkov od prodaje smo določili povprečen prihodek na mesec in dan. Iz vrednosti prihodkov lahko prikažemo tudi količino prodaje vzorčnih oken, ki pove vrednost, koliko stavbnega pohištva oziroma vzorčnih oken je podjetje »X« v preteklih letih prodalo na trgu. Povprečne količine prodaje so izračunane tako, da vrednosti prihodkov delimo s povprečno prodajno vrednostjo vzorčnega okna (119,79 €), katero smo določili v preglednici 27.

Preglednica 29: Analiza prihodov in količine prodaje PVC-ja (Interni podatki podjetja »X«)

LETO	Prihodki od prodaje PVC			količina prodaje PVC		
	EUR/leto	EUR/mesec	EUR/dan	št./ leto	št./mesec	št./dan
		12 mesecev/leto	21 dni/mesec			
A	159.341,13	13.278,43	632,31	1.330	111	5,3
B	204.914,75	17.076,23	813,15	1.711	143	6,8
C	199.087,17	16.590,60	790,03	1.662	138	6,6
D	309.198,16	25.766,51	1.226,98	2.581	215	10,2
E	335.011,25	27.917,60	1.329,41	2.797	233	11,1
F	242.975,49	20.247,96	964,19	2.028	169	8,0
POVPREČJE	241.754,66	20.146,22	959,34	2.018	168	8,0
lastna cena	190.679,73	15.889,98	756,67			
dobiček	51.074,93	4.256,24	202,68			

Podatki, ki bodo uporabljeni v nadaljevanju naloge iz te preglednice so:

- povprečni letni prihodek proučevanega obdobja (241.754,66 €)
- najvišji letni prihodek, ki ga je podjetje doseglo v proučevanem obdobju (335.011,25 €)
- količina prodaje v primeru povprečnega prihodka (8,0 oken/dan)
- količina prodaje v primeru najvišjega prihodka (11,1 oken/dan)

4.3.5 Analiza praga pokritosti

V naši analizi bomo prag pokritosti izračunali za naslednje primere:

- povprečne vrednosti prodaje proučevanega obdobja
- najvišje vrednosti prodaje proučevanega obdobja
- želene vrednosti prodaje glede na kapacitete nove proizvodnje

4.3.5.1 Analiza praga pokritosti v primeru povprečne vrednosti prodaje proučevanega obdobja

V preglednici 29 smo izdelali analizo vrednosti in količine prodaje PVC-ja za proučevano obdobje, kjer smo izračunali, da je povprečna prodaja v proučevanem obdobju znašala 241.754,66 €.

Izračun skupnih stroškov (povprečna prodaja proučevanega obdobja):

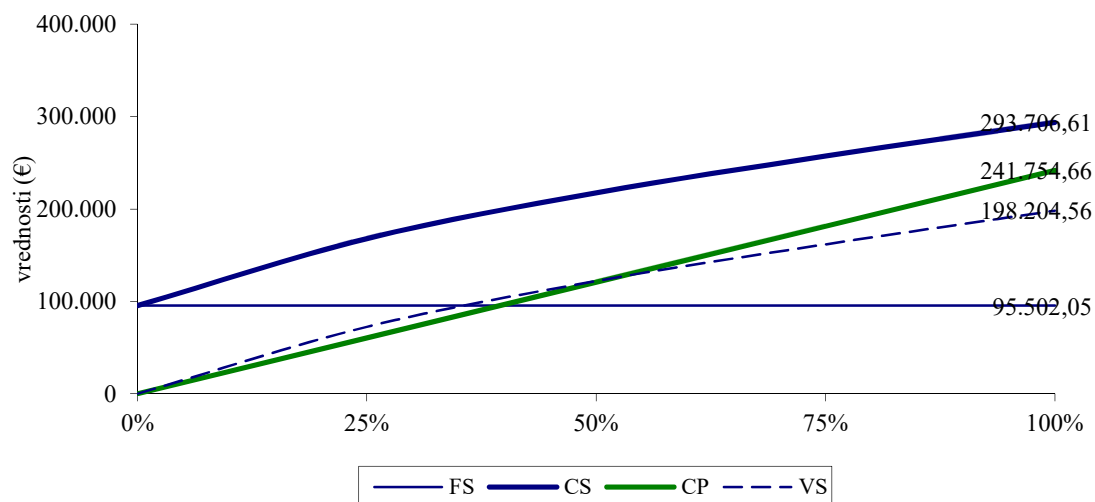
$$\begin{aligned} \text{Skupni stroški} &= \text{stalni} + \text{spremenljivi stroški} \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (65.529,60 + \text{materialni strošek}) \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (65.529,60 + (54,88 \% \text{ od prihodkov})) \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (65.529,60 + (54,88 \% \times 241.754,66 \text{ €})) \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (65.529,60 + 132.674,9 \text{ €}) \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (198.204,56 \text{ €}) = \underline{\underline{293.706,61}} \end{aligned}$$

POSLOVNI REZULTAT = PRIHODKI – ODHODKI

$$= 241.754,66 - 293.706,61 = \underline{\underline{-51.951,95 \text{ €}}}$$

$$\begin{aligned} \text{PRAG RENTABILNOST} &= \frac{FS}{CP - VS} \\ &= \frac{95.502,05}{241.754,66 - 198.204,56} = 219,29\% \end{aligned}$$

V takšnem primeru bi skupni letni stroški znašali 293.706,61 €, kar je za 51.951,95 € več kot znašajo prihodki. Prag pokritja bi podjetje doseglo pri 219,29 odstotkih oziroma pri letnem prihodku 530.149,51 €.



Slika 19: Prikaz praga rentabilnosti v primeru povprečnega prihodka zadnjih šestih let

Na sliki 19 je prikazan prag rentabilnosti v primeru povprečne prodaje proučevanega obdobja.

Preglednica 30: Določitev količine prodaje PVC-ja (povprečen prihodek)

LETO	strošek lastne proizvodnje PVC-ja			količina prodaje PVC-ja		
	EUR/leto	EUR/mesec	EUR/dan	št oken/leto	št oken/mesec	št oken/dan
Leto G	293.706,61	24.475,55	1.165,50	2.452	204	9,7

V preglednici so prikazani letni, mesečni in dnevni stroški, ki jih ima podjetje, če bo letno dosegalo povprečen prihodek proučevanega obdobja.

Kot je razvidno, dnevni stroški znašajo 1.165,50 €. Če te vrednosti pretvorimo v količine, ki jih moramo dnevno proizvesti, je rezultat 9,7 vzorčnih oken. V preglednici 29 smo izračunali povprečno letno prodajo za obdobje šestih let, ki znaša 8,0 enot na dan. Iz tega je razvidno, da podjetje v preteklosti ni bilo sposobno prodati tolikšne količine, ki bi bila potrebna sedaj, da bi pokrili stroške lastne proizvodnje in dosegli prag rentabilnosti.

Ti podatki so nam dali jasno sliko o tem, da bomo morali letno prodati večje količine, kot smo jih prodali v preteklosti, če bomo želeli pozitivno poslovati v prihodnosti.

4.3.5.2 Analiza praga pokritosti v primeru najvišje vrednosti prodaje proučevanega obdobja

Za izračun optimistične napovedi prodaje, smo izbrali najbolj uspešno prodajno leto proučevanega obdobja - leto E, v katerem so prihodki od prodaje znašali 335.011,25 €.

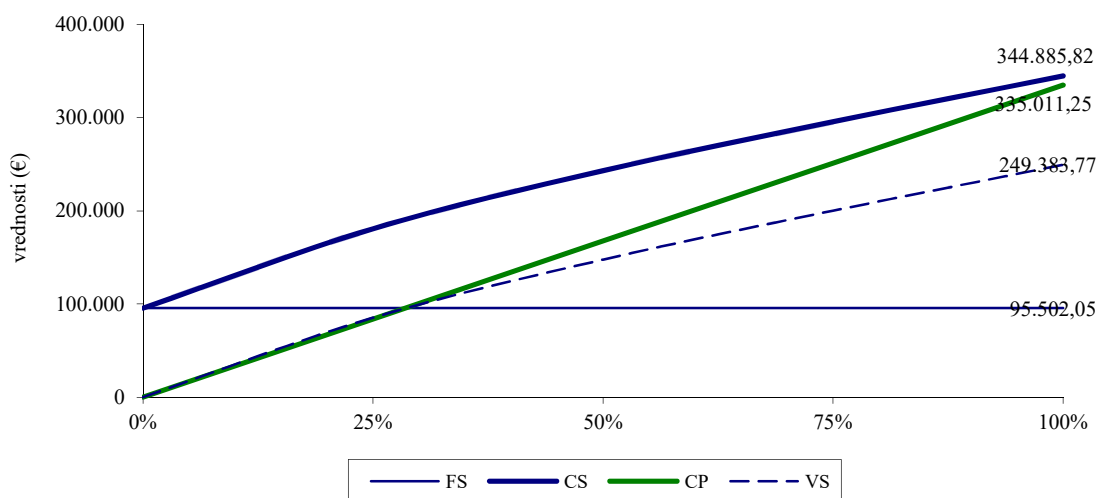
Izračun skupnih stroškov (najvišja prodaja proučevanega obdobja):

$$\begin{aligned} \text{Skupni stroški} &= \text{stalni} + \text{spremenljivi stroški} \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (65.529,60 + \text{materialni strošek}) \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (65.529,60 + (54,88 \% \text{ od prihodkov})) \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (65.529,60 + (54,88 \% \times 335.011,25 \text{ €})) \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (65.529,60 + 183.854,17 \text{ €}) \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (249.383,77 \text{ €}) = \underline{\underline{344.885,82 \text{ €}}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{POSLOVNI REZULTAT} &= \text{PRIHODKI} - \text{ODHODKI} \\ &= 335.011,25 - 344.855,82 = \underline{\underline{-9.874,57 \text{ €}}} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{PRAG RENTABILNOST} &= \frac{FS}{CP - VS} \\ &= \frac{95.502,05}{335.011,25 - 249.383,77} = 111,53\% \end{aligned}$$

V takšnem primeru bi skupni letni stroški znašali 344.885,82 €, oziroma 9.874,57 € več kot znašajo prihodki. Prag pokritja bi podjetje doseglo pri 111,53 odstotkih oziroma pri letnem prihodku 373.644,80 €.



