

Amortizacija¹

Ko opredelimo dejavnost, poznamo tudi tehnologijo. Ko poznamo tehnologijo, začnemo kupovati opremo, orodja in stroje. To je pri izdelkih in pri storitvah, ki so povezane z izdelki velika investicija.

Ravno tako je tudi v tem primeru tehnološki postopek naša podlaga za delitev vseh stroškov, ki nastajajo v podjetju.

Uredimo torej stroške za opremo (stroje, priprave....):

Za vajo smo uporabili excel, ki je za dijake na voljo v Arnes oblaku. Zapis je v obliki .xlsx. Tabela tehnologija je povezana z drugimi tabelami, kjer izračunavamo posamezne vrste stroškov.

Ne pozabite ; Podjetje smo poenostavili, imamo le en izdelek/storitev, zato imamo lahko le en tehnološki postopek, tega bomo ponovili pri vseh naših kupcih. Kupcev je toliko kot jih bomo potrebovali, da bomo imeli dovolj ur, dobička in dovolj denarnih tokov za vse naše stroške v zvezi z delom, materialom, storitvami, amortizacijo in dobičkom.

Poglejmo katero opremo potrebujemo za tehnologijo, ki smo jo izbrali:

Za izdelavo orodja bomo potrebovali žago, vrtalni stroj, stružnico, rezkalni stroj, brusilni stroj, peč za kaljenje in varilni aparat. Poleg tega pa še kup drobnega orodja, torni žaga, baterijske vijačnike, svedre, nože za struženje, frezala ipd.

Uredimo to v tabelo:

Oprema	Nakupna cena	Amortizacijska doba	Letna amortizacija
Dvigalo	4.500 €	10	450 €
Centrirka za menjavo gum	2.500 €	10	250 €
Varilnik MIG/MAG	1.200 €	10	120 €
Steborni vrtalni stroj	800 €	10	80 €
Kolutni brus	300 €	10	30 €
Stružnica za diske - prenosna	2.000 €	10	200 €
Stružnica + Rezkalni stroj	1.700 €	10	170 €
Osnovno orodje	2.000 €	10	200 €
kompresor	700 €	10	70 €
Kobinirano vozilo 3,5t	35.000 €	10	3.500 €
Računalnik + Diagnostika Bosc	1.300 €	2	650 €
TEXA menjava plina klime	4.500 €	5	900 €
Črpalka za olje	1.100 €	10	110 €
Vijačniki baterijski, torna žaga	1.200 €	5	240 €
Pametni telefon	1.200 €	2	600 €
Skupaj	60.000 €		7.570 €

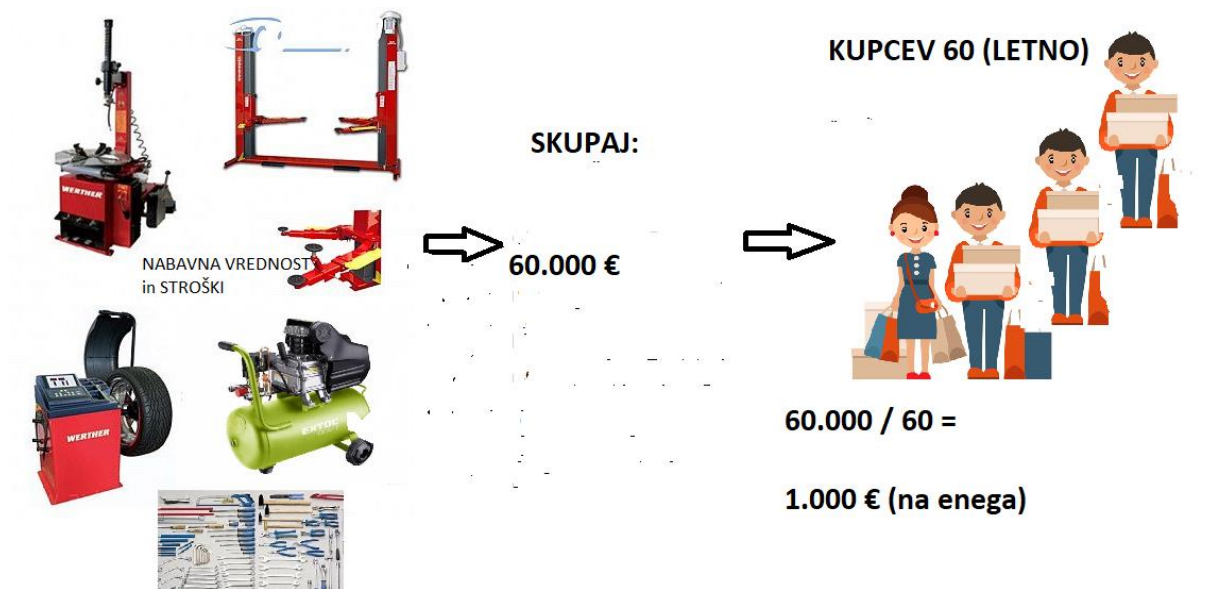
Slika 1 Oprema je za podjetnika velik strošek

Bolj kot je kompliciran izdelek/tehnologija, več drage opreme potrebujemo. Zato bomo nekatere obdelave izvedli pri poddobaviteljih. Na primer elektro erozijo, površinsko zaščito in podobno. Te stroške bomo dali v storitve, ali neposredno na posamezno orodje.

