

UDK 330.32

Pregledni članak

Prof. dr. sc. Josip Prdić
Ekonomski fakultet, Osijek
Dr. sc. Zdravko Tolušić

POJAM I SADRŽAJ INVESTICIJSKOG PROJEKTA

U radu se analizira pojam investicijskog projekta, namjena investicijskog projekta, struktura investicijskog projekta.

Struktura investicijskog projekta obuhvaća uvodni dio, operativni sažetak, analizu industrije, opis poslovnog pothvata, plan proizvodnje, marketinški plan, organizacijski plan, procjenu rizika, financijski plan.

Analiza razvojnih mogućnosti i sposobnosti investitora, analiza tržišta, tehničko-tehnološka analiza, analiza lokacije, ekonomsko-financijska analiza određuju sadržaj investicijskog projekta, te opravdanost ili neopravdanost određenih ulaganja.

Osnovna postavka uspješnog razvoja nekog poduzeća jest njegova konstantna prilagodba promjenjivoj društveno-ekonomskoj okolini. Ta se prilagodba najčešće ogleda u promjeni strukture, organizacije, odnosa prema poslovnim partnerima te stalnog praćenja i usvajanja tehničko-tehnoloških znanja koja se u okolini razvijaju.

Kao temelj takvoga jednog uspješnog razvoja javljaju se investicijski projekti. Oni su osnova ne samo razvoja pojedinog gospodarskog subjekta već nacionalnog gospodarstva u cjelini. Iskustva američkih, japanskih, njemačkih i drugih kompanija najbolje potvrđuju ovu činjenicu. Investicijski projekt u sebi podrazumijeva dva ključna čimbenika: ideju i kapital. Izostanak bilo kojeg od navedenih čimbenika ne dovodi do željenih učinaka i ne smatra se investicijskim projektom već stihijskom aktivnošću i improvizacijom koja svoje ciljeve može ostvariti isključivo kratkoročno.

Osim ideje i kapitala tu su još brojni čimbenici koji poduzetnički pothvat čine ostvarljivim. Nabrojiti ćemo samo neke: kvaliteta poduzeća (njegovo znanje, vještine, odlučnost, fleksibilnost, entuzijazam, odgovornost) kvalitetne informacije, poslovna politika, okolina itd.

Da bi ostvarili postavljene ciljeve, investicijski projekti moraju biti pomno pripremani, kvalitetno izrađeni i neprestano kontrolirani. Stoga sama njihova izrada iziskuje neizmjeran trud, značajan dio troškova i izrazito puno vremena. No, kako investicijski projekt predstavlja poduzetnički korak u budućnost, njegovoj pripremi treba posvetiti puno pozornosti.

POJAM INVESTICIJSKOG PROJEKTA

Investicijski projekt predstavlja skup akcija s pridruženim razdobljem izvedbe na temelju kojih poduzeće uspostavlja cjelokupan niz aktivnosti planiranja, organiziranja, vođenja, financiranja i kontroliranja poduzetničkog pothvata. On se mora temeljiti na odluci o ulaganju sredstava, tj. o trošenju akumulacije, jer u suprotnom ne može se smatrati investicijskim projektom budući da ne ispunjava osnovni uvjet, a to je angažiranje kapitala. Investicijski projekt prezentira se javnosti (potencijalnim dioničarima, bankarima i drugim financijerima, državnim institucijama itd.) u obliku elaborata čija struktura nije strogo utvrđena, ali pri

čijoj je izradi potrebno pridržavati se određenih pravila. Ta se pravila uglavnom sastoje u zahtjevu za određenom vrstom temeljnih odgovora koje program mora dati.

