

POSLOVNI PLAN PODUZETNIKA

Ivan Marijanović

Vinkovci, 07.03.2023.



Sadržaj

- O poduzetniku kao nositelju poslovnog pothvata
- Što je to poslovni plan i kome je namijenjen
- Osnovni elementi poslovnog plana
- Opis poduzetničke ideje
- Analiza tržišta i procjena prodaje
- Tehničko-tehnološki elementi poslovnog plana
- Projekcija prodaje
- Procjena troškova poslovanja
- Plan ulaganja i izvora financiranja
- Projekcija računa dobiti i gubitka i financijskog toka





O poduzetniku

najvažnijoj osobi poduzetničkog
pothvata!

Što je poduzetništvo?

- **Poduzetništvo je izazov**
- **Poduzetništvo je prilika za provjeru vlastitih sposobnosti**
- **Poduzetništvo je vlastita sloboda – materijalna i duhovna**
- **Poduzetništvo je potpuni nadzor nad rezultatima vlastitog rada**

Poduzetništvo je proces stvaranja novih vrijednosti u kojem **poduzetnik** osigurava **sredstva** potrebna za realizaciju **poslovne prilike** i preuzima **rizik** koji proizilazi iz te realizacije

Tko je poduzetnik?

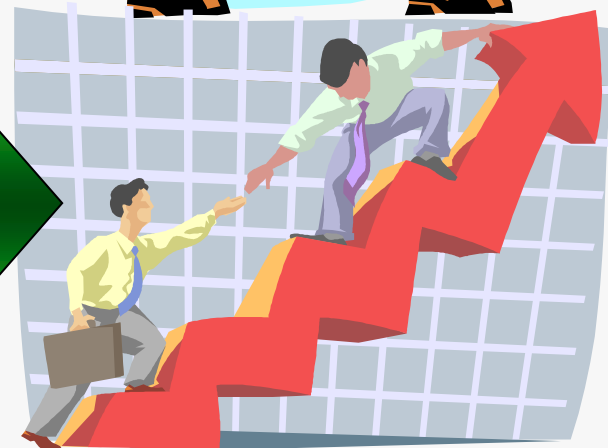
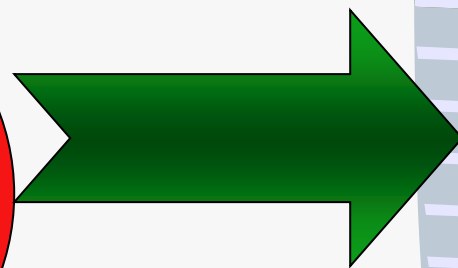
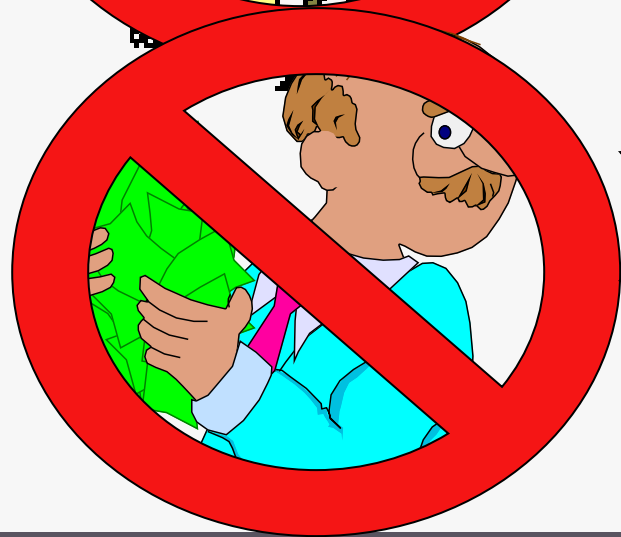
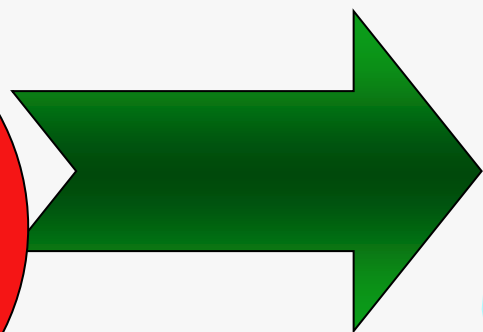
**Poduzetnik je ključna
pokretačka sila
svakog poduzetničkog
pothvata**

**ON JE POJEDINAC KOJI STVARA
VRIJEDNOSTI I PRI TOME
PREUZIMA RIZIK U NOVCU,
VREMENU
ILI U OBLIKU VRIJEDNOSTI NEKOG
PROIZVODA ILI USLUGE**

Osobine uspješnih poduzetnika

- **Posvećenost (predanost) poslu**
- **Motivacija**
- **Preuzimanje rizika**
- **Podrška obitelji**
- **Odlučivanje**
- **Tehničke vještine**
- **Vještine upravljanja**
- **Poznavanje vaše vrste posla**

Najveće zablude o poduzetništvu





Što je poslovni plan

I kome je namijenjen?

