

***Investitor:***

***Ime i prezime:*……………………....**

***Naziv*:………………………………..…..**

***Adresa*:………………………..…………**

***Telefon*:………………………………….**

**E-mail: .....................................**

***POSLOVNI PLAN***

***- novi poduzetnik -***

……………………………………………………………………………..

…………………………………………………………………………….

……………………………………………………………………………..

***naziv projekta***

***mjesec, godina***

**SADRŽAJ SKRAĆENOG POSLOVNOG PLANA**

**(PLAN ULAGANJA)**

1. **PODACI O PODUZETNIKU**
   1. Opći podaci
   2. Podaci o vlasniku/osnivaču
2. **POLAZIŠTE**
   1. Nastanak poduzetničke ideje
   2. Vizija i zadaća poduzetničkog pothvata
3. **PREDMET POSLOVANJA** 
   1. Opis postojećeg poslovanja
   2. Opis poslovanja i djelatnosti u projektu
4. **LOKACIJA**
   1. Opis postojeće lokacije poduzetnika
   2. Opis lokacije projekta
   3. Opis zaštite i utjecaja okoline
5. **TEHNOLOŠKO-TEHNIČKI ELEMENTI ULAGANJA**
   1. Opis strukture ulaganja (tehnička, tehnološka)
   2. Struktura i broj zaposlenika
6. **TRŽIŠNA OPRAVDANOST**
   1. Tržište nabave
   2. Tržište prodaje
   3. Procjena ostvarenja prihoda – tržišta
7. **FINANCIJSKI ELEMENTI PODUHVATA**
   1. Investicije u osnovna sredstva
   2. Investicije u obrtna sredstva
   3. Troškovi poslovanja
   4. Proračun amortizacije
   5. Izvori financiranja
   6. Projekcija računa dobiti i gubitaka (dohotka)
   7. Pokazatelji učinkovitosti i financijski tok
8. **ZAKLJUČNA OCJENA PROJEKTA**

**SAŽETAK POSLOVNOG PLANA**

|  |
| --- |
| **SAŽETAK POSLOVNOG PLANA** |
| 1. **Investitor** |
|  |
| 1. **Naziv pothvata** |
|  |
| 1. **Cilj investicije:** |
|  |
| 1. **Karakteristike prodajnog tržišta:** |
|  |
| 1. **Karakteristike nabavnog tržišta:** |
|  |
| 1. **Planirani ekonomski vijek projekta:** |
|  |
| 1. **Tehnološko-tehničke osobine pothvata:** |
|  |
| 1. **Lokacija:** |
|  |
| 1. **Broj zaposlenih:** |
|  |
| 1. **Ukupna vrijednost investicije:** |
|  |
| * 1. **Ulaganja u osnovna sredstva:** |
| **10.2. Ulaganja u obrtna sredstva:** |
|  |
| 1. **Izvori financiranja:** |
|  |
| **11.1.Vlastita sredstva:** |
|  |
| **11.2.Kredit :** |
|  |
| * **rok otplate: *(broj godina)*** |
| * **poček: *(broj godina)*** |
| * **kamatna stopa: *(u %)*** |
| * **način otplate: *(mjesečno/tromjesečno/polugodišnje/godišnje)*** |
|  |

1. **PODACI O PODUZETNIKU**
   1. **Opći podaci**

U ovom dijelu Poslovnog plana navode se opći podaci kao što su npr. upis u registar, podskupina djelatnosti za d.o.o. i matični broj, početak rada, razvojni put i bitni trenuci u razvoju i ako se traži preslike gore navedenog.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. **Podaci o vlasniku/osnivaču**

U ovom dijelu Poslovnog plana piše se kratki životopis poduzetnika koji pokreće ili je nositelj postojećeg poslovanja. U životopisu treba staviti naglasak na poslove koje je poduzetnik dosada obavljao (kao dokaz znanjima i vještinama koje je poduzetnik stekao), te na obrazovanje (najviše završeno obrazovanje i dodatna usavršavanja). Vodite računa navesti sljedeće podatke: iskustva na sličnim poslovima i bivše poslodavce, priznanja i diplome koje su ostvarene u dosadašnjem radu, poznavanje stranih jezika, poznavanje rada na računalima i sl.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **POLAZIŠTE**
   1. **Nastanak poduzetničke ideje**