Pod tim se obično podrazumijevaju odgovori na sljedeća pitanja:

- što je predmet poduzetničkog pothvata te tko su njegovi autori i nositelji
- što su tržišne i druge prednosti i pogodnosti dotičnog proizvoda i usluge
- koliko su realne mogućnosti plasmana toga proizvoda ili usluge na ciljnome tržištu
- koji će i kakav biti pravni i vlasnički oblik organiziranja biznisa
- koje materijalne inpute zahtijeva dotični program (zemljište, prostor, oprema, sirovine, reprodukcijски materijal, energija i dr.)
- koliko djelatnika program zahtijeva (dinamički pregled strukture)
- gdje će biti locirana djelatnost programa (makrolokacijske i mikrolokacijske odrednice)
- onečišćuje li program okoliš i kako se on može zaštititi
- koliko je vremena potrebno za aktiviranje biznisa (aktivizacijskog razdoblje programa)
- koji su praktični parametri projekta i kako ih sanirati ako se pojave
- koje su specifičnosti marketinške strategije (istraživanje i praćenje tržišta, razvoj proizvoda ili usluge, politika cijena, distribucija i promocija)
- koliko je novca potrebno za aktiviranje biznisa i kako ga pribaviti
- kakvi se i koliki financijski učinci mogu očekivati tijekom (najmanje) prvih pet godina eksploatacijskog vijeka programa.

Određene procjene ističu da izrada kvalitetnog investicijskog projekta zahtijeva više od dvjesto sati pripreme, što naravno ovisi o iskustvu i znanju poduzetnika. No unatoč tomu velikom angažmanu vremena poduzetnikove koristi su iznimne jer mu investicijski projekt daje solidnu osnovicu za pripremu na promjene u poslovnom okruženju.

NAMJENA INVESTICIJSKOG PROJEKTA

Kao što sam već napomenuo, investicijski projekt poduzetnika predstavlja glavnu smjernicu na temelju koje se upušta u određeni poslovni pothvat.

On mu služi kao osnova za planiranje, organiziranje i pribavljanje sredstava za namjeravanu aktivnost. Također na osnovi izrađenog investicijskog projekta poduzetnik kontrolira provođenje zacrtanih planova mjerenjem odstupanja svarnih pokazatelja od onih planiranih samim projektom. Treba napomenuti da je investicijski projekt slika poduzeća, njegove poslovne i financijske stabilnosti, stoga je vrlo zanimljiv potencijalnim dioničarima i poslovnim partnerima (kupcima, dobavljačima, distributerima itd.)

No, nisu samo poduzetnici ti koji crpe izravnu korist od investicijskog projekta. To su prije svega banke i druge financijske institucije, koje na osnovi priloženog projekta stječu uvid u financijsko stanje potencijalnog zajmoprimatelja.

I na samom kraju, društvene institucije su također zainteresirane za investicijski projekt pogotovo u kontekstu utjecaja poduzetničkog pothvata na okoliš i cjelokupan razvoj društva.

STRUKTURA INVESTICIJSKOG PROJEKTA

Kao što sam već istaknuo struktura investicijskog projekta nije strogo utvrđena. Ona je u velikoj mjeri ovisna o tome što je predmet poslovnog ulaganja, stoga je dozvoljen određeni oblik slobode pri njegovom oblikovanju. No, stanovite teorijske spoznaje, te praktična iskustva, ističu potrebu za poštovanjem stanovitog oblika strukturiranja koje će obuhvatiti potrebnu dubinu i širinu istraživanja.

U američkoj literaturi uobičajen je ovaj način strukturiranja programa poslovnog ulaganja:

I. UVOD

1. Naziv i sjedište organizacije,
2. Djelatnost,
3. Izjava o potrebnim financijskim sredstvima,
4. Izjava o povjerljivosti izvještaja.