Što je poslovni plan

- **Temeljni dokument svakog poslovnog pothvata**
- **Namijenjen je prvenstveno poduzetniku, ali i bankarima, poslovnim partnerima, institucijama i sl.**
- **Potrebno ga je koristiti i kao kontrolni mehanizam u poslovanju**

Na koja pitanja mora odgovoriti poslovni plan?

- **Tko?**
- **Što?**
- **Koliko?**
- **S čime?**
- **Kada?**



Osnovni elementi poslovnog plana

Sadržaj poslovnog plana

Sadržaj poslovnog plana:

- 1. SAŽETAK POSLOVNOG PLANA**
- 2. INFORMACIJA O PODUZETNIKU – INVESTITORU**
- 3. TEHNOLOŠKO - TEHNIČKA ANALIZA I ORGANIZACIJA POSLOVANJA**
- 4. LOKACIJSKA ANALIZA**
- 5. ANALIZA TRŽIŠTA**
- 5. FINANCIJSKA PRIPREMA**
- 7. OCJENA UČINKOVITOSTI**

Analiza slučaja



Sandwich bar
"Eligio"

Sažetak poslovnog plana

- **U pravilu na jednoj A4 stranici – prvoj stranici nakon sadržaja**
- **Uključuje sve ključne podatke o poduzetniku i poslovnom pothvatu**
- **U kratkim crtama treba predstaviti poslovni plan**
- **Može biti u slobodnoj formi ili u obliku tablice**

Sažetak poslovnog plana

- 1. Investitor**
- 2. Naziv pothvata**
- 3. Cilj**
- 4. Karakteristike prodajnog tržišta**
- 5. Karakteristike nabavnog tržišta**
- 6. Lokacija**
- 7. Broj zaposlenih**
- 8. Ukupna ulaganja**
 - u stalna sredstva
 - u obrtna sredstva
- 9. Izvori financiranja**
 - vlastita sredstva
 - kredit
- 10. Bruto dobit/ukupni prihod**
- 11. Bruto dobit/ukupna ulaganja**

Informacije o poduzetniku

U kratkim crtama izložiti:

- **Dosadašnje obrazovanje poduzetnika**
- **Prijašnja zaposlenja i poslovi koji je obavljao poduzetnik**
- **Iskustva u djelatnosti u kojoj je planiran poduzetnički pothvat**
- **Iskustva u poduzetništvu**
- **Ostale činjenice koje mogu doprinjeti uspješnosti poduzetničkog pothvata**



Opis poduzetničke ideje

Što, tko i kada?

Opis vaše poslovne ideje

Detaljan opis vaše poslovne ideje treba odgovoriti na slijedeća pitanja:

koje proizvode ili usluge ćete prodavati

tko će kupovati vaše proizvode ili usluge

zašto će kupci kupovati vaše proizvode ili usluge

kako ćete prodavati svoje proizvode ili usluge

Opis vaše poslovne ideje

Što kupci kupuju?



Analiza tržišta i procjena prodaje

Analiza tržišta



Vrlo važan dio poslovnog plana kojem se, često, ne posvećuje dovoljno pažnje

Uključuje:

- **Analizu tržišta nabave**
- **Analizu tržišta prodaje**
- **Analizu konkurencije**
- **Marketing mix**

ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA

Što je istraživanje tržišta?

- **Prikupljanje informacija o vašim kupcima, dobavljačima i konkurenciji zove se istraživanje tržišta. Ono je vrlo važan element prilikom započinjanja vlastitog posla.**
- **Istraživanje tržišta možete napraviti sami ili u suradnji sa stručnim konzultantima, institucijama koje se time bave i dr.**

UPOZNAJTE SVOJE DOBAVLJAČE

Za obavljanje vašeg posla i proizvodnju proizvoda ili usluga potrebne su vam određene sirovine, proizvodi i usluge.

Prije no što započnete s poslom morate znati koje su Vam to proizvodi i usluge potrebne i od koga ćete ih nabaviti.

Dali u vašem okruženju ima malo ili puno dobavljača?

Po kojim cijenama oni prodaju te proizvode i usluge?

Kakvi su trendovi na tržištu vaših sirovina?

UPOZNAJTE SVOJE KUPCE

Da bi bio uspješan, vaš posao treba kupce. Svi ljudi koji bi mogli kupiti vaše proizvode ili usluge predstavljaju vaše tržište.

Vaše tržište sastoji se od svih vaših kupaca (ljudi koji kupuju od vas) kao i od svih drugih ljudi koji bi eventualno mogli postati vaši kupci.

UPOZNAJTE SVOJE KUPCE

Kupci kupuju proizvode i usluge da zadovolje različite vrste potreba i želja.

