

Prilozi

Prilog 1.

Preporučeni dijelovi poslovnog plana

1. Podaci o poduzetniku

1.1. Opći podaci

1.2. Podaci o osnivaču d.o.o.-a, odnosno vlasniku obrta

– životopis

U ovom dijelu poslovnog plana piše se kraći životopis poduzetnika koji pokreće ili je nositelj postojećeg poslovanja. Ukoliko se radi o partnerstvu, piše se životopis oba partnera te njihove uloge u poslovanju tvrtke.

U životopisu treba staviti naglasak na poslove koje je poduzetnik do sada obavljao (kao dokaz znanjima i vještinama koje je poduzetnik stekao), te na obrazovanje (najviše završeno obrazovanje i dodatna usavršavanja).

Treba voditi računa da je potrebno navesti sljedeće podatke: iskustva na sličnim poslovima i bivše poslodavce, priznanja i diplome stečene u dosadašnjem radu, poznavanje stranih jezika, poznavanje rada na računalima i sl. Osobito je važno navesti stečene kompetencije na prethodnim radnim mjestima, ali i one stečene angažmanom u zajednici – volontiranjem (upravljačka znanja i vještine, upravljanje projektima i projektnim ciklusima i sl.).

2. Polazište

2.1. Nastanak poduzetničke ideje

U skladu s navedenim znanjima i vještinama, poduzetnik treba ukratko opisati kako je došao na ideju baviti se određenom poslovnom idejom. Većina se poduzetnika odluči za ideju za koju sam, ili netko od članova obitelji, posjeduje potrebna znanja i vještine. Više od polovice poduzetničkih pothvata nastalo je na temelju znanja i iskustva stečenih na prethodnim radnim mjestima te iz hobija ili dodatnih aktivnosti kojima se poduzetnik bavi/o.

2.2. Vizija i zadaća poduzetničkog pothvata

– kako realizirati pothvat, do kada, u koliko faza, moguća rješenja itd.

Nakon definiranja stečenih znanja i vještina te slijeda okolnosti koji su doveli do pokretanja određene poduzetničke ideje, potrebno je opisati kako se poslovanje, odnosno poslovna ideja, planira razvijati za vrijeme trajanja projekta (rok otplate kredita) za koji se traže kreditna sredstva (kada se planira širenje poslovanja, kada je planirano zapošljavanje novih djelatnika, kada se planira izlaz na strana tržišta i sl.).

3. Predmet poslovanja

3.1. Opis postojećeg poslovanja

U ovom dijelu poslovnog plana treba opisati djelatnost kojom se će obrt ili društvo s ograničenom odgovornošću baviti. 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.

4. Lokacija

4.1. Opis postojeće lokacije

– sjedište (vlasništvo ili zakup), opis prostora, površina, visina, prilazni putovi, mogućnost dolaska vozila, mogućnost manipulacije robom, parkirna mjesta itd.

4.2. Opis lokacije projekta

– ako će biti novi prostor koristiti navedeno pod 4.1.

4.3. Opis zaštite i utjecaja okoline

U ovom dijelu poslovnog plana treba naglasiti kako se zbrinjava otpad koji eventualno nastaje obavljanjem djelatnosti (npr. stari papir u kontejnere za stari papir, staklena ambalaža u posebne kontejnere za staklo i sl.), te kako se štiti ekološka ravnoteža. Također je bitno opisati i lokaciju, odnosno sjedište. Ako se radi o djelatnosti koja se uglavnom obavlja izvan sjedišta, to je potrebno objasniti, npr. za obavljanje zidarske djelatnosti sjedište nije toliko važno, jer se svi poslovi obavljaju na mjestu koje klijent odredi, ali ako se radi o npr. trgovačkoj djelatnosti, gdje lokacija igra veliku ulogu u ostvarenju budućih prihoda, potrebno je opisati lokaciju, povezanost s glavnim cestama, imate li osigurana parkirališna mjesta za kupce i sl, zahtjeva li proces skupnu ili pojedinačnu zaštitu (koju) te što je napravljeno i što se misli napraviti.

5. Tehnološko-tehnički elementi pothvata

5.1. Opis strukture ulaganja (tehnička, tehnološka)

- promjene u prostoru (što i zašto), koja oprema je potrebna (što se misli nabaviti i zašto), rokovi izgradnje i nabava opreme.

5.2. Struktura i broj postojećih zaposlenika

– ukupan broj zaposlenih, primaju li redovito plaće, a poželjni su i njihovi podaci.