II. OPERATIVNI SAŽETAK

III. ANALIZA INDUSTRIJE

1. Budući razvoj i trendovi,
2. Analiza konkurencije,
3. Tržišno segmentiranje,
4. Prognoze.

IV. OPIS POSLOVNOG POTHVATA

1. Proizvodi,
2. Usluge,
3. Opseg poslovnog pothvata,
4. Uredska oprema i kadrovi,
5. Iskustvo poduzetnika.

V. PLAN PROIZVODNJE

1. Proizvodni proces,
2. Postrojenje,
3. Strojevi i oprema,
4. Dobavljači sirovina.

VI. MARKETINŠKI PLAN

1. Politika cijena,
2. Distribucija,
3. Promocija,
4. Planiranje proizvoda,
5. Kontrola.

VII. ORGANIZACIJSKI PLAN

1. Oblik vlasništva
2. Partneri i glavni dioničari,
3. Odgovornost rukovoditelja,
4. Iskustvo menadžment-tima,
5. Uloge i odgovornost članova organizacije.

VIII. PROCJENA RIZIKA

1. Procjena slabosti pothvata,
2. Nove tehnologije,
3. Kontigencijski planovi.

IX. FINACIJSKI PLAN

1. Projekcija ukupnog prihoda,
2. Projekcije cash flowa,
3. Pokusna bilanca,
4. Analiza točke pokrića,
5. Izvori i primjena fondova.

X. DODACI

1. Pisma,
2. Podaci o istraživanju tržišta,
3. Ugovori,
4. Cjenici dobavljača.

Prema zahtjevu HKBO-a u Republici Hrvatskoj propisana je posebna metodologija izrade investicijskog projekta koja se sastoji od pet osnovnih dijelova:

- analiza razvojnih mogućnosti i sposobnosti investitora
- analiza tržišta
- tehničko-tehnološke analiza
- analiza lokacije
- ekonomsko-financijska analiza.

ANALIZA RAZVOJNIH MOGUĆNOSTI I SPOSOBNOSTI INVESTITORA

Osnovni cilj analize razvojnih mogućnosti investitora je stjecanje uvida u dosadašnje poslovanje investitora, njegove sposobnosti izvedbe prijašnjih

investicija i ostvarivosti zacrtanih ciljeva. Ova analiza zajedno s navedenim zaokružuje cjelokupnu sliku projekta i njegove opravdanosti.

Sama analiza obuhvaća nekoliko važnih područja informacija:

1. Opće informacije o investitoru (naziv iz registracije, matični broj, datum nastanka, sjedište, djelatnost, završeni investicijski projekti itd.)
2. Položaj na tržištu (količine prodaje, način prodaje, kanali distribucije, zalihe, nabavljene sirovine, dobavljači itd.)
3. Tehnološko-tehnički aspekt (tehnički kapacitet proizvodnje, stupanj automatiziranosti tehničkog procesa, struktura osnovnih sredstava, kvalifikacijska struktura radnika i sl.)
4. Ocjena opremljenosti i efikasnosti (bilanca, račun dobiti i gubitka, rentabilnost, likvidnost, ekonomičnost).
5. Proračun vlastitih sredstava za financiranje investicija (ova je stavka iznimno bitna jer već na početku pruža informaciju potencijalnim ulagačima o sredstvima kojima raspolaže poduzetnik),
6. Konačna ocjena razvojnih mogućnosti i sposobnosti.

ANALIZA TRŽIŠTA

Analiza tržišta ima za cilj identificiranje glavnih čimbenika koji djeluju na tržište i pod čijim utjecajem se ono modificira. Ti isti čimbenici bit će ključni pri procjeni ostvarivosti investicijskog projekta. Analizom tržišta prikuplja se širok spektar informacija koje će poslužiti pri donošenju marketinških odluka jednom kada se investicijski projekt počne ostvarivati.

Sama analiza se sastoji od dva dijela, a to su:

- a) analiza tržišta prodaje
- b) analiza tržišta nabave.

Analizom ova dva tipa tržišta nastoji se utvrditi postoji li ravnoteža između ponude i potražnje, tj. da li je na određenom segmentu tržišta došlo do nesrazmjera u ponudi ili potražnji dobara što će poduzetniku poslužiti kao odgovarajući signal o mogućem plasmanu proizvoda ili o mogućoj nabavci određenih dobara.