Na primjer, oni kupuju:

- bicikle, zato što im treba prijevoz
- lijepu odjeću, zato što žele privlačno izgledati
- radio, zato što žele informacije i zabavu
- ogrtače, zato što žele zaštititi svoju odjeću.

UPOZNAJTE SVOJU KONKURENCIJU

Tko vam je konkurencija?

- Vjerojatno ćete se morati natjecati sa drugim postojećim poduzećima koja nude iste ili slične proizvode ili usluge. Ta poduzeća bit će vaša konkurencija i od njih možete puno naučiti.
- Kada upoznate svoje konkurente bit ćete u stanju misliti o tome kako da uspijete sa svojom poslovnom idejom.

PRIPREMITE PLAN MARKETINGA

Kad imate utvrđene informacije o vašim kupcima i konkurentima, možete ih koristiti za pripremu plana marketinga. Jedan način pripreme plana marketinga je da koristite princip 4 P

- Product (Proizvod)
- Price (Cijena)
- Place (Mjesto)
- Promotion (Promocija)



PRIPREMITE PLAN MARKETINGA

Proizvod

- Proizvod označava proizvode ili usluge koje namjeravate prodavati svojim kupcima, te uključuje druge značajke koje ćete prodavati, kao što su:
 - kako će svaki proizvod biti pakiran
 - da li će uključiti upute za upotrebu, dodatne usluge, rezervne dijelove i dr.

PRIPREMITE PLAN MARKETINGA

Cijena

Cijena označava novčanu vrijednost po kojoj ćete prodavati proizvode ili usluge vašim kupcima. Ona također uključuje sniženja koja ćete davati, ali i bilo koju vrstu kredita koju ćete ponuditi vašim kupcima.

Da biste odredili svoje cijene, morate:

- *znati svoje troškove*
- *znati koliko su kupci spremni platiti*
- *znati cijene vaše konkurencije*

PRIPREMITE PLAN MARKETINGA

Mjesto

Postoje različiti načini distribucije vaših proizvoda vašim kupcima:

- direktna prodaja
- maloprodajne mreže
- veleprodajna distribucija



PRIPREMITE PLAN MARKETINGA

Promocija

Promocija znači informiranje i privlačenje kupaca da kupuju vaše proizvode ili usluge.

Postoje mnogi različiti načini promocije:

- Reklamiranje (TV, novine, radio...)
- Publicitet – besplatna promocija (novine, stručni časopisima ..)
- Promotivna prodaja (izložbe, prezentacije, takmičenja, davanje uzoraka ili nagrada..)

Analiza tržišta nabave - primjer

Analiza tržišta nabave

G-din Eligio registrirao je slijedeće potencijalne dobavljače na lokalnom području:

sirovina/materijal/usluga	jed. mje.	Popis dobavljača				
		Dobav.1 Adriacom merce	Dobav.2 Jaka	Dobav.3 Istra- pek	Dobav.4 Istrapla stika	Dobav.5 Impak
Šunka	kg	35,10	37,00	-	-	-
Sir - gauda	kg	34,20	33,70	-	-	-
Sir - ementaler	kg	56,00	53,20	-	-	-
Peciva	kom	-	-	0,70	-	-
Majoneza	kg	18,90	20,00	-	-	-
Krastavci	kg	6,80	7,90	-	-	-
Salame razne	kg	60,00	58,90	-	-	-
Vrećica	kom	-	-	-	0,12	0,10

Analiza tržišta prodaje - primjer

Kao tržište prodaje poduzetnik je predvidio:

- službenici iz okolnih ureda
- djeca iz škole - ljeti za vrijeme školskih praznika turisti
- okolni kafići kao kupci pripremljenih sandwicha za tostiranje

OPIS PROIZVOD /USLUGA	opis kupca poduzeće ili segm.tržišta KUPAC 1	opis kupca poduzeće ili segm.tržišta KUPAC 2	opis kupca poduzeće ili segm.tržišta KUPAC 3
	učenici	činovnici	kafići
	Količina dnevna	Količina dnevna	Količina dnevna
proizvod / usluga 1 sandwich- netost	10	30	
proizvod / usluga 2 sandwich - tost	10	30	20
proizvod / usluga 3 piće - limenke	10	50	

Analiza tržišta prodaje - primjer

cijena u KN po jedinici mjere (sa uključenim PDV-om)	Kupac 1 ukupno - period (mjesec, godina)	Kupac 2 ukupno - period (mjesec, godina)	Kupac 3 ukupno - period (mjesec, godina)
proizvod/usluga 1 sandwich- hladni	13,00 (10,66)	13,00 (10,66)	
proizvod/usluga 2 sandwich - topli	14,00 (11,48)	14,00 (11,48)	8,40 (6,89)
proizvod/usluga 3 piće - limenke	7,00 (5,74)	7,00 (5,74)	7,00 (5,74)



