



B&B
VISOKA ŠOLA ZA TRAJNOSTNI RAZVOJ

Diplomsko delo visokošolskega strokovnega študija
Program: Varstvo okolja

INVESTICIJA V ZELIŠČNO LEKARNO S SVETOVANJEM »WAY OF HEALTH«

Mentor: doc. dr. Drago Papler, mag. gosp. inž.
Lektorica: Monika Mlakar, univ. dipl. slov., prof. ped.

Kandidatka: Urška Benedik

Kranj, avgust 2023

ZAHVALA

Svojo zahvalo najprej posvečam mentorju, doc. dr. Papler Dragu, ki me je tekom izdelave seminarske naloge in kasneje, pri nadgrajevanju v diplomsko delo, usmerjal ter pomagal z nasveti in izkušnjami. Zelo sem hvaležna, da je moje diplomsko delo nastalo pod njegovim mentorstvom, saj je strokovnjak na več področjih, prav tako pa poln idej za ustvarjanje boljšega jutri.

Zahvaljujem se tudi sodelavcem na Upravni enoti Kranj, ki so me z lepimi besedami spodbujali, krepili voljo in se prilagajali mojim študijskim obveznostim, predvsem vodji Klavdiji Strgar in Nuši Toman.

Posebno zahvalo namenjam tudi staršem, ki so verjeli vame in obenem v času študija pomagali tudi pri raznih gospodinjskih opravilih, urejanju doma.

V sam začetek tega študija pa me je usmeril fant, Rok Bajt. V vsem tem času me je spodbujal, tako finančno kot fizično z njegovim širokim znanjem in motivacijo.

Zahvaljujem se tudi lektorici Moniki Mlakar, ki je mojo diplomsko nalogo jezikovno in slovnično pregledala.

IZJAVA

Študentka Urška Benedik izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom doc. dr. Draga Paplerja.

Skladno s 1. odstavkom 21. člena Zakona o avtorski in sorodnih pravicah dovoljujem objavo tega diplomskega dela na spletni strani šole.

Dne 1.8.2023

Podpis:

POVZETEK

V diplomski nalogi gre za obravnavo smiselnosti oziroma upravičenosti investicije v lekarno z vidika ekonomike in vključenega trajnostnega razvoja. V začetku naloge je podrobneje opisan obravnavan projekt v obliki razširjenega poslovnega načrta, z dodanimi poglobljenimi vidiki SWOT analize in okoljskih učinkov. Podrobneje je predstavljena investicija tudi s strani inovativnosti na slovenskem trgu. V drugem delu naloge sledi prikaz vrednotenja naložbe skupnega, realnega, družbenega toka, internih stopenj donosnosti projekta, metod sedanjih vrednosti naložbe. Izračuni med drugim upoštevajo tudi življenjsko dobo investicije. V naslednjem delu diplomske naloge so vrednoteni ekonomski kazalniki učinkovitosti in uspešnosti naložbe, ki vključujejo tri različne vidike: normalni vidik, vidik 10 % zmanjšanja prodaje ali zmanjšanja cene izdelka in vidik Cost benefit analize (analize družbenih koristi). Zadnji del naloge predstavlja poglobljeno primerjavo in odstopanja ekonomskih kazalnikov v vseh treh obravnavanih pogojih ter ugotovitve tekom raziskovanja. Vključena je utemeljitev predmetne investicije, tako z vidika inovativnosti, kot tudi z vidika ekonomike, družbenih koristi in varstva okolja.

KLJUČNE BESEDE:

- lekarna,
- ekonomika,
- trajnostni razvoj,
- SWOT analiza,
- Cost benefit analiza (analiza družbenih koristi).

ABSTRACT

The thesis deals with the feasibility or viability of investing in a pharmacy from the perspective of economics and the sustainability involved. The thesis starts with a more detailed description of the project in the form of an extended business plan, with the addition of in-depth SWOT analysis and environmental impact aspects. The investment is also presented in more detail from the point of view of innovation on the Slovenian market. The second part of the thesis presents the valuation of the investment in total, real, social flow, internal rates of return of the project, present value of investment methods. The calculations take into account, among other things, the lifetime of the investment. In the next part of the thesis, the economic indicators of the efficiency and effectiveness of the investment are evaluated, which include three different aspects: the normal aspect, the 10% reduction in sales or reduction in the price of the product, and the Cost benefit analysis (social benefit analysis) aspect. The last part of the thesis presents an in-depth comparison and variation of the economic indicators in the three conditions considered and the findings of the research. It includes a justification of the investment in question, both in terms of innovation and in terms of economics, social benefits and environmental protection.

KEYWORDS:

- pharmacy,
- economics,
- sustainable development,
- SWOT analysis,
- Cost benefit analysis.

KAZALO VSEBINE

1	UVOD	1
1.1	Oprelitev poslovne ideje.....	1
1.2	Namen in cilji	1
1.3	Omejitve	1
1.4	Refleksija z vidika ekonomike varstva okolja.....	1
2	PREGLED LITERATURE	2
2.1	Zakonodaja.....	2
2.2	Dosedanje raziskave	3
2.3	Dobre prakse	3
3	METODOLOGIJA IN PODATKI	4
3.1	Metodologija	4
3.2	Podatki	4
4	OPIS NALOŽBE	5
4.1	Predstavitev naložbe	5
4.1.1	Najpomembnejši izdelki – storitve podjetja	6
4.1.2	Glavni kupci.....	7
4.1.3	Glavni dobavitelji	7
4.2	SWOT analiza	7
4.3	Dejavniki koristnosti naložbe.....	8
4.3.1	Vizija/poslanstvo/strateški načrt podjetja.....	9
4.3.2	Prikaz temeljnih ciljev rasti podjetja	9
4.3.3	Tržne prednosti in priložnosti podjetja.....	10
4.3.4	Tržne slabosti in nevarnosti podjetja.....	10
4.3.5	Inovativnost	10
4.3.6	Vpliv projekta na okolje.....	11
5	VREDNOTENJE NALOŽBE.....	11
5.1	Sredstva	11
5.2	Individualna diskontna stopnja.....	12
5.3	Prihodki	14
5.4	Stroški	15
6	OCENA UČINKOV NALOŽBE	16
6.1	Denarni tok	16

6.1.1	Skupni denarni tok	16
6.1.2	Realni denarni tok	20
6.1.3	Družbeni denarni tok	24
6.2	Metoda sedanje vrednosti naložbe	28
6.3	Metoda interne stopnje donosnosti	31
6.4	Kazalniki učinkovitosti in uspešnosti	34
6.4.1	Doba vračanja naložbe	34
6.4.2	Kazalnik gospodarnosti ali ekonomičnosti	35
6.4.3	Kazalnik donosnosti ali rentabilnosti naložb	35
6.4.4	Kazalnik donosnosti odhodkov	36
7	OCENA TVEGANJ IN NEGOTOVOSTI	37
7.1	Metoda sedanje vrednosti naložbe	38
7.2	Metoda interne stopnje donosnosti	39
7.3	Kazalniki učinkovitosti in uspešnosti	41
7.3.1	Doba vračanja naložbe	41
7.3.2	Kazalnik gospodarnosti ali ekonomičnosti	41
7.3.3	Kazalnik donosnosti ali rentabilnosti naložb	41
7.3.4	Kazalnik donosnosti odhodkov	42
7.4	Primerjalna analiza in komentar občutljivosti	42
8	EKONOMIKA DRUŽBENIH KORISTI (COST BENEFIT ANALIZA)	43
8.1	Metoda sedanje vrednosti naložbe	47
8.2	Metoda interne stopnje donosnosti	49
8.3	Kazalniki učinkovitosti in uspešnosti	51
8.3.1	Doba vračanja naložbe	51
8.3.2	Kazalnik gospodarnosti ali ekonomičnosti	51
8.3.3	Kazalnik donosnosti ali rentabilnosti naložb	52
8.3.4	Kazalnik donosnosti odhodkov	52
8.4	PRIMERJALNA ANALIZA EKONOMSKIH KAZALNIKOV	53
9	ZAKLJUČEK	56
10	LITERATURA IN VIRI	58

KAZALO SLIK

Slika 1: Skupni denarni tok in likvidnost investicije	20
Slika 2: Realni denarni tok in doba vračanja naložbe	24
Slika 3: Družbeni denarni tok in doba vračanja naložbe	27

KAZALO TABEL

Tabela 1: Prikaz podatkov podjetja	4
Tabela 2: Prikaz sredstev	11
Tabela 3: Prikaz individualne diskontne stopnje za obdobje 20 let	13
Tabela 4: Prikaz nabavne in prodajne cene izdelkov	14
Tabela 5: Prikaz letnih prihodkov	15
Tabela 6: Prikaz letnih stroškov	16
Tabela 7: Prikaz financiranja	16
Tabela 8: Skupni denarni tok investicije do 7. leta	17
Tabela 9: Skupni denarni tok investicije od 8. do 16. leta	18
Tabela 10: Skupni denarni tok investicije od 16. do 20. leta	19
Tabela 11: Realni denarni tok investicije do 7. leta	21
Tabela 12: Realni denarni tok investicije od 8. leta do 16. leta	22
Tabela 13: Realni denarni tok investicije od 17. leta do 20. leta	23
Tabela 14: Družbeni denarni tok do 7. leta investicije	25
Tabela 15: Družbeni denarni tok od 8. leta do 16. leta investicije	26
Tabela 16: Družbeni denarni tok od 17. leta do 20. leta investicije	27
Tabela 17: Metoda sedanje vrednosti naložbe	30
Tabela 18: Interna stopnja donosnosti investicije	33
Tabela 19: Donosi v življenjski dobi investicije pri 10 % zmanjšani prodaji ali ceni izdelkov	37
Tabela 20: Metoda sedanje vrednosti naložbe pri 10 % zmanjšani prodaji ali znižanju cene	38
Tabela 21: Interna stopnja donosnosti investicije pri 10 % zmanjšani prodaji ali ceni izdelkov	40
Tabela 22: Primerjalna analiza ekonomskih kazalnikov v različnih pogojih pri $r = 3\%$	42
Tabela 23: Tabela družbenega denarnega toka do 7. leta investicije	44
Tabela 24: Družbeni denarni tok od 8. leta do 16. leta investicije	45
Tabela 25: Družbeni denarni tok od 17. leta do 20. leta investicije	46
Tabela 26: Metoda sedanje vrednosti naložbe na primeru družbenih koristi	48
Tabela 27: Metoda interne stopnje donosnosti na primeru družbenih koristi	50
Tabela 28: Primerjalna analiza ekonomskih kazalnikov v vseh treh obravnavanih pogojih	53
Tabela 29: Primerjalna analiza ekonomskih kazalnikov med normalno prodajo in 10 % zmanjšano prodajo ali ceno izdelkov	54
Tabela 30: Primerjalna analiza ekonomskih kazalnikov med normalnimi pogoji in družbenim tokom	54

Tabela 31: Primerjalna analiza ekonomskih kazalnikov med 10 % zmanjšano prodajo ali ceno izdelkov in družbenim tokom	55
--	----

POJMOVNIK

Cost benefit analiza Metoda, ki se uporablja za oceno stroškov in koristi določenega projekta, odločitve ali naložbe. Namen te analize je kvantitativno oceniti vse relevantne stroške, ki jih je potrebno vložiti v določen projekt, ter vse koristi, ki bodo dosežene kot rezultat izvedbe projekta. Ugotavlja se smiselnost naložbe/projekta/odločitve.

SWOT analiza Strateško orodje, ki se uporablja za prepoznavanje in ocenjevanje prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti, povezanih s podjetjem, projektom ali idejo.

KRATICE IN AKRONIMI

DDV: Davek na dodano vrednost

ID: Identifikacijska številka

SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats: Prednosti, Slabosti, Priložnosti, Nevarnosti

1 UVOD

V tej nalogi je predstavljena investicija v podjetje »Way of health, zeliščno lekarno s svetovanjem in predavanji, d. o. o.« Krajše ime podjetja se glasi »Way of health«. S petimi zaposlenimi; dvema farmacevtoma, dvema farmacevtskima tehnikoma in enim nutricionistom podjetje konkurira domačemu trgu in skrbi za nenehne inovacije ter prilagoditve trgu. Podjetje bo s svojim poslovanjem stremelo tudi v smeri varstva okolja.

1.1 OPREDELITEV POSLOVNE IDEJE

Stremeti k trajnostnemu razvoju na ozemlju celotne Evropske Unije, v tem primeru na območju Slovenije. Slovenija je podpisnica številnih pogodb na področju trajnostnega razvoja Slovenije, med drugim tudi Agende 2030, Strategije trajnostnega razvoja Slovenije 2030 ter trajnostnih strategij na posameznih področjih, med drugim tudi z vidika poslovanja. Nekaj javnih lekarniških zavodov ima trajnostno politiko že vključeno, tovrsten primer zeliščne lekarnice s svetovanjem pa bi bil lahko prvi primer v Sloveniji.

1.2 NAMEN IN CILJI

Prikazati investicijo v lekarno s ciljem izboljšanja zdravstvenega stanja strank, ozaveščanja o zdravem načinu življenja, ohranjanja zdravega življenja, s poudarkom na naravnih izdelkih in varovanju okolja. Pri vsem tem pa investicijo prikazati kot smiselno.

1.3 OMEJITVE

Možna omejitev je konkurenca, torej bližina Gorenjskih lekarn. Druga omejitev pa, da želeni obseg prodaje ne bi bil dosežen. Tudi pridobitev podatkov je lahko omejitev in seveda tudi čas. Kot ena izmed prvih pomembnejših omejitev je, da investicija po tem planu ne bi dosegala rezultatov v smislu vrednotenja naložbe.

1.4 REFLEKSIJA Z VIDIKA EKONOMIKE VARSTVA OKOLJA

V Sloveniji lekarniška dejavnost nima obveze za spremljanje kakovosti ali akreditiranje kakovosti. Ker se celotni zdravstveni sistem in njegovo financiranje pomikata v smeri zagotavljanja najboljšega razmerja med kakovostjo in ceno, temu sledi tudi lekarniška dejavnost. Lekarniška zbornica Slovenije je stanovska organizacija, ki med drugim skrbi za razvoj in strokovni napredek stroke. To pomeni, da bo njena vloga pri oblikovanju in validiranju kazalnikov kakovosti v Sloveniji ob usmeritvah Ministrstva za zdravje Republike Slovenije pomembna. Ta naloga lahko postavi temelje za nacionalno uvedbo kazalnikov ekonomike za lekarniško dejavnost. Namen te naloge torej presega korist za avtorico in delodajalca. Vidik ekonomike varstva okolja in tako pregled nad predmetno investicijo pri delovanju lekarniške dejavnosti so namenjeni kakovostni obravnavi pacientov, posredno celotni družbi, napredku, razvoju in tudi uresničevanju strategije trajnostnega razvoja na tem področju. »Naj bo varovanje življenjskega okolja naše vodilo pri sprejemanju novih poslovnih odločitev,« je lasten citat, katerega namen se uveljavlja v vse več podjetjih

2 PREGLED LITERATURE

2.1 ZAKONODAJA

Lekarniška dejavnost je del zdravstvene dejavnosti. Z zagotavljanjem pravilne, varne in učinkovite uporabe zdravil pomembno vpliva na kakovost zdravstvenega sistema in varnost pacientov. »Na področju lekarniške dejavnosti, gre za številne zakonske podlage, ki jih je potrebno upoštevati:

- Zakon o zavodih (Uradni list, št. 127/06)
- Zakon o zdravstveni dejavnosti (Uradni list, št. 141/22)
- Zakon o lekarniški dejavnosti (Uradni list, št. 186/21)
- Zakon o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju (Uradni list, št. 15/22)
- Pravilnik o pogojih za izvajanje lekarniške dejavnosti (Uradni list, št. 5/20)
- Zakon o zdravilih (Uradni list, št. 66/19)
- Pravilnik o označevanju in navodilu za uporabo v humani medicini (Uradni list, št. 57/14)
- Pravilnik o oglaševanju zdravil (Uradni list, št. 17/14)
- Pravilnik o razvrščanju, predpisovanju in izdajanju zdravil za uporabo v humani medicini (Uradni list, št. 17/14)
- Pravila obveznega zdravstvenega zavarovanja (Uradni list, št. 142/22)
- Pravilnik o razvrščanju zdravil na listo (Uradni list, št. 35/13)
- Pravilnik o razvrščanju živil za posebne zdravstvene namene na listo (Uradni list, št. 4/20)
- Pravilnik o strokovnem nadzoru s svetovanjem (Uradni list, št. 64/17)
- Pravilnik o izvajanju in ocenjevanju obveznega strokovnega izpopolnjevanja (Lekarniška zbornica Slovenije)
- Pravilnik o licencah za magistre farmacije (Uradni list, št. 39/18)« (Koroška lekarna, 2022).