Obzirom na navedena znanja i vještine, poduzetnik ovdje treba ukratko opisati kako je došao na ideju baviti se određenom poslovnom idejom.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. **Vizija i zadaća poduzetničkog pothvata**

Nakon definiranja stečenih znanja i vještina, te slijeda okolnosti koji su doveli do pokretanja određene poduzetničke ideje, potrebno je opisati kako se misli realizirati poduzetnički pothvat; jednokratno, do kada, u više faza, krajnji rok završetka pothvata, o čemu to ovisi, koja su moguća rješenja i slično.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **PREDMET POSLOVANJA** 
   1. **Opis postojećeg poslovanja (za one koji već posluju)**

U ovom dijelu Poslovnog plana treba opisati djelatnost kojom se društvo s ograničenom odgovornošću ili obrt već bavi (opis programa, kratak opis procesa te navesti najvažniju opremu, kapacitete, organizaciju poslovanja. Potrebno je navesti sjedište djelatnosti, osnivače, temeljni kapital (ako je u pitanju d.o.o.), datum osnivanja, rješenje o registraciji (broj registracije), te djelatnosti za koje je obrt ili društvo s ograničenom odgovornošću registrirano.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. **Opis poslovanja i djelatnosti u projektu**

U ovom dijelu Poslovnog plana treba opisati djelatnost kojomće se društvo s ograničenom odgovornošću ili obrt baviti.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **LOKACIJA**
   1. **Opis postojeće lokacije poduzetnika**

Potrebno je opisati i lokaciju, odnosno sjedište obrta ili društva s ograničenom odgovornošću. Ako se radi o djelatnosti koja se uglavnom obavlja izvan sjedišta onda je to potrebno objasniti, jer se svi poslovi obavljaju na mjestu koje klijent odredi, ali ako se radi o npr. trgovačkoj ili uslužnoj djelatnosti, gdje lokacija igra veliku ulogu u ostvarenju budućih prihoda, potrebno je detaljno opisati lokaciju, povezanost s glavnim cestama, imate li osigurana parkirališna mjesta za kupce i sl.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. **Opis lokacije projekta**

Ovdje je potrebno opisati lokaciju na kojoj će se realizirati poduzetnički pothvat/projekt, ukoliko je različita od sjedišta obrta/trgovačkog društva.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. **Opis zaštite i utjecaja okoline**

Ovdje je potrebno opisati utjecaj projekta na okoliš, s obzirom na narušavanje ekološke ravnoteže i štetnosti za okoliš. Potrebno je navesti i da li će projekt zahrijevati izradu Studije utjecaja na okoliš.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **TEHNOLOŠKO-TEHNIČKI ELEMENTI ULAGANJA**
   1. **Opis strukture ulaganja (tehnička, tehnološka)**

Ovdje je potrebno potanko razraditi tehnološko-tehničke uvjete koji su temelj za proračun potrebnih ulaganja i očekivanih troškova poslovanja. Slijedeća stavka je opis ulaganja, odnosno točna specifikacija ulaganja. Poduzetnik u ovoj fazi poslovnog planiranja, treba imati viziju koliko mu sredstava treba za osnovna sredstva (strojevi, namještaj, aparati, kompjuter i sl.), a koliko za obrtna sredstva (novac na žiro-računu, zalihe repromaterijala) - programom kreditiranja malih i srednjih poduzeća HBOR-a predviđeno je da iznos kredita namijenjen ulaganju u trajna obrtna sredstva može iznositi do 30% iznosa kredita.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

U tablici koje je nastavno prikazana specificirajte Vaše ulaganje u osnovna i obrtna sredstva. Prvo nabrojte sva osnovna sredstva, a zatim iznos obrtnih sredstva. Zbroj iznosi ukupno ulaganje u poslovnom poduhvatu.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ULAGANJE** | **IZNOS (kn)** | **STRUKTURA (%)** |
| **Osnovna sredstva** |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Obrtna sredstva** |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| ***UKUPNO*** |  | *100,00* |

* 1. **Struktura i broj zaposlenika**

U ovom dijelu Poslovnog plana potrebno je opisati kako će se obavljati djelatnost. Ponekad poduzetnik nema namjeru zapošljavati djelatnike, jer u početku može sam obavljati djelatnost. Ako poduzetnik ima namjeru zapošljavati djelatnike mora unaprijed odrediti koju stručnu spremu trebaju posjedovati, koje će poslove obavljati, hoće li biti uposleni na određeno ili neodređeno vrijeme te koliku će mjesečnu plaću imati. Prije upošljavanja djelatnika poduzetniku preporučujemo raspitati se na Zavodu za zapošljavanje o programima sufinanciranja zapošljavanja pojedinih skupina nezaposlenih (više informacija dostupno je na web-stranicama Hrvatskog zavoda za zapošljavanje <http://www.hzz.hr/>).