**Tehničko-
tehnološki
elementi
poslovnog plana**

- **Tehničko-tehnološki elementi poslovnog plana**

Tehničko tehnološki elementi

- **opis tehnologije**

- **opis pogona**

- **broj i struktura zaposlenih**

Tehničko-tehnološki elementi poslovnog plana

Tehničko tehnološki elementi

- **opis tehnologije**
- **opis pogona**
- **broj i struktura zaposlenih**
- **Lokacija**
kratki opis lokacije pogona u odnosu na poslovno okruženje
- **Zaštita okoline**

Tehničko-tehnološki elementi - primjer

Opis pogona

Pogon g-dina Eligia nalazi se u sklopu poslovnog centra grada i u neposrednoj blizini škola. Veličina lokala je 36 m² od čega 16 m² otpada na sanitarije za goste i personal te manje priručno skladište. Preostali dio prostora je prodajni prostor.

Za pomenuti poslovni prostor izvedeni su svi potrebni komunalni priključci (struja , voda, kanalizacija, telefon itd.). Također su i ishodovane sve potrebne suglasnosti i dozvole kao i uprabbna dozvola. Treba istaći da je u predmetnom lokalu i ranije bio ugostiteljski lokal-manji caffe bar.

Tehničko-tehnološki elementi - primjer

Opis tehnološkog procesa pripravljanja sendviča i posluživanja

Svakoga jutra, dobavljač peciva dostavlja peciva naručena prethodnog dana direktno u lokal, te se pripremaju sandwichi za prodaju tekućeg dana, a prema iskustvu se zna koje vrste su više tražene, a koje manje i shodno tome se određuju količine. Pripremljeni sandwichi se izlažu u vitrini, posebna se pažnja poklanja lijepom izgledu koji mora privući kupca.

U popodnevnim satima kada ima manje posla u prodaji, narezuju se sirevi i salame, i pripremaju namazi za upotrebu idućeg dana, te se namirnice spremaju u plastične posudice u hladnjaku.

Hladni sandwichi se poslužuju u papirnoj vrećici direktno iz vitrine, dok se topli prethodno zagrijavaju u tosteru 5-7 minuta. Limenke se uslužuje neotvorene ili otvorene sa slamčicom, već prema želji kupca.

Većim kupcima (kafićima) dostavlja se u toku jutra željena količina toplih sandwicha, te se izdaje otpremnica, a fakturiranje se vrši jednom mjesečno.



Projekcija prodaje i prihoda

Procjena prodaje i prihoda

$$\text{Prihod} = \text{količina} * \text{jedinična cijena}$$

(bez PDV)

- # Uzeti u obzir sezonske oscilacije
- # Tablice:
 - plan prodaje (fizičke jedinice)
 - formiranje ukupnog prihoda (u KN)
- # Grupirati proizvode, uprosječiti cijene

Procjena prodaje - primjer

planirane dnevne količine i prodajne cijene proizvoda

proizvod/grupa	planirana dnevna	prodajna cijena	prodajna cijena
1	2	3	4=3/1,22
1.hladni sandwichi	40	13,00	10,66
2.topli sandwichi	60	14,00	11,48
3.limenke	60	7,00	5,74

Procijenio je da bi taj cilj mogao postići krajem prve godine poslovanja, od početnih 50%., preko 70% u II kvartalu i 85% u III.

Od ukupne količine toplih sandwicha, 30% planira prodati drugim kafićima u gradu, uz popust od 40% na prodajnu cijenu za daljnju prodaju i odgodu plaćanja od 30 dana

Procjena prodaje - primjer

Hladni sendvići :

planirana količina: 40 kom dnevno
u I tromj. 50% , u II tromj. 70%, u III tromj. 85%,
a u IV tromj. 100%

Formula za izračun prodaje u I godini

$$= 40 \text{ kom} * 30 \text{ dana} * 0,5 = 600 * 3 \text{ mj} = 1.800$$

$$= 40 \text{ kom} * 30 \text{ dana} * 0,7 = 840 * 3 \text{ mj} = 2.520$$

$$= 40 \text{ kom} * 30 \text{ dana} * 0,85 = 1.020 * 3 \text{ mj} = 3.060$$

$$= 40 \text{ kom} * 30 \text{ dana} * 1,00 = 1.200 * 3 \text{ mj} = \underline{3.600}$$

$$\text{Ukupno} = 10.980$$

Procjena prodaje - primjer

Formula za izračun prodaje u I godini

$$= 60 \text{ kom} * 30 \text{ dana} * 0,5 = 900 * 3 \text{ mj} = 2.700$$

$$= 60 \text{ kom} * 30 \text{ dana} * 0,7 = 1.260 * 3 \text{ mj} = 3.780$$

$$= 60 \text{ kom} * 30 \text{ dana} * 0,85 = 1.530 * 3 \text{ mj} = 4.590$$

$$= 60 \text{ kom} * 30 \text{ dana} * 1,00 = 1.800 * 3 \text{ mj} = \underline{5.400}$$

$$\text{Ukupno} = 16.470$$

70% za krajnju prodaju

$$= 16.470 * 0,7 = 11.529$$

30% za daljnju prod. uz popust i odg. plać.