Slika 20: Prikaz praga rentabilnosti v primeru najvišjega prihodka zadnjih šestih let

Slika 20 prikazuje prag rentabilnosti v primeru, da bo podjetje letno dosegalo 335.011,25 € prihodkov. Predvidevamo, da bo struktura skupnih letnih stroškov ostala nespremenjena, le stroški materiala se bodo povečali zaradi povečane prodaje.

Preglednica 31: Določitev količine prodaje PVC-ja (najvišji prihodek)

LETO	Strošek lastne proizvodnje PVC-ja			količina prodaje PVC-ja		
	EUR/leto	EUR/mesec	EUR/dan	št oken/leto	št oken/mesec	št oken/dan
Leto G	344.885,82	28.740,49	1.368,59	2.879	240	11,4

V preglednici 31 so prikazani letni, mesečni in dnevni stroški, ki jih ima podjetje, če bo letno dosegalo najvišji prihodek, ki ga je imelo v proučevanem obdobju. Kot je razvidno, dnevni stroški znašajo 1.368,59 € in če jih pretvorimo v dnevne količine, predstavljajo 11,4 vzorčnih oken, kar je 3,4 enot več kot znaša povprečje proučevanega obdobja. Vendar je podjetje leta E, ko je doseglo največjo prodajo, v povprečju prodalo 11,1 oken na dan. Iz tega lahko sklepamo, da je podjetje realno sposobno prodati tolikšno količino oken, da bo poslovalo uspešno.

4.3.5.3 Analiza praga pokritosti v primeru zelene vrednosti prodaje

Vodstvo podjetja je pred uvedbo lastne proizvodnje sprejelo odločitev, da želi letno proizvesti in prodati za približno 400.000,00 € stavbnega pohištva. To pomeni, da mora preseči povprečje proučevanega obdobja za 158.245,34 €, najuspešnejše prodajno leto pa za 64.988,75 €.

Izračun skupnih stroškov (želena prodaja):

$$\begin{aligned} \text{Skupni stroški} &= \text{stalni} + \text{spremenljivi stroški} \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (65.529,60 + \text{materialni strošek}) \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (65.529,60 + (54,88 \% \text{ od prihodkov})) \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (65.529,60 + (54,88 \% \times 400.000,00 \text{ €})) \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (65.529,60 + 219.520,00 \text{ €}) \\ &= 95.502,05 \text{ €} + (285.049,60 \text{ €}) = \underline{\underline{380.551,65}} \end{aligned}$$

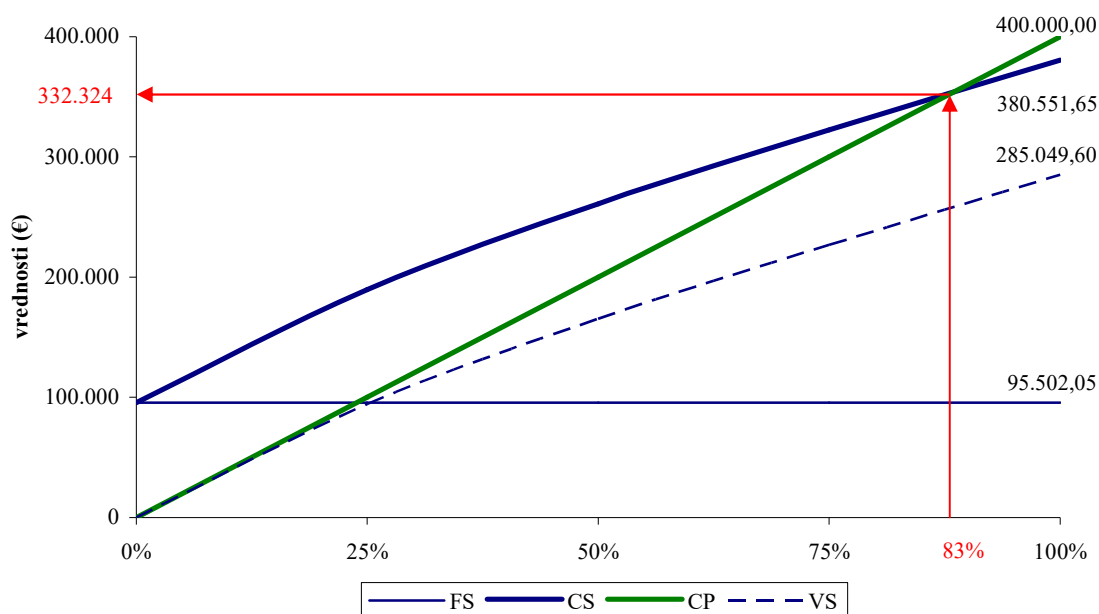
$$\text{POSLOVNI REZULTAT} = \text{PRIHODKI} - \text{ODHODKI}$$

$$= 400.000,00 - 380.551,65 = \underline{\underline{19.448,35 \text{ €}}}$$

$$\begin{aligned} \text{PRAG RENTABILNOST} &= \frac{FS}{CP - VS} \\ &= \frac{95.502,05}{400.000,00 - 285.049,60} = 83,08\% \end{aligned}$$

V primeru takšne prodaje bodo letni stroški znašali 380.551,65 €, kar je 19.448,35 € manj kot znašajo zeleni prihodki. Prag pokritja bi podjetje doseglo pri 83,08 odstotkih oziroma pri letnem prihodku 332.324,38 €.

Če podjetje oceni, pri novem izdelku možnost doseganja praga rentabilnosti, se brez premislekov lahko odloči za razvoj (Kotler, 1998).



Slika 21: Prikaz praga rentabilnosti v primeru zelenega prihodka

Preglednica 32: Določitev količine prodaje PVC-ja (zelen prihodek)

LETO	Strošek lastne proizvodnje PVC-ja			količina prodaje PVC-ja		
	EUR/leto	EUR/mesec	EUR/dan	št oken/leto	št oken/mesec	št oken/dan
Leto G	380.551,65	31.712,64	1.510,13	3.177	265	12,6

Preglednica 32 prikazuje letne, mesečne in dnevne stroške, ki jih ima podjetje, če bo letno dosegalo 400.000,00 € prihodkov. Kot je razvidno, bodo dnevni stroški znašali 1.510,13 € in če jih pretvorimo v dnevne količine, to predstavlja 12,6 vzorčnih oken, kar je 4,6 enot več kot znaša povprečje proučevanega obdobja. Če primerjamo to količino z letom E, ko je podjetje doseglo najvišjo prodajo proučevanega obdobja in je znašala 11,1 vzorčnih oken na dan, ugotovimo, da bo potrebno v prihodnosti povečati prodajo vsaj za 1,5 oken. Ta rezultat je realno dosegljiv, kajti sedaj v lastni proizvodnji izdelujejo PVC stavbno pohištvo, ter vodstvo podjetja samo vpliva na krajše dobavne roke in s tem pridobiva tiste kupce, ki jih je v preteklosti izgubljalo zaradi dolgih in nefleksibilnih dobavnih rokov.

4.4 ANALIZA EKONOMSKE UPRAVIČENOSTI INVESTICIJE

V proučevanju podjetja je vodstvo podjetja izrazilo željo, da bo z lastno proizvodnjo letno prodajo povečalo vsaj na 400.000,00 €. Iz tega razloga bomo ekonomsko upravičenost investicije dokazovali za takšen scenarij za obdobje 10 let (od leta G do leta P), kolikor je ocenjena doba koristnosti opreme. Vodstvo podjetja je sicer sprejelo odločitev, da se bo strojna oprema amortizirala v obdobju sedmih let. Ker je ocenjena življenjska doba strojev daljša od amortizacijske, bodo v zadnjih treh letih upoštevani višji stroški vzdrževanja strojne opreme, višji pa bodo tudi nepredvideni stroški.