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Kvalifikacijska struktura i broj djelatnika**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Zanimanje** | **Stručna sprema** | **Broj djelatnika** | **Mjesečna bruto plaća** | **Godišnja bruto plaća** |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **UKUPNO** |  |  |  |  |

1. **TRŽIŠNA OPRAVDANOST**
   1. **Tržište nabave**

U ovom dijelu Poslovnog plana potrebno navesti popis dobavljača s kojima će poduzetnik surađivati. Ako se radi o više sirovina potrebnih za završetak proizvoda ili usluge, nabrojite sve dobavljače. Ako su dobavljači sa područja Republike Hrvatske, naglasite to. Planiranje nabave mora odgovoriti na nekoliko pitanja: što će se nabavljati, po kojoj cijeni (cijena sirovine direktno utječe na kvalitetu i cijenu finalnog proizvoda), od kojeg dobavljača, koji su rokovi isporuke, imate li dogovorene uvjete plaćanja, koliki su troškovi nabave (prijevoz, carina, osiguranje). Vodite računa o sirovinama koje ćete držati na zalihama, jer one moraju osigurati normalan ciklus proizvodnje u određenom vremenskom razdoblju.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. **Tržište prodaje**

Ovo je najvažniji dio Poslovnog plana jer treba pružiti informaciju o tome što će se prodavati i po kojoj cijeni ili cijenama (napravite malu kalkulaciju i usporediti sa cijenom koju nudi konkurencija), na kojem tržištu (tržište općine, mjesta, grada, županije, Republike Hrvatske ili šire te tko su ciljni kupci (djeca, mladi, umirovljenici, pojedinci, tvrtke...) *- što sve trebamo znati o kupcima i konkurenciji pogledajte nastavno u dodatnim radnim listovima.*

Kod analize tržišta prodaje možete se koristiti podacima Hrvatske gospodarske i obrtničke komore ([www.hgk.hr](http://www.hgk.hr/)), statističke podatke, žutim stranicama i različitim bazama podataka. Prema svim tim podacima i planu prodaje, što realnije procijenite proizvodne kapacitete i prihode koje možete ostvariti.

*U ovom dijelu bi bilo dobro nabrojati konkurenciju te prednosti koje poduzetnik posjeduje u odnosu na konkurenciju.*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

* 1. **Procjena ostvarenja prihoda – tržišta**

Nastavno u tablicama napravite plan prodaje te procjenu ostvarenja prihoda od prodaje proizvoda/usluga:

**Plan prodaje proizvoda i usluga**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STRUKTURA** | **GODINA/KOLIČINA** | | | | | | | | **Prodajna**  **cijena kn** |
| **I** | **II** | **III** | **IV** | **V** | **VI** | **VII** |  | |
| I.PROIZVODNJA |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Proizvod A |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Proizvod B |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Proizvod C |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| II PRODAJA ROBE |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Roba A |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Roba B |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Roba C |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| II.USLUGE. |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Usluga A |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Usluga B |  |  |  |  |  |  |  |  | |
| Usluga C |  |  |  |  |  |  |  |  | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  | |

**Procjena ukupnog prihoda**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STRUKTURA** | **GODINA / IZNOS U KN** | | | | | | |
| **I** | **II** | **III** | **IV** | **V** | **VI** | **VII** |
| I.PROIZVODNJA |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| Proizvod A |  |  |  |  |  |  |  |
| Proizvod B |  |  |  |  |  |  |  |
| Proizvod C |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| II PRODAJA ROBE |  |  |  |  |  |  |  |
| Roba A |  |  |  |  |  |  |  |
| Roba B |  |  |  |  |  |  |  |
| Roba C |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| III.USLUGE. |  |  |  |  |  |  |  |
| Usluga A |  |  |  |  |  |  |  |
| Usluga B |  |  |  |  |  |  |  |
| Usluga C |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **UKUPNO (kn)** |  |  |  |  |  |  |  |

1. **FINANCIJSKI ELEMENTI PODUHVATA**
   1. **Investicije u osnovna sredstva**

U točki 5. je bilo potrebno opisati proces obavljanja djelatnosti te napraviti specifikaciju ulaganja. Iz tablice u kojoj ste specificirali Vaše ulaganje, treba izdvojiti samo ulaganja u osnovna sredstva (*dugotrajna materijalna imovina imovina: npr. strojevi, namještaj, oprema, aparati i sl. ili dugotrajna nematerijalna imovina: npr. patenti, licence i sl.)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Ulaganje u osnovna sredstva** | **Iznos (kn)** |
| **I. Dugotrajna materijalna imovina** |  |
| 1.Zemljište |  |
| 2.Građevinski objekti |  |
| 2.1.Nova gradnja |  |
| 2.2.Dogradnja |  |
| 3.Oprema |  |
| 4.Vozila |  |
| 5.Poslovni inventar |  |
| 6.Osnivačka ulaganja |  |
| 6.1.Projekti |  |
| 6.2.Predujmovi zajmova |  |
| 6.3.Ostali troškovi |  |
| **II. Dugotrajna nematerijalna imovina** |  |
| 1.Patenti |  |
| 2.Licence |  |
| 3.Ostala dugotrajna nematerijalna imovina |  |
| ***Ukupno*** |  |

* 1. **Investicije u obrtna sredstva**

U točki 5. u tablici u kojoj ste specificirali Vaše ulaganje, naveli ste i kolika obrtna sredstva želite investirati u poduzetnički poduhvat. Vodite računa da ostavite prostora i za trajna obrtna sredstva (sredstva koja ćete trajno imati na raspolaganju u tvrtci za kupovinu repromaterijala i plaćanje dospjelih obveza). Potrebe za trajnim obrtnim sredstvima po godinama projekta ćete izračunati najlakše ako se koristite formulom:

**UKUPNI TROŠKOVI POSLOVANJA-AMORTIZACIJA+POREZ NA DOBIT/ PROSJEČNI KOEFICIJENT OBRTAJA**

Prosječni koeficijent obrtaja je podatak koliko se puta poslovni ciklus ponovi od njegovog početka do kraja u jednoj godini.Pri određivanju prosječnog koeficijenta obrtaja obrtnih sredstava usporedite prosječno vrijeme plaćanja dobavljača i naplate potraživanja. Ako su ta vremena ujednačena, prosječni koeficijent obrtaja jednak je koeficijentu obrtaja zaliha. Pod zalihama se podrazumjevaju zalihe materijala, trgovačke robe, proizvodnje u tijeku i zalihe gotovih proizvoda. Koeficijent obrtaja će najvjerojatnije biti između 6 i 12. Podijelite s njim spomenuti iznos troškova poslovanja i imat ćete procjenu investicija u obrtna sredstva.

* 1. **Troškovi poslovanja**

Procjena troškova poslovanja kreće od troškova koje ste već izračunali u prethodnim podnaslovima Poslovnog plana. U točki 5.2 ste procijenili troškove osoblja (bruto plaće vlasnika i djelatnika). Na ove troškove dodajte i sve ostale troškove koji se mogu pojaviti u Vašoj djelatnosti i tako ćete dobiti ukupne troškove Vašeg poslovanja.

**Struktura troškova poslovanja**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **RAZDOBLJA**  **STRUKTURA** | **GODINA** | | | | | | |
| **I.** | **II.** | **III.** | **IV.** | **V.** | **VI.** | **VII.** |
| 1. **MATERIJALNI TROŠKOVI**   (1.1+1.2+1.3+1.4+1.5) |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. Sirovine |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.2. Materijal |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.3. Energija |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.4. Gorivo |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.5. Ostali materijalni troškovi |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. **VRIJEDNOST ROBE** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. **TROŠKOVI USLUGA** (3.1+3.2) |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.1. Proizvodne usluge |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.2. Ostale usluge |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. **NEMATERIJALNI TROŠKOVI**   (4.1+4.2+4.3+4.4) |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.1. Osiguranje |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.2. Promidžba |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.3. PTT |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.4. Ostali nematerijalni troškovi |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. **PLAĆE** (5.1+5.2) |  |  |  |  |  |  |  |
| 5.1. Bruto plaće djelatnika |  |  |  |  |  |  |  |
| 5.2. Porez i doprinos vlasnika |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. **KAMATE** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. **UKUPNI TROŠKOVI**   (1+2+3+4+5+6) |  |  |  |  |  |  |  |

Amortizaciju i kamate na kredite ćemo računati u slijedećim točkama, a sve troškove koje ima Vaša djelatnost, a nisu nabrojani u tablici, svrstajte u redak **ostali troškovi**.