$$= 16.470 * 0,3 = 4.941$$

Procjena prodaje - primjer

R. b.	Proizvod/Usluga	J.M.	Prodajna cijena	Stopa PDV-a	2009	2010
1	Hladni sendvići	kom	10,66	22,00%	10.980,00	14.400,00
2	Topli sendvići za krajnjeg kupca	kom	11,48	22,00%	11.529,00	15.120,00
3	Topli sendvići za daljnju prodaju	kom	6,89	22,00%	4.941,00	6.480,00
4	Limenke	kom	5,74	22,00%	16.470,00	21.600,00
5				22,00%		

Procjena prihoda - primjer

$$\text{Prihod} = \text{količina} * \text{jedinična cijena}$$

(bez PDV)

Hladni sendvići :

Formula za izračun prihoda u I godini =
Prodaja u prvoj godini = **10.980 komada**
X

Cijena (bez PDV-a) = 10,66
= Prihod = **117.046,80 kuna**

Procjena prihoda - primjer

R. b.	Proizvod/Usluga	2009	2010
1	Hladni sendvići	117.046,80	153.504,00
2	Topli sendvići za krajnjeg kupca	132.352,92	173.577,60
3	Topli sendvići za daljnju prodaju	34.043,49	44.647,20
4	Limenke	94.537,80	123.984,00
5			
UKUPNO		377.981,01	495.712,80



Procjena troškova poslovanja

Troškovi poslovanja

Najznačajnije grupe:

- # Direktni troškovi
- # Indirektni troškovi

- # Fiksni troškovi
- # Varijabilni troškovi

Troškovi poslovanja

Varijabilni troškovi:

- **Direktni** – prilikom proračuna prvo se utvrđuju normativi
- **Indirektni** – ovise o količini proizvodnje, ali se ne mogu direktno pridružiti jedinici proizvoda

Troškovi poslovanja - primjer

normativi utroška i nabavne cijene direktnih materijala

R.b.	Direktni trošak	J.M.	Nabavna cijena	Hladni sendvići	Topli sendvići za krajnjeg kupca	Topli sendvići za daljnju prodaju	Limenke
	Materijalni troškovi						
1	Pecivo	kom	0,70	1,00	1,00	1,00	
2	Naresci	kg	50,00	0,03	0,03	0,03	
3	Prilozi	kn	1,00		0,50	0,50	
4	Vrećica	kom	0,10	1,00	1,00	1,00	
5	Limenka	kom	2,90				1,00
	Nematerijalni troškovi						

Troškovi poslovanja - primjer

Pecivo – Utrošak u prvoj godini =

količina hladnih sendviča	x normativ +
količina toplih send. – kraj kup.	x normativ +
količina toplih send. – dalj. prodaja	x normativ +
količina limenki	x normativ =

10.980 x 1 + 11.529 x 1 + 4.941 x 1 + 16.470 x 0 =

27.450 komada peciva u prvoj godini

Troškovi poslovanja - primjer

Utrošak direktnih materijala

R. b.	Direktni materijali	J.M.	2009	2010
	Materijalni troškovi			
1	Pecivo	kom	27.450,00	36.000,00
2	Naresci	kg	823,50	1.080,00
3	Prilozi	kn	8.235,00	10.800,00
4	Vrećica	kom	27.450,00	36.000,00
5	Limenka	kom	16.470,00	21.600,00
	Nematerijalni troškovi			

Tabela 4

Troškovi poslovanja - primjer

Troškovi direktnih materijala

R.b	Direktni troškovi	2009	2010
.	Direktni materijali	119.133,00	156.240,00
1	Pecivo	19.215,00	25.200,00
2	Naresci	41.175,00	54.000,00
3	Prilozi	8.235,00	10.800,00
4	Vrećica	2.745,00	3.600,00
5	Limenka	47.763,00	62.640,00
	Direktni nematerijalni troškovi		
	UKUPNO	119.133,00	156.240,00

Tabela 5

Troškovi poslovanja - primjer

Indirektni troškovi poslovanja

Naziv troška	Mjesečni iznos
Troškovi energije	500,00 kn
Najam prostora	2.400,00 kn
Knjigovodstvo*	1.000,00 kn
Promidžba	500,00 kn
Ostali troškovi	1.500,00 kn
UKUPNO	5.900,00 kn

* u 12 mjesecu ovaj trošak iznosi 3.000,00 zbog izrade završnog računa

Troškovi poslovanja - primjer

Indirektni troškovi poslovanja

R.b	Indirektni troškovi	2009	2010
	Materijalni troškovi		
	Nematerijalni troškovi	72.800,00	72.800,00
1	Energija	6.000,00	6.000,00
2	Najama prostora	28.800,00	28.800,00
3	Knjigovodstvo	14.000,00	14.000,00
4	Promidžba	6.000,00	6.000,00
5	Ostali troškovi	18.000,00	18.000,00
	UKUPNO	72.800,00	72.800,00