Obuhvatnost analize tržišta ovisit će o tome u kojoj je mjeri ono značajno za investicijski projekt,

tj. da li se radi o investicijskim projektima s proizvodnjom za nepoznatog ili poznatog kupca. Logično je zaključiti da je u slučaju proizvodnje za nepoznatog kupca važnost analize tržišta naglašenija.

Na istraživanje tržišta logično se naslanja izrada marketinškog plana. Marketinški plan predstavlja popis svih aktivnosti koje je potrebno učiniti radi što uspješnije prodaje proizvoda ili usluga. On započinje istraživanjem tržišta, određivanjem politike cijena i kanala distribucije, a završava promotivnim aktivnostima.

TEHNIČKO-TEHNOLOŠKA ANALIZA

Iako tehničko-tehnološka analiza na određeni način slijedi analizu tržišta, treba napomenuti kako je ove dvije analize potrebno obaviti usporedno da bi se osigurala ravnoteža između inputa proizvodnog procesa te potrebnih outputa dobivenih analizom tržišta. Dok se analizom tržišta pokušalo doći do odgovora na pitanje koliko proizvoda-usluga je potrebno ponuditi tržištu, tehničko-tehnološka analiza treba dati odgovor na pitanje kako to poduzeće može optimalno učiniti.

Dakle, možemo ustvrditi da je osnovni cilj tehničko-tehnološke analize utvrđivanje tehničko-tehnoloških i organizacijskih rješenja potrebnih za ostvarivanje investicijskog projekta na optimalan način. Pod tim podrazumijevamo kvalitetan izbor tehnologije (potrebno je posjedovati informacije o raspoloživim tehnologijama i mogućnostima njezine primjene), pribavljanje i izrada tehnološke (njome se pokriva područje tehnološkog procesa-oprema, alat, transportna sredstva, sirovine, kadrovi) i tehničke dokumentacije (nastavlja se na tehnološku dokumentaciju, a osnovni cilj joj je odabir kvalitetnog tehničkog rješenja proizvodnog procesa), te optimiranje proizvodno-organizacijskih rješenja.

I na samom kraju ističe se potreba za izradom analize izvodljivosti koja pokazuje ostvarljivost zacrtanog rješenja u planiranom vremenu i planiranim sredstvima, te izrada dinamike radova koja u grafičkom obliku izražava podatke analize izvodljivosti (najčešće se u tu svrhu koriste mrežni planovi) i planiranim aktivnostima pridružuje vremenske intervale izvedbe.

ANALIZA LOKACIJE

U investicijskom projektu, pod lokacijom podrazumijevamo prostor na kojemu će se obavljati planirana aktivnost. Izbor lokacije vrlo je složen i

odgovoran zadatak i treba mu pristupiti s velikom pozornošću. Cilj svakog menadžera je minimiziranje troškova kako bi očekivana dobit bila što veća, pa izbor lokacije treba prvenstveno promatrati u tom kontekstu. U skladu s tim investicijske projekte možemo podijeliti u dvije skupine:

1. Lokacijski neovisne investicijske projekte (udio transportnih troškova u ukupnim troškovima je zanemariv)
2. Lokacijski ovisne investicijske projekte (značajan je udio transportnih troškova u ukupnim troškovima, proizvodi su osjetljivi na udaljenost tržišta).

Potrebno je napomenuti da se analiza lokacije temelji na prethodno obavljenoj analizi tržišta i tehničko-tehnološkoj analizi koje podastiru podatke potrebne za izbor optimalne lokacije i to primarno u kontekstu blizine kupaca, kanala distribucije te obračuna troškova proizvodnje.

EKONOMSKO-FINANCIJSKA ANALIZA

Ekonomsko-financijska analiza u planiranju investicijskih projekata slijedi naprijed navedene objašnjene analize i jednake je važnosti, ako ne i najvažnija, u cijelom investicijskom projektu. Njezin je osnovni cilj istraživanje svih učinaka investicijskih projekata u vrijednosnim pokazateljima što će izravno omogućiti ocjenu njegove ostvarivosti.