V izračunu je upoštevano, da bo podjetje skozi celotno proučevano obdobje dosegalo želen prihodek v višini 400.000,00 €, kateri se bo povečeval zaradi vsakoletnega izboljšanja izkoriščenosti proizvodnje, ki je na začetku ocenjena na 60 odstotkov. Cilj podjetja pa je, da izkoriščenost vsako leto izboljša za vsaj toliko, da do konca amortizacijske dobe doseže 85 odstotkov.

V izračunu izkoriščenosti je upoštevano degresivno povečevanja proizvodnje za obdobje sedmih let, po naslednjih letnih stopnjah (Leto H = 7,14%, Leto I = 5,95%, Leto J = 4,76%, Leto K = 3,57%, Leto L = 2,38%, Leto M = 1,19 %)

Leto F = leto v katerem je bila izvedena investicija; ker investicija ni bila izvedena na začetku poslovnega leta, tega podatka ne bomo upoštevali v analizi (81.178,00 €)

Leto G = 60,00 % (400.000,00 €)

Leto H = 67,14 % (428.560,00 €)

Leto I = 73,10 % (454.059,00 €)

Leto J = 77,86 % (475.673,00 €)

Leto K = 81,43 % (492.654,00 €)

Leto L = 83,81 % (504.349,00 €)

Leto M = 85,00 % (513.962,00 €)

Leto N = 85,00 % (513.962,00 €)

Leto O = 85,00 % (513.962,00 €)

Leto P = 85,00 % (513.962,00 €)

Zadnja tri leta (Leto N, Leto O in Leto P) se od celotne proizvodnje pričakuje, da bo dajala zelene učinke, torej vsaj petinosemdeset odstotno izkoriščenost, s tem da bomo pri tem upoštevali nekoliko višje stroške pri vzdrževalnih in nepredvidenih delih.

Takšno izboljšanje izkoriščenosti proizvodnje je z razpoložljivo strojno opremo realno dosegljivo, vendar bo za takšen scenarij potrebno povečati število proizvodnih delavcev.

Preglednica 33: Povečevanje stroškov dela

<i>Vrsta vloženih sredstev</i>	<i>Znesek vloženih sredstev (EUR/leto)</i>		
	Leto H	Leto I	Leto J
delovodja – bruto plača	13.200,00	13.200,00	13.200,00
delavec 1 – bruto plača	10.800,00	10.800,00	10.800,00
delavec 2 – bruto plača	9.600,00	9.600,00	9.600,00
delavec 3 – bruto plača	9.600,00	9.600,00	9.600,00
delavec 4 – bruto plača	/	9.600,00	9.600,00
delavec 5 – bruto plača	/	/	9.600,00
prispevki na plače (16.10%)	6.955,20	8.500,80	10.046,40
regres	3.600,00	4.500,00	5.400,00
prevoz na delo	1.680,00	1.920,00	2.160,00
strošek prehrane	5.040,00	6.300,00	7.560,00
SKUPAJ	60.475,20	74.020,80	87.566,40

Preglednica 33 prikazuje povečanje stroškov dela, ki bodo nastali zaradi povečanega števila proizvodnih delavcev. Dodatna zaposlitev je nujna, da bo podjetje doseglo želeno izkoriščenosti proizvodnje. V izračunu je upoštevano, da se v treh letih dodatno zaposli en proizvodni delavec, kar bo zadostovalo, da se izkoriščenost poveča na želeno.

V preglednici 34 so prikazani ocenjeni prihodki in odhodki, ki se navezujejo na obravnavan projekt za obdobje 10 let (od leta F do P), kolikor je ocenjena doba koristnosti opreme.

Preglednica 34: Načrtovan izkaz poslovnega izida

LETO	<i>F</i>	<i>G</i>	<i>H</i>	<i>I</i>	<i>J</i>	...
<i>IZKORIŠČENOST</i>	60,00%	60,00%	67,14%	73,10%	77,86%	...
Skupaj prihodek	81.178	400.000	428.560	454.059	475.673	...
Amortizacija hala	0	17.125	17.125	17.125	17.125	...
Amortizacija oprema	0	35.920	30.789	25.657	20.526	...
Stroški režije	10.614	42.457	42.457	42.457	42.457	...
Stroški dela	11.732	46.930	60.475	74.021	87.566	...
Materialni stroški	44.551	219.520	235.194	249.188	261.049	...
Stroški el. in ogrev.	2.400	9.600	10.285	10.897	11.416	...
Stroški trženja	1.000	4.000	4.286	4.541	4.757	...
Stroški vzdrževanja	750	3.000	3.214	3.405	3.568	...
Ostali nepred. stroški	500	2.000	2.143	2.270	2.378	...
Skupaj odhodek	71.547	380.552	405.968	429.561	450.842	...
Dobiček iz poslovanja	9.631	19.448	22.592	24.498	24.831	...
Davek od dobička	1.637	3.306	3.841	4.165	4.221	...
Čisti dobiček	7.994	16.142	18.752	20.333	20.609	...

... nadaljevanje preglednice 34

LETO	<i>K</i>	<i>L</i>	<i>M</i>	<i>N</i>	<i>O</i>	<i>P</i>
<i>IZKORIŠČENOST</i>	81,43%	83,81%	85,00%	85,00%	85,00%	85,00%
Skupaj prihodek	492.654	504.379	513.962	513.962	513.962	513.962
Amortizacija hala	17.125	17.125	17.125	17.125	17.125	17.125
Amortizacija oprema	15.394	10.263	5.131	0	0	0
Stroški režije	42.457	42.457	42.457	42.457	42.457	42.457
Stroški dela	87.566	87.566	87.566	87.566	87.566	87.566
Materialni stroški	270.369	276.803	282.063	282.063	282.063	282.063
Stroški el. in ogrev.	11.824	12.105	12.335	12.335	12.335	12.335
Stroški trženja	4.927	5.044	5.140	5.140	5.140	5.140
Stroški vzdrževanja	3.695	3.783	3.855	6.855	10.855	15.855
Ostali nepred. stroški	2.463	2.522	2.570	3.570	4.570	5.570
Skupaj odhodek	455.820	457.668	458.241	457.110	462.110	468.110
Dobiček iz poslovanja	36.835	46.711	55.721	56.852	51.852	45.852
Davek od dobička	6.262	7.941	9.473	9.665	8.815	7.795
Čisti dobiček	30.573	38.770	46.248	47.187	43.037	38.057

Iz preglednice 34 je razvidno, da podjetje konstantno dosega čisti dobiček, ki se iz leta v leto povečuje. Pri izračunu davka je upoštevano, da se ta plačuje po stopnji 17% od davčne osnove (Ukaz o razglasitvi zakona o davku od dohodkov pravnih oseb, 2006).

Preglednica 35: Neto denarni tok nove naložbe

<i>LETO</i>	<i>F</i>	<i>G</i>	<i>H</i>	<i>I</i>	<i>J</i>	...
Prejemki	81.178	400.000	428.560	454.059	475.673	...
Naložba	486.181					
Izdatek za režije	10.614	42.457	42.457	42.457	42.457	...
Izdatek za delo	11.732	46.930	60.475	74.021	87.566	...
Materialni izdatki	44.551	219.520	235.194	249.188	261.049	...
Izdatki el. in ogrev.	2.400	9.600	10.285	10.897	11.416	...
Izdatki trženja	1.000	4.000	4.286	4.541	4.757	...
Izdatki vzdrževanja	750	3.000	3.214	3.405	3.568	...
Ostali nepred. izdatki	500	2.000	2.143	2.270	2.378	...
Davek od dobička	1.637	3.306	3.841	4.165	4.221	...
Izdatki	559.365	330.813	361.894	390.944	417.412	...
Neto denarni tok	-478.187	69.187	66.666	63.116	58.260	...

... nadaljevanje preglednice 35

<i>LETO</i>	<i>K</i>	<i>L</i>	<i>M</i>	<i>N</i>	<i>O</i>	<i>P</i>
Prejemki	492.654	504.379	513.962	513.962	513.962	513.962
Naložba						
Izdatek za režije	42.457	42.457	42.457	42.457	42.457	42.457
Izdatek za delo	87.566	87.566	87.566	87.566	87.566	87.566
Materialni izdatki	270.369	276.803	282.063	282.063	282.063	282.063
Izdatki el. in ogrev.	11.824	12.105	12.335	12.335	12.335	12.335
Izdatki trženja	4.927	5.044	5.140	5.140	5.140	5.140
Izdatki vzdrževanja	3.695	3.783	3.855	6.855	10.855	15.855
Ostali nepred. izdatki	2.463	2.522	2.570	3.570	4.570	5.570
Davek od dobička	6.262	7.941	9.473	9.665	8.815	7.795
Izdatki	429.562	438.221	445.458	449.650	453.800	458.780
Neto denarni tok	63.092	66.158	68.505	64.312	60.162	55.182

Preglednica 35 prikazuje izkaz denarnih tokov naložbe za obdobje desetih let. Načrtovan izkaz denarnih tokov je skozi opazovano obdobje naložbe pozitiven, razen prvo leto, ko je bila izvedena naložba. Kot že ugotovljeno, bo neto denarni tok, z izjemo prvega leta, vsa nadaljnja leta pozitiven in se bo gibal okoli 60.000 do 70.000€.

Preglednica 36: Finančni tok nove naložbe

<i>LETO</i>	<i>F</i>	<i>G</i>	<i>H</i>	<i>I</i>	<i>J</i>	...
Prejemki	81.178	400.000	428.560	454.059	475.673	...
Izdatki	559.365	330.813	361.894	390.944	417.412	...
Neto denarni tok	-478.187	69.187	66.666	63.116	58.260	...
Kom. neto den. toka	-478.187	-409.000	-342.334	-279.219	-220.959	...

... nadaljevanje preglednice 36

<i>LETO</i>	<i>K</i>	<i>L</i>	<i>M</i>	<i>N</i>	<i>O</i>	<i>P</i>
Prejemki	492.654	504.379	513.962	513.962	513.962	513.962
Izdatki	429.562	438.221	445.458	449.650	453.800	458.780
Neto denarni tok	63.092	66.158	68.505	64.312	60.162	55.182
Kom. neto den. toka	-157.866	-91.708	-23.203	41.109	101.271	156.454

V preglednici 36 je prikazana kumulativa neto denarnega toka naložbe, ki v nadaljevanju naloge služi kot osnova za izračun učinkovitosti naložbe v opazovani ekonomski dobi.

4.4.1 Metoda vračilnega obdobja

$$\text{Doba vračanja} = 7 \text{ let} + 23.203 \text{ €} / 64.312 \text{ €} = 7,36 \text{ let}$$

Izračun pokaže, da se bo naložba podjetju povrnila v 7,36 letih. Ta način ocenjevanja ne upošteva časovne vrednosti denarja, zato je potrebno upravičenost investicije izračunati še s pomočjo dinamičnih metod, ki upoštevajo časovno vrednost denarja.

Ker se vrednost denarja skozi čas spreminja, je potrebno napraviti izračune še z upoštevanjem diskontne stopnje. Za našo raziskavo smo uporabili dve različni vrednosti in sicer 4% in 7%. Ta dva podatka smo črpali iz višine diskontne stopnje pri izračunu upravičenosti projektov za sofinanciranje iz IPE - Instrumenta za povezovanje Evrope (Ministrstvo za finance, 2015).

V tem dopisu je navedeno, da je diskontna stopnja 7% splošna stopnja, s katero se zagotavlja primerljivost med projekti iz različnih področij in različnih časovnih obdobj. V opisu pa je možno razbrati tudi, da lahko države članice uporabijo finančno diskontno stopnjo, ki ni 4%, če jo utemeljijo in zagotovijo njeno enotno uporabo za podobne projekte v istem sektorju. To torej pomeni, da je v finančni analizi mogoče uporabiti tudi drugačne diskontne stopnje od 4%, če so ustrezno obrazložene in utemeljene. Zato je smotrno, da se pri diskontiranju uporablja referenčna tj. 4%, v analizi občutljivosti pa izračuna in preveri donosnost z upoštevanjem splošne stopnje na ravni 7%, rezultate pa temu primerno obrazloži.

4.4.2 Diskontirana metoda vračilnega obdobja

Pri upoštevanju 4% diskontni stopnji:

$$\text{Doba vračanja} = 8 \text{ let} + 40.921 \text{ €} / 42.269 \text{ €} = 8.96 \text{ let}$$

Izračun pokaže, da se bo naložba podjetju povrnila v 8,96 letih. Ta metoda upošteva časovno spreminjanje vrednosti denarja.

Pri upoštevanju 7% diskontni stopnji:

$$\text{Doba vračanja} = > 10 \text{ let}$$

Izračun pokaže, da se naložba podjetju pri upoštevanju 7% diskontni stopnji ne bo povrnila v proučevanem obdobju desetih let.

4.4.3 Neto sedanja vrednost – NSV

Pri upoštevanju 4% diskontni stopnji:

$$NSV = -478.178 + \frac{69.187 \text{ €}}{1,04^1} + \frac{66.666 \text{ €}}{1,04^2} + \frac{63.116}{1,04^3} + \frac{58.260}{1,04^4} + \frac{63.092}{1,04^5} + \frac{66.158}{1,04^6} + \frac{68.505}{1,04^7} + \rightarrow$$
$$\rightarrow + \frac{64.312}{1,04^8} + \frac{60.162}{1,04^9} + \frac{55.182}{1,04^{10}} = 38.628 \text{ €} = NSV$$

Izračun neto sedanje vrednosti investicije proučevanega obdobja pokaže ob upoštevanju 4% diskontne stopnje upravičenost naložbe. Neto sedanja vrednost je pozitivna in znaša 38.628 €. To pomeni, da koristi presegajo izdatke povezane s to investicijo.

Pri upoštevanju 7% diskontni stopnji:

$$NSV = -478.178 + \frac{69.187 \text{ €}}{1,07^1} + \frac{66.666 \text{ €}}{1,07^2} + \frac{63.116}{1,07^3} + \frac{58.260}{1,07^4} + \frac{63.092}{1,07^5} + \frac{66.158}{1,07^6} + \frac{68.505}{1,07^7} + \rightarrow$$
$$\rightarrow + \frac{64.312}{1,07^8} + \frac{60.162}{1,07^9} + \frac{55.182}{1,07^{10}} = -29.394 \text{ €} = NSV$$

Ob upoštevanju 7% diskontne stopnje je vrednost negativna, kar nam pove, da koristi ne presegajo izdatkov povezanih s to investicijo.

4.4.3.1 Metoda interne stopnje donosnosti – ISD

$$ISD = \frac{-478.178 \text{ €}}{(1 + ISD)^0} + \frac{69.187 \text{ €}}{(1 + ISD)^1} + \frac{66.666 \text{ €}}{(1 + ISD)^2} + \frac{63.116}{(1 + ISD)^3} + \frac{58.260}{(1 + ISD)^4} + \frac{63.092}{(1 + ISD)^5} + \rightarrow$$
$$\rightarrow + \frac{66.158}{(1 + ISD)^6} + \frac{68.505}{(1 + ISD)^7} + \frac{64.312}{(1 + ISD)^8} + \frac{60.162}{(1 + ISD)^9} + \frac{55.182}{(1 + ISD)^{10}} \quad 5,62 \% = ISD$$

Interna stopnja donosnosti je izračunana s pomočjo formule iz programa Excel (IRR). Predstavlja tisto stopnjo, pri kateri je neto sedanja vrednost naložbe enaka nič. Izračun pokaže, da za proučevano obdobje znaša 5,62 %, kar pove, da bo naložba dajala pozitivne učinke ob diskontni stopnji nižji od te stopnje. To je razvidno tudi iz prejšnjih izračunov, kjer smo ugotovili uspešnost investicije pri 4% diskontni stopnji, pri 7% pa ne.

4.4.3.2 Indeks donosnosti – ID

Pri upoštevanju 4% diskontni stopnji:

$$ID = \frac{\frac{69.187 \text{ €}}{1,04^1} + \frac{66.666 \text{ €}}{1,04^2} + \frac{63.116}{1,04^3} + \frac{58.260}{1,04^4} + \frac{63.092}{1,04^5} + \frac{66.158}{1,04^6} + \frac{68.505}{1,04^7} + \frac{64.312}{1,04^8}}{486.181} \rightarrow$$
$$\rightarrow \frac{\frac{60.162}{1,04^9} + \frac{55.182}{1,04^{10}}}{486.181} = 1,06 = ID$$

Izračun je višji od ena, kar pomeni, da je naložba za podjetje sprejemljiva. Podjetje za vsak vložen 1 € prejme 1,06 €.

Pri upoštevanju 7% diskontni stopnji:

$$ID = \frac{\frac{69.187 \text{ €}}{1,07^1} + \frac{66.666 \text{ €}}{1,07^2} + \frac{63.116}{1,07^3} + \frac{58.260}{1,07^4} + \frac{63.092}{1,07^5} + \frac{66.158}{1,07^6} + \frac{68.505}{1,07^7} + \frac{64.312}{1,07^8}}{486.181} \rightarrow$$
$$\rightarrow \frac{\frac{60.162}{1,07^9} + \frac{55.182}{1,07^{10}}}{486.181} = 0,92 = ID$$

Ob upoštevanju 7% diskontni stopnji je izračun nižji od ena, kar pomeni, da je naložba za podjetje nesprejemljiva. Podjetje bi v tem primeru za vsak vložen 1 € delalo izgubo v vrednosti 0,08 €.

Opravljeni izračuni za ugotavljanje upravičenosti investicije so pokazali, da je le-ta upravičena v primeru upoštevanja nižje diskontne stopnje (4%). V tem primeru bo investicija v prihodnosti prispevala k pozitivnim finančnim rezultatom.

Ob upoštevanju višje diskontne stopnje (7%) so vsi izračuni pokazali, da ni smiselno investirati v razširitev proizvodnje.