Tabela 6

Troškovi poslovanja - primjer

Plaće

radno mjesto	netto plaća	porezi i doprino	brutto plaća po radniku	broj radnika	ukupno brutto plaće
1	2	3	$4=2+3$	5	$6=4 \times 5$
vlasnik	3.000	65%	4.950	1	4.950
prodavač	2.500	70%	4.250	2	8.500
UKUPNO					13.450

Troškovi poslovanja - primjer

Plaće

R.b.	Kategorija	Opis	2009	2010
1	Vlasnik	Broj	1	1
		Bruto plaća	4.950,00	4.950,00
		Iznos god.	59.400,00	59.400,00
2	Prodavač	Broj	2	2
		Bruto plaća	4.250,00	4.250,00
		Iznos god.	102.000,00	102.000,00
UKUPNO BRUTO PLAĆE			161.400,00	161.400,00
UKUPAN BROJ UPOSLENIH			3	3

Tabela 7

Troškovi poslovanja - primjer

Jesmo li ukalkulirali sve troškove?

Nedostaju troškovi amortizacije i kamata



Plan ulaganja i izvora financiranja

Plan ulaganja

Ulaganje u stalna sredstva

- o Krenuti od potreba,

- a ne od raspoloživih sredstava

- o Izračunava se prema nabavnoj vrijednosti

Ulaganja u obrtna sredstva

Plan ulaganja - primjer

Ulaganja u stalna sredstva

Naziv sredstva	Iznos
Preuređenje prostora	120.000,00 kn
Toster	6.000,00 kn
Vitrina	6.000,00 kn
Registar blagajna	6.000,00 kn
Salamoreznica	7.200,00 kn
Frižideri	28.000,00 kn
Tenda	8.000,00 kn
UKUPNO	181.200,00 kn

Plan ulaganja

- #Ulaganja u obrtna sredstva
 - Zalihe materijala
 - Trajna obrtna sredstva
 - Osnivački troškovi

Plan ulaganja - primjer

Ulaganje u obrtna sredstva

procjena potrebne veličine zaliha

	materijal	godišnja potrošnja KN	rezerva za x dana	iznos
	1	2	3	$4=2/365 \times 3$
1.	limenke	47.763,00	10	1.308,58
2.	naresci	41.175,00	10	
3.	prilozi	8.235,00	10	
4.	vrećice	2.745,00	60	
	UKUPNO			

Plan ulaganja - primjer

Ulaganje u obrtna sredstva

procjena potrebne veličine zaliha

	materijal	godišnja potrošnja KN	rezerva za x dana	iznos
	1	2	3	4=2/365 x 3
1.	limenke	47.763,00	10	1.308,58
2.	naresci	41.175,00	10	1.128,08
3.	prilozi	8.235,00	10	225,62
4.	vrećice	2.745,00	60	451,23
	UKUPNO			3.113,51

Plan ulaganja

Trajna obrtna sredstva

Kalkuliramo ih tako da prosječne
mjesečne troškove poslovanja
pomnožimo s brojem mjeseci za koji
očekujemo da nam je potrebno da se
posao počne sam financirati

Plan ulaganja - primjer

Ulaganje u obrtna sredstva

Trajna obrtna sredstva

$$\begin{aligned} & \text{U slučaju poduzetnika} = \\ & (\text{Troškovi materijala} + \text{Indirektni troškovi poslovanja} + \\ & \text{Troškovi rada}) / 12 * 1,5 = \\ & (119.133 + 72.800 + 161.400) / 12 * 1,5 = \\ & 353.333 / 12 * 1,5 = \mathbf{44.166,63} \end{aligned}$$

Plan ulaganja - primjer

Osnivački troškovi

Naziv troška	Iznos
Pristojbe javnom bilježniku	1.000,00 kn
Konzultant	4.000,00 kn
Uvjerenja	1.000,00 kn
UKUPNO	6.000,00 kn

Plan ulaganja - primjer

Dugotrajna imovina		
Građevinski objekti	120.000,00	51,18%
Strojevi		
Oprema	61.200,00	26,10%
Vozila		
Ostalo		
Ukupno dug. imovina	181.200,00	77,28%
Obrtna sredstva		
Početne zalihe	3.113,51	1,33%
Trajna obrtna sredstva	44.166,63	18,84%
Ostalo	6.000,00	2,56%
Ukupno obrt. sredstva	53.280,14	22,72%
UKUPNO	234.480,14	100,00%

Izvori financiranja

Vlastita sredstva

- o U stvarima
- o U novcu
- o U pravima

Tuđa sredstva

- o Pozajmice
- o Krediti
- o

Izvori financiranja - primjer

FINANCIJSKI PLAN		
	iznos	%
Vlastita sredstva		
Gotovina	60.289,14	25,71%
Stvari	14.000,00	5,97%
Ostalo		
Ukupno vlast. sredstva	74.289,14	31,68%
Kreditna sredstva		
Privatni		
Bankarski	160.191,00	68,32%
Ostalo		
Ukupno kred. sredstva	160.191,00	68,32%
UKUPNO	234.480,14	100,00%



Računa dobiti i gubitka i Financijski tok

Prije izrade financijskih izvještaja

Nakon što smo napravili plan ulaganja i plan izvora financiranja moramo:

1. Napraviti obračun troškova financiranja
2. Napraviti obračun amortizacije
3. Napraviti tablicu s ukupnim troškovima poslovanja

Troškovi financiranja

Troškovi financiranja (troškovi tuđih sredstava):

KAMATE

Prilikom izrade poslovnog plana nužno je napraviti plan otplate kredita u kojem je prikazana dinamika povrata kreditnih sredstava

Troškovi financiranja - primjer

Iznos kredita:	160.191,00 kn
kamatna stopa	8,9 % godišnje
početak	1 godina
rok otplate	5 godina (s početkom)

opis/godina	1	2	3	4	5
ostatak duga kao kamatna osnovica	160.191				
obračunata kamata	14.257				
otplata	-				

Troškovi financiranja - primjer

Plan otplate

opis/godina	1	2	3	4	5
ostatak duga kao kamatna osnovica	160.191	160.191	120.143	80.095	40.048
obračunata kamata	14.257	14.257	10.693	7.128	3.564
otplata	-	40.048	40.048	40.048	40.048

Obračun amortizacije

Obračun amortizacije

- # Stalna sredstva ne traju vječno
- # Vijek trajanja određen stopom amortizacije
- # S vremenom se stalna sredstva trebaju zamijeniti, odnosno obnoviti
- # Amortizacija je trošak, ali nije izdatak

**Godišnja amortizacija sredstva =
Nabavna vrijednost * Stopa otpisa sredstva**

Obračun amortizacije - primjer

R. b.	Osnovno sredstvo	Nabavna vrijednost	Vijek trajanja	2009	2010	Ostatak vrijednosti
1	Preuređenje prostora	120.000,00	10	12.000,00	12.000,00	60.000,00
2	Toster	6.000,00	5	1.200,00	1.200,00	
3	Vitrina	6.000,00	5	1.200,00	1.200,00	
4	Registar blagajna	6.000,00	5	1.200,00	1.200,00	
5	Salamoreznica	7.200,00	5	1.440,00	1.440,00	
6	Frižideri	28.000,00	5	5.600,00	5.600,00	
7	Tenda	8.000,00	5	1.600,00	1.600,00	
UKUPNO		181.200,00		24.240,00	24.240,00	60.000,00

Ukupni troškovi poslovanja - primjer

R. b.	UKUPNI TROŠKOVI	2009	2010	2011	2012	2013
1	Direktni materijali					
2	Direktni nematerijalni troškovi					
4	DIREKTNI TROŠKOVI UKUPNO					
5						
6	Indirektni troškovi					
7	Troškovi rada					
8	INDIREKTNI TROŠKOVI UKUPNO					
9						
10	Kamate					
11						
12	Amortizacija					
13						
	UKUPNO					

Ukupni troškovi poslovanja - primjer

R. b.	UKUPNI TROŠKOVI	2009	2010	2011	2012	2013
1	Direktni materijali	119.133,00	156.240,00	156.240,00	156.240,00	156.240,00
2	Direktni nematerijalni troškovi					
4	DIREKTNI TROŠKOVI UKUPNO	119.133,00	156.240,00	156.240,00	156.240,00	156.240,00
5						
6	Indirektni troškovi	72.800,00	72.800,00	72.800,00	72.800,00	72.800,00
7	Troškovi rada	161.400,00	161.400,00	161.400,00	161.400,00	161.400,00
8	INDIREKTNI TROŠKOVI UKUPN	234.200,00	234.200,00	234.200,00	234.200,00	234.200,00
9						
10	Kamate	14.257,00	14.257,00	10.692,75	7.128,50	3.564,25
11						
12	Amortizacija	24.240,00	24.240,00	24.240,00	24.240,00	24.240,00
13						
	UKUPNO	391.830,00	428.937,00	425.372,75	421.808,50	418.244,25

Račun dobiti i gubitka

U konačnici daje rezultat poslovanja

Osnovna struktura

A. Ukupni prihodi

B. Ukupni rashodi

C. Dobit prije oporezivanja (A. – B.)

D. Porez na dobit (C. x 0,12)

E. Dobit nakon oporezivanja (C. – D.)

Račun dobiti i gubitka- primjer

	2009	2010	2011	2012	2013
UKUPNI PRIHODI					
Direktni troškovi					
Indirektni troškovi					
Kamate					
Amortizacija					
UKUPNI TROŠKOVI					
DOHODAK PRIJE OPOREZIVANJA					
POREZ NA DOHODAK (20,00%)					
DOHODAK NAKON OPOREZIVANJA					

