

Naziv poduzeća _____

Adresa _____

Vlasnik _____

Telefon _____

Poduzetnička radna bilježnica

(Poslovni plan)

Sadržaj Poslovnog plana:

1. PODACI O PODUZETNIKU

2. POLAZIŠTE

- 2.1. Nastanak poduzetničke ideje
- 2.2. Vizija poduzetničkog pothvata

3. PREDMET POSLOVANJA

- 3.1. Opis postojećeg poslovanja

4. LOKACIJA

5. TEHNIČKO – TEHNOLOŠKI ELEMENTI ULAGANJA

- 5.1. Opis strukture ulaganja
- 5.2. Struktura i broj zaposlenika

6. TRŽIŠNA OPRAVDANOST

- 6.1. Tržište nabave
- 6.2. Tržište prodaje
- 6.3. Procjena ostvarenja prihoda

7. FINANCIJSKI ELEMENTI PODUHVATA

- 7.1. Investicije u osnovna sredstva
- 7.2. Investicije u obrtna sredstva
- 7.3. Troškovi poslovanja
- 7.4. Proračun amortizacije
- 7.5. Izvori financiranja
- 7.6. Projekcija računa dobiti i gubitka
- 7.7. Pokazatelji učinkovitosti

8. ZAKLJUČNA OCJENA PROJEKTA

2.2. Vizija poduzetničkog pothvata

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 u vijeku trajanja projekta (rok otplate kredita) za koji se traže kreditna sredstva.

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.

U tablici specificirajte ulaganje. Prvo nabrojite sva osnovna sredstva, a zatim iznos obrtnih sredstva. Zbroj iznosi ukupno ulaganje u poslovnom poduhvatu.

Ulaganje	Iznos u Kn
Obrtna sredstva	
Ukupno:	

5.2. 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 (npr. Program "S faksa na posao" kojim se potiče zapošljavanje diplomanata, te Program "Iz učionice u radionicu" kojim se potiče zapošljavanje učenika strukovnih škola i sl.- više informacija u Centru za poduzetništvo Osijek ili Hrvatski zavod za zapošljavanje)

Zanimanje	Stručna sprema	Broj djelatnika	Mjesečna bruto plaća	Godišnja bruto plaća
Ukupno:				

Informacije o minimalnim bruto plaćama, kao i prosječnim plaćama u pojedinim djelatnostima možete saznati u Centru za poduzetništvo Osijek, Udruženjima obrtnika, knjigovodstvenim servisima i sl.

6.3. Procjena ostvarenja prihoda

Kod analize tržišta prodaje možete se koristiti podacima Hrvatske gospodarske i obrtničke komore, statističke podatke, žutim stranicama i različitim bazama podataka dostupnim u Centru za poduzetništvo Osijek. Prema svim tim podacima i planu prodaje ocijenite proizvodne kapacitete i prihode koje možete ostvariti. U ovom dijelu bi bilo dobro nabrojati konkurenciju te prednosti koje posjeduje u odnosu na konkurenciju.

Procjena prihoda

Tržište	Planirana količina	Cijena	Iznos u Kn
Ukupno godišnje:			

7. FINANCIJSKI ELEMENTI PODUHVATA

7.1. Investicije u osnovna sredstva

U točki 5. je bilo potrebno opisati proces obavljanja djelatnosti, te napraviti specifikaciju ulaganja. Iz tablice u kojoj smo specificirali ulaganje, treba izdvojiti samo ulaganja u osnovna sredstva (dugotrajna imovina - strojevi, namještaj, oprema, aparati isl.)

Investicije u osnovna sredstva

Investicija	Iznos u Kn
Ukupno:	

7.2. Investicije u obrