

Dobiček ki ga podjetnik lahko pričakuje

Podjetnik dela za dobiček. Ta je odvisen od tveganja in od višine vloženih sredstev s katerimi tvega podjetnik.

Za nazaj ugotavljati dobiček, je razmeroma preprosto. Vrednost podjetja v delovanju je načeloma enaka vsem sredstvom v €, ki jih je podjetnik vložil v posel. To, pasivno, vrednost preprosto dobimo tako, da seštejemo vse postavke.

Nekoliko težje je oceniti tveganje. Razmerje **tveganje / nagrada**¹ označuje morebitno nagrado, ki jo lahko vlagatelj zasluži za vsak €, ki ga tvega pri naložbi. Številni vlagatelji uporabljajo razmerja med tveganjem in nagrado za primerjavo pričakovanih donosov naložbe s količino tveganja, ki ga morajo prevzeti, da zaslužijo te donose.

Primer: naložba z razmerjem med tveganjem in nagrado 1: 7 kaže, da je vlagatelj pripravljen tvegati 1 € za možnost zaslužiti 7 €. Razmerje med tveganjem in nagrado 1: 3 pomeni tudi, da mora vlagatelj pričakovati, da bo vložil 1 €, saj bo s svojo naložbo zaslužil 3 €. (tvegam samo s tem, kar imam v žepu, svojega!)

Podjetnik, ki ne želi fizično delati, le investirati, lahko vloži denar v druga podjetja, tako da kupi delnice. Če gre za prvo izdajo, mu podjetje proda delnice in s tem denarjem naredi izdelek ter ga proda z dobičkom. Če gre za preprodajo, pa investor le poskuša pobrati dobiček podjetja.

Primer1: podjetnik kupi 100 delnic podjetja MERCATOR po ceni 20 € in odda naročilo stop-loss pri 15 €, da zagotovi, da izgube ne bodo presegle 500 € ($100 * 20 = 2000$, $100 * 15 = 1500$ izguba pa 500). Predpostavimo tudi, da ta podjetnik verjame, da bo cena XYZ v naslednjih nekaj mesecih dosegla 30 €. V tem primeru je podjetnik pripravljen tvegati 5 € na delnico, da bi po zaprtju pozicije ustvaril pričakovani donos 10 € na delnico. Ker podjetnik naredi dvojni znesek, kot ga je tvegaj, bi rekli, da ima razmerje med tveganjem in nagrado 1: 2. Pogodbe o izvedenih finančnih instrumentih, kot so prodajne pogodbe, lastnikom dajejo pravico, da prodajo osnovno sredstvo po določeni ceni, se lahko uporabimo s podobnim učinkom.

Če vlagatelj raje išče razmerje med tveganjem in nagrado 1: 5 za določeno naložbo (pet enot pričakovanega donosa za vsako dodatno enoto tveganja), potem lahko spremeni vrstni red stop-loss in tako prilagodi razmerje med tveganjem in nagrado. Pomembno pa je razumeti, da so vlagatelji s tem spremenili verjetnost uspeha v svoji trgovini.

Denimo, da je v zgoraj omenjenem primeru trgovanja vlagatelj postavil stop-loss naročilo na 18 € namesto na 15 € in je še naprej ciljaj na izhod z dobičkom v višini 30 €. S tem bi zagotovo zmanjšali velikost potencialne izgube (ob predpostavki, da se število delnic ne bo spremenilo), povečal pa bo verjetnost, da bo cenovno dejanje sprožilo njihov stop-loss nalog. To je zato, ker je stop naročilo sorazmerno veliko bližje vstopu kot ciljna cena. Torej, čeprav lahko vlagatelj ustvari sorazmerno večji dobiček (v primerjavi s potencialno izgubo), ima manjšo verjetnost, da bo se mu to zgodilo, boljši rezultat.

Zadeva deluje le na borzah, kjer je vsak dan ogromno transakcij. Na manjših borzah to težko izvedemo. Poleg tega je treba razpršiti denar, s tem pa tudi tveganje, sicer stvar ni dosti boljša od

¹¹ <https://www.investopedia.com/terms/r/riskrewardratio.asp>

loterije. Ker ima podjetnik tudi stroške z borzo, posrednikom, so dobički običajno precej nižji. Med 10 in 30 %.

Za podjetnika, ki mu ni težko zares delati v podjetju, je tveganje dosti bolj obvladljivo in dogodki bolj razumljivi, če vloži v svoje podjetje. Ker so tveganja manjša, je tudi pričakovan dobiček nižji.

V podjetju niso vsa sredstva podjetja (izraženo v denarju), denar s katerim tvega. Pri simulaciji vidimo, da bo večino celotnih vloženih sredstev zlahka dobil nazaj, tudi če nenadoma preneha poslovati.

Tvegana sredstva lahko, dobimo tako, da na časovnico vpišemo denarne odlive, ki jih potrebujemo, da bo podjetje lahko poslovalo, jih seštevamo, vse dokler denarni prilivi ne zadoščajo za pokritje stroškov.