Spodaj so navedene zakonske in tudi druge pravne podlage, ki so pomembne za pripravo finančnega načrta oziroma preučevanje predmetne investicije:

- Zakon o javnih financah (Uradni list, št. 195/20)
- Zakon o računovodstvu (Uradni list, št. 114/06)
- Pravilnik o razčlenjevanju in merjenju prihodkov in odhodkov pravnih oseb javnega prava (Uradni list, št. 82/18)
- Pravilnik o enotnem kontnem načrtu za proračun, proračunske uporabnike in druge osebe javnega prava (Uradni list, št. 158/22)
- Odredba o določitvi neposrednih letnih poročil za proračun, proračunske uporabnike in druge osebe javnega prava
- Sklep o določitvi Slovenskih računovodskih standardov
- Pravilnik o načinu in stopnjah odpisa neopredmetenih dolgoročnih sredstev in opredmetenih dolgoročnih sredstev (Uradni list, št. 138/06)
- Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (Uradni list, št. 105/22)

- Pravilnik o izvajanju zakona o davku od dohodka pravnih oseb (Uradni list, št. 92/15)
- Pravilnik o opredelitvi pridobitne in nepridobitne dejavnosti (Uradni list, št. 137/21)
- Zakon o preglednosti finančnih odnosov in ločenem evidentiranju različnih dejavnosti (Uradni list, št. 33/11).

Glede na vse navedbe v tej točki pa je izredno pomemben trajnostni vidik oziroma trajnostni razvoj podjetja. Slednjega opisuje Zakon o varstvu okolja (Uradni list, št. 44/22), ki je eden temeljnih zakonov na tem področju. Velja poudariti tudi, da ima vsak državljan Republike Slovenije po Ustavi (Uradni list, št. 33/91) dolžnost, da varuje naravo.

Ravno trajnostni razvoj je eden izmed tistih, ki pripomore k dodani vrednosti podjetja, k večji konkurenčnosti, ter s tem tudi izpostavi skrb za okolje, v katerem živimo, in ne samo skrb za zdravje (lokalnega) prebivalstva. Trajnostno poslovanje bo doseženo z ukrepi, navedenimi v 4. točki te naloge.

2.2 DOSEDANJE RAZISKAVE

Nenehno izboljševanje kakovosti in varnosti zdravstvene obravnave pacientov je v državah Evropske unije prednostna aktivnost. Staranje prebivalstva in s tem povezani patologija, razvoj medicine, večje zahteve in pričakovanja državljanov so razlogi za naraščanje izdatkov v zdravstvu. Rešitev je treba iskati med drugim v izboljšanju kakovosti in učinkovitosti zdravstvenega sistema, preko sistematičnega izboljševanja znanja izvajalcev, organiziranosti procesov, izboljševanja vodenja in delovnega okolja (Patel, Jayshil J., Casting Light on the Necessary, Expansive, and Evolving Role of the Critical Care Dietitian: An Essential Member of the Critical Care Team, 2022). V trenutnem svetu pa je izjemno pomemben tudi trajnostni vidik oziroma skrb za okolje. To pomeni implementacijo ciljev trajnostnega razvoja v posamezne segmente podjetja.

To bo vodilo v večjo varnost zdravljenja, boljše izide zdravljenja, večjo pridobljenost zdravljenja za vse in boljše delovne pogoje, nenazadnje pa tudi zdravo okolje, v katerem živimo (Dervla, Kelly, An exploration of the self-perceived nutrition competencies of pharmacists, 2022).

2.3 DOBRE PRAKSE

Na območju Slovenije je ustanovljenih 24 lekarniških zavodov in samo v Ljubljani 12 zasebnih lekarn (Lekarniška zbornica Slovenije, Lekarniška dejavnost v številkah, 2023). Poznamo številne dobre prakse iz tega področja, ena izmed najuspešnejših lekarniških zavodov so Gorenjske lekarne, veriga Lekarn Ljubljana in na območju Kranja še zasebna lekarna v samem centru, Lekarna pri Kranjskem orlu.

Tovrstna lekarna z nutricionistom in vključenimi cilji trajnostnega razvoja pa bi predstavljala prvo takšno lekarno v Sloveniji.

3 METODOLOGIJA IN PODATKI

3.1 METODOLOGIJA

Podatki so pridobljeni s pomočjo poslovnih načrtov za odprtje lekarne, javnega lekarniškega zavoda, strategij javnega zavoda ali samostojne lekarne, načrta razvoja javnih lekarniških zavodov v obdobju petih let.

Izračunali bomo ekonomsko upravičenost naložbe z metodami:

Neto sedanja vrednost, interna stopnja donosnosti ter preverili kazalnike učinkovitosti in uspešnosti: kazalnik gospodarnosti ali ekonomičnosti, kazalnik donosnosti ali rentabilnosti naložb, kazalnik donosnosti odhodkov ali rentabilnosti vseh sredstev ter enostavno dobo vračanja sredstev. Vključena bo tudi primerjava navedenih kazalnikov v normalnih pogojih, tveganjih in z vidika družbenih koristi.

Preverili bomo naložbo v pogojih tveganj ter z vidika družbene koristnosti (Cost benefit analiza). Predstavljena bo tudi SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) analiza.

3.2 PODATKI

Naziv:	Way of health d. o. o. – Zeliščna lekarna s svetovanjem in predavanjem
Naslov:	Glavni trg 5
Poštna številka in kraj:	4000 Kranj
Občina:	Kranj
Telefon:	04/2015-670
Mobilni telefon:	040/416-455
e-mail:	wayofhealth@gmail.com
Spletna stran:	http://Wayofhealth.si
Lastniki:	Urška Benedik 51 %, Julija Bajt 49%
Direktor:	Urška Benedik
Matična številka podjetja:	9361148
ID številka za DDV ali davčna številka podjetja:	SI 69352765
Šifra glavne dejavnosti podjetja:	47.730 Zeliščna lekarna, farmacevtski izdelki in prodaja v specializiranih prodajalnah
Šifra dejavnosti s katero se ustvari največ prometa:	47.730
Število redno zaposlenih na dan 31.12. preteklega leta:	5
Celotni prihodek podjetja v preteklem letu v EUR:	353.350,20 €
Številka transakcijskega računa: TRR:	Pri banki: Banka Koper
503022-0012492267	

Tabela 1: Prikaz podatkov podjetja
(Lastni vir)

Dobro zastavljena investicija za podjetje Way of health bo pomagala dosežati zastavljene cilje. Prav tako bo na ta način podjetje konkurenčno in pridobivalo večje število strank. S svojo inovativnostjo in načrti bo sprva pokrivalo eno lokacijo, nato ustanovitev druge lokacije in zatem še prodor na tuji trg. Z dobro zastavljenim poslovnim načrtom bo podjetje lažje pokrilo začetne investicije in ustvarilo dobiček v prvem letu poslovanja. Prav tako bo z načrtom vrednotenja naložbe in njenih učinkov predvideti, s katerimi začetnimi stroški se bomo srečali, kateri bi lahko bili nepredvidljivi, kakšno opremo potrebujemo, zaposlene. Kako bo lahko na poslovanje vplivala konkurenca, kakšne so naše prednosti, kateri so dobavitelji. Pri tem je pomemben način poslovanja, strategije trženja, promocija podjetja, odplačevanje kredita, amortizacija, kazalniki uspešnosti in kakovosti ...

4 OPIS NALOŽBE

4.1 PREDSTAVITEV NALOŽBE

Podjetje bo registrirano kot družba z omejeno odgovornostjo, ki bo nosilo ime Way of health. Podjetje bo lekarna z zeliščnimi izdelki, svetovanjem in predavanji na temo zdravja in zdravega življenja. Lokacija bo v starem mestnem jedru Kranja na Glavnem trgu 5 poleg trgovin, kavarn in potovalne agencije. Podjetje bo začelo s poslovanjem 3. januarja 2024 s sedežem v Kranju v osebem poslovnem prostoru.

Poslovni predmet podjetja je zeliščna trgovina s svetovanjem in predavanji. Glavna dejavnost je prodajanje zeliščnim izdelkov, kozmetičnih izdelkov in izdelkov brez recepta. Zraven je vključeno še svetovanje in predavanje.

Cilji pri razvoju podjetja v 3–5 letih: Naš cilj je zagotovitev velike količine denarja, da bo pokrila stroške tekočega poslovanja oziroma zadovoljila potrebo po denarju, katerega potrebujemo za plače in druge stroške. Naslednji cilj je, da vsako leto dosežemo 10 % povečanje realizacije in s tem pokrijemo tudi stroške začetne investicije. Približno čez dve leti pa si obetava prodor na tuje trge in sodelovanje z drugimi podjetji po vsem svetu.

Vizija in poslanstvo podjetja: Naša vizija z ustanovitvijo tega podjetja je, da bodo naši izdelki in storitve varni, učinkoviti, kakovostni in konkurenčni v primerjavi z drugimi v okolici. Doseči želimo zadovoljstvo strank z našo storitvijo, s tem pa tudi dober 'image' in zaslužek. Kot podjetje, ki dela v prid ljudem, pa ga ne ustanavljava le za profit, ampak tudi kot skrb za zdravje ljudi. Ljudje bomo v naslednjih 6 letih promovirali predavanja o ozaveščanju zdravja, ki ga bo vodil strokovno usposobljen predavatelj. Predavanja bomo organizirali enkrat mesečno. Teme teh predavanj bodo preventivno zdravljenje pri boleznih srca in ožilja, kako zmanjšati prekomerno telesno težo in živeti na zdrav način, podpora pri hujšanju (svetovanje, izbira prave diete), nosečnost, raznovrstna prehrana, zdravljenje nahoda in prehlada, ozaveščanje ljudi o sladkorni bolezni in holesterolu, kako se spopadati z virusi ...

Naša spletna stran bo namenjena tudi svetovanju strankam, kjer bodo lahko vprašali karkoli v zvezi z njihovimi boleznimi in težavami. Vprašanja bodo poslana anonimno. Dostop do odgovarjanja imata magistri farmacije. Poleg tega so na spletni strani predstavljeni vsi izdelki, podroben opis sestavin in delovanje, indikacije.

Dodana vrednost podjetja pa je zagotovo okoljski vidik, saj bo podjetje stremelo k brezpapirnemu poslovanju, prav tako pa k prodaji določenih zdravil, prehranskih dopolnil, čajev, čajnih mešanic, kozmetike na ponovno polnjenje v prejšnjo ali svojo lastno ekološko embalažo za večkratno uporabo.

4.1.1 Najpomembnejši izdelki – storitve podjetja

V naši lekarni bomo prodajali proizvode za nego celotnega telesa, zeliščne čajne mešanice, zdravila brez recepta, eterična olja, medicinske pripomočke ... Vsi proizvodi so preverjenih proizvajalcev, trudili pa se bomo nuditi tudi čim več naravnih izdelkov.

Prodajni proizvodi bodo obsegali naravno negovalno kozmetiko priznanih znamk A-derma, Avene, Bioderma, CeraVe, Dr. Hauschka, Ducray, Eucerin, FrezyDerm, La Roche-Posay, Nuxe, Sante, Vichy, Weleda.

Zdravstvene težave bomo lajšali z izdelki za samozdravljenje brez recepta. To so: Lek, Krka, Fidimed, Bayer, Medis, Johnson, Gehwol, Medopharm, Pliva.

Prehranska dopolnila bodo kupci lahko izbrali med proizvajalci Apomedica, A.Vogel, Biovita, Dr. Bohm, Gedeon Richter, Jamieson, Medex, Naturalwealth, Now, NutriLab, Pharmalife, Soria natural, Valens.

Čajne mešanice bomo ponujali od proizvajalcev Biovita, Encian, Galex, Pukka.

Embalaža proizvodov bo v večji meri iz recikliranega papirja, kreme in geli pa bodo iz plastike, ki bo okolju prijazna, torej razgradljiva. Na njej bo vtisnjen tudi naš logotip podjetja. Svoje blagovne znamke na začetku ne bomo razvijali, ob prodoru na tuji trg pa bo ta možnost večja.

V naši lekarni bo mogoče kupiti tudi medicinske in ortopedske pripomočke, kot so termometri telesne temperature, tehtnice, pripomočki za ustno higieno, merilniki telesne sestave in krvnega tlaka, nosni aspiratorji, oksimetri, inhalatorji, različne vrste opornic.

Za lažjo pridobljenost bomo na naši spletni strani za stranke ponujali spletno prodajo in dostavo izdelkov na dom. S prodajo izdelkov načrtujemo doseganje 70 % vseh prihodkov poslovnega podjetja.

Naše storitve obsegajo tudi nutricionistično svetovanje, s katerim bi ljudem pomagali in jim priporočali izdelke, sestavili različne diete in to kombinirali z življenjskim slogom, prehrano z zdravili, ki jih morajo jemati. Z nutricionističnim svetovanjem načrtujemo doseganje 20 % deleža vseh prihodkov poslovanja.

Na voljo bodo tudi skupinska predavanja o ozaveščanju o zdravju (kako se boriti z virusi in gripami, hipertenzija v starosti in nosečnosti ...). Na predavanjih bodo predstavljena posamezna živila, njihov vpliv na telo in možnosti uporabe. Predstavljena bodo tudi prehranska dopolnila in njihova uporaba. Teme naših skupinskih predavanj bodo oblikovali obiskovalci naših lekarn in s pomočjo anket na spletni strani. Na tak način se bomo bolj približali potrebam naših kupcev in odgovorili na njihova vprašanja.

V prodajalni bomo na željo kupcev izvajali meritve krvnega tlaka, holesterola in glukoze v krvi. S temi predavanji načrtujemo 10 % deleža vseh prihodkov poslovanja podjetja. V obdobju po približno 6 letih načrtujemo povečanje deleža prihodkov naših storitev, predvsem

nutricionističnih svetovanj. Skušali se bomo povezati z različnimi javnimi zavodi in podjetji, ki bodo opravljali storitve za svoje potrebe.

Prav tako se bo naša lekarna razlikovala od drugih iz okoljskega vidika. V Sloveniji še ni lekarn, ki bi nudila ponovno polnjenje proizvodov v lastno embalažo stranke ali že izpraznjene embalaže. Prav tako bi bili kot prvi v Sloveniji, ki bi nudili celostno obravnavo stranke s pomočjo nutricionista.

Proizvodi in storitve v tem času še niso v razvoju, saj se sedaj osredotočava na samo pisanje podjetniškega procesa in uresničevanje idej ter pisanje pogodb z lekarnami in specializiranimi prodajalnami.

4.1.2 Glavni kupci

Naši kupci bodo ljudje, ki skrbijo za svoje zdravje. Kupci bodo vseh starostnih obdobj, kot tudi obeh spolov. V grobem jih lahko razdelimo v štiri skupine:

- ljudje z različnimi boleznimi;
- ljudje, ki preventivno skrbijo za zdravje in nego telesa ali želijo biti zdravi;
- ljudje, ki si želijo sprostitev in boljšega načina življenja;
- ljudje, ki stremijo k izobraževanju, ozaveščanju na področju zdravja.

4.1.3 Glavni dobavitelji

Glavni dobavitelji so podjetja, ki dobavljajo farmacevtske izdelke. Dogovarjamo se s podjetji Farmadent d. o. o., Kemofarmacija d. d., Krka d. o. o., Lek d. o. o., Galex d. o. o.. Ti nas bodo oskrbovali z zdravili brez recepta in z medicinskimi pripomočki, kozmetičnimi izdelki, čajnimi mešanici.

Načrtujemo dostavo podjetja Kemofarmacija d. d. vsakodnevno v času odprtja lekarn. Dostava ostalih dobaviteljev pa bi bila enkrat tedensko oziroma odvisno od prodaje. Prav tako bomo tudi na tem področju poslovali brezpapirno, in sicer bomo prevozne listine in dobavnice naročenega in dobavljenega blaga sprejemali po elektronski pošti.

4.2 SWOT ANALIZA

Predmetno naložbo oziroma poslovno idejo lahko preizkusimo tudi z načinom SWOT analize. Kratice SWOT v angleškem jeziku označujejo: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats. V prevodu pa pomenijo analiza prednosti, slabosti, priložnosti in nevarnosti naložbe (v primeru naložbe v lekarno). Torej prikazuje vse vidike ali strategije, ki so pomembne pri delovanju samega podjetja. Cilj tovrstne analize je razvoj ustrezne strategije oziroma samega delovanja podjetja.

Prednosti:

- podrobno definirana poslovna ideja;
- analiza celotne ekonomike;
- pripravljenost na tveganja;
- terminski načrt;

- strokovna usposobljenost kadra;
- celovita obravnava strank tudi s pomočjo nutricionista;
- razvijanje novih kompetenc in pridobitev novih znanj s področja farmacije, prehrane, okoljevarstva;
- motiviranost zaposlenih;
- dodatna storitev: izvedba predavanj;
- ozaveščanje strank s področja varovanja zdravja in okolja;
- prilaganje strankam;
- široka ponudba;
- vključen trajnosten (okoljski) model: sistem ponovnega polnjenja, brezpapirno poslovanje, ozaveščanje, embalaža, ki podpira krožno gospodarstvo.

Slabosti:

- drugačen (inovativen) poslovni model podjetja,
- pridobivanje strank;
- bližina javnega zavoda Gorenjskih lekarn;
- možne daljše odsotnosti in posledično večja obremenjenost kadra;
- nepričakovani stroški;
- visoke investicije v posodobitve programske opreme;
- dosledno prilagajanje trgu;
- izobraževanja na več področjih: ekonomija, farmacija, prehrana, okoljevarstvo.

Priložnosti:

- sodelovanja z različnimi združenji, dobavitelji, proizvajalci;
- usposobljenost kadra;
- predstavljanje novega poslovnega modela širši družbi;
- naložba omogoča vedno večje napredovanje v smeri trajnostne družbe/sistema;
- ozaveščenost strank;
- farmacija kot znanstvena veda se najhitreje razvija;
- poslovni partnerji.

Nevarnosti:

- finančne spremembe okolja;
- financiranje zdravstvenega sistema;
- pojav konkurence v bližini z identičnim poslovnim modelom;
- višja pričakovanja strank;
- spremembe na področju zakonodaje.

4.3 DEJAVNIKI KORISTNOSTI NALOŽBE

Združitev strokovnjakov na dveh področjih, torej farmacevta in nutricionista, ki skupaj tvorita popoln zajem na področju svetovanja in celostne obravnave strank.

Organiziranje predavanj zunanjih predavateljev predlaganih tem na spletni strani ali pri fizičnem obisku lekarne.

Širok izbor zdravil, prehranskih dopolnil, medicinskih pripomočkov in možnost naročanja vseh izdelkov na spletni strani.

Izdelki bi bili proizvedeni na sistemu krožnega gospodarstva. Pakirani v recikliranih embalažah z možnostjo nadaljnje predelave. Račune bi na željo strank izdajali elektronsko na njihov elektronski naslov in bi ta način tudi spodbujali.

Stremeli bi tudi k sistemu proizvodov na ponovno polnjenje ('refill'). Da bi stranke ponovno kupile določene proizvode v prejšnje pakiranje (na primer si natočile/napolnile določeno kozmetiko, sirupe, sokove, čaje, prehranska dopolnila v svojo embalažo ali embalažo v kateri so bili izdelki kupljeni). Tako bi dosegli tudi okoljsko ozaveščenost.

4.3.1 Vizija/poslanstvo/strateški načrt podjetja

Naša vizija z ustanovitvijo tega podjetja je, da bodo naši izdelki in storitve varni, učinkoviti, kakovostni in konkurenčni v primerjavi z drugimi v okolici. Doseči želimo zadovoljstvo strank z našo storitvijo, s tem pa tudi dober 'image' in zaslužek. Z našimi inovativnimi storitvami želimo pokriti širši trg in s svojo strategijo prav tako uspeti na tujem trgu.

Tržno sporočilo oziroma slogan: »Zdravo mišljenje, lepše življenje.«

Kot podjetje, ki dela v prid ljudem, pa ga ne ustanavlja le za profit, ampak tudi kot skrb za zdravje ljudi. Ljudem bomo v naslednjih 6 letih promovirali predavanja o ozaveščanju zdravja, ki jih bo vodil strokovno usposobljen predavatelj. Predavanja bomo organizirali enkrat mesečno. Teme teh predavanj bodo preventivno zdravljenje pri boleznih srca in ožilja, kako zmanjšati prekomerno telesno težo in živeti na zdrav način, podpora pri hujšanju (svetovanje, izbira prave diete), nosečnost, raznovrstna prehrana, zdravljenje nahoda in prehlada, ozaveščanje ljudi o sladkorni bolezni in holesterolu, kako se spopadati z virusi ...

Naša spletna stran bo namenjena tudi svetovanju strankam, kjer bodo lahko vprašali karkoli v zvezi z njihovimi boleznimi in težavami. Vprašanja bodo na željo strank lahko poslana anonimno. Dostop do odgovarjanja imata magistri farmacije. Poleg tega so na spletni strani predstavljeni vsi izdelki, podroben opis sestavin, delovanje, indikacije, interakcije, kontraindikacije.

4.3.2 Prikaz temeljnih ciljev rasti podjetja

Cilj podjetja je izboljšanje zdravstvenega stanja strank ter ozaveščanje o zdravem načinu življenja.

Naslednji cilj je zagotovitev velike količine denarja, da bo to pokrilo stroške tekočega poslovanja oziroma da bo zadovoljilo potrebo po denarju, katerega potrebujemo za plače in druge stroške.

Tretji cilj je, da v prvih dveh letih dosežemo vsaj 10 % povečanje realizacije in s tem pokrijemo tudi stroške začetne investicije. V tretjem letu pa si želimo že 20 % povečanje prodaje.

Približno čez dve leti pa si obetava predor na tuje trge in sodelovanje z drugimi podjetji po vsem svetu.

Četrti cilj je privaditi stranke sistema »na refill« in tako približati strankam tudi okoljsko zavedanje.

4.3.3 Tržne prednosti in priložnosti podjetja

Konkurenca bodo zagotovo klasične lekarne, ki izdajajo zdravila brez recepta in pa tudi tiste na recept, ter ostale podobne izdelke, vendar menimo, da bomo za razliko od klasičnih lekarn ponudili bolj osebni pristop. Klasične lekarne upoštevamo kot veliko konkurenco, ker se v bližini naše poslovne lokacije nahaja centralna lekarna verige Gorenjskih lekarn (ter kasneje tudi Celjskih lekarn). Kot konkurenco upoštevamo tudi različne specializirane prodajalne, ostale zeliščne lekarne, kot tudi trgovine z naravno prehrano, s katerimi smo si podobni v primeru negovalnih izdelkov in različnih čajev, čajnih mešanic in drugih zeliščnih izdelkov. To so Kalček, Zrno, Sanolabor, Sivka in drugi, saj nam bodo zelo podobni pri prodaji teh izdelkov. Za razliko od teh lekarn in specializiranih prodajaln bomo ponudili osebno celostno obravnavo kupca. Prav tako pa bodo kupci deležni predavanj o zdravljenju oz. preprečevanju različnih bolezni, varovanju zdravja in zdravem načinu življenja in posledično zdravem prehranjevanju. Kot konkurenco lahko opredelimo tudi različne čajnice, saj prodajajo podobne izdelke kot naše podjetje. Pred njimi imamo predvsem prednost v lokaciji, saj smo v veliko bolj obljudenem delu mesta in predvsem to, da v bližini naše lekarne ni nobene čajnice. Naši čaji in čajne mešanice bodo iz ekološko nadzorovanih surovin, prilagojene pa bodo potrebam naših kupcev. Konkurenco lahko prehitimo predvsem s kakovostjo ponujenih izdelkov in storitev ter pozitivnim strokovnim odnosom do strank, seveda tudi z našim sistemom ponovnega točenja in polnjenja (refill). Naše visoko motivirano osebje bo kupcem pomagalo reševati njihove težave oziroma bolezni.

4.3.4 Tržne slabosti in nevarnosti podjetja

Bližina Gorenjskih lekarn in kasneje Celjskih, ki imajo že precejšnje število strank. Tudi že omenjenih drugih specializiranih prodajaln s podobnimi proizvodi. Skrb pred ne pokrivanjem stroškov. V primeru nepredvidljive okvare opreme ali nujne nadgradnje informacijskega sistema bi lahko to povzročilo visoke stroške, ki bi jih težko pokrili v primeru slabe prodaje.

4.3.5 Inovativnost

Zaenkrat še nismo zasledili lekarne, ki bi organizirala predavanja na vse omenjene teme ali kakršnakoli predavanja, prav tako tudi ni lekarne v Sloveniji, ki bi nudila sistem ponovnega polnjenja proizvodov, ki ta način dopuščajo. Tudi podobnega podjetja, ki bi nudil celostni pristop svetovanja z nutricionistom, ne. Zato menimo oziroma ciljamo na veliko povpraševanje in posledično prodajo izdelkov ter s tem zaupanje strank in njihovo zadovoljstvo. Navedeno pomeni, da bi bila naložba v lekarno upravičena.

4.3.6 Vpliv projekta na okolje

Zastavljen projekt bi imel minimalno negativnih učinkov ali posledic na okolje. Računalniki porabijo izjemno malo energije, literaturo iz predavanj pa bi pošiljali preko elektronske pošte. V primeru, če posameznik ne bi imel svojega dostopa do elektronske pošte, bi mu svetovali na primer obisk knjižnice, ki je v bližini in bi lahko tam pogledal vsebino iz predavanj. V skrajnem primeru, na primer pri starejših občanih, pa bi literaturo natisnili na recikliran papir, v kolikor bi seveda posamezniki želeli posredovanje literature. Prav tako bi izdelki minimalno vplivali na okolje, saj bi bili pakirani v reciklirano embalažo. Sistem na 'refill' pa je naš edinstven prispevek k ohranjanju okolja.

»Zavedati se naših vplivov na okolje pomeni prvi korak k ustvarjanju boljšega jutri.« Namen navedenega lastnega citata je vključen tudi v predmetno investicijo.

5 VREDNOTENJE NALOŽBE

5.1 SREDSTVA

Za ustanovitev podjetja je predviden najem kredita pri Banki Koper, kjer bomo imeli odprt poslovni račun. Banka Koper je izbrana zato, ker je najboljša za mlade podjetnike. Višina kredita je 150.000 EUR. Lastnih sredstev bo 120.000 EUR.

Struktura sredstev	V %	V EUR
Lastna sredstva	44,4	120.000
Kredit	55,6	150.000
Skupna vrednost naložbe	100	270.000

Tabela 2: Prikaz sredstev
(Lastni vir)

Obračun amortizacije

Amortizacija je vrednostno izražena izraba sredstva v določenem časovnem obdobju, ki je izračunana na podlagi predpostavke o dolžini časovnega obdobja, v katerem bomo sredstvo uporabljali, ter podatkov o nabavni vrednosti in vseh ostalih stroških, potrebnih za njegovo usposobitev.

Stopnja amortizacije je časovno amortiziranje razmerja med vrednostjo, ki se v posameznih letih prenaša na poslovne učinke in amortizacijsko osnovo. Pri padajočem časovnem amortiziranju pa je lahko tudi razmerje med preostalo dobo koristnosti in celotno dobo koristnosti (Papler, D., Metodologija za ekonomsko vrednotenje upravičenosti naložbe, 2022).

Stopnja amortizacije

Za – Življenjska doba – 20 let

Sta – Stopnja amortizacije

$$Sta = \frac{100\%}{leta} = \frac{100}{20} = 5\%$$

Predvidena življenjska doba investicije je 20 let, zato je stopnja amortizacije 5 %.

Letni znesek amortizacije

Nv – nabavna vrednost naložbe: 270.000 EUR

Pp – predvidena življenjska doba: 20 let

Am – amortizacija na leto

$$Am = \frac{Nv}{Pp} = \frac{270.000}{20} = 13.500 \text{ EUR}$$

Letni strošek amortizacije tako znaša 13.500 EUR letno.

5.2 INDIVIDUALNA DISKONTNA STOPNJA

Diskontna stopnja (r) = 3 % $(1 + r)^i$

$$\text{Diskontni faktor} = \frac{1}{(1+r)^n}$$

Časovno obdobje po letih (i)

Časovno obdobje i	Leto	Skupaj prihodki	Skupaj odhodki So	Diskontna stopnja r=3,0 %	Diskontni faktor	Skupni donos Sd pri diskontnem faktorju r=3,0 %	Skupni odhodki So pri diskontnem faktorju r=3,0 %
0	2024	414.343	321.468	1	1	0	270.000
1	2025	414.343	311.468	1,03	0,97	401.912,71	302.123,96
2	2026	414.343	301.468	1,06	0,94	389.482,42	283.379,92
3	2027	414.343	301.468	1,09	0,92	381.195,56	277.350,56
4	2028	414.343	301.468	1,13	0,89	368.765,27	268.306,52
5	2029	414.343	301.468	1,16	0,86	356.334,98	259.262,48
6	2030	414.343	301.468	1,19	0,84	348.048,12	253.233,12
7	2031	414.343	301.468	1,23	0,81	335.617,83	244.189,08
8	2032	454.343	301.468	1,27	0,79	358.930,97	238.159,72
9	2033	414.343	301.468	1,30	0,77	319.044,11	232.130,36
10	2034	414.343	301.468	1,34	0,74	306.613,82	223.086,32
11	2035	414.343	301.468	1,38	0,72	298.326,96	217.056,96
12	2036	414.343	301.468	1,43	0,70	290.040,10	211.027,60
13	2037	414.343	331.468	1,47	0,68	281.753,24	225.398,24
14	2038	414.343	301.468	1,51	0,66	273.466,38	198.968,88
15	2039	414.343	301.468	1,56	0,64	265.179,52	192.939,52
16	2040	414.343	301.468	1,60	0,62	256.892,66	186.910,26
17	2041	414.343	301.468	1,65	0,60	248.605,80	180.880,80
18	2042	414.343	301.468	1,70	0,59	244.462,37	177.866,12
19	2043	414.343	290.468	1,75	0,57	236.175,51	165.566,76
20	2044	404.343	295.468	1,81	0,55	222.388,65	162.507,40
SKUPAJ		8.731.203	6.373.828			6.183.236,98	4.770.344,58
SV		Sd-So=	2.357.375			Sv=Sd-So=	1.412.892,40

Tabela 3: Prikaz individualne diskontne stopnje za obdobje 20 let

(Lastni vir)

Sedanja vrednost projekta predstavlja vse odhodke (naložbe in stroški) in donose (prodaja zdravil, prehranskih dopolnil, medicinskih pripomočkov ...). Pogoji $SV \geq 0$ je izpolnjen in projekt je sprejemljiv, saj je vsota donosov S_d večja kot vsota odhodkov S_o oz. $S_d > S_o$, torej njegova sedanja vrednost znaša 1.412.892,40 EUR, kar je več od 0.

5.3 PRIHODKI

Ker se bo podjetje ukvarjalo s prodajo širokega nabora izdelkov, so v tabeli 4 zajete povprečne nabavne in prodajne cene, ki bodo veljale v prvem letu poslovanja.

Prav tako so te povprečne cene vključene v sam dobiček.

Kasneje bi se prodajne cene dvignile za vsaj 5 %.

	NABAVNA CENA V EUR	PRODAJNA CENA V EUR
ZDRAVILA BREZ RECEPTA	2,00	5,19
PREHRANSKI DODATKI	6,10	12,50
KOZMETIČNI IZDELKI	11,18	29,20
ČAJI IN ČAJNE MEŠANICE	1,23	3,11
MEDICINSKI PRIPOMOČKI	18,36	42,43

Tabela 4: Prikaz nabavne in prodajne cene izdelkov
(Lastni vir)

Tabela 5 prikazuje prodajo v prvem letu poslovanja po posameznih sklopih. Pričakujem, da se bo po prvem letu, kljub zvišanju prodajnih cen, prodaja bistveno povečala.

PRIHODKI (EUR)	KOLIČINA	CENA	PRIHODEK (CENA*KOLIČINA)/MESEC	PRIHODEK (CENA*KOLIČINA)/LETO
ZDRAVILA BREZ RECEPTA	27.592	5,19	11.933,54	14.3202,48
PREHRANSKI DODATKI	52.620	12,50	9.625	115.500
KOZMETIČNI IZDELKI	21.432	29,20	7.708,80	92.505,60
ČAJI IN ČAJNE MEŠANICE	8,429	3,11	410,52	4.926,24
MEDICINSKI PRIPOMOČKI	1100	42,43	4.850,73	58.208,76

SKUPAJ PRIHODKI:			29.445,85	414.343,08
-----------------------------	--	--	-----------	------------

*Tabela 5: Prikaz letnih prihodkov
(Lastni vir)*

5.4 STROŠKI

V tabeli 6 so prikazani letni stroški in na koncu dobiček. Glede na vse navedene stroške podjetje dosega dobiček v višini 92.875,08 EUR.

STROŠKI (EUR)	NA ENOTO	NA MESEC	NA LETO
NABAVNA VREDNOST MATERIALA	287,87	6.333	76.000
NAJEMNINA	0	0	0
OGREVANJE (KOMUNALNI STROŠKI, ENERGIJA)	4,50	100	1.200
VZDRŽEVANJE	1,51	33,33	400
ZAVAROVALNINA	200	4.400	52.800
MALICA, PREVOZ NA DELO	50	1.100	13.200
RAČUNOVODSKE STORITVE	2,95	65	780
PISARNIŠKI MATERIAL	1,89	41,66	500
STROŠKI PTT STORITEV (POŠTA, TELEFON)	3,78	83,33	1.000
STROŠKI REPREZENTANCE	0	0	0
POTNI STROŠKI / KILOMETRINA	5,68	125	1.500
REGRES	13,25	291,65	3.500
PROMOCIJA IN REKLAMA	9,46	208,33	2.500
DRUGE STORITVE ZUNANJIH SODELAVCEV	15,45	340	4.800
ČLANARINE			
PRISPEVKI LASTNIKA	0	0	0
PLAČE	9,46	208,33	2.500
POGODBENO DELO	570,45	12.550	150.600
ŠTUDENTSKI SERVIS	0	0	0
AMORTIZACIJA – NAKUP OSNOVNIH SREDSTEV	4,50	99	1.188
OBRESTI			10.500

TAKSE ITD.	5%	5%	5%
SKUPAJ STROŠKI:	1.180,75	25.978,63	321.468,00
DOSEŽEN DOBIČEK		3.467,22	92.875,08

*Tabela 6: Prikaz letnih stroškov
(Lastni vir)*

6 OCENA UČINKOV NALOŽBE

6.1 DENARNI TOK

Denarni tok predstavlja celotne prihodke in odhodke za določen projekt, naložbo, storitev. V tej nalogi bo prikazan denarni tok za predmet investicije v zeliščno lekarno.

6.1.1 Skupni denarni tok

Skupni denarni tok zajema vse donose in odhodke, upošteva tudi lastna sredstva in naložbe, ki se pojavijo v življenjski dobi projekta, to je v dobi izgradnje in izkoriščanja (Papler, D., Predavanja ekonomika varstva okolja, 2022).

Financiranje:

STRUKTURA FINANCIRANJA	VSOTA	OBDOBJE	OBRESTNA MERA	SKUPNA VSOTA
Kredit	150.000,00 EUR	180 mesecev	4,35 %	204.970 EUR

*Tabela 7: Prikaz financiranja
(Lastni vir)*

Skupni denarni tok investicije do 7. leta: (v EUR)

Stanje	Skupaj	0	1	2	3	4	5	6	7
Leto		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
I. SKUPNI DONOS	8.731.203,00	414.343,00	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343
1. Skupna sredstva	270.000	270.000	0	0	0	0	0	0	0
1.1 Lastna sredstva	120.000	120.000	0	0	0	0	0	0	0
1.2 Kredit	150.000	150.000	0	0	0	0	0	0	0
2. Ostanek vrednosti projekta	8.461.203	0	0	0	0	0	0	0	0
2.1 Ostanek vrednosti osnovnih sredstev	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2 Ostanek vrednosti obratnih sredstev	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II. SKUPNI ODHODKI	6.373.828	321.468	311.468	301.468	301.468	301.468	301.468	301.468	301.468
3. Naložbe v osnovna sredstva	7000	7000	0	0	0	0	0	0	0
4. Naložbe v obratna sredstva	304.456	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024
5. Letni stroški vzdrževanja	3.000	0	157	157	157	157	157	157	157
6. Bruto plače	2.861.400	0	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600
7. Anuitete	204.970	0	1.136	1.136	1.136	1.136	1.136	1.136	1.136
8. Dogovorjene obveznosti - zavarovanje	1.800.000	0	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737
9. Zakonske obveznosti	1.200.000	0	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158
III. NETO SKUPNI DONOS	2.357.375,00	92.875	102.875	112.875	112.875	112.875	112.875	112.875	112.875
IV. KUMULATIVNI SKUPNI DONOS		92.875	195.750	308.625	534.375	647.250	760.125	873.000	985.875

Tabela 8: Skupni denarni tok investicije do 7. leta
(Lastni vir)

Skupni denarni tok investicije od 8. do 16. leta: (v EUR)

	Stanje	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	Leto	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040
I.	SKUPNI DONOS	454.343,00	414.343,00	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343
1.	Skupna sredstva	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.1.	Lastna sredstva	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.2	Kredit	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.	Ostane vrednosti projekta	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.1.	Ostane vrednosti osnovnih sredstev	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2.	Ostane vrednosti obratnih sredstev	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II.	SKUPNI ODHODKI	301.468	321.468	311.468	301.468	301.468	301.468	301.468	301.468	301.468
3.	Naložbe v osnovna sredstva	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4.	Naložbe v obratna sredstva	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024
5.	Letni stroški vzdrževanja	157	157	157	157	157	157	157	157	157
6.	Bruto plače	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600
7.	Anuitete	1.136	1.136	1.136	1.136	1.136	1.136	1.136	1.136	1.136
8.	Dogovorjene obveznosti - zavarovanje	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737
9.	Zakonske obveznosti	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158
III.	NETO SKUPNI DONOS	152.875,00	92.875	102.875	112.875	112.875	112.875	112.875	112.875	112.875
IV.	KUMULATIVNI SKUPNI DONOS	1.138.750	1.231.625	1.334.500	1.447.375	1.560.250	1.673.125	1.786.000	1.898.875	2.011.750

Tabela 9: Skupni denarni tok investicije od 8. do 16. leta

(Lastni vir)

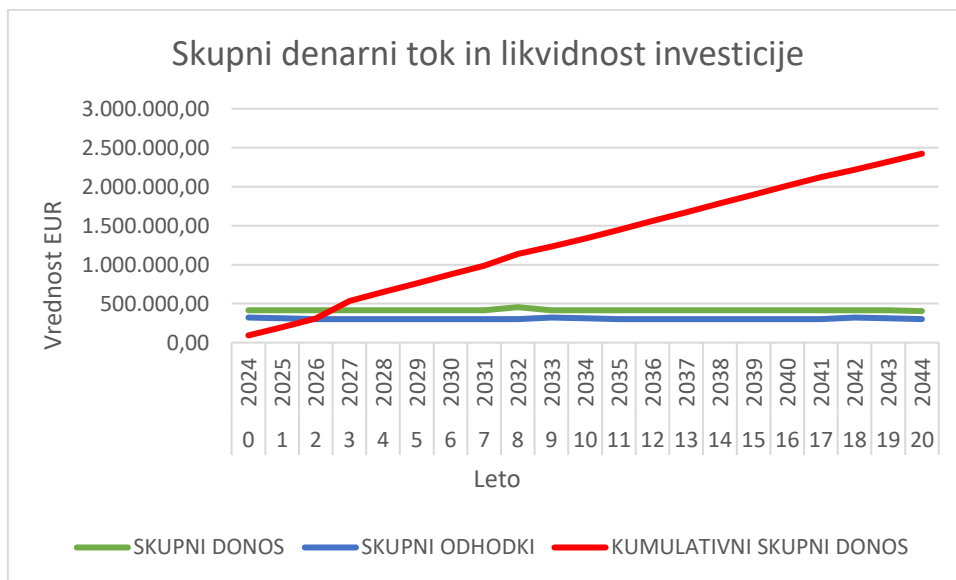
Skupni denarni tok investicije od 16. do 20. leta: (v EUR)

	Stanje	17	18	19	20
	Leto	2041	2042	2043	2044
I.	SKUPNI DONOS	414.343,00 €	414.343,00	414.343	404.343
1.	Skupna sredstva	0	0	0	0
1.1.	Lastna sredstva	0	0	0	0
1.2	Kredit	0	0	0	0
2.	Ostane vrednosti projekta	0	0	0	8.461.203
2.1.	Ostane vrednosti osnovnih sredstev	0	0	0	0
2.2.	Ostane vrednosti obratnih sredstev	0	0	0	0
II.	SKUPNI ODHODKI	301.468	321.468	311.468	301.468
3.	Naložbe v osnovna sredstva	0	0	0	0
4.	Naložbe v obratna sredstva	16.024	16.024	16.024	16.024
5.	Letni stroški vzdrževanja	157	157	157	157
6.	Bruto plače	150.600	150.600	150.600	150.600
7.	Anuitete	1.136	1.136	1.136	1.136
8.	Dogovorjene obveznosti - zavarovanje	94.737	94.737	94.737	94.737
9.	Zakonske obveznosti	63.158	63.158	63.158	63.158
III.	NETO SKUPNI DONOS	112.875,00	92.875	102.875	102.875
IV.	KUMULATIVNI SKUPNI DONOS	2.124.625	2.217.500	2.320.375	2.423.250

Tabela 10: Skupni denarni tok investicije od 16. do 20. leta
(Lastni vir)

Skupni denarni tok in likvidnost investicije:

Iz tabel 8., 9. in 10 ter slike 1 je razvidno, da je vsota donosov in odhodkov vedno pozitivna oziroma v času pričetka enaka nič, kar zagotavlja likvidnost projekta.



Slika 1: Skupni denarni tok in likvidnost investicije
(Lastni vir)

6.1.2 Realni denarni tok

Realni denarni tok pomeni vse prihodke in odhodke s stališča investitorja v življenjski dobi projekta. Razlika med skupnimi prihodki in odhodki nam prikaže neto skupni prihodek. Realni denarni tok predstavlja izhodišče za izračun interne stopnje donosnosti (ISD) ter kazalnikov ekonomičnosti (Papler, D., Predavanja ekonomika varstva okolja, 2022).

Realni denarni tok investicije do 7. leta: (v EUR)

Stanje	Skupaj	0	1	2	3	4	5	6	7
Leto		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
I. SKUPNI DONOS	8.731.203	0	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343
1. Skupni prihodek od prodaje	8.731.203	0	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343
2. Ostanek vrednosti projekta	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.1 Ostanek vrednosti osnovnih sredstev	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2. Ostanek vrednosti obratnih sredstev	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II. SKUPNI ODHODKI	6.230.826	270.000	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569
3. Naložbe v osnovna sredstva	7.000	270.000	0	0	0	0	0	0	0
4. Naložbe v obratna sredstva	304.456	0	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024
5. Letni stroški vzdrževanja	3.000	0	157	157	157	157	157	157	157
6. Bruto plače	2.861.400	0	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600
7. Strošek obresti	54.970	0	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893
8. Dogovorjene obveznosti - zavarovanje	1.800.000	0	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737
9. Zakonske obveznosti	1.200.000	0	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158
III. NETO SKUPNI DONOS	2.500.377	-270.000	86.774	86.774	86.774	86.774	86.774	86.774	86.774
IV. KUMULATIVNI SKUPNI DONOS		-270.000	-183.226	-96.452	-9.678	-77.096	-9.678	77.096	163.870

Tabela 11: Realni denarni tok investicije do 7. leta
(Lastni vir)

Realni denarni tok investicije od 8. leta do 16. leta: (v EUR)

Stanje	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Leto	2.032	2.033	2.034	2.035	2.036	2.037	2.038	2.039	2.040
I. SKUPNI DONOS	454.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343
1. Skupni prihodek od prodaje	454.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343
2. Ostanek vrednosti projekta	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.1. Ostanek vrednosti osnovnih sredstev	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.2. Ostanek vrednosti obratnih sredstev	0	0	0	0	0	0	0	0	0
II. SKUPNI ODHODKI	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569
3. Naložbe v osnovna sredstva	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Naložbe v obratna sredstva	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024
5. Letni stroški vzdrževanja	157	157	157	157	157	157	157	157	157
6. Bruto plače	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600
7. Strošek obresti	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893
8. Dogovorjene obveznosti – zavarovanje	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737
9. Zakonske obveznosti	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158
III. NETO SKUPNI DONOS	126.774	86.774	86.774	86.774	86.774	86.774	86.774	86.774	86.774
IV. KUMULATIVNI SKUPNI DONOS	290.644	377.418	464.192	550.966	637.740	724.514	811.288	898.062	984.836

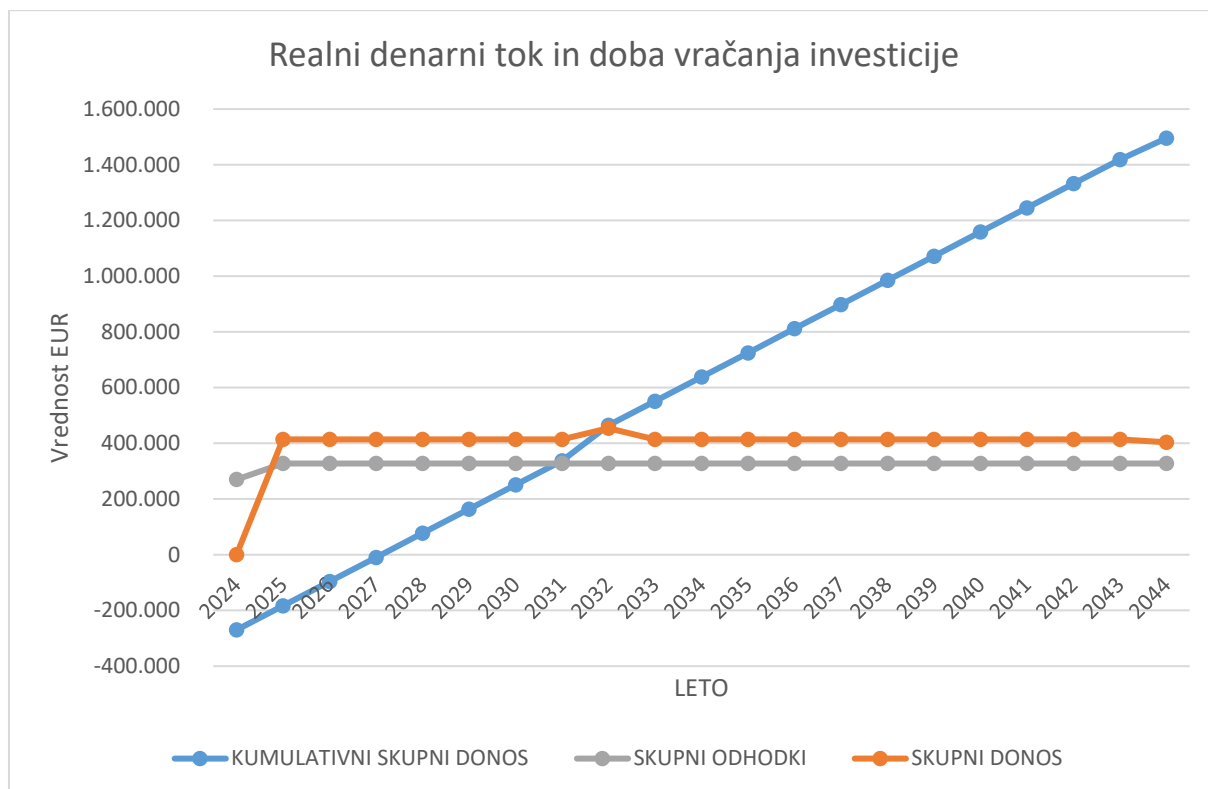
Tabela 12: Realni denarni tok investicije od 8. leta do 16. leta
(Lastni vir)

Realni denarni tok investicije od 17. leta do 20. leta: (v EUR)

	Stanje	17	18	19	20
	Leto	2.041	2.042	2.043	2.044
I.	SKUPNI DONOS	414.343	414.343	414.343	404.343
1.	Skupni prihodek od prodaje	414.343	414.343	414.343	404.343
2.	Ostane vrednosti projekta	0	0	0	0
2.1.	Ostane vrednosti osnovnih sredstev	0	0	0	0
2.2.	Ostane vrednosti obratnih sredstev	0	0	0	0
II.	SKUPNI ODHODKI	327.569	327.569	327.569	327.569
3.	Naložbe v osnovna sredstva	0	0	0	0
4.	Naložbe v obratna sredstva	16.024	16.024	16.024	16.024
5.	Letni stroški vzdrževanja	157	157	157	157
6.	Bruto plače	150.600	150.600	150.600	150.600
7.	Strošek obresti	2.893	2.893	2.893	2.893
8.	Dogovorjene obveznosti - zavarovanje	94.737	94.737	94.737	94.737
9.	Zakonske obveznosti	63.158	63.158	63.158	63.158
III.	NETO SKUPNI DONOS	86.774	86.774	86.774	76.774
IV.	KUMULATIVNI SKUPNI DONOS	1.071.610	1.158.384	1.245.158	1.321.932

*Tabela 13: Realni denarni tok investicije od 17. leta do 20. leta
(Lastni vir)*

Iz tabel 11., 12. in 13.: ter slike 2 je razvidno, da kumulativni skupni donos preide iz negativnega v pozitivno vrednost v šestem letu delovanja lekarne, kar je ugoden naložbeni kazalec za projekt. Doba vračanja naložbe je čas, ko vsota neto prilivov iz realnega denarnega toka pokrije naložena sredstva.



*Slika 2: Realni denarni tok in doba vračanja naložbe
(Lastni vir)*

6.1.3 Družbeni denarni tok

Družbeni denarni tok zajema vse prihodke in odhodke s stališča družbe v življenjski dobi projekta. V tabeli prikazemo kot družbeni doprinos neko vrednost, ki jo ovrednotimo kot prihodek (Papler, D., Predavanja ekonomika varstva okolja, 2022).

Družbeni denarni tok do 7. leta investicije: (v EUR)

Stanje	Skupaj	0	1	2	3	4	5	6	7
Leto		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
SKUPNI DONOS	9.081.203	17.500	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843
Skupni prihodek od prodaje	8.731.203	0	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343
Družbeni doprinos	350.000	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500
SKUPNI ODHODKI	6.230.826	270.000	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569
Naložbe v osnovna sredstva	7.000	270.000	0	0	0	0	0	0	0
Naložbe v obratna sredstva	304.456	0	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024
Letni stroški vzdrževanja	3.000	0	157	157	157	157	157	157	157
Bruto plače	2.861.400	0	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600
Strošek obresti	54.970	0	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893
Dogovorjene obveznosti - zavarovanje	1.800.000	0	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737
Zakonske obveznosti	1.200.000	0	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158
NETO SKUPNI DONOS	2.850.377	-252.500	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274
KUMULATIVNI SKUPNI DONOS		-252.500	-148.226	-43.952	60.322	164.596	268.870	373.144	477.418

Tabela 14: Družbeni denarni tok do 7. leta investicije
(Lastni vir)

Družbeni denarni tok od 8. leta do 16. leta investicije: (v EUR)

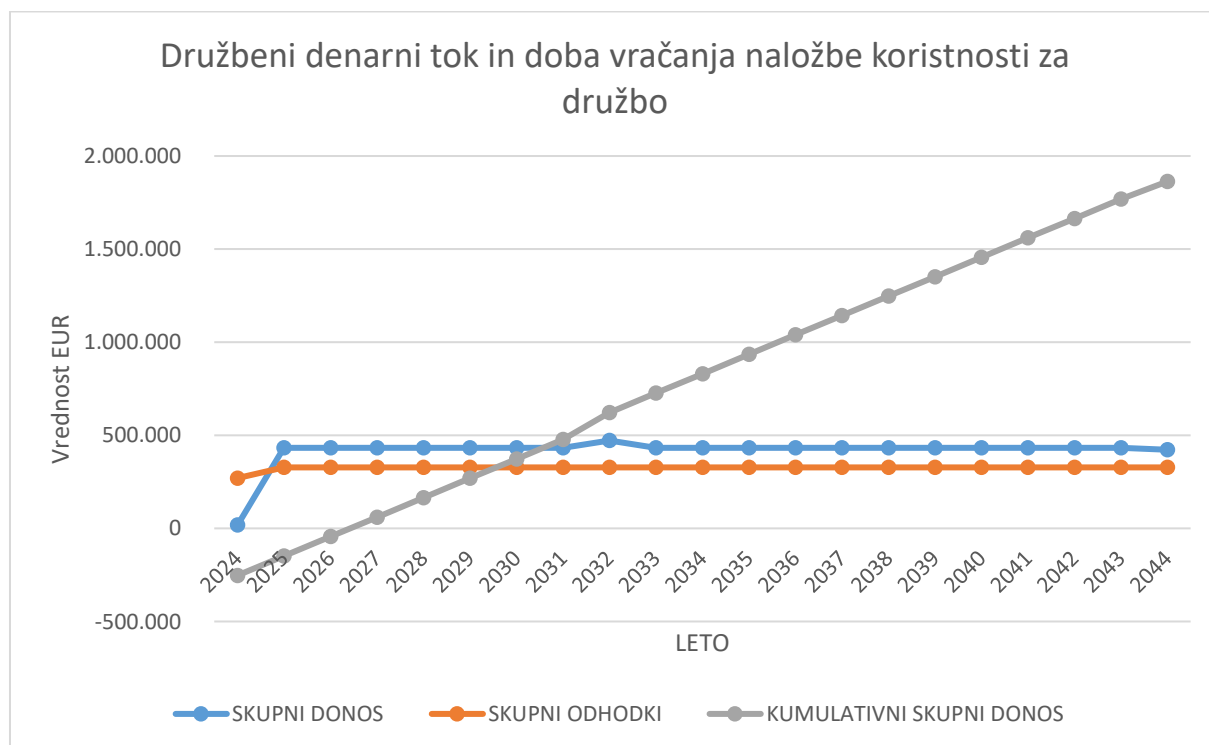
Stanje	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Leto	2.032	2.033	2.034	2.035	2.036	2.037	2.038	2.039	2.040
SKUPNI DONOS	471.843	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843
Skupni prihodek od prodaje	454.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343
Družbeni doprinos	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500
SKUPNI ODHODKI	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569
Naložbe v osnovna sredstva	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Naložbe v obratna sredstva	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024
Letni stroški vzdrževanja	157	157	157	157	157	157	157	157	157
Bruto plače	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600
Strošek obresti	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893
Dogovorjene obveznosti - zavarovanje	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737
Zakonske obveznosti	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158
NETO SKUPNI DONOS	144.274	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274
KUMULATIVNI SKUPNI DONOS	621.692	725.966	830.240	934.514	1.038.788	1.143.062	1.247.336	1.351.610	1.455.884

Tabela 15: Družbeni denarni tok od 8. leta do 16. leta investicije
(Lastni vir)

Družbeni denarni tok od 17. leta do 20. leta investicije: (v EUR)

Stanje	17	18	19	20
Leto	2.041	2.042	2.043	2.044
SKUPNI DONOS	431.843	431.843	431.843	421.843
Skupni prihodek od prodaje	414.343	414.343	414.343	404.343
Družbeni doprinos	17.500	17.500	17.500	17.500
SKUPNI ODHODKI	327.569	327.569	327.569	327.569
Naložbe v osnovna sredstva	0	0	0	0
Naložbe v obratna sredstva	16.024	16.024	16.024	16.024
Letni stroški vzdrževanja	157	157	157	157
Bruto plače	150.600	150.600	150.600	150.600
Strošek obresti	2.893	2.893	2.893	2.893
Dogovorjene obveznosti - zavarovanje	94.737	94.737	94.737	94.737
Zakonske obveznosti	63.158	63.158	63.158	63.158
NETO SKUPNI DONOS	104.274	104.274	104.274	94.274
KUMULATIVNI SKUPNI DONOS	1.560.158	1.664.432	1.768.706	1.862.980

Tabela 16: Družbeni denarni tok od 17. leta do 20. leta investicije
(Lastni vir)



Slika 3: Družbeni denarni tok in doba vračanja naložbe
(Lastni vir)

Iz tabel 14., 15. in 16. in grafa 3 je razvidno, da nam družbeni prihodki spremenijo veliko, saj je vsota le-teh dokaj velika v primerjavi z vrednostjo naložbe. Iz vidika investicije v lekarno je družbeni doprinos zdravje, skrb, preventiva, ozaveščanje prebivalstva.

6.2 METODA SEDANJE VREDNOSTI NALOŽBE

Pri tej metodi investicijske izdatke in donose diskontiramo na začetni termin (t_0), ko nastopijo prvi investicijski izdatki. S tem, ko jih diskontiramo, ustrezno vključimo časovno komponento, tako da so zneski donosov in investicijskih izdatkov v različnih časovnih enotah primerljivi. Nato od vsote diskontiranih donosov odštejemo investicijske izdatke. Problem, ki nastopa pri uporabi metode neto sedanje vrednosti, je izbor ustrezne diskontne stopnje. Višina diskontne stopnje namreč bistveno vpliva na višino neto skupne vrednosti (NSV). Pri enakih donosih in enaki vrednosti investicijskih izdatkov bo NSV večja, če uporabimo nižjo diskontno stopnjo in nižja, če uporabimo višjo diskontno stopnjo. Kot diskontno stopnjo sem izbrala 3 % (Papler, D., Predavanja ekonomika varstva okolja, 2022).

$$SV = \sum_{i=1}^{i-n} x \frac{S_d - S_o}{(1+r)^2}$$

Pri čemer je:

SV – sedanja vrednost projekta (v EUR)

S_d – skupni donosi projekta (v EUR)

S_o – skupni odhodki projekta (v EUR)

r – diskontna stopnja, določena vnaprej (v %)

n – število obdobj v življenjski dobi projekta

i – tekoči indeks časovnih obdobj

Časovno obdobje i	Leto	Skupaj prihodki	Skupaj odhodki So	Diskontna stopnja r=3,0 %	Diskontni faktor	Skupni donos pri diskontnem faktorju r=3,0 %	Sd odhodki pri diskontnem faktorju r=3,0 %
0	2024	414.343	321.468	1	1	0	270.000
1	2025	414.343	311.468	1,03	0,97	401.912,71	302.123,96
2	2026	414.343	301.468	1,06	0,94	389.482,42	283.379,92
3	2027	414.343	301.468	1,09	0,92	381.195,56	277.350,56
4	2028	414.343	301.468	1,13	0,89	368.765,27	268.306,52
5	2029	414.343	301.468	1,16	0,86	356.334,98	259.262,48
6	2030	414.343	301.468	1,19	0,84	348.048,12	253.233,12
7	2031	414.343	301.468	1,23	0,81	335.617,83	244.189,08
8	2032	454.343	301.468	1,27	0,79	358.930,97	238.159,72
9	2033	414.343	301.468	1,30	0,77	319.044,11	232.130,36
10	2034	414.343	301.468	1,34	0,74	306.613,82	223.086,32
11	2035	414.343	301.468	1,38	0,72	298.326,96	217.056,96
12	2036	414.343	301.468	1,43	0,70	290.040,10	211.027,60
13	2037	414.343	331.468	1,47	0,68	281.753,24	225.398,24
14	2038	414.343	301.468	1,51	0,66	273.466,38	198.968,88
15	2039	414.343	301.468	1,56	0,64	265.179,52	192.939,52

16	2040	414.343	301.468	1,60	0,62	256.892,66	186.910,26
17	2041	414.343	301.468	1,65	0,60	248.605,80	180.880,80
18	2042	414.343	301.468	1,70	0,59	244.462,37	177.866,12
19	2043	414.343	290.468	1,75	0,57	236.175,51	165.566,76
20	2044	404.343	295.468	1,81	0,55	222.388,65	162.507,40
SKUPAJ		8.731.203	6.373.828			6.183.236,98	4.770.344,58
SV		Sd-So=	2.357.375			Sv=Sd-So=	1.412.892,40

Tabela 17: Metoda sedanje vrednosti naložbe pri diskontni stopnji 3 %
(Lastni vir)

Sedanja vrednost projekta predstavlja vse odhodke (naložbe in stroški) in donose (prodaja zdravil, prehranskih dopolnil, medicinskih pripomočkov ...). Pogoju $SV \geq 0$ je izpolnjen in projekt je sprejemljiv, saj je vsota donosov S_d večja kot vsota odhodkov S_o oz. $S_d > S_o$, torej njegova sedanja vrednost znaša 1.412.892,40 EUR, kar je več od 0.

6.3 METODA INTERNE STOPNJE DONOSNOSTI

Interna stopnja donosnosti temelji na tehniki diskontiranja prihodnjih denarnih tokov investicije, za razliko od NPV pa upošteva velikost investicije. Interno stopnjo donosnosti je mogoče definirati kot diskontno obrestno mero, ki izenačuje sedanjo vrednost pričakovanih prihodnjih denarnih tokov s sedanjo vrednostjo investicijskih izdatkov. Predstavlja tisto stopnjo donosnosti, pri kateri je sedanja vrednost projekta enaka nič, izenačijo pa se vsi donosi in odhodki projekta v celotni življenjski dobi (Papler, D., Predavanja ekonomika varstva okolja, 2022).

Prikazana je neto sedanja vrednost za diskontni stopnji 34 % in 36 %.

$$0 = \sum_{i=1}^{i=n} \frac{(S_d - S_o)}{(1 + r)^i}$$

Pri čemer je:

S_d – skupni donosi projekta (v EUR)

S_o – skupni odhodki projekta (v EUR)

r – interna stopnja donosnosti (ISD), diskontna stopnja (v %)

n – število obdobj v življenjski dobi projekta

i – tekoči indeks časovnih obdobj od $i=1$ do n .

časovna obdobja		r= 0 %	r= 0 %				
I	leto	Skupaj prihodki	Skupaj odhodki So	Skupni donos Sd pri diskontnem faktorju r=34,0 %	Skupni odhodki So pri diskontnem faktorju r=34,0 %	Skupni donos Sd pri diskontnem faktorju r=36,0 %	Skupni odhodki So pri diskontnem faktorju r=36,0 %
0	2024		270.000	0,00	321.468,00	0,00	321.468,00
1	2025	414.343	311.468	309.211,19	232.438,81	304.663,97	229.020,59
2	2026	414.343	301.468	230.754,62	167.892,63	227.361,17	165.423,62
3	2027	414.343	301.468	172.204,94	125.293,00	169.672,52	123.450,46
4	2028	414.343	301.468	128.511,15	93.502,24	126.621,28	92.127,21
5	2029	414.343	301.468	95.903,84	69.777,79	94.493,49	68.751,65
6	2030	414.343	301.468	71.570,03	52.072,98	70.517,53	51.307,20
7	2031	414.343	301.468	53.410,47	38.860,43	52.625,02	38.288,96
8	2032	414.343	301.468	39.858,56	29.000,32	39.272,41	28.573,85
9	2033	454.343	301.468	32.616,75	21.642,03	32.137,09	21.323,77
10	2034	414.343	301.468	22.197,91	16.150,77	21.871,47	15.913,26
11	2035	414.343	301.468	16.565,60	12.052,81	16.321,99	11.875,57
12	2036	414.343	301.468	12.362,39	8.994,64	12.180,59	8.862,36
13	2037	414.343	331.468	9.225,66	7.380,39	9.089,99	7.271,85
14	2038	414.343	301.468	6.884,82	5.009,27	6.783,58	4.935,60
15	2039	414.343	301.468	5.137,93	3.738,26	5.062,37	3.683,28
16	2040	414.343	301.468	3.834,27	2.789,74	3.777,89	2.748,72
17	2041	414.343	301.468	2.861,40	2.081,90	2.819,32	2.051,28

18	2042	414.343	301.468	2.135,37	1.553,66	2.103,97	1.530,81
19	2043	414.343	290.468	1.593,56	1.117,14	1.570,13	1.100,71
20	2044	414.343	295.468	1.189,23	848,04	1.171,74	835,57
Skupaj		8.326.860,00	6.373.828,00	1.218.029,71	1.213.664,85	1.200.117,51	1.200.544,30
SV		Sd-So= 1.953.032,00		Sv=Sd-So= 4.364,87		Sv=Sd-So= -426,79	

Tabela 18: Neto sedanja vrednost pri diskontnih stopnjah 34 % in 36 %
(Lastni vir)

Pri diskontni stopnji 34 % je neto sedanja vrednost donosov (NSD) = 4.364,87 EUR, pri diskontni stopnji 36 % pa je neto sedanja vrednost donosov (NSD) = - 426,79 EUR.

Interno stopnjo donosnosti pa izračunamo s spodnjo enačbo:

$$ISD = r_p + (r_n - r_p) \cdot \frac{NSD_p}{NSD_p - NSD_n}$$

Pri čemer je:

ISD – interna stopnja donosnosti (v %)

NSD – neto skupni donos (Sd-So) (v EUR)

r_p – diskontna stopnja, pri kateri je NSD pozitiven (v %)

r_n – diskontna stopnja, pri kateri je NSD negativen (v %)

NSD_p – NSD pri uporabljeni diskontni stopnji r_p (v EUR)

NSD_n – NSD pri uporabljeni diskontni stopnji r_n (v EUR)

Interno stopnjo donosnosti izračunamo z enačbo:

$$ISD = 34 + (36 - 34) \cdot \frac{4.364,87}{4.364,87 - (-426,79)} = 35,82\%$$

Iz zgornjega izračuna lahko vidimo, da nam predmetna naložba prinaša dobičke oziroma realne prihodke, saj znaša interna stopnja donosnosti 35,82 %.

6.4 KAZALNIKI UČINKOVITOSTI IN USPEŠNOSTI

6.4.1 Doba vračanja naložbe

Izračun enostavne dobe vračanja sredstev (EVS) je podan s spodnjo enačbo:

$$EVS = t = \frac{N}{d} = \frac{N}{S_d - S_o}$$

Pri čemer je:

EVS – enostavna doba vračanja sredstev (v letih)

N – naložba (v EUR)

Sd – skupni donosi projekta (v EUR)

So – skupni odhodki projekta (v EUR)

$$EVS = \frac{270.000}{414.343 - 327.569} = 3,11 \text{ let}$$

Investicija v lekarno bi se nam po zgornji enačbi povrnila v 3,11 letih.

6.4.2 Kazalnik gospodarnosti ali ekonomičnosti

$$E = \frac{Sd}{So}$$

Pri čemer je:

E – kazalnik gospodarnosti ali ekonomičnosti

Sd – skupni donosi projekta (v EUR)

So – skupni odhodki projekta (v EUR)

$$E = \frac{Sd}{So} = \frac{6.183.236,98}{4.770.344,58} = 1,296$$

Kazalnik gospodarnosti ali ekonomičnosti 1,296 pomeni, da smo ustvaril več kot potrošili. Rezultat je večji od ena, zato je investicija smiselna.

6.4.3 Kazalnik donosnosti ali rentabilnosti naložb

$$D = \frac{Sd - S_0}{N} \cdot 100(\%)$$

Pri čemer je:

D – kazalnik donosnosti naložb ali rentabilnosti naložb (v %)

N – naložba (v EUR)

Sd – skupni donosi projekta (v EUR)

So – skupni odhodki projekta (v EUR)

$$D = \frac{6.183.236,98 - 4.770.344,58}{270.000} \cdot 100 = 523,33\%$$

Kazalnik donosnosti naložb je razmerje med dobičkom in vloženim kapitalom. Naložba ustvarja dobiček.

6.4.4 Kazalnik donosnosti odhodkov

$$D_o = \frac{S_d - S_o}{S_o} \cdot 100(\%)$$

Pri čemer je:

Do – kazalnik donosnosti odhodkov ali rentabilnost vlaganj (v %)

Sd – skupni donosi projekta (v EUR)

So – skupni odhodki projekta (v EUR)

$$D_o = \frac{6.183.236,98 - 4.770.344,58}{4.770.344,58} \cdot 100(\%) = 29,62\%$$

Kazalnik donosnosti odhodkov je večji od 0, in sicer 29,62 %, kar pomeni, da je naložba (projekt) rentabilna.

Vsi zgoraj navedeni kazalniki so bili izračunani po diskontni stopnji 3 %.

7 OCENA TVEGANJ IN NEGOTOVOSTI

V naslednjih tabelah bo prikazana stopnja donosnosti projekta realnega denarnega toka pri 10 % zmanjšani prodaji/ceni ali količine prodaje zdravil, prehranskih dopolnil, čajev, medicinskih pripomočkov.

Časovna obdobja		Diskontna stopnja 0%	
Tekoči indeks i	Leto	Skupni donosi Sd pri -10%	Skupni odhodki So
0	2024	0	270.000
1	2025	372.909	271.321
2	2026	372.909	271.321
3	2027	372.909	271.321
4	2028	372.909	271.321
5	2029	372.909	271.321
6	2030	372.909	271.321
7	2031	372.909	271.321
8	2032	408.909	271.321
9	2033	372.909	271.321
10	2034	372.909	271.321
11	2035	372.909	271.321
12	2036	372.909	271.321
13	2037	372.909	271.321
14	2038	372.909	271.321
15	2039	372.909	271.321
16	2040	372.909	271.321
17	2041	372.909	271.321
18	2042	372.909	271.321
19	2043	372.909	261.421
20	2044	363.909	265.921
Skupaj		7.485.174	5.681.120
NSD		Sd-So=	1.804.054

Tabela 19: Donosi v življenjski dobi investicije pri 10 % zmanjšani prodaji ali ceni izdelkov
(Lastni vir)

Pokazatelj zagotavlja, da bi bil projekt kljub znižanju prodaje za 10 % (iz predpostavke znižanja cene ali manjšega obsega prodaje) še vedno sprejemljiv, saj so skupni donosi še vedno precej višji od odhodkov. Tudi v primeru znižanja prodaje za 20 % lahko že iz zdajšnjih številok ugotovimo, da bi investicija še vedno prinašala precejšnje prihodke.

7.1 METODA SEDANJE VREDNOSTI NALOŽBE

Časovno obdobje i	Leto	Skupaj prihodki	Skupaj odhodki So	Diskontna stopnja r=3,0 %	Diskontni faktor	Skupni donos Sd pri diskontnem faktorju r=3,0 %	Skupni odhodki So pri diskontnem faktorju r=3,0 %
0	2024	0	270.000	1	1	0	270.000,00
1	2025	372.909	271.321	1,03	0,97	362.047,57	263.418,64
2	2026	372.909	271.321	1,06	0,94	351.502,50	255.746,25
3	2027	372.909	271.321	1,09	0,92	341.264,56	248.297,33
4	2028	372.909	271.321	1,13	0,89	331.324,82	241.065,37
5	2029	372.909	271.321	1,16	0,86	321.674,58	234.044,05
6	2030	372.909	271.321	1,19	0,84	312.305,42	227.227,23
7	2031	372.909	271.321	1,23	0,81	303.209,14	220.608,96
8	2032	408.909	271.321	1,27	0,79	322.796,54	214.183,46
9	2033	372.909	271.321	1,30	0,77	285.803,70	207.945,11
10	2034	372.909	271.321	1,34	0,74	277.479,32	201.888,45
11	2035	372.909	271.321	1,38	0,72	269.397,40	196.008,21
12	2036	372.909	271.321	1,43	0,70	261.550,87	190.299,23
13	2037	372.909	271.321	1,47	0,68	253.932,88	184.756,53
14	2038	372.909	271.321	1,51	0,66	246.536,78	179.375,28
15	2039	372.909	271.321	1,56	0,64	239.356,10	174.150,75
16	2040	372.909	271.321	1,60	0,62	232.384,56	169.078,40
17	2041	372.909	271.321	1,65	0,61	225.616,08	164.153,79
18	2042	372.909	271.321	1,70	0,59	219.044,74	159.372,61
19	2043	372.909	261.421	1,75	0,57	212.664,79	149.084,86
20	2044	363.909	265.921	1,81	0,55	201.487,59	147.234,12
Skup.		7.485.180,00	5.681.124,00			5.571.379,92	4.297.938,65
SV		Sd-So=	1.804.056,00			Sv=Sd-So=	1.273.441,27

Tabela 20: Metoda sedanje vrednosti naložbe pri 10 % zmanjšani prodaji ali znižanju cene (Lastni vir)

Tudi v tem primeru je pogoj $SV \geq 0$ izpolnjen in projekt je sprejemljiv, saj je vsota donosov Sd večja kot vsota odhodkov So oz. $Sd > So$, torej njegova sedanja vrednost znaša 374.995,88 EUR, kar je več od 0.

7.2 METODA INTERNE STOPNJE DONOSNOSTI

časovna obdobja		r= 0%	r= 0%				
i	leto	Skupaj prihodki	Skupaj odhodki So	Skupni donos Sd pri diskontnem faktorju r=32,0 %	Skupni odhodki So pri diskontnem faktorju r=32,0 %	Skupni donos Sd pri diskontnem faktorju r=24,0 %	Skupni odhodki So pri diskontnem faktorju r=24,0 %
0	2024	0	270.000	0,00	270.000,00	0,00	270.000,00
1	2025	372.909	271.321	282.506,59	212.364,55	300.732,82	226.065,48
2	2026	372.909	271.321	214.020,14	155.716,94	227.827,90	165.763,20
3	2027	372.909	271.321	162.136,47	117.967,38	172.596,89	125.578,18
4	2028	372.909	271.321	122.830,66	89.369,23	130.755,22	95.134,98
5	2029	372.909	271.321	93.053,53	67.703,96	99.056,99	72.071,96
6	2030	372.909	271.321	70.495,10	51.290,88	75.043,17	54.599,97
7	2031	372.909	271.321	53.405,38	38.856,73	56.850,89	41.363,61
8	2032	408.909	271.321	44.364,43	29.436,91	47.226,65	31.336,07
9	2033	372.909	271.321	30.650,47	22.300,69	32.627,92	23.739,45
10	2034	372.909	271.321	23.220,05	16.894,46	24.718,12	17.984,43
11	2035	372.909	271.321	17.590,95	12.798,84	18.725,85	13.624,57
12	2036	372.909	271.321	13.326,48	9.696,09	14.186,25	10.321,64
13	2037	372.909	271.321	10.095,82	8.076,50	10.747,16	8.597,56
14	2038	372.909	271.321	7.648,35	5.564,79	8.141,79	5.923,81
15	2039	372.909	271.321	5.794,20	4.215,75	6.168,02	4.487,73
16	2040	372.909	271.321	4.389,55	3.193,75	4.672,74	3.399,80
17	2041	372.909	271.321	3.325,41	2.419,51	3.539,96	2.575,60
18	2042	372.909	271.321	2.519,25	1.832,96	2.681,79	1.951,22
19	2043	372.909	261.421	1.908,52	1.337,94	2.031,66	1.424,26

20	2044	363.909	265.921	1.410,96	1.031,04	1.501,99	1.097,56
Skupaj		7.485.180,00	5.681.124,00	1.164.692,31	1.173.536,88	1.239.833,75	1.228.509,07
SV		Sd-So=	1.804.056,00	Sv=Sd-So=	-8.844,57	Sv=Sd-So=	11.324,68

*Tabela 21: Interna stopnja donosnosti investicije pri 10 % zmanjšani prodaji ali ceni izdelkov
(Lastni vir)*

Pri diskontni stopnji 24 % je neto sedanja vrednost donosov (NSD) = 11.324,68 EUR, pri diskontni stopnji 32 % pa je neto sedanja vrednost donosov (NSD) = - 8.844,57 EUR.

Interno stopnjo donosnosti izračunamo že po uporabljeni enačbi in je:

$$ISD = 24 + (32 - 24) \cdot \frac{11.324,68}{11.324,68 - (-8.844,57)} = 28,49\%$$

Interna stopnja donosnosti je 28,49 %.

7.3 KAZALNIKI UČINKOVITOSTI IN USPEŠNOSTI

7.3.1 Doba vračanja naložbe

Uporabimo že poznano enačbo:

$$EVS = t = \frac{N}{d} = \frac{270.000}{372.909 - 271.321} = 2,66 \text{ let}$$

Investicija v zeliščno lekarno bi se nam po zgornjem izračunu povrnila v 2,66 letih.

7.3.2 Kazalnik gospodarnosti ali ekonomičnosti

Uporabimo že poznano enačbo:

$$E = \frac{Sd}{S_0}$$

$$E = \frac{Sd}{S_0} = \frac{2.300.352,45}{1.925.356,57} = 1,195$$

Kazalnik gospodarnosti ali ekonomičnosti 1,296 pomeni, da smo ustvaril več kot potrošili. Rezultat je večji od ena, zato je investicija smiselna.

7.3.3 Kazalnik donosnosti ali rentabilnosti naložb

$$D = \frac{Sd - S_0}{N} \cdot 100(\%)$$

$$D = \frac{2.300.352,45 - 1.925.356,57}{270.000} \cdot 100 = 138,89\%$$

Kazalnik donosnosti naložb je 138,89 %. Naložba ustvarja dobiček.

7.3.4 Kazalnik donosnosti odhodkov

$$D_o = \frac{S_d - S_o}{S_o} \cdot 100(\%)$$

$$D_o = \frac{2.300.352,45 - 1.925.356,57}{1.925.356,57} \cdot 100(\%) = 19,48\%$$

Kazalnik donosnosti odhodkov je večji od 0, in sicer 19,48 %, kar pomeni, da je naložba (projekt) rentabilna.

Vsi zgoraj navedeni kazalniki so bili izračunani po diskontni stopnji 3 %.

Zgoraj opisani izračuni kazalnikov tudi v primeru tveganj in negotovosti dokazujejo, da je predmetna naložba smiselna. Torej tveganja v višini 10 % zmanjšane prodaje ali zmanjšane cene še vedno dokazujejo doseganje visokih dobičkov.

7.4 PRIMERJALNA ANALIZA IN KOMENTAR OBČUTLJIVOSTI

	NORMALNI POGOJI	10 % ZMANJŠANA PRODAJA	ODSTOPANJA
Neto sedanja vrednost (r=3%) NSV	1.412.892,40 EUR	1.273.441,27 EUR	139.451,13 EUR
Doba vračanja naložbe EVS	3,11 let	2,66 let	0,45 let
Interna stopnja donosnosti ISD	35,82 %	28,49 %	7,73 odstotnih točk
Kazalnik ekonomičnosti E	1,296	1,195	0,101
Kazalnik donosnosti D	523,33 %	138,89 %	384,44 %
Kazalnik donosnosti odhodkov Do	29,62 %	19,48 %	10,14 %

Tabela 22: Primerjalna analiza ekonomskih kazalnikov v različnih pogojih pri r = 3 %
(Lastni vir)

Iz tabele 22 lahko vidimo, da se 10 % zmanjšana prodaja ali cena izdelkov, neto sedanja vrednost zmanjša za 139.451,13 EUR. Kazalnik ekonomičnosti je v obeh primerih pozitiven, zato lahko sklepamo, da sta oba projekta ekonomsko upravičena, ne glede na zmanjšano prodajo ali ceno izdelkov. Kazalnik donosnosti naložb je pri 10 % zmanjšani prodaji še vedno 138,89 %, donosnost odhodkov pa nakazuje 10,14 % zmanjšanje. Doba vračanja naložbe nam pri zmanjšani prodaji prikaže 0,45 let odstopanja.

8 EKONOMIKA DRUŽBENIH KORISTI (COST BENEFIT ANALIZA)

Analiza stroškov in koristi (CBA) je sistematičen pristop, ki se uporablja za ocenjevanje stroškov in koristi projekta, programa, naložbe. Je orodje za odločanje, ki pomaga oceniti ekonomsko izvedljivost dane možnosti s primerjavo njenih skupnih stroškov s skupnimi koristmi za družbo.

Predmetna naložba rešuje probleme družbe. Navedeno pomeni, da skrbi za zdravje prebivalcev oziroma strank, izboljšuje njihovo zdravstveno stanje, skrbi oziroma ozavešča o dobrih prehranskih navadah, skrbi za ozaveščanje strank na področjih zdravja, prehrane, okolja.

Družbeni denarni tok do 7. leta investicije: (v EUR)

Stanje	Skupaj	0	1	2	3	4	5	6	7
Leto		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
SKUPNI DONOS	9.081.203	17.500	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843
Skupni prihodek od prodaje	8.731.203	0	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343
Družbeni doprinos	350.000	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500
SKUPNI ODHODKI	6.230.826	270.000	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569
Naložbe v osnovna sredstva	7.000	270.000	0	0	0	0	0	0	0
Naložbe v obratna sredstva	304.456	0	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024
Letni stroški vzdrževanja	3.000	0	157	157	157	157	157	157	157
Bruto plače	2.861.400	0	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600
Strošek obresti	54.970	0	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893
Dogovorjene obveznosti - zavarovanje	1.800.000	0	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737
Zakonske obveznosti	1.200.000	0	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158
NETO SKUPNI DONOS	2.850.377	-252.500	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274
KUMULATIVNI SKUPNI DONOS		-252.500	-148.226	-43.952	60.322	164.596	268.870	373.144	477.418

*Tabela 23: Tabela družbenega denarnega toka do 7. leta investicije
(Lastni vir)*

Družbeni denarni tok od 8. leta do 16. leta investicije: (v EUR)

Stanje	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Leto	2.032	2.033	2.034	2.035	2.036	2.037	2.038	2.039	2.040
SKUPNI DONOS	471.843	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843	431.843
Skupni prihodek od prodaje	454.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343	414.343
Družbeni doprinos	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500
SKUPNI ODHODKI	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569	327.569
Naložbe v osnovna sredstva	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Naložbe v obratna sredstva	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024	16.024
Letni stroški vzdrževanja	157	157	157	157	157	157	157	157	157
Bruto plače	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600	150.600
Strošek obresti	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893	2.893
Dogovorjene obveznosti - zavarovanje	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737	94.737
Zakonske obveznosti	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158	63.158
NETO SKUPNI DONOS	144.274	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274	104.274
KUMULATIVNI SKUPNI DONOS	621.692	725.966	830.240	934.514	1.038.788	1.143.062	1.247.336	1.351.610	1.455.884

Tabela 24: Družbeni denarni tok od 8. leta do 16. leta investicije

(Lastni vir)

Družbeni denarni tok od 17. leta do 20. leta investicije: (v EUR)

Stanje	17	18	19	20
Leto	2.041	2.042	2.043	2.044
SKUPNI DONOS	431.843	431.843	431.843	421.843
Skupni prihodek od prodaje	414.343	414.343	414.343	404.343
Družbeni doprinos	17.500	17.500	17.500	17.500
SKUPNI ODHODKI	327.569	327.569	327.569	327.569
Naložbe v osnovna sredstva	0	0	0	0
Naložbe v obratna sredstva	16.024	16.024	16.024	16.024
Letni stroški vzdrževanja	157	157	157	157
Bruto plače	150.600	150.600	150.600	150.600
Strošek obresti	2.893	2.893	2.893	2.893
Dogovorjene obveznosti - zavarovanje	94.737	94.737	94.737	94.737
Zakonske obveznosti	63.158	63.158	63.158	63.158
NETO SKUPNI DONOS	104.274	104.274	104.274	94.274
KUMULATIVNI SKUPNI DONOS	1.560.158	1.664.432	1.768.706	1.862.980

*Tabela 25: Družbeni denarni tok od 17. leta do 20. leta investicije
(Lastni vir)*

Cost benefit analiza prikazuje, da je skupni donos investicije v tem primeru višji za 350.000 EUR.