¹ <https://www.eraacunovodstvo.org/blog/podjetnistvo/nacrt-trzenja/>

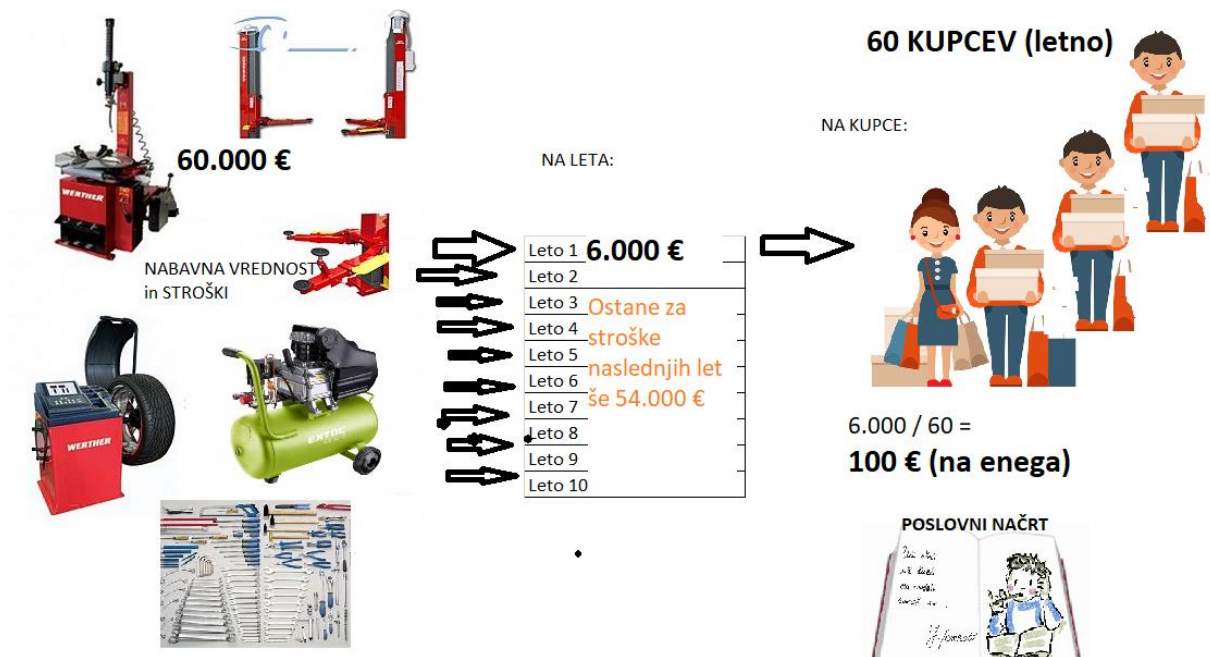
OPD 4T 19 Vpliv opreme na amortizacijo in cene

Sedaj strošek razdelimo na kupce (orodja, ki jih prodajamo). Recimo, da iščemo sprejemljiv strošek, tako za nas, kot za kupca.



Slika 2 Če bi zgolj sešteli stroške naše opreme in jih prerazporedili med kupce 1 leta, bi bilo orodje predrago.

Orodje in oprema je torej tako velika investicija, da je ne moremo razporediti le na kupce enega leta, pač pa to razpredimo na več let. Običajno po predvideni življenjski dobi. Lahko pa tudi po urah rabe, prva leta več, nato manj..... odvisno od tega, koliko prostora imamo pri naših cenah. Vsekakor želimo strošek čim prej zaračunati kupcem.



Slika 3 tako velike stroške moramo razporediti na več let, da so cene konkurenčne

Ne glede na to, koliko ostane za »vračanje« naše investicije smo stroške razumno znižali. Konkurenca počne prav to. S tem pa smo tveganje podjetnika precej podaljšali.

Poglejmo še kako je to v povezanih tabelah. Povezane so: TRG, TEHNOLOGIJA in OPREMA.

Ne pozabite:

OPD 4T 19 Vpliv opreme na amortizacijo in cene

Podatek naj bo zapisan le 1 x !