* 1. **Proračun amortizacije**

Amortizacija je trošak za Vašu tvrtku, ali taj novac ne odlazi sa Vašeg žiro-računa (ne predstavlja novčani odljev, jer ju nikome ne plaćate). Amortizacija se računa sukladno čl. 22 Pravilnika o porezu na dobit (NN 95/05, 133/07, 156/08, 146/09, 123/10, 61/12, 146/12, 160/13​, 12/14, 157/14, 137/15)​, link: [http://www.porezna-uprava.hr/HR\_porezni\_sustav/\_layouts/in2.vuk.sp.propisi.intranet/propisi.aspx#id=pro23](http://www.porezna-uprava.hr/HR_porezni_sustav/_layouts/in2.vuk.sp.propisi.intranet/propisi.aspx" \l "id=pro23), a računa se samo za dugotrajnu imovinu - osnovna sredstva. Tablica sa stopama amortizacije se nalazi u dodatnim radnim listovima.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nabavna vrijednost osnovnih sredstava** | **Vijek trajanja osnovnog sredstva** | **Amortizacijska**  **stopa** | **Godišnji iznos amortizacije (u kn)** |
| 1.Zemljište |  |  |  |
| 2.Građevinski objekti |  |  |  |
| 3.Oprema |  |  |  |
| 4.Dugogodišnji nasadi |  |  |  |
| 5. Osnovno stado |  |  |  |
| 6.Osnivačka ulaganja |  |  |  |
| 7.Ostala sredstva |  |  |  |
| **UKUPNO:** |  |  |  |

**7.5.Izvori financiranja**

U ovom dijelu je potrebno razgraničiti vlastita sredstva koja poduzetnik unosi u investiciju, od kreditnih sredstava koja je zatražio putem pojedine financijske institucije ili nekog drugog dostupnog programa kreditiranja (npr. HBOR, HAMAGBICRO i sl.). Potrebno je navesti uvjete kreditiranja (kamatna stopa, poček, rok otplate, traženi iznos, anuitete).

**Struktura izvora i plan financiranja**

|  |  |
| --- | --- |
| **STRUKTURA/MJESEC** | **UKUPNO**  **(kn)** |
| **1.VLASTITA SREDSTVA** |  |
| 1.1. Novac - gotovina |  |
| 1.2. Stvari - prava |  |
| 1.2.1. Zemljište |  |
| 1.2.2. Građevinski objekt |  |
| 1.2.3. Orema - strojevi |  |
| 1.2.4. Oprema – inventar |  |
| 1.2.5. Vozila |  |
| 1.2.6. Patenti - Softver |  |
| **2.SREDSTVA ULAGAČA** |  |
| **3.DUGOROČNI ZAKUP** |  |
| **4.KREDITI** |  |
| 4.1. Bankarski kredit |  |
| 4.2. Ostali krediti |  |
| 4.2.1. Dobavljači |  |
| 4.2.2. Kupci |  |
| 4.2.3. Ostali |  |
| **UKUPNO (1+2+3+4)** |  |

**Usklađenost ulaganja i izvora financiranja**

|  |  |
| --- | --- |
| **STRUKTURA** | **UKUPNO**  **(kn)** |
| **A.ULAGANJA** |  |
| 1. Osnovna sredstva |  |
| 2. Obrtna sredstva |  |
| **B.IZVORI FINANCIRANJA** |  |
| 3. Vlastita sredstva |  |
| 4. Sredstva suulagača |  |
| 5. Dugoročni zakup |  |
| 6. Kreditna sredstva |  |
| **RAZLIKA** (A – B) |  |