8.1 METODA SEDANJE VREDNOSTI NALOŽBE

Časovna obdobja		Diskontna stopnja 0 %		(1+r) ⁱ	1/(1+r) ⁱ	Diskontna stopnja 3 %	
Tekoči indeks i	Leto	Skupni donosi S _d	Skupni odhodki S _o	Diskontna stopnja r=3 %	Diskontni faktor r=3 %	Skupni donosi S _d	Skupni odhodki S _o
0	2024	17.500	270.000	1	1	17.500,00 €	270.000,00 €
1	2025	431.843	327.569	1,03	0,97	419.265,05 €	318.028,16 €
2	2026	431.843	327.569	1,06	0,94	407.399,06 €	309.027,36 €
3	2027	431.843	327.569	1,09	0,92	396.186,24 €	300.522,02 €
4	2028	431.843	327.569	1,13	0,89	382.161,95 €	289.884,07 €
5	2029	431.843	327.569	1,16	0,86	372.278,45 €	282.387,07 €
6	2030	431.843	327.569	1,19	0,84	362.893,28 €	275.268,07 €
7	2031	431.843	327.569	1,23	0,81	351.091,87 €	266.316,26 €
8	2032	471.843	327.569	1,27	0,79	371.529,92 €	257.928,35 €
9	2033	431.843	327.569	1,3	0,77	332.186,92 €	251.976,15 €
10	2034	431.843	327.569	1,34	0,74	322.270,90 €	244.454,48 €
11	2035	431.843	327.569	1,38	0,72	312.929,71 €	237.368,84 €
12	2036	431.843	327.569	1,43	0,7	301.988,11 €	229.069,23 €
13	2037	431.843	327.569	1,47	0,68	293.770,75 €	222.836,05 €
14	2038	431.843	327.569	1,51	0,66	285.988,74 €	216.933,11 €
15	2039	431.843	327.569	1,56	0,64	276.822,44 €	209.980,13 €
16	2040	431.843	327.569	1,6	0,62	269.901,88 €	204.730,63 €
17	2041	431.843	327.569	1,65	0,6	261.723,03 €	198.526,67 €
18	2024	431.843	327.569	1,7	0,59	254.025,29 €	192.687,65 €
19	2043	431.843	327.569	1,75	0,57	246.767,43 €	187.182,29 €

20	2044	421.843	327.569	1,81	0,55	233.062,43 €	180.977,35 €
SKUPAJ		8.684.360	6.821.380			6.471.743,43 €	5.146.083,92 €
SV		Sd-So=	1.862.980			Sd-So=	1.325.659,52 €

Tabela 26: Metoda sedanje vrednosti naložbe na primeru družbenih koristi
(Lasten vir)

Tudi v primeru Cost benefit analize je pogoj $SV \geq 0$ izpolnjen in projekt je sprejemljiv, saj je vsota donosov Sd večja kot vsota odhodkov So oz. $Sd > So$, torej njegova sedanja vrednost znaša 1.325.659,52 EUR, kar je več od 0.

8.2 METODA INTERNE STOPNJE DONOSNOSTI

časovna obdobja		r = 0 %	r = 0 %				
i	leto	Skupaj dohodki Sd	Skupaj odhodki So	Skupni donos Sd pri diskontnem faktorju r=38,0 %	Skupni odhodki So pri diskontnem faktorju r=38,0 %	Skupni donos Sd pri diskontnem faktorju r=42,0 %	Skupni odhodki So pri diskontnem faktorju r=42,0 %
0	2024	17.500	270.000	0,00	270.000,00	0,00	270.000,00
1	2025	431.843	327.569	312.929,71	237.368,84	304.114,79	230.682,39
2	2026	431.843	327.569	226.760,66	172.006,41	220.373,04	167.161,16
3	2027	431.843	327.569	164.319,32	124.642,32	159.690,61	121.131,27
4	2028	431.843	327.569	119.071,97	90.320,52	115.717,83	87.776,28
5	2029	431.843	327.569	86.284,04	65.449,66	83.853,50	63.606,00
6	2030	431.843	327.569	62.524,66	47.427,29	60.763,41	46.091,31
7	2031	431.843	327.569	45.307,73	34.367,60	44.031,45	33.399,50
8	2032	471.843	327.569	35.872,76	24.904,06	34.862,26	24.202,53
9	2033	431.843	327.569	23.791,08	18.046,42	23.120,91	17.538,07
10	2034	431.843	327.569	17.239,91	13.077,11	16.754,28	12.708,75
11	2035	431.843	327.569	12.492,69	9.476,17	12.140,78	9.209,24
12	2036	431.843	327.569	9.052,67	6.866,79	8.797,67	6.673,36
13	2037	431.843	327.569	6.559,91	4.975,93	6.375,12	4.835,77
14	2038	431.843	327.569	4.753,56	3.605,75	4.619,65	3.504,18
15	2039	431.843	327.569	3.444,61	2.612,86	3.347,58	2.539,26
16	2040	431.843	327.569	2.496,09	1.893,38	2.425,78	1.840,04
17	2041	431.843	327.569	1.808,76	1.372,01	1.757,81	1.333,37
18	2042	431.843	327.569	1.310,70	994,21	1.273,78	966,21
19	2043	431.843	327.569	949,78	720,44	923,03	700,15
20	2044	421.843	327.569	672,31	522,06	653,37	507,35
Skupaj		8.666.860,00	6.821.380,00	1.137.642,91	1.130.649,84	1.105.596,63	1.106.406,18

SV		Sd-So=	1.845.480,00	Sv=Sd-So=	6.993,07	Sv=Sd-So=	-809,55
-----------	--	---------------	---------------------	------------------	-----------------	------------------	----------------

*Tabela 27: Metoda interne stopnje donosnosti na primeru družbenih koristi
(Lastni vir)*

Pri diskontni stopnji 38 % je neto sedanja vrednost donosov (NSD) = 6.993,07 EUR, pri diskontni stopnji 42 % pa je neto sedanja vrednost donosov (NSD) = - 809,55 EUR.

Interno stopnjo donosnosti izračunamo z že uporabljenimi enačbo:

$$ISD = 38 + (42 - 38) \cdot \frac{6.993,07}{6.993,07 - (-809,55)} = 41,58\%$$

Iz zgornjega izračuna lahko vidimo, da nam predmetna naložba prinaša dobičke oziroma realne prihodke tudi na način Cost benefit analize, saj znaša interna stopnja donosnosti 41,58 %.

8.3 KAZALNIKI UČINKOVITOSTI IN USPEŠNOSTI

8.3.1 Doba vračanja naložbe

Za izračun uporabimo že uporabljenimi enačbo:

$$EVS = t = \frac{N}{d} = \frac{N}{S_d - S_o} =$$

$$EVS = t = \frac{N}{d} = \frac{270.000}{431.843 - 327.569} = 2,59 \text{ let}$$

Investicija v lekarno bi se nam povrnila v 2,59 letih.

8.3.2 Kazalnik gospodarnosti ali ekonomičnosti

Za izračun uporabimo že poznano enačbo:

$$E = \frac{S_d}{S_o} = \frac{6.471.743,34}{5.146.083,92} = 1,258$$

Ker je zgornji rezultat večji od ena, je investicija smiselna.

8.3.3 Kazalnik donosnosti ali rentabilnosti naložb

Za izračun uporabimo že poznano enačbo:

$$D = \frac{S_d - S_o}{N} \cdot 100(\%) = \frac{6.471.743,34 - 5.146.083,92}{270.000} \cdot 100 = 490,98\%$$

Tudi v tem primeru je investicija likvidna in ustvarja dobiček.

8.3.4 Kazalnik donosnosti odhodkov

Za izračun uporabimo že poznano enačbo:

$$D_o = \frac{S_d - S_o}{S_o} \cdot 100(\%) = \frac{6.471.743,34 - 5.146.083,92}{5.146.083,92} * 100 = 25,76\%$$

Kazalnik donosnosti odhodkov je večji od 0, in sicer 25,76 %, kar pomeni, da je naložba (projekt) rentabilna.

Vsi zgoraj navedeni kazalniki so bili izračunani po diskontni stopnji 3 % in pri načinu upoštevanja družbenih koristi. Prikazujejo investicijo, ki bi bila povrnjena v 2,59 letih, kazalnik gospodarnosti je večji od ena. Kazalnik donosnosti naložb dosega visoke odstotke, prav tako kazalnik donosnosti odhodkov. Razlog za visoke številke je predvsem v tem, ker predmetna investicija predstavlja veliko dodano vrednost za širšo družbo, saj bi skrbela za boljše počutje, zdravje občanov in za ozaveščanje z raznimi tematikami na področju zdravja, prehrane, okolja.

8.4 PRIMERJALNA ANALIZA EKONOMSKIH KAZALNIKOV

	NORMALNI POGOJI	10 % ZMANJŠANA PRODAJA	DRUŽBENI TOK
Neto sedanja vrednost (r=3%) NSV	1.412.892,40 EUR	1.273.441,27 EUR	1.325.659,52 EUR
Doba vračanja naložbe EVS	3,11 let	2,66 let	2,59 let
Interna stopnja donosnosti ISD	35,82 %	28,49 %	41,58 %
Kazalnik ekonomičnosti E	1,296	1,195	1,258
Kazalnik donosnosti D	523,33 %	138,89 %	490,98 %
Kazalnik donosnosti odhodkov Do	29,62 %	19,48 %	25,76 %

Tabela 28: Primerjalna analiza ekonomskih kazalnikov v vseh treh obravnavanih pogojih
(Lastni vir)

Iz tabele 28 vidimo primerjavo vseh obravnavanih ekonomskih kazalnikov tekom analiziranja celotne naložbe. Iz tabele je razvidno, da so seveda največja odstopanja pri 10 % zmanjšani prodaji ali ceni izdelkov. Ekonomski kazalniki v normalnih pogojih prikazujejo na povsem smiselno naložbo, saj so dobljene vrednosti precej nad spodnjo mejo. Analiza pri tretjem pogojju, torej pri družbenem toku, je pokazala izjemno dobre rezultate. Razlog rezultatov pa je ta, da v tem primeru gre za naložbo, ki obravnava problem družbe ter s tem skrbi za boljše počutje in zdravje prebivalcev.

Razlike med normalnimi pogoji in 10 % zmanjšano prodajo:

	NORMALNI POGOJI	10 % ZMANJŠANA PRODAJA	RAZLIKA
Neto sedanja vrednost (r=3 %) NSV	1.412.892,40 EUR	1.273.441,27 EUR	139.451,13 EUR
Doba vračanja naložbe EVS	3,11 let	2,66 let	0,45 let
Interna stopnja donosnosti ISD	35,82 %	28,49 %	7,33 odstotnih točk
Kazalnik ekonomičnosti E	1,296	1,195	0,101
Kazalnik donosnosti D	523,33 %	138,89 %	384,44 odstotnih točk

Kazalnik donosnosti odhodkov Do	29,62 %	19,48 %	10,14 odstotnih točk
--	---------	---------	----------------------

Tabela 29: Primerjalna analiza ekonomskih kazalnikov med normalno prodajo in 10 % zmanjšano prodajo ali ceno izdelkov
(Lastni vir)

Razlike med normalnimi pogoji in družbenim tokom:

	NORMALNI POGOJI	DRUŽBENI TOK	RAZLIKA
Neto sedanja vrednost (r=3%) NSV	1.412.892,40 EUR	1.325.659,52 EUR	87.232,88 EUR
Doba vračanja naložbe EVS	3,11 let	2,59 let	0,52 let
Interna stopnja donosnosti ISD	35,82 %	41,58 %	-5,76 odstotnih točk
Kazalnik ekonomičnosti E	1,296	1,258	0,038
Kazalnik donosnosti D	523,33 %	490,98 %	32,35 odstotnih točk
Kazalnik donosnosti odhodkov Do	29,62 %	25,76 %	3,86 odstotnih točk

Tabela 30: Primerjalna analiza ekonomskih kazalnikov med normalnimi pogoji in družbenim tokom
(Lastni vir)

Razlike med 10 % zmanjšano prodajo in družbenim tokom:

	10 % ZMANJŠANA PRODAJA	DRUŽBENI TOK	RAZLIKA
Neto sedanja vrednost (r=3 %) NSV	1.273.441,27 EUR	1.325.659,52 EUR	-52.218,25 EUR
Doba vračanja naložbe EVS	2,66 let	2,59 let	0,07 let

Interna stopnja donosnosti ISD	28,49 %	41,58 %	-13,09 odstotnih točk
Kazalnik ekonomičnosti E	1,195	1,258	-0,063
Kazalnik donosnosti D	138,89 %	490,98 %	-352,09 odstotnih točk
Kazalnik donosnosti odhodkov Do	19,48 %	25,76 %	-6,28 odstotnih točk

*Tabela 31: Primerjalna analiza ekonomskih kazalnikov med 10 % zmanjšano prodajo ali ceno izdelkov in družbenim tokom
(Lastni vir)*

Tabele 29., 30. in 31. prikazujejo razlike oziroma odstopanja med vsemi tremi obravnavanimi pogoji na primeru naložbe. Dokazala sem, da se pri 10 % zmanjšani prodaji ali ceni izdelkov neto sedanja vrednost zmanjša za 139.451,13 EUR. Glede na družbeni tok je ta vrednost višja za 52.218,25 EUR v primerjavi z zmanjšano prodajo in nižja za 87.232,88 EUR. Doba vračanja naložbe je krajša pri družbenem toku kot pri normalnih pogojih. V tej primerjavi je tudi največja razlika. Najmanjšo razliko prikazuje primerjava tveganj z družbeno koristjo.

Kazalnik ekonomičnosti je v vseh treh primerih pozitiven, zato lahko sklepamo, da so vsi projekti ekonomsko upravičeni, ne glede na zmanjšano prodajo ali ceno izdelkov ali upoštevan družbeni tok. Kazalnik ekonomičnosti je najvišji pri normalnih pogojih in pričakovano najnižji pri tveganjih. Kazalnik donosnosti naložb je pri 10 % zmanjšani prodaji še vedno 145,34 %, pri družbenem toku je ta še višji, in sicer 490,98 %, najvišji pa je pričakovano pri normalnih pogojih, kjer znaša 523,33 %. Donosnost odhodkov nakazuje na 10,14 % zmanjšanje pri 10 % zmanjšani prodaji glede na normalne pogoje in na 3,86 % zmanjšanje pri družbenem toku glede na normalne pogoje ter je pri družbenih koristih vseeno višji za 6,28 % v primerjavi z 10 % zmanjšano prodajo.

Glede na zgoraj opisane podatke in narejene izračune v normalnih pogojih, tveganjih ter z vidika družbenih koristi, lahko sklepamo, da je predmetna investicija povsem smiselna. V vseh navedenih pogojih dosegamo dobre rezultate in lahko predstavlja dejansko realizacijo obravnavane ideje.

9 ZAKLJUČEK

Na podlagi podatkov, pridobljenih v poslovnem načrtu in celotne ekonomike poslovanja, lahko sklepamo, da je investicija v zeliščno lekarno Way of health d. o. o., smiselna. Lahko upamo, da bomo naše stranke s ponudbo razveselili, saj ponujamo veliko novosti na področju svetovanja, varovanja zdravja in nege telesa. Vemo, da veliko ljudi želi osebni pristop ter posvet o njihovem zdravju, prav to pa tudi ponujamo.

S pričetkom oglaševanja, sponzorstva in raznih nagradnih iger pričakujemo postopno povečanje. V primeru uspešnega poslovanja, kar je razvidno iz celotne ekonomike naloge, v prihodnosti pričakujemo odprtje naših lekarn po enakem modelu tudi v drugih večjih mestih po Sloveniji, najprej pa v Žalcu. Kasneje je možen tudi prodor na tuji trg, saj ta veliko obeta oziroma zagotavlja veliko boljšo prodajo in sodelovanje, ter s tem povezano zelo dobro prepoznavnost. Zato pričakujemo pozitiven odziv, saj bomo v prihodnosti dopolnjevali ponudbo in investirali v inovacije novih linij kozmetike ter na splošno vse naše ponudbe. Seveda se bomo prilagajali kupcem tudi na področju cen in na željo strank uvajali nove linije. Vedno bomo pripravljeni poslušati tudi v smeri novih trajnostnih rešitev in spoznavanja dobrih praks.

Glede na izkaz celotnega finančnega načrta in ekonomike bi lahko podjetje poslovalo z dobičkom v 3,11 letih po ustanovitvi. Na podlagi danih podatkov bi bili uspešni tudi v nadaljnjih letih poslovanja. Z analizami, katere sem pridobila tekom naloge, lahko sklepam, da bi dejavnost kasneje lahko razširili v druga mesta in zatem na tuji trg. Prednost naše dejavnosti je predvsem v celovitem reševanju problema skupaj z nutricionistom, z dodatnimi predavanji za javnost, ter vedno bolj pomembnim – okoljskim vidikom.

Z vidika ekonomike pa dobro zastavljena prodajna cena, pravilno gospodarjenje, širok nabor izdelkov, ki omogočajo velike prihodke, torej v povprečju 414.434,08 EUR. V dejavnosti kot je ta, so stroški veliki (letno znašajo 321.468 EUR), vendar ob dobro zasnovanem finančnem načrtu ne predstavljajo problema, saj letni dobiček znaša 92.875,08 EUR.

Glede na celotne izkaze, skupni, realni in družbeni denarni tok investicija prinaša velike prihodke. Skupni denarni tok je opredeljen na 20 let, kar je tudi optimalna življenjska doba investicije v lekarno in nakazuje na preko osem milijonov evrov (8.731.203 EUR) tovrstnega denarnega toka. Realni denarni tok ne upošteva vloženih sredstev in kredita, ampak je opredeljen na prihodke od prodaje, projektov, ostankov osnovnih in obratnih sredstev. Znaša preko 8 milijonov evrov (8.731.203 EUR). Družbeni denarni tok predstavlja vrednost, ki je še nekoliko višja, in sicer 9.081.203 EUR. Lekarniška dejavnost namreč predstavlja visoko dodano vrednost za družbo, ki je v tem primeru predstavljena kar na treh nivojih: zdravljenje, prehrana, okolje. Tako je Cost benefit analiza pokazala za 350.000 EUR višje dobičke.

Metoda sedanje vrednosti naložbe predstavlja še enega izmed dokazano upravičenih kazalnikov ekonomike predmetne investicije. Sedanja vrednost projekta v normalnih pogojih znaša 1.412.892,40 EUR. Slednji pogoj je izpolnjen tudi v primeru tveganj, saj je dobljena vrednost 374.995,88 EUR. Sedanja vrednost naložbe na primeru družbenih koristi prav tako izpolni pogoj večji od 0, in sicer 1.325.659,52 EUR.

Interna stopnja donosnosti je v normalnih pogojih 35,82 %, v primeru tveganj in negotovosti pri 10 % zmanjšani prodaji ali ceni izdelkov je 28,49 %, pri pogojih družbenih koristi (Cost benefit analizi) pa je 41,58 %.

Investicijo upravičujejo tudi kazalniki učinkovitosti in uspešnosti, tako pri normalnem obsegu prodaje, kot pri 10 % zmanjšani prodaji ali ceni izdelkov, kot tudi pri družbenem denarnem toku. Kazalniki so med seboj primerjani v točki 8.4 te naloge in kažejo posamezna odstopanja glede na vrednotene kazalnike.

Cilj poslovnega modela je dosežen, saj bi pokazali, da so trajnostne rešitve možne tudi v verigi oskrbe z zdravili. Dokazali smo, da ime podjetja Way of health ne stremi samo k boljšemu počutju ljudi, temveč tudi k lepši prihodnosti za okolje. Tukaj bi lahko že dobro poznan citat »Prišel. Videl. Zmagal,« okoljsko prevedli v: »Izumil. Prilagodil. Izboljšal.«

Obravnavana naložba z vključenimi okoljevarstvenimi zahtevami prav tako predstavlja edinstveno inovativnost na trgu. To je še dodaten razlog za odločitev v investicijo. Ta vidik bi lahko prehodno predstavljal tudi slabše poslovanje podjetja, ker so lahko tovrstne investicije precej visoke. Prav tako tudi tvegamo, ker bo potrebna prilagoditev družbe našemu konceptu. Navadno se dobre prakse, ki vključujejo trajnostni vidik, soočajo z višjimi stroški oziroma začetnimi investicijami, nadalje pa predstavljajo investicijo, ki je potrebna za zadovoljevanje potreb družbe na več ravneh. Z vidika zaposljivosti je investicija smiselna, ker vključuje strokovnjake iz treh področij, torej farmacije, prehrane in dodatno – okoljevarstva. Torej nismo usmerjeni v eno znanstveno področje kot pri drugih, klasičnih lekarnah, kar med drugim pomeni tudi povečanje zaposljivosti. Potrebe na trgu po široki ponudbi, naravnih izdelkih in tudi okolju prijaznih tehnologij so vse večje. Evropa se spreminja v smeri krožnega gospodarstva in trajnostnega ravnanja. Spodbuja prehod v nizko ogljično družbo in sprejema inovacije na različnih področjih, ki skrbijo za varovanje okolja. Navedeno je prav tako vključeno v koncept predmetne investicije. Tak način razmišljanja in poslovanja, ki povzema gospodarnost, boljše počutje, zdravje ljudi, obenem pa skrbi za ohranjanje okolja, predstavlja veliko dodano vrednost tako podjetju kot tudi širši družbi. Dodana vrednost z vidika večje zaposljivosti, ozaveščenosti družbe na področju zdravja in okolja, posredno izpolnjuje zahteve ciljev trajnostnega razvoja. Ne samo Slovenija, ampak celotna Evropa in svet, potrebujejo/mo inovativne pristope, ne samo z vidika ekonomije, temveč tudi okoljevarstva. Okoljevarstva, ki bo spremenilo določene potrebe, vendar vseeno zadovoljilo potrebe širše družbe.

10 LITERATURA IN VIRI

Asic, N. (2019). *Uporaba avtomobila na različne motorne pogone – plin ali elektrika*. Diplomsko delo, Kranj: B&B Visoka šola za trajnostni razvoj.

Bahar, B. (2010). *Strateška analiza galenskega laboratorija Gorenjskih lekarn kot izhodišče za opredeljevanje njegovih prihodnjih razvojnih usmeritev*. Magistrska naloga, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.

Bizjak, F. (2008). *Osnove ekonomske podjetja za inženirje*. Nova Gorica: Založba Univerze v Novi Gorici.

Bojnec, Š., Čepar, Ž., Kosi, T. (2013). *Ekonomika podjetja*. Ljubljana: Fakulteta za management.

Bojnec, Š., Papler, D. (2012). Solar power plant and sustainable rural development in Slovenia. [elektronska izdaja]. *Inderscience*, 197-212.

Dervla, K., Chawke, J., Keane M., Conway, H., Doughlas, P., Griffin, A. (2022). An exploration of the self-perceived nutrition competencies of pharmacists. [elektronska izdaja]. *Science Direct*.

Došenović Bonča, P. (2019). *Farmakoekonomika 1. del, Ekonomika zdravstva, ključni elementi zdravstvenih sistemov, vloga ekonomskih evalvacij*. Ljubljana: Založba Ljubljana.

Evropska agencija za okolje (2021). *Izboljšanje okoljske uspešnosti v organizacijah*. Pridobljeno 4. 10. 2021 z naslova <https://www.eea.EURopa.eu/sl/articles/izboljsanje-okoljske-uspesnosti-v-organizacijah>.

Furlan, M. (2010). *Zaposlovanje v lekarništvu – primer Lekarne Ajdovščina*. Diplomaska naloga. Maribor: Univerza v Mariboru, Fakulteta za organizacijske vede.

Gec, K. (2022). *Analiza notranjega okolja kot del planiranja na ravni strateškega managementa*. Diplomaska naloga, Maribor: Univerza v Mariboru, Ekonomsko-poslovna fakulteta.

Grivec, Malči. (2022). *Oglaševanje zdravil brez recepta v Sloveniji*. Novo mesto: Založba Univerze v Novem mestu.

Grozina, K. (2022). Kakovost življenja sodobnega časa [elektronska izdaja]. *Revija za univerzalno odličnost*, 3, 258-270.

Kalc, P. (2015). Conservation psychology as a field of study [elektronska izdaja]. *Psihološka obzorja*, 24, 90-99.

- Koroška lekarna. (2022). Interni dokument: *Program dela in finančni načrt za leto 2022*, 2022.
- Koroška lekarna. (2017). Interni dokument: *Dolgoročna strategija razvoja Koroške lekarne za obdobje 2017-2023*, 2023.
- Košec, K. (2023). Trajnostni razvoj, učenje in uporaba tehnologije na primeru modela Združenih narodov. *Fakulteta za upravo*, 2, 12-27.
- Kramar, B. (2021). *Ekonomika poslovanja: učbenik za višje in visoke šole*. Ljubljana: Založba Ljubljana.
- Krsnik, S., Blažič, M., Kregar Velikonja, N. (2022). Vloga in uveljavljenost fitoterapije v Sloveniji in svetu [elektronska izdaja]. *Revija za zdravstvene vede*, 9(1), 80-95.
- Marinčič, K. (2020). *Spoznaj se s pomočjo SWOT analize*. Pridobljeno 5. 9. 2020 z naslova <https://kc.uni-lj.si/sl/studenti/spoznaj-se/spoznaj-se-s-swot/>.
- Lekarna Ajdovščina. (2016). Interni dokument: *Strategija javnega zavoda Lekarna Ajdovščina in načrt razvoja 2017-2021*, 2016.
- Lekarniška zbornica Slovenije. (2023). *Lekarniška dejavnost v številkah*. Pridobljeno 16.5.2023 na naslovu <https://www.lzs.si/o-zbornici/lekarniska-dejavnost-v-stevilkah/>.
- NovaKBM. (2022). *Informativni izračun kredita*. Pridobljeno 15. 12. 2022 z naslova https://www.nkbm.si/izracun-kredita?gclid=Cj0KCQiA45qdBhD-ARIsAOHbVdHcNUZ6HnR4LXvAkuJrY2pbvgA-9c1p1Is7hB3xlqk0cGy07cW3HllaAhxUEALw_wcB.
- Papler, D., Bojnec, Š. (2012). *Naložbe v trajnostni razvoj energetike* (Znanstvene monografije). Koper: Univerza na Primorskem, Fakulteta za management Koper.
- Papler, D. (2010). *Postopek izračuna ekonomika elektroenergetskega omrežja* (Raziskovalno poročilo). Nova Gorica: Univerza v Novi Gorici, Poslovno tehniška fakulteta.
- Papler, D. (2016). *Trajnostni in ekonomski vidiki alternativnega ogrevanja Biotehniškega centra Naklo* (Povzetek znanstvenega prispevka na konferenci). Strahinj: Biotehniški center Naklo.
- Papler, D. (2016). *Uvajanje novega energetskega izdelka – lesnih peletov na trg* (Znanstveni prispevek na konferenci). Strahinj: Biotehniški center Naklo.
- Papler, D. (2022). *Metodologija za ekonomsko vrednotenje upravičenosti naložbe* (Znanstveni prispevek na konferenci). Strahinj: Biotehniški center Naklo.
- Papler, D. (2022). *Analiza cene zemeljskega plina in alternative* (Znanstveni prispevek na konferenci). Kranj: B&B Visoka šola za trajnostni razvoj.

Papler, D. (2022). *Ekonomika varstva okolja*. Zapiski predavanj. Kranj: B&B Visoka šola za trajnostni razvoj.

Papler, D. (2013). Odprtje trga z električno energijo: pristop zaznavanja kvalitete storitev (Znanstveni prispevek na konferenci). Strahinj: Biotehniški center Naklo.

Pevcin, P. (2011). *Ekonomika javnih podjetij in zavodov*. Ljubljana: Fakulteta za upravo.

Patel, Jayshil J., Mundi, Manpreet S., Taylor, B., McClave, Stephen A., Mechanick, Jeffrey I. (2022). Casting Light on the Necessary, Expansive, and Evolving Role of the Critical Care Dietitian: An Essential Member of the Critical Care Team [elektronska izdaja]. *Critical care medicine*.

Podbregar, I. (2022). *Management, izbrana poglavja*. Maribor: Univerza v Mariboru, Fakulteta za organizacijske vede: Univerzitetna založba Univerze v Mariboru.

Pomurske lekarne. (2022). Interni dokument: *Letno poročilo za leto 2021, 2022*.

Potočnik Benčič, D. (2016). *Predlog kazalnikov kakovosti v lekarniški dejavnosti na primarnem nivoju zdravstvenega varstva*. Magistrsko delo, Ljubljana: Univerza v Ljubljani, Ekonomska fakulteta.

Sabouri, Z., Gherabi, N., El Massari, H., Mhamedi, S., Amnai, M. (2023). A SWOT Analysis for healthcare using machine learning. *SpringerLink*.

Štemberger Kolnik, T., Filej, B., Ljubič, A. (2022). Napredno timsko delo v zdravstvu, kombinacija znanja in spretnosti [elektronska izdaja]. *Revija za zdravstvene vede*, 9(2), 66-85.

Šubic, K. (2006). *Model ocenjevanja uspešnosti poslovanja lekarne*. Diplomsko delo, Kranj: Univerza v Mariboru, Fakulteta za organizacijske vede.

Tuš, M. (2019). *Kodeks lekarniške deontologije*. Ljubljana: Lekarniška zbornica Slovenije.

Uradni list (2022). *Zakon o zdravstvenem varstvu in zdravstvenem zavarovanju*. Pridobljeno 5. 11. 2022 z naslova <https://www.uradni-list.si/glasilo-uradni-list-rs/vsebina/2022-01-3465?sop=2022-01-3465>.

Uradni list (2022). *Zakon o zdravstveni dejavnosti*. Pridobljeno 5.11.2022 z naslova <https://www.uradni-list.si/glasilo-uradni-list-rs/vsebina/2022-01-3465?sop=2022-01-3465>.

Uradni list (2021). *Zakon o lekarniški dejavnosti*. Pridobljeno 26. 11. 2021 z naslova <https://www.uradni-list.si/glasilo-uradni-list-rs/vsebina/2021-01-3698?sop=2021-01-3698>.

Uradni list (2019). *Zakon o zdravilih*. Pridobljeno 30. 10. 2019 z naslova <https://www.uradni-list.si/glasilo-uradni-list-rs/vsebina/2019-01-2923?sop=2019-01-2923>.

Uradni list (2009). *Zakon o medicinskih pripomočkih*. Pridobljeno 3. 12. 2009 z naslova <https://www.uradni-list.si/glasilo-uradni-list-rs/vsebina/2009-01-4284?sop=2009-01-4284>.

Uradni list (2006). *Zakon o zavodih*. Pridobljeno 1. 12. 2006 z naslova https://www.uradni-list.si/_pdf/2006/Ur/u2006127.pdf.

Uradni list (2020). *Zakon o javnih financah*. Pridobljeno 10. 12. 2020 z naslova <https://www.uradni-list.si/glasilo-uradni-list-rs/vsebina/2020-01-3501?sop=2020-01-3501>.

Uradni list (2022). *Zakon o varstvu okolja*. Pridobljeno 13. 4. 2022 z naslova <http://pisrs.si/Pis.web/pregledPredpisa?id=ZAKO8286>.

Uradni list (2006). *Zakon o računovodstvu*. Pridobljeno 3. 11. 2006 z naslova <https://www.uradni-list.si/glasilo-uradni-list-rs/vsebina/2006-01-4831?sop=2006-01-4831>.

Uradni list (2022). *Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb*. Pridobljeno 29. 7. 2022 z naslova <https://www.uradni-list.si/glasilo-uradni-list-rs/vsebina/2022-01-2603?sop=2022-01-2603>.

Verle, K. (2013). Uspešnost podjetja, struktura organiziranosti in kompetence managerjev [elektronska izdaja]. *Mednarodno inovativno poslovanje*, 4(2), 1-16.

Vesanto, M., Craig, W (2016). Position of the Academy of Nutrition and Dietetics: Vegetarian diets. *Journal of the Academy of Nutrition and Dietetics*.

Zakšek, M. (2022). Vpliv okolja na kakovost življenja [elektronska izdaja]. *Revija za univerzalno odličnost*, 3, 222-245.

Zasavske lekarne Trbovlje. (2017). Interni dokument: *Program dela Zasavskih lekarn Trbovlje za obdobje štirih let, 2017*.

Zasavske lekarne Trbovlje. (2021). Interni dokument: *Program dela in finančni načrt za leto 2021, lekarne, 2021*.