5.3. Struktura, broj i dinamika novozaposlenih – koji profil, kada vremenski, ima li ih na tržištu, ako ih treba dodatno obrazovati tko će to napraviti.

6. Tržišna opravdanost

6.1. Tržište nabave

6.2. Tržište prodaje

6.3. Procjena ostvarenja prihoda-tržišta

7. Financijski elementi pothvata

7.1. Investicije u osnovna sredstva

– osnovna sredstva su dugotrajna imovina. Dugotrajna imovina je imovina s vijekom trajanja duljim od jedne godine, a tu spadaju:

– zemljište, građevinski objekti, oprema, osnivačka ulaganja itd.

7.2. Investicije u obrtna sredstva

– izračunavaju se koeficijentom obrtaja - npr. trošak materijala, usluga, izdaci osoblja i ostali troškovi.

7.3. Troškovi poslovanja

– ukupni troškovi razvrstani prema skupinama: **materijalni troškovi** (el. energija, osnovni i ostali materijali);

troškovi vanjskih usluga (zakup prostora, komunalne usluge, promidžba, knjigovodstvo, HPT i mobitel);

troškovi osoblja i ostali troškovi poslovanja.

7.4. Proračun amortizacije

– amortizacija je umanjeње vrijednosti imovine, a knjiži se kao trošak i umanjuje dobit.

– koristi se stopa redovnog otpisa, a može i ubrzana stopa i jednokratni otpis.

7.5. Izvori financiranja

RB	ULAGANJE	KUNA	%
1	U OSNOVNA SREDSTVA		>

2	U OBRTNA SREDSTVA		
	UKUPNO		
	IZVORI		
1	VLASTITA SREDSTVA		
2	KREDIT		
	UKUPNO		

– Pokazuje nam ulažemo li vlastitim sredstvima ili pomoću kredita i u što se ulaže.

7.6. Projekcija računa dobiti i gubitka (dohotka)

– koliko iznosi dobit ili gubitak - ako ga imamo.

Projekcija računa dobiti i gubitka za d.o.o.

BR.	OPIS	Godina	Godina+1	Godina+2	Godina+3	Godina+4
A	UKUPNI PRIHOD					
1	Materijalni troškovi					
2	Vanjske usluge					
3	Troškovi osoblja					
4	Amortizacija					
5	Ostali troškovi					
6	Kamate na kredit					
B	UKUPNI RASHODI					
C	NEOPOREZ. DOB.					
D	POREZ (20 %)					
E	DOBIT					

Projekcija računa dobiti i gubitka za obrtnike.

REDNI BR.	OPIS	Godina	Godina+1	Godina+2	Godina+3	Godina+4
I	PRIMICI					
II	IZDACI					
1	Materijalni izdaci					
2	Vanjske usluge					
3	Izdaci osoblja					
4	Amortizacija					
5	Ostali izdaci					
6	Kamate na kredit					
III	DOHODAK					
IV	OSOBNI ODBITAK					
	Osnovni					
	Dodatni					
	POREZNA OSNOVICA					
	Osnovica					
	POREZ					
	PRIREZ					
V	POREZ I PRIREZ					
VI	GODIŠNJA PLAĆA VLASNIKA					

7.7. Pokazatelji učinkovitosti i novčani tok

7.7.1. Novčani tok

– cilj mu je da pokaže sposobnost podmirenja obveza – posebno kreditnih.

REDNI BR.	OPIS	Godina	Godina+1	Godina+2	Godina+3	Godina+4
I/	PRIMICI					
A/	Prihodi					
B	Izvori financiranja					
1	Vlastita sredstva					
2	Kredit					
3	Ostatak vrijednosti					
3.1.	Osnovnih sred.					
3.2.	Obrtnih sred.					
II/	IZDACI					
B	Investicija					
1	U dugotrajnu imovinu					
2	U obrtna sredstva					
3	Materijalni troškovi					
4	Vanjske usluge					
5	Troškovi osoblja					
6	Ostali troškovi					
7	Obveze po kreditu					

7.1.	Otplate					
7.2.	Kamate					
8	Porezi					
III/	NETO PRIMICI					
IV/	NP-KUMULATIVNO					

– ovakav prikaz susrećemo skoro u svim knjigama, ali može se prikazati i jednostavnije, npr.