Iz opravljenih izračunov smo prišli do zaključka, da je analiza upravičenosti investicije zelo odvisna od višine diskontne stopnje. Ker je zelo težko ugotoviti pravo stopnjo, smo na osnovi rezultatov prišli do zaključka, da investicija ne kaže ekonomske upravičenosti.

5 RAZPRAVA IN SKLEPI

5.1 RAZPRAVA

Finančna analiza uspešnosti je pokazala, da je podjetje v treh obravnavanih letih pred investicijo poslovalo uspešno, čeprav je bilo opaziti zmanjševanje dobička. Zelo zaskrbljujoč rezultat smo dobili pri izračunu plačilne sposobnosti, ki prikazuje, da podjetje izkazuje slabšo plačilno sposobnost v celotnem proučevanem obdobju. V želji k ponovnemu izboljšanju poslovanja, morajo podjetja za svoj obstoj in razvoj nenehno iskati nove rešitve za ohranjanje, izboljševanje in povečevanja svojega tržnega deleža. Na odločitev vodstva v razširitev proizvodnje je vplivalo tudi vedno večje nesoglasje z dobaviteljem, kot posledica:

- nenapovedanega menjavanja materialov,
- dolgih in nefleksibilnih dobavnih rokov in
- majhne razlike med nabavno oziroma tako imenovano lastno ter prodajno ceno izdelkov.

V času odločitve se je podjetju začel odpirati vedno večji trg tudi izven slovenskih meja, kar je bil zelo pomemben faktor pri odločitvi. To pa je pomenilo tudi konec poslovnega sodelovanja med obema podjetjema.

Tekom naloge smo potrdili delovno hipotezo, da se bo zmanjšala lastna cena izdelkov. Lastne cene novih izdelkov so se v povprečju znižale za 13,71 odstotkov v primerjavi s prejšnjimi nabavnimi cenami. Največje znižanje je pri prehodnih balkonskih vratih bele barve, ki so se znižala za 29,42 odstotkov, največja podražitev za 4,44 odstotkov pa je opazna pri dvokrilnem oknu obojestranskega dekorja z vmesnim stebrom. Na podlagi primerjave cen lahko sklepamo, da je uvedba lastne proizvodnje upravičena, saj so skoraj vse lastne cene ugodnejše od prejšnjih nabavnih. Tudi prodajne cene so se nekoliko znižale, kar opravičuje uvedbo, saj smo si pred tem zadali za cilj, da cene ostanejo takšne kot prej oziroma nekoliko nižje. Z nižjimi prodajnimi cenami bo podjetje imelo večjo možnost pridobitve novih potencialnih kupcev ter s tem povečati letni prihodek na zelenih 400.000,00 € oziroma vsaj toliko, da bo lastna proizvodnja dajala pozitivne učinke.

Z analizo praga rentabilnosti za preteklo obdobje šestih let pred investicijo (od leta A do F) smo ugotovili, da je povprečen prihodek v teh letih znašal 241.754,66 evrov, najvišji pa 335.011,25 evrov. Cilj podjetja pred uvedbo lastne proizvodnje je bil, da podjetje poveča prihodke iz preteklih let in doseže okoli 400.000,00 evrov letnih prihodkov. Za izračun smo potrebovali tudi oceno letnih stroškov in za zgornje primere pripravili analizo praga pokritosti. V primeru, da podjetje v prihodnje dosega povprečen prihodek zadnjih let, doseže prag rentabilnosti pri 219,29 % oziroma 530.149,51 € prihodkov. V kolikor podjetje doseže najvišjo prodajo proučevanega obdobja, bo prag rentabilnosti dosežen pri 111,53 % oziroma 373.644,80 € prihodkov. Če pa bo podjetje doseglo zelen prihodek (400.000,00 €) bo prag rentabilnosti dosežen pri 83,08 % ali 332.324,38 €.

Ekonomsko dobo projekta smo analizirali za obdobje desetih let. Pri izračunu je upoštevano, da bo podjetje skozi celotno proučevano obdobje dosegalo zelen prihodek v višini 400.000,00 €, kateri se bo povečeval zaradi vsakoletnega izboljšanja izkoriščenosti proizvodnje. Le-ta je na začetku uvedbe lastne proizvodnje ocenjena na 60 odstotkov in se mora na zahtevo vodstva podjetja do konca amortizacijske dobe (7 let) povečati na 85 odstotkov.

Pri prvem izračunu smo uporabili statično metodo vračilnega obdobja, ki pokaže, da se bo naložba podjetju povrnila v 7,36 letih. Iz tega vidika je naložba sprejemljiva in upravičena. Statične metode ne upoštevajo časovne vrednosti denarja, zato smo upravičenost investicije preverili še z dinamičnimi metodami, ki upoštevajo spreminjanje vrednosti denarja skozi časovno obdobje. Rezultati dinamičnih metod (diskontirana metoda vračilnega obdobja, neto sedanja vrednost, metoda interne stopnje donosnosti in indeks donosnosti) so bili v primeru upoštevane 4 odstotne diskontne stopnje pozitivni. Koristi vezane na to investicijo presegajo stroške iz česar sledi, da se bo investicija podjetju povrnila v tem časovnem obdobju. Podjetje za vsak vložen evro, v prvih desetih letih poslovanja prejme 1,06 evra. Pri upoštevanju 7 odstotne diskontne stopnje so bili rezultati negativni, kar pomeni, da se investicija podjetju ne bo obrestovala. Podjetje pri upoštevanju te diskontne stopnje za vsak vložen evro, v prvih desetih letih naredi izgubo v vrednosti 0,08€.

V proučevanem podjetju je bila investicija v proizvodnjo zelenega proizvoda potrebna, saj za izdelavo niso bile zagotovljene vse prvine poslovnega procesa. Ker pa je bila investicija kar visoka in tudi izračuni statičnih in dinamičnih metod niso dali pretirano optimističnih rezultatov, smo naredili še primerjavo med stroški, ki jih ima podjetje v primeru doseganja zelenega letnega prihodka 400.000,00€ in celotnimi stroški v primeru morebitnega nadaljnega sodelovanja s kooperantom in povečanim obsegom prodaje. Pri tem izračunu smo upoštevali povečanje stalnih in spremenljivih stroškov.

5.1.1 Sprememba stalnih stroškov

V preglednici 37 so prikazani povečani stalni stroški. Pri stalnih stroških je upoštevano povečanje stroškov režije in sicer dveh dodatnih komercialistov, k tem stroškom pa spadajo še stroški prehrane, prevoza na delo, telefona, zavarovanja in ostalega.

Preglednica 37: Povečanje stroškov režije

<i>Vrsta vloženih sredstev</i>	<i>Znesek vloženih sredstev (EUR/leto)</i>
komercialist 1 (davek + prispevki 22.10%)	12.000,00
komercialist 2 (davek + prispevki 22.10%)	12.000,00
prispevki na plače (16.10%)	3.864,00
regres	1.800,00
prevoz na delo	1.200,00
strošek prehrane	2.520,00
stroški telefona	500,00
zavarovanja	2000,00
ostalo	1000,00
SKUPAJ	36.884,00

5.1.2 Sprememba spremenljivih stroškov

V primeru povečanih zelenih letnih prihodkov od prodaje, se sorazmerno s povečanjem povečujejo tudi stroški nakupa materiala. Upoštevali smo tudi višje stroški trženja in ostale nepredvidene stroške.

5.1.2.1 Materialni stroški

Predstavljajo nabavno vrednost nadaljnjega nakupovanja izdelkov. Proučevano podjetje je v preteklosti kupovalo izdelke od dobavitelja, s katerim je bil sklenjen dogovor o višini upoštevanega rabata, ki je znašal 20 odstotkov. Ob upoštevanju izračunane povprečne vrednosti popusta oziroma rabata, ki ga je podjetje dodeljevalo kupcem (11,25%) smo izračunali materialni strošek.

$$\begin{aligned} \text{MATERIALNI STROŠEK (\%)} &= \frac{\text{želen letni prihodek} \times 80\%}{88,75\%} \\ &= \frac{400.000,00 \text{ €} \times 80\%}{88,75 \text{ €}} = 360.563,38\text{€} \end{aligned}$$

V primeru doseganja zelenega prihodka v vrednosti 400.000,00 €, bi morale podjetje »X« letno kupiti za 360.563,38€ izdelkov.

5.1.2.2 Stroški trženja

Upoštevali smo enako vrednost, kot jo imamo predvideno za lastno proizvodnjo in predstavlja 4.000,00 €. Ta vrednost zajema osnovne trženjske aktivnosti, kot so izdelava reklamnega materiala in oglaševanje.