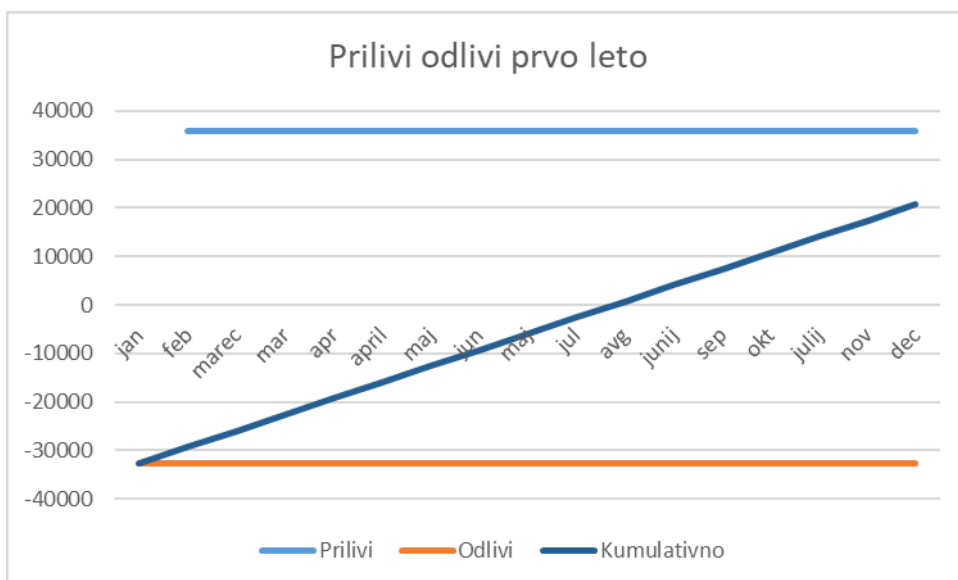
Poglejmo primer:

mesec	Prilivi	Odlivi	Kumulativno
jan		- 32.629 €	- 32.629 €
feb	35.963 €	- 32.629 €	- 29.296 €

Dokaj preprosto ugotovimo naše prilive denarja. Tega prvi mesec skoraj ni. Ker kupcem zaračunavamo različne stroške denar začne prihajati. Medtem jih pokrivamo iz svojega žepa. To je tvegan kapital. Moramo jih primerno razporediti na posameznega kupca. Če bi mu zaračunali premalo svojih stroškov, bi delali z izgubo, če bi jih dali preveč, bi težje dobili posel, saj bi bila konkurenca cenejša.

Kot smo že povedali, je dobiček nagrada za tveganje s kapitalom. To je denar ki ga je podjetnik (ali skupina) vložil v podjetje.

Glede na to spodnjo mejo kapitala se odločimo za stopnjo in jo v znesku razporedimo med kupce:



Primer dober avtomehanik je odprl svoje podjetje. Za delovanje potrebuje tudi :

ORP 4 21 Vpliv pričakovanega dobička na cene

Prilivi od poslovanja		Odlivi od poslovanja					
mesec	Prilivi	Odlivi	Material	Plače	Stroški	Amortizaci	Kumulativno
jan		- 23.263 €	- 14.467 €	- 4.649 €	- 3.475 €	- 673 €	- 23.263 €
feb	25.763 €	- 23.263 €					- 20.763 €
marec	25.763 €	- 23.263 €					- 18.263 €
mar	25.763 €	- 23.263 €					- 15.763 €
apr	25.763 €	- 23.263 €					- 13.263 €
april	25.763 €	- 23.263 €					- 10.763 €
maj	25.763 €	- 23.263 €					- 8.262 €
jun	25.763 €	- 23.263 €					- 5.762 €
maj	25.763 €	- 23.263 €					- 3.262 €
jul	25.763 €	- 23.263 €					- 762 €
avg	25.763 €	- 23.263 €					1.738 €
junij	25.763 €	- 23.263 €					4.238 €
sep	25.763 €	- 23.263 €					6.738 €
okt	25.763 €	- 23.263 €					9.238 €
julij	25.763 €	- 23.263 €					11.738 €
nov	25.763 €	- 23.263 €					14.238 €
dec	25.763 €	- 23.263 €					16.738 €
	412.200 €	- 372.200 €					40.000 €

Slika 1 Po natančnem izračunu stroškov vemo, da bo podjetnik moral založiti denar za prve 3-4 mesece in opremo tega leta zato bo tvegala z zneskom, kot v tabeli.

Iz seznama vidimo, da je podjetnik predvidel, da bo z zgoraj izračunanim zneskom lahko delal 3 mesece, šele nato bo lahko iz tekočih prilivov financiral poslovanje.

To je tudi znesek, ki ga bo izgubil, če bo šel v stečaj.

Pristopi k določanju tega zneska so različni. Običajno si pri ustanovitvi podjetja pomagamo s seznamom SWOT (prednosti/slabosti, priložnosti/nevarnosti). Opredelimo tudi čas v katerem se bomo oprli le na lastne vire. To pa je najmanjši znesek, s katerim tvegamo.

Pričakovan dobiček je stvar odločitve. Ko je leta konec bomo izvedeli, koliko ga je zares. Za kaj takega pa moramo vmes spreminjati cene in stroške.

Sedaj pogledjmo to na vašem, poenostavljenem, primeru:

Novi pojmi:

Prilivi denarja

Odlivi denarja

Podjetja gredo v stečaju ko ni prilivov! Predstavljajte si, da je račun podjetja potok, kamor kupci nakazujejo odlive, vi pa plačujete račune, to so odlivi.

Podjetnik največ tvega na začetku poslovanja. Denar mora založiti za opremo in za tekoče poslovanje, (material, stroške, plače...). Ko podjetje redno posluje, je obratnega kapitala dovolj, tvega le še z investicijo v opremo, osnovni kapital ipd.

ORP 4 21 Vpliv pričakovanega dobička na cene