Iznimno je važno da ova analiza bude sveobuhvatna i dobro elaborirana, jer je upravo ona presudna pri odluci banaka i drugih financijskih ustanova o odobrenju sredstava potrebnih za ostvarivanje investicijskih projekata. Upravo pri ovoj analizi poduzetnička ideja dobiva prolaznu ocjenu ili pada.

Imajući to na umu, ekonomsko-financijska analiza mora imati strukturu koja će obuhvaćati sve relevantne čimbenike koji će rezultirati pozitivnom ocjenom projekta.

Uobičajena je sljedeća struktura:

- formiranje ukupnog prihoda
- investicije u osnovna i obrtna sredstva
- rashodi poslovanja
- izvori financiranja i obveze
- raspodjela ukupnog prihoda
- financijski tok projekta
- bilanca
- ekonomski tok.

Investicijski projekt predstavlja aktivnost koja se obavlja u budućnosti. Kako se budućnost ne može u potpunosti predvidjeti, brojne su neizvjesnosti unutar kojih se taj projekt ostvaruje. Te se neizvjesnosti mogu, određenim mjerama učinkovitog planiranja djelomično smanjiti ali se ne mogu u potpunosti eliminirati. Poduzetnik je stoga pri izradi svog investicijskog projekta primoran uzeti u obzir rizične situacije koje bi mogle nastupiti aktivizacijom projekta.

Među tim rizičnim situacijama najznačajnije su sljedeće:

- nepredviđene promjene zakonske regulative
- nepredviđen pad životnog standarda pučanstva
- nepovoljni uvjeti kratkoročnog kreditiranja
- nepredviđeni poremećaji na domaćem i svjetskom tržištu
- sniženje cijena konkurentskih proizvoda i usluga
- premašivanje predviđenih troškova
- nepredviđene proizvodne razine nabavljene opreme
- neostvaren predviđen obujam prodaje
- kašnjenje isporuka dobavljača
- pojave nepredviđenih smetnji u nabavnim ili prodajnim kanalima

- kašnjenja u naplati potraživanja
- kašnjenja u plaćanju dugovanja
- odlazak ključnih menadžera, djelatnika i sl.

Dva su temeljna pristupa pri ocjeni projekta u uvjetima neizvjesnosti:

1. Statičan pristup (metoda praga rentabilnosti) i
2. Dinamičan pristup (analiza osjetljivosti).

Za ocjenu analize osjetljivosti preporučljiva je primjena dinamičke metode ocjene neizvjesnosti jer se koristi podacima iz cijelog vijeka trajanja, a ne samo reprezentativnim godinama kao analizom praga rentabilnosti.

Dinamična metoda je svojevrsna analiza koja se sastoji od jednostavnog postupka određivanja kritičnih parametara, tj. parametara čija promjena značajno doprinosi promjeni ostalih pokazatelja u projektu koji se mogu pojaviti u njegovu životnom vijeku. Da bi se to učinilo, potrebno je učiniti potpunu tržišnu i ekonomsko-financijsku analizu kako bismo mogli procijeniti osjetljivost programa na promjene kritičnih parametara kao što su npr. smanjivanje ukupnog prihoda, uvjetovano sniženjem cijena, povećanjem materijalnih troškova, promjena kamatne stope na kredit, promjene cijena inputa i outputa projekta, stupanj iskorištenja kapaciteta i sl.

Josip Prdić, Ph. D.
Zdravko Tolušić, Ph. D.

INVESTMENT PROJECT AND CONTENTS

Summary

The work analyzes the investment project notion, investment project purpose and investment project structure.

The investment project structure comprises the introductory part, operational summary, industry analysis, business enterprise description, production plan, marketing plan, organization plan, risk evaluation and financial plan.

The analysis of the development possibilities and abilities of the investor, market analysis, technical and technological analysis, location analysis, economic and financial analysis determine the contents of the investment project and justifiability and unjustifiability of certain investments.