5.1.2.3 Ostali nepredvideni stroški

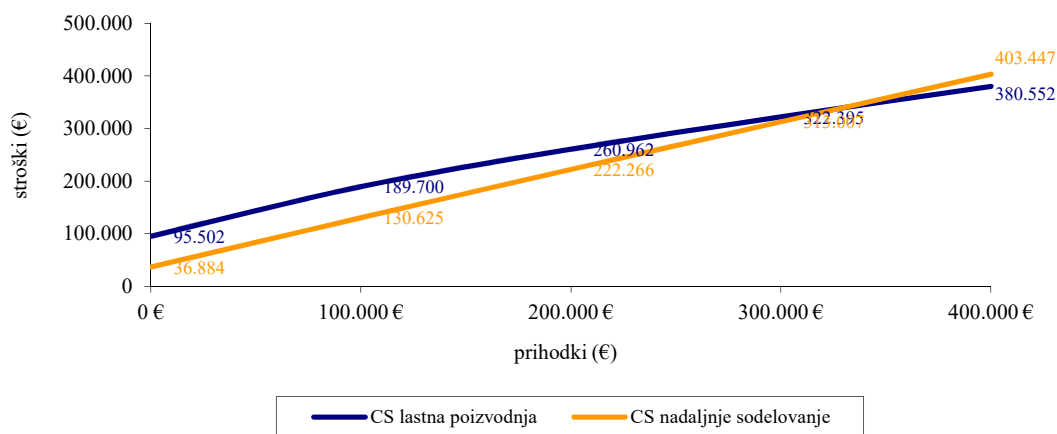
Upoštevali smo nespremenjeno vrednost, kot jo predvidevamo v primeru lastne proizvodnje, torej 2.000,00 € in pokriva nepričakovane stroške.

5.1.3 Sprememba skupnih stroškov

V preglednici 38 so prikazani skupni letni stroški v primeru, če vodstvo podjetja ne bi investiralo v lastno proizvodnjo, temveč bi se podjetje raje osredotočilo v povečanje obsega prodaje s pogoji, kot jih je imelo v preteklosti.

Preglednica 38: Skupni stroški v primeru nadaljnega sodelovanja

<i>Stroški</i>	<i>Znesek vloženih sredstev (EUR/leto)</i>
Stroški režije	36.884,00
STALNI STROŠKI	36.884,00
Materialni stroški	360.563,38
Stroški trženja	4.000,00
Ostali nepredvideni stroški	2.000,00
SPREMENLJIVI STROŠKI	366.563,38
SKUPNI STROŠKI	403.447,38



Slika 22: Primerjava celotnih stroškov lastne proizvodnje in morebitnega nadaljnega sodelovanja za obdobje enega leta

Slika 22 prikazuje primerjavo celotnih stroškov v primeru lastne proizvodnje in celotnih stroškov v primeru morebitnega nadaljnega sodelovanja. Rezultat nam prikazuje, da mora podjetje letno doseči najmanj 330.000€ prihodkov, da bodo stroški manjši, kot bi jih dosegalo v primeru nadaljnega sodelovanja s kooperantom.

5.2 SKLEPI

Posledice investicijskih odločitev so dolgoročne, zato jih morajo podjetja skrbno načrtovati. Analiza uspešnosti je pokazala, da je podjetje «X» pred investicijo poslovalo:

- s pozitivnim finančnim rezultatom
- z doseganjem dobička, ki je bil sicer majhen
- s pozitivno donosnostjo oziroma rentabilnostjo kapitala skozi celotno proučevano obdobje
- z ekonomičnostjo večjo od 1
- s produktivnostjo, ki je izražena v celotnih prihodkih na zaposlenega, ki je znašala 103.738,00 € v najbolj uspešnem poslovnem letu
- s slabšo plačilno sposobnostjo

Za proučevano obdobje smo naredili analizo prihodkov in prišli do naslednjih rezultatov:

- povprečni letni prihodek je znašal 241.754,66 €
- najvišji letni prihodek znaša 335.011,25 €
- želen letni prihodek je 400.000,00 €

Finančna analiza upravičenosti je pokazala, da mora podjetje dosegati letno vsaj 330.000,00 € prihodkov, da bo pokrilo stroške, ki jih ima z lastno proizvodnjo. Statične (metoda vračilnega obdobja) in dinamične metode (diskontirana metoda vračilnega obdobja, metoda neto sedanje vrednosti, metoda interne stopnje donosnosti in indeks donosnosti) so pokazale, da je investicija upravičena v primeru upoštevanja nižje diskontne stopnje (4 %), saj bodo koristi presegale izdatke, ter bo poslovanje dajalo pozitivne finančne rezultate. Pri upoštevanju višji diskontni stopnji (7 %) izračuni pokažejo, da investicija ni smiselna oziroma upravičena. Analiza upravičenosti je zelo odvisna od višine uporabljene diskontne stopnje. Iz tega smo prišli do zaključka, da izvedena investicija kaže slabšo ekonomsko upravičenost investicije v razširitev proizvodnje. Primerjava novih cen s prejšnjimi je dala rezultate, da so se prodajne cene v povprečju znižale za 1,38 %, lastne cene pa so se v primerjavi s prejšnjimi nabavnimi cenami znižale za 13,71 %. Ta podatek je potrdil mašo delovno hipotezo, kjer smo predvidevali, da se bodo lastne cene izdelkov zmanjšale za 10 odstotkov.

6 POVZETEK

V diplomski nalogi smo želeli prikazati finančno stanje proučevanega podjetja ter se osredotočiti na izbrane cilje z željo po izboljšanju poslovanja. Cilj raziskave je bil izdelati ekonomsko analizo upravičenosti razširitve obstoječe proizvodnje z investicijo v izgradnjo novega poslovnega prostora in nakupa strojne opreme. Ker v podjetju ni bila narejena natančna pred-investicijska ekonomska ocena upravičenosti razširitve proizvodnje, smo jo napravili v tej nalogi.

Finančna analiza uspešnosti podjetja je pokazala, da je podjetje tri leta pred investicijo (od leta C do leta E) poslovalo uspešno, a z opaznim zmanjševanjem dobička. Pri izračunu plačilne sposobnosti smo ugotovili zaskrbljujoč rezultat, da podjetje izkazuje slabšo plačilno sposobnost v celotnem proučevanem obdobju.

Tekom naloge smo potrdili delovno hipotezo, da se bo zmanjšala lastna cena izdelkov za najmanj 10 odstotkov. Lastne cene novih izdelkov so se v povprečju znižale za 13,71 odstotkov v primerjavi s prejšnjimi nabavnimi cenami. Na podlagi primerjave cen lahko sklepamo, da je uvedba lastne proizvodnje upravičena, saj so skoraj vse lastne cene ugodnejše od prejšnjih nabavnih. Tudi prodajne cene so se nekoliko znižale, kar podjetju daje večjo možnost pridobitve novih potencialnih kupcev ter s tem povečati letni prihodek na zelenih 400.000,00 € oziroma vsaj toliko, da bo lastna proizvodnja dajala pozitivne učinke.

Z analizo praga rentabilnosti za preteklo obdobje šestih let (od leta A do F) smo ugotovili, da je povprečen prihodek v teh letih znašal 241.754,66 evrov, najvišji 335.011,25 evrov, zelen pa 400.000,00 evrov. V primeru, da bo podjetje v prihodnje dosegalo povprečen prihodek zadnjih let, bo doseglo prag rentabilnosti pri 219,29 % oziroma 530.149,51 € prihodkov. V kolikor bo podjetje dosegalo najvišjo prodajo proučevanega obdobja, bo prag rentabilnosti dosežen pri 111,53 % oziroma 373.644,80 € prihodkov. Če pa bo podjetje doseglo zelen prihodek, bo prag rentabilnosti dosežen pri 83,08 % ali 332.324,38 €. Ekonomsko dobo projekta smo analizirali za obdobje desetih let po investiciji (od leta G do leta P), kjer smo upoštevali, da bo podjetje skozi celotno proučevano obdobje dosegalo zelen prihodek v višini 400.000,00 €, kateri se bo povečeval zaradi vsakoletnega izboljšanja izkoriščenosti proizvodnje iz začetnih ocenjenih 60 odstotkov, do konca amortizacijske dobe strojne opreme (7 let) na 85 odstotkov.

Statična metoda vračilnega obdobja nam pokaže, da se bo naložba podjetju povrnila v 7,36 letih. Iz tega vidika je naložba sprejemljiva in upravičena. Rezultati dinamičnih metod (diskontirana metoda vračilnega obdobja, neto sedanja vrednost, metoda interne stopnje donosnosti in indeks donosnosti) so bili v primeru upoštevanje 4 odstotne diskontne stopnje pozitivni. Pri upoštevanju 7 odstotne diskontne stopnje pa so bili rezultati negativni, kar pomeni, da se investicija podjetju ne bo obrestovala.

Ker izračuni statičnih in dinamičnih metod niso dali pretirano optimističnih rezultatov, smo naredili še primerjavo med stroški, ki jih ima podjetje v primeru doseganja zelenega letnega prihodka 400.000,00 € in celotnimi stroški v primeru morebitnega nadaljnjega sodelovanja s kooperantom in povečanim obsegom prodaje. V tem primeru smo prišli do zaključka, da mora podjetje z lastno proizvodnjo dosegati najmanj 330.000,00 € letnih prihodkov, da bodo stroški manjši, kot bi jih dosegalo v primeru nadaljnjega sodelovanja s kooperantom.