Račun dobiti i gubitka- primjer

	2009	2010	2011	2012	2013
UKUPNI PRIHODI	377.981,01	495.712,80	495.712,80	495.712,80	495.712,80
Direktni troškovi	119.133,00	156.240,00	156.240,00	156.240,00	156.240,00
Indirektni troškovi	234.200,00	234.200,00	234.200,00	234.200,00	234.200,00
Kamate	14.257,00	14.257,00	10.692,75	7.128,50	3.564,25
Amortizacija	24.240,00	24.240,00	24.240,00	24.240,00	24.240,00
UKUPNI TROŠKOVI	391.830,00	428.937,00	425.372,75	421.808,50	418.244,25
DOHODAK PRIJE OPOREZIVANJA	-13.848,99	66.775,80	70.340,05	73.904,30	77.468,55
POREZ NA DOHODAK (20,00%)		13.355,16	14.068,01	14.780,86	15.493,71
DOHODAK NAKON OPOREZIVANJA		53.420,64	56.272,04	59.123,44	61.974,84

Financijski tok

Po strukturi je sličan računu dobiti i gubitka, ali prati stvarno kretanje financijskih sredstva tvrtke (primitke i izdatke, a ne prihode i rashode)

Ukazuje na potencijalne probleme u likvidnosti sredstava poduzeća i njegove solventnosti!

Financijski tok - Obračun PDV-a

	2009	2010	2011	2012	2013
Obveze za PDV					
PDV u prodanim proizvodima					
Pretporez					
U direktnim materijalima					
U direktnim uslugama					
U indirektnim troškovima					
TEKUĆA OBVEZA ZA PDV					
AKUMULIRANI PRETPOREZ					

Financijski tok - Obračun PDV-a

	2009	2010	2011	2012	2013
Obveze za PDV	83.155,82	109.056,82	109.056,82	109.056,82	109.056,82
PDV u prodanim proizvodima	83.155,82	109.056,82	109.056,82	109.056,82	109.056,82
Pret porez	42.225,26	50.388,80	50.388,80	50.388,80	50.388,80
U direktnim materijalima	26.209,26	34.372,80	34.372,80	34.372,80	34.372,80
U direktnim uslugama					
U indirektnim troškovima	16.016,00	16.016,00	16.016,00	16.016,00	16.016,00
TEKUĆA OBVEZA ZA PDV	40.930,56	58.668,02	58.668,02	58.668,02	58.668,02
AKUMULIRANI PRETPOREZ					

Financijski tok - primjer

	Kategorija	0	2009	2010	2011	2012	2013
	Početno stanje						
	Primitci od prodaje						
	Izvori investiranja						
	UKUPNI PRIMITCI						
	Investicije						
	Direktni materijali						
	Direktne usluge						
	Indirektni troškovi						
	Troškovi rada						
	Kamate						
	Otplata kredita						
	Porez na dohodak						
	PDV						
	Ostali izdaci						
	UKUPNI IZDATCI						
	NETO PRIMICI						
	STANJE NA KRAJU RAZDOBLJA						

Financijski tok - primjer

Kategorija	0	2009	2010	2011	2012	2013
Početno stanje		44.166,63	13.024,58	50.637,47	91.101,76	134.417,45
Primitci od prodaje		419.603,77	604.769,62	604.769,62	604.769,62	604.769,62
Izvori investiranja	234.480,14					
UKUPNI PRIMITCI	234.480,14	419.603,77	604.769,62	604.769,62	604.769,62	604.769,62
Investicije	190.313,51					
Direktni materijali		145.342,26	190.612,80	190.612,80	190.612,80	190.612,80
Direktne usluge						
Indirektni troškovi		88.816,00	88.816,00	88.816,00	88.816,00	88.816,00
Troškovi rada		161.400,00	161.400,00	161.400,00	161.400,00	161.400,00
Kamate		14.257,00	14.257,00	10.692,75	7.128,50	3.564,25
Otplata kredita			40.047,75	40.047,75	40.047,75	40.047,75
Porez na dohodak			13.355,16	14.068,01	14.780,86	15.493,71
PDV		40.930,56	58.668,02	58.668,02	58.668,02	58.668,02
Ostali izdaci						
UKUPNI IZDATCI	190.313,51	450.745,82	567.156,73	564.305,33	561.453,93	558.602,53
NETO PRIMICI	44.166,63	-31.142,05	37.612,89	40.464,29	43.315,69	46.167,09
STANJE NA KRAJU RAZDOBLJA	44.166,63	13.024,58	50.637,47	91.101,76	134.417,45	180.584,54



**THE WAY TO
GET STARTED
IS TO QUIT
TALKING AND
BEGIN DOING.**

Walt Disney

Hvala na pozornosti



Presentation Title

Ivan Marijanović
ivan@m-solutions.hr