1/	DOBIT + AMORTIZACIJA
2/	RATE
3/	OSTATAK NOVCA
4	KUMULATIVNO

7.7.2. Pokazatelji učinkovitosti

a) pokazatelji likvidnosti (koeficijent trenutne likvidnosti, koeficijent ubrzane likvidnosti, koeficijent tekuće likvidnosti i koeficijent financijske stabilnosti) su mjere sposobnosti poduzeća da podmiri svoje dospjele kratkoročne obveze.

b) pokazatelji zaduženosti (koeficijent zaduženosti, koeficijent vlastitog financiranja, koeficijent financiranja, pokriva troškova kamata, faktor zaduženosti i stupanj pokriva I i II) su mjere koliko se poduzeće financira iz tuđih izvora sredstava.

c) pokazatelji aktivnosti (koeficijent obrta ukupne imovine, koeficijent obrta kratkotrajne imovine, koeficijent obrta potraživanja i trajanje naplate potraživanja) su mjere kako efikasno poduzeće upotrebljava svoje resurse.

d) pokazatelji ekonomičnosti (ekonomičnost ukupnog poslovanja, ekonomičnost prodaje, ekonomičnost redovnog poslovanja, ekonomičnost financiranja i ekonomičnost izvanrednih aktivnosti) mjere odnos prihoda i rashoda – koliko se prihoda ostvari po jedinici rashoda.

e) pokazatelji profitabilnosti (neto profitna marža, bruto profitna marža, neto rentabilnost imovine, bruto rentabilnost imovine i rentabilnost vlastitog kapitala) mjere povrat uloženog kapitala.

f) pokazatelji investiranja (dobit po dionici-EPS i ukupna rentabilnost dionice).

g) točka pokrića je onaj iznos prodaje (novčani ili količinski) kod kojeg je poslovanje poduzeća na nuli (bez dobiti ili gubitka).

Jednom kada se zna točka pokrića tada se zna i minimalni plan prodaje koji se treba ostvariti.

8. Zaključna ocjena projekta

– ocjena dosadašnjeg poslovanja, na kraju skupna ocjena povezujući nositelja i plan. U svemu ovome najvažniji je nositelj posla. Ocjena se lako daje poduzetnicima koji su već poslovali, a malo teže kad poduzetnici ulaz u novi, različit program.

(Izvor: www.mingpo.hr; POSLOVNI PLAN za projekte ukupne vrijednosti do 75.000.000,00 HRK; pristupljeno 4. travnja 2019.)

Prilog 2.**Poduzetnička infrastruktura**

Budući poduzetnik na raspolaganju ima cijeli niz ustanova kojima se može obratiti prilikom razrade svoje poslovne ideje i pisanja poslovnog plana. Poduzetničke potporne institucije poput regionalnih razvojnih agencija, poduzetničkih centara, poduzetničkih inkubatora, tehnoloških parkova mogu poduzetnicima pomoći ne samo savjetom u izradi i pripremi poslovnog plana, odnosno davanjem osnovnih smjernica za daljnje postupanje, već i davanjem financijske potpore ili davanjem prostora po povoljnijim uvjetima.

Poduzetnički centri nude besplatne savjetodavne i konzultantske pomoći, besplatne informacije o projektima i programima, organiziranje putem info-točke, organiziranje i sudjelovanje na sajmovima, koordinacija poduzetničkih aktivnosti u lokalnoj sredini, organiziranje informativnih aktivnosti u lokalnim medijima, organizacija seminara, internetske usluge i povezivanje poduzetnika, itd.

Primjer za Hrvatsku:**Zagrebački inovacijski centar – ZICER**

Temeljna aktivnost Centra je pružanje podrške poduzetnicima kao i onima koji to uskoro žele postati. Osnovao ga je Grad Zagreb sa ciljem unapređenja poduzetničkog okruženja i društva u cijelosti. Poseban naglasak ovdje se stavlja na razvoj inovativnih visokotehnoloških proizvoda. Put od stvaranja ideje do njezine realizacije ostvaruje se kroz pomno osmišljene programe inkubacije i akceleracije. ZICER-ovi stanari uz moderne modularne urede, vrhunske laboratorije i ostalu poticajnu infrastrukturu lakše savladavaju svoje start up izazove.

Poduzetničke zone se u pravilu otvaraju u blizinama većih naselja¹, a osiguravaju izgradnju u najkraćem mogućem roku na osiguranom zemljištu (najam bez naknade, korištenje zemljišta).

Primjer za Hrvatsku:

Poduzetničke zone u Zagrebačkoj županiji

Prostornim planovima gradova i općina, na području Zagrebačke županije predviđeno je 57 poduzetničkih zona. Prostiru se na ukupnoj površini od 3603 hektara. Pojedinačna površina zona kreće se od 5 do preko 300 hektara. Aktivno je njih dvadesetak, u kojima trenutno posluje oko 300 poduzetnika s preko 6250 zaposlenih djelatnika.