**OTPLATNI PLAN KREDITA**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Iznos kredita: | | *(upišite iznos kredita)* | |  |  |
| Godišnja kam. stopa | | *(godišnja kamatna stopa)* | |  |  |
| Rok otplate: | | *(rok otplate u godinama)* | |  |  |
| Grace period | | *(period počeka)* | |  |  |
| Način plaćanja | | *(mjesečno/kvartalno/ polugodišnje/ godišnje)* | |  |  |
|  |  |  |  | | Način obračuna anuiteta: |
| Način obračuna kamate | | Jednostavna |  | | Jednake otplate |
|  |  |  |  | |  |
| Obračunska kam. stopa | |  |  | |  |
| **Razdoblje** | **Glavnica** | **Otplata** | **Kamata** | | **Anuitet** |
| 1 |  |  |  | |  |
| 2 |  |  |  | |  |
| 3 |  |  |  | |  |
| 4 |  |  |  | |  |
| 5 |  |  |  | |  |
| 6 |  |  |  | |  |
| 7 |  |  |  | |  |
| 8 |  |  |  | |  |
| 9 |  |  |  | |  |
| 10 |  |  |  | |  |
| 11 |  |  |  | |  |
| 12 |  |  |  | |  |
| 13 |  |  |  | |  |
| 14 |  |  |  | |  |
| 15 |  |  |  | |  |
| 16 |  |  |  | |  |
| 17 |  |  |  | |  |
| 18 |  |  |  | |  |
| 19 |  |  |  | |  |
| 20 |  |  |  | |  |
| 21 |  |  |  | |  |
| 22 |  |  |  | |  |
| 23 |  |  |  | |  |
| 24 |  |  |  | |  |
| 25 |  |  |  | |  |
| 26 |  |  |  | |  |
| 27 |  |  |  | |  |
| 28 |  |  |  | |  |
|  | **Ukupno** |  |  | |  |

**Pregled kreditnih obveza po godinama**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Godina** | **Obveze za glavnicu** | **Obveze za kamatu** | **Ukupne obveze** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |
| 6 |  |  |  |
| 7 |  |  |  |
| **Ukupno** |  |  |  |

* 1. **Projekcija računa dobiti i gubitaka (dohotka)**

Sada kada imamo izračunate prihode i razrađene troškove trebamo samo sučeliti jedne i druge kako bismo dobili iznos dobiti.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***GODINA*** | ***2016*** | ***2017*** | ***2018*** | ***2019*** | ***2020*** | ***2021*** | ***2022*** |
| **A.UKUPAN PRIHOD (1+2+3)** |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.Prihodi proizvoda |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.Prihodi od usluga |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.Ostali prihodi |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **B.UKUPNI RASHODI**  **(4+5+6+7+8+9+10)** |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.Materijalni troškovi |  |  |  |  |  |  |  |
| 5.Nabavna vrijednost robe |  |  |  |  |  |  |  |
| 6.Troškovi usluga |  |  |  |  |  |  |  |
| 7.Nematerijalni troškovi |  |  |  |  |  |  |  |
| 8.Amortizacija |  |  |  |  |  |  |  |
| 9.Bruto plaće |  |  |  |  |  |  |  |
| 10.Kamata |  |  |  |  |  |  |  |
| **C.BRUTO DOBIT**  **(A-B)** |  |  |  |  |  |  |  |
| 11.Porez na dobit (dohodak) |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **NETO DOBIT**  **(C-11)** |  |  |  |  |  |  |  |

* 1. **Pokazatelji učinkovitosti i financijski tok**

U ovoj posljednoj točki Poslovnog plana, potrebno je izračunati nekoliko pokazatelja, po unaprijed određenim formulama. U formule treba unijeti podatke koje ste dobili računanjem u Računu dobiti i gubitka, te planiranim brojem djelatnika koje želite zaposliti.

**Ukupna investicija / broj zaposlenih =**

**Investicija u osnovna sredstva / broj zaposlenih =**

**Bruto dobit x 100 / ukupne investicije =**

**Neto dobit x 100 / ukupne investicije =**

**Bruto plaće / broj zaposlenih =**

1. **ZAKLJUČNA OCJENA PROJEKTA**

U zaključnoj ocjeni potrebno je ukratko sažeti sve dosada navedeno u Poslovnom planu. Istaknite broj osoba koje želite zaposliti, prihode koje planirate ostvariti, te ocjene učinkovitosti.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_