7 LITERATURA IN VIRI

Bizjak F. 2004. Osnove ekonomike podjetja za inženirje. Ljubljana, Fakulteta za strojništvo: 243 str.

Bošnjak M. 1999. Gradivo za vaje in seminar za predmet upravljanje in ravnanje podjetja in temelji managementa. Ljubljana, Ekonomska fakulteta: 99 str.

Interni podatki podjetja »X«. 2016

Kotler P. 1998. Marketing management – trženjsko upravljanje: analiza, načrtovanje, izvajanje in nadzor. Ljubljana, Slovenska knjiga: 832 str.

Ministrstvo za finance. 2015. Višina diskontne stopnje pri izračunu upravičenosti projektov za sofinanciranje iz IPE.

http://www.mzi.gov.si/fileadmin/mzi.gov.si/pageuploads/SFDSI-OES/Prezentacije_INFO_DAN_2015/Navodilo_glede_uporabe_diskontne_stopnje.pdf
(4.8.2016)

Pučko D., Rozman R. 1998. Ekonomika in organizacija podjetja. 1. knjiga. Ekonomika podjetja. Ljubljana, Ekonomska fakulteta: 344 str.

Računovodstvo Pavliha. 2016. Boniteta - kazalniki

http://www.pavliha.org/financno_racunovodstvo/boniteta_kazalniki.htm (24.4.2016)

Rebernik M. 1994. Ekonomika podjetja. Ljubljana, Gospodarski vestnik: 298 str.

Rebernik M. 2008. Ekonomika podjetja. Ljubljana, Gospodarski vestnik: 401 str.

Slovar strokovnih izrazov pomoč podjetniku. 2006. Smart Inkubator d.o.o.

<http://www.smartstart.org/dynamicPage.aspx?id=11> (26.5.2009)

Slovenski računovodski standardi. 2006.

<http://www.si-revizija.si/> (12.6.2016)

Statistični letopis republike Slovenije 2015. Indeksi cen življenjskih potrebščin po, letno
pxweb.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/04_cene/04006_ICZP/04006_ICZP.asp
(5.8.2016)

Tekavčič M. 1995. Nekateri vidiki analize uspešnosti poslovanja. V: Zbornik referatov 1. strokovnega posvetovanja o sodobnih vidikih analize poslovanja in organizacije. Portorož, 28. in 29. septembra 1995. Ljubljana, Zveza ekonomistov Slovenije: 66-75

Ukaz o razglasitvi zakona o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-2) Ur.l. RS.
št.117-12303/2006

Volk Š. 2007. Sindicirana posojila: vrednotenje in izbira najugodnejše ponudbe.
Magistersko delo. Ljubljana, Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta: 97 str.

Zadravec R. 1997. Zaključni račun z analizo. Ljubljana, Primath: 287 str.

Žnidaršič-Kranjc A. 1995. Ekonomika podjetja. Postojna, Dej: 272 str.

ZAHVALA

Zahvaljujem se vsem, ki so mi pomagali in me podpirali pri izdelavi moje diplomske naloge. Posebna zahvala gre podjetju »X« za pomoč in podatke, na podlagi katerih sem lahko opravil nalogo.

Najlepše se zahvaljujem mentorju g. doc. dr. Jožetu Koprivšku, ki mi je pomagal s svojimi predlogi in idejami ter mi dajal napotke. Prav tako se zahvaljujem recenzentu g. izr. prof. dr. Leonu Oblaku za strokovno mnenje in njegove predloge, ter knjižničarki ga. Maji Valič za oblikovne popravke.

Zahvala gre tudi moji družini, katera mi je nudila finančno podporo in mi omogočila prosti čas za izdelavo diplomske naloge.

PRILOGE

Priloga A1: Bilanca stanja podjetja »X«

Priloga A2: Izkaz uspeha podjetja »X«

Priloga B: Diskontiranje podatkov iz bilance stanja in iz izkaza uspeha

Priloga B1: Diskontirana bilanca stanja podjetja »X«

Priloga B2: Diskontiran izkaz uspeha podjetja »X«

Priloga C: Sestavnica vzorčnega PVC okna

Priloga D: Linerni časovni način amortizacije – proizvodni obrat

Priloga E: Degresivni časovni način amortizacije – stroški opreme

Priloga A1

Bilanca stanja podjetja »X«

<i>BILANCA STANJA</i>	<i>Leto C</i>	<i>Leto D</i>	<i>Leto E</i>
A. SREDSTVA	1.304.686	1.663.064	1.344.887
I. DOLGOROČNA SREDSTVA	847.588	701.359	687.011
1. Neopredmetena sredstva in dolgoročne časovne razmejitev	0	0	0
2. Opredmetena osnovna sredstva	737.439	687.024	672.676
3. Dolgoročne finančne naložbe in naložbene nepremičnine	110.149	14.335	14.335
4. Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0
5. Odložene terjatve za davek	0	0	0
II. KRATKOROČNA SREDSTVA	452.675	953.669	648.926
a. Obratna sredstva (brez AČR)	452.675	953.669	613.926
1. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0	0
2. Zaloge	210.336	307.464	309.742
3. Kratkoročne poslovne terjatve	226.506	584.885	212.506
4. Denarna sredstva	15.833	61.320	91.678
b. Kratkoročne finančne naložbe	0	0	35.000
III. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE (AČR)	4.423	8.036	8.950
B. OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	1.304.686	1.663.064	1.344.887
I. DOLGOROČNI VIRI	878.693	986.307	912.332
a. Kapital	624.921	869.692	877.332
od tega Osnovni kapital	89.751	89.751	89.751
b. Dolgoročne obveznosti in rezervacije	253.772	116.615	35.000
1. rezervacije in dolgoročne PČR	0	0	0
2. Dolgoročne obveznosti	253.772	116.615	35.000
od tega dolgoročne finančne obveznosti	253.772	116.615	35.000
Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0
II. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI IN REZERVACIJE	425.993	676.757	432.555
1. Kratkoročne obveznosti	425.993	676.757	432.555
od tega kratkoročne finančne obveznosti	89.547	162.161	124.747
Kratkoročne poslovne obveznosti	336.446	514.596	307.808
2. Kratkoročne pasivne časovne razmejitev (PČR)	0	0	0

Vir: Bilanca stanja podjetja »X« v treh zaporednih letih pred investicijo

Priloga A2

Izkaz uspeha podjetja »X«

<i>IZKAZ USPEHA</i>	<i>Leto C</i>	<i>Leto D</i>	<i>Leto E</i>
A. SKUPNI PRIHODKI	1.501.465	1.836.597	1.634.445
I. POSLOVNI PRIHODKI (KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA)	1.481.401	1.834.264	1.628.346
od tega Čisti prihodki od prodaje proizvodov, storitev, blaga in materiala	1.463.583	1.445.157	1.578.958
II. FINANČNI PRIHODKI	1.202	1.793	3.086
od tega Finančni prihodki iz deležev	0	1.757	0
III. DRUGI PRIHODKI	18.862	540	3.013
B. SKUPNI ODHODKI	1.449.349	1.517.569	1.624.278
I. POSLOVNI ODHODKI	1.431.063	1.498.258	1.610.642
1. Stroški blaga in materiala	971.678	982.711	1.004.097
2. Stroški storitev	106.643	145.775	173.391
3. Stroški dela	281.401	296.502	362.134
od tega plače	199.917	209.641	262.918
4. Amortizacija in odpisi osnovnih sredstev	58.229	62.489	60.689
5. Odpisi obratnih sredstev (prevrednotovalni odhodki)	5.838	607	1.505
6. Drugi poslovni odhodki	7.274	10.174	8.826
II. FINANČNI ODHODKI	18.286	19.311	13.245
1. Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	18.286	19.311	13.245
2. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0
III. DRUGI ODHODKI	0	0	391
C. DOBIČEK OZ. IZGUBA PRED DAVKI (EBT)	52.116	319.028	10.167
D. DAVKI IZ DOBIČKA	14.276	74.257	2.527
Efektivna stopnja obdavčitve	27,4	23,3	24,9
E. ČISTI DOBIČEK OZ. IZGUBA (E)	37.840	244.771	7.640

Vir: Izkaz uspeha podjetja »X« v treh zaporednih letih pred investicijo

Priloga B

Diskontiranje podatkov iz bilance stanja in iz izkaza uspeha

Pri diskontiranju podatkov iz bilance stanja in izkaza uspeha je uporabljen indeks cen življenjskih potrebščin, ki kaže raven cen povprečja preteklega leta. Uporabljeni so naslednji indeksi:

- Leto E = 101,8

- Leto D = 102,6

(statistični letopis republike Slovenije, 2015)

$$\text{podatek Leta E} = \text{podatek Leta E}$$

$$\text{podatek Leta D} * 1,018 = \text{podatek Leta D} * 1,018$$

$$\text{podatek Leta C} * 1,018 * 1,026 = \text{podatek C} * 1,044$$

Od leta 1998 dalje se kot merilo inflacije uporablja indeks cen življenjskih potrebščin (Statistični letopis republike Slovenije, 2015).