Na planiranje zona veliki utjecaj imao je geostrateški položaj Zagrebačke županije, odnosno blizina grada Zagreba. Zbog manjih troškova poslovanja, a iste dostupnosti radne snage gospodarstvenici svoje pogone sele izvan Zagreba, u njegovo neposredno okruženje. Također, niz pogodnosti koje investitorima pružaju gradovi i općine – poput nižeg komunalnog doprinosa, oslobođenja od plaćanja komunalne naknade, te odlične prometne povezanosti i komunalne opremljenosti poduzetničkih

¹ U Republici Hrvatskoj postoji 97 poduzetničkih zona u kojima je zaposleno oko 13,750 zaposlenika.

zona, kao i kvalificirane radne snage, prostor Zagrebačke županije postaje sve zanimljiviji potencijalnim investitorima. Autoceste koje prolaze njezinim prostorom (neke poduzetničke zone smještene su uz sam izlaz s autoceste), željeznički koridori, kao i Zračna luka Zagreb (također smještena na njezinu području) čine Zagrebačku županiju povoljnim mjestom poduzetničkih investicija.

Popis poduzetničkih zona Zagrebačke županije se nalazi na poveznici <http://www.invest-croatia-zg-county.com/poduzetnicke-zone/>.

Poduzetnički inkubatori sudjeluju u procesu potpomaganja novoosnovanih i mladih poduzeća. Nude usluge poslovnog vođenja, pomoći u marketingu, edukaciju, povezivanje s drugim poduzećima, povezivanje s investitorima/strateškim partnerima, te tehnološku komercijalizaciju. Cilj je proizvesti uspješna poduzeća koja će inkubaciju napustiti sa zadovoljavajućom financijskom moći i samostalnošću. Poduzetnički inkubatori imaju ulogu u lokalnom i nacionalnom ekonomskom razvoju, i sudjeluju u pomaganju novo formiranih poduzeća, stabiliziranju poduzeća, širenju poduzeća, te privlačenju poduzeća.

Primjeri za Hrvatsku:

BIOS Poduzetnički inkubator, Osijek

Misija BIOS-a je podupirati razvoj malog i srednjeg poduzetništva kroz osiguravanje poslovnog prostora i pružanje poslovnih i drugih usluga u najkritičnijim fazama razvoja poduzeća i na taj način sudjelovati u gospodarskom razvoju područja i smanjenju nezaposlenosti u regiji.

BIOS nudi šaroliku lepezu usluga namijenjenih svojim stanarima (tvrtkama) kao i trećim komercijalnim subjektima (tvrtkama i pojedincima): subvencionirani zakup poslovnog prostora, pružanje savjetodavne i organizacijske pomoći, poduzetnička i tehnološka edukacija, prijenos znanja i tehnologije, usluge poslovnog planiranja i razvoja, istraživanje tržišta i promocija, razvoj poslovnih vještina, edukacija o zaštiti intelektualnog vlasništva, savjetodavna pomoć pri ISO certificiranju, prezentacija stanara na sajmovima, umrežavanje poduzetnika, besplatan brzi Internet pristup, najam konferencijske prostorije i audio vizualne opreme, administrativne usluge.

BIOCentar, Zagreb

BIOCentar je mjesto poticanja i ostvarivanja uspješne suradnje između znanstvenih istraživanja i gospodarstva te tehnolojske infrastrukture i novih biotehnoških tvrtki u procesu razvoja novih proizvoda.

Misija BIOCentra je predvoditi i olakšati razvoj biotehnologije. Vizija im je postati vodeći bioinkubacijski centar koji okuplja najbolje umove u znanosti i gospodarstvu.

Na jednom mjestu korisnici mogu iznajmljivati laboratorije, koristiti svu potrebnu opremu i ostale prateće prostorije, dobiti sve potrebne savjete za razvoj tvrtke i educirati zaposlenike kako bi se njihove biotehnoške tvrtke čim prije razvile i postale konkurentne. BIOCentar omogućuje i uspostavlja mrežu kontakata s institucijama, kompanijama i pojedincima koji su direktno i indirektno povezani s bioznanostima.

Za Republiku Hrvatsku popis poduzetničkih potpornih institucija možete pronaći na mrežnoj stranici <http://reg.mingo.hr/pi/public/#>