Priloga B1

Diskontirana bilanca stanja podjetja »X«

<i>INFLACIONIRANA BILANCA STANJA</i>	<i>Leto C</i>	<i>Leto D</i>	<i>Leto E</i>
A. SREDSTVA	1.362.703	1.692.999	1.344.887
I. DOLGOROČNA SREDSTVA	885.279	713.983	687.011
1. Neopredmetena sredstva in dolgoročne časovne razmejitev	0	0	0
2. Opredmetena osnovna sredstva	770.231	699.390	672.676
3. Dolgoročne finančne naložbe in naložbene nepremičnine	115.047	14.593	14.335
4. Dolgoročne poslovne terjatve	0	0	0
5. Odložene terjatve za davek	0	0	0
II. KRATKOROČNA SREDSTVA	472.805	970.835	648.926
a. Obratna sredstva (brez AČR)	472.805	970.835	613.926
1. Sredstva (skupine za odtujitev) za prodajo	0	0	0
2. Zaloge	219.689	312.998	309.742
3. Kratkoročne poslovne terjatve	236.578	595.413	212.506
4. Denarna sredstva	16.537	62.424	91.678
b. Kratkoročne finančne naložbe	0	0	35.000
III. KRATKOROČNE AKTIVNE ČASOVNE RAZMEJITVE	4.620	8.181	8.950
B. OBVEZNOSTI DO VIROV SREDSTEV	1.362.703	1.692.999	1.344.887
I. DOLGOROČNI VIRI	917.767	1.004.061	912.332
a. Kapital	652.710	885.346	877.332
od tega Osnovni kapital	93.742	91.367	89.751
b. Dolgoročne obveznosti in rezervacije	265.057	118.714	35.000
1. rezervacije in dolgoročne PČR	0	0	0
2. Dolgoročne obveznosti	265.057	118.714	35.000
od tega dolgoročne finančne obveznosti	265.057	118.714	35.000
Dolgoročne poslovne obveznosti	0	0	0
II. KRATKOROČNE OBVEZNOSTI IN REZERVACIJE	444.936	688.939	432.555
1. Kratkoročne obveznosti	444.936	688.939	432.555
od tega kratkoročne finančne obveznosti	93.529	165.080	124.747
Kratkoročne poslovne obveznosti	351.407	523.859	307.808
2. Kratkoročne pasivne časovne razmejitev (PČR)	0	0	0

Vir: Bilanca stanja podjetja »X« v treh zaporednih letih pred investicijo

Priloga B2

Diskontiran izkaz uspeha podjetja »X«

<i>INFLACIONIRAN IZKAZ USPEHA</i>	<i>Leto C</i>	<i>Leto D</i>	<i>Leto E</i>
A. SKUPNI PRIHODKI	1.568.232	1.869.656	1.634.445
I. POSLOVNI PRIHODKI (KOSMATI DONOS IZ POSLOVANJA)	1.547.276	1.867.281	1.628.346
od tega Čisti prihodki od prodaje proizvodov, storitev, blaga in materiala	1.528.666	1.471.170	1.578.958
II. FINANČNI PRIHODKI	1.255	1.825	3.086
od tega Finančni prihodki iz deležev	0	1.789	0
III. DRUGI PRIHODKI	19.701	550	3.013
B. SKUPNI ODHODKI	1.513.799	1.544.885	1.624.278
I. POSLOVNI ODHODKI	1.494.700	1.525.227	1.610.642
1. Stroški blaga in materiala	1.014.887	1.000.400	1.004.097
2. Stroški storitev	111.385	148.399	173.391
3. Stroški dela	293.914	301.839	362.134
od tega plače	208.807	213.415	262.918
4. Amortizacija in odpisi osnovnih sredstev	60.818	63.614	60.689
5. Odpisi obratnih sredstev (prevrednotovalni odhodki)	6.098	618	1.505
6. Drugi poslovni odhodki	7.597	10.357	8.826
II. FINANČNI ODHODKI	19.099	19.659	13.245
1. Finančni odhodki za obresti in iz drugih obveznosti	19.099	19.659	13.245
2. Finančni odhodki iz oslabitve in odpisov finančnih naložb	0	0	0
III. DRUGI ODHODKI	0	0	391
C. DOBIČEK OZ. IZGUBA PRED DAVKI (EBT)	54.433	324.771	10.167
D. DAVKI IZ DOBIČKA	14.911	75.594	2.527
Efektivna stopnja obdavčitve	29	24	25
E. ČISTI DOBIČEK OZ. IZGUBA (E)	39.523	249.177	7.640

Vir: Izkaz uspeha podjetja »X« v treh zaporednih letih pred investicijo

Priloga C

Sestavnica vzorčnega PVC okna

ENOKRILNO OKNO			1000	1000	mm
mera polnila			796	796	mm
PVC PROFILI					
KOLIČINA		OPIS	ŠIFRA	CENA	SKUPAJ
4,426	m	podboj 68mm 5K	900216	3,08	13,63
3,629	m	ojačitev za podboj	202446	1,10	3,99
1,050	m	transportni profil	867417	0,88	0,92
4,101	m	krilo 78/83	903616	3,38	13,86
3,192	m	ojačitev za krilo	202610	0,60	1,92
3,546	m	steklitvena letvica 22mm	839416	0,65	2,30
6	kos	steklitvena podložka	239394	0,11	0,66
2	kos	odkapnik	242059	0,09	0,18
					37,47
OKOVJE					
KOLIČINA		OPIS	ŠIFRA	CENA	SKUPAJ
2	kos	E1	2841823	0,85	1,70
1	kos	E2	2842017	0,91	0,91
1	kos	SL.KS.3-6.WS	2844506	0,98	0,98
1	kos	EL.K.6-3-16.WS	2844637	0,52	0,52
1	kos	S.FL.K.WS	2846536	0,02	0,02
1	kos	OS2.1025-1	2848275	1,97	1,97
1	kos	SK2.20-13.LS.WS	2858730	1,61	1,61
1	kos	Getribe GAK. 1100-1. DFE	4927338	2,28	2,28
1	kos	FL.K.20-6-20.WS	4928434	0,85	0,85
1	kos	SBK.K.166.V	4930270	0,63	0,63
1	kos	SBS.K.166	4930271	0,58	0,58
6	kos	SBA.K.166	4930272	0,14	0,84
2	kos	M.500-1	2824863	1,12	2,24
1	kos	RT.DFE-TFE	4934018	0,11	0,11
1	kos	POLOLIVA - bela		1,66	1,66
					16,90
POLNILO					
KOLIČINA		OPIS	ŠIFRA	CENA	SKUPAJ
0,634	m ²	steklo 4-16-4; 1,1W/m ² K		17,95	11,37
					11,37
DELO					
KOLIČINA		OPIS	ŠIFRA	CENA	SKUPAJ
0,958	ur	strošek dela okna		30,00	28,74
					28,74
PROIZVODNI STROŠKI					94,48
PRODAJNA CENA					134,98

Priloga D

Linerni časovni način amortizacije – proizvodni obrat

<i>leto</i>	<i>NV</i>	<i>Am (%)</i>	<i>Am (De)</i>	<i>SV (De)</i>
1	342.500,00	5,00	17.125,00	325.375,00
2	342.500,00	5,00	17.125,00	308.250,00
3	342.500,00	5,00	17.125,00	291.125,00
4	342.500,00	5,00	17.125,00	274.000,00
5	342.500,00	5,00	17.125,00	256.875,00
6	342.500,00	5,00	17.125,00	239.750,00
7	342.500,00	5,00	17.125,00	222.625,00
8	342.500,00	5,00	17.125,00	205.500,00
9	342.500,00	5,00	17.125,00	188.375,00
10	342.500,00	5,00	17.125,00	171.250,00
11	342.500,00	5,00	17.125,00	154.125,00
12	342.500,00	5,00	17.125,00	137.000,00
13	342.500,00	5,00	17.125,00	119.875,00
14	342.500,00	5,00	17.125,00	102.750,00
15	342.500,00	5,00	17.125,00	85.625,00
16	342.500,00	5,00	17.125,00	68.500,00
17	342.500,00	5,00	17.125,00	51.375,00
18	342.500,00	5,00	17.125,00	34.250,00
19	342.500,00	5,00	17.125,00	17.125,00
20	342.500,00	5,00	17.125,00	0,00
		100,00	342.500,00	

Priloga E

Degresivni časovni način amortizacije – stroški opreme

<i>Leto</i>	<i>NV</i>	<i>Am (%)</i>	<i>Am (De)</i>	<i>SV (De)</i>
1	143.681,00	25,00	35.920,25	107.760,75
2	143.681,00	21,43	30.788,79	76.971,96
3	143.681,00	17,86	25.657,32	51.314,64
4	143.681,00	14,29	20.525,86	30.788,79
5	143.681,00	10,71	15.394,39	15.394,39
6	143.681,00	7,14	10.262,93	5.131,46
7	143.681,00	3,57	5.131,46	0,00
		100,00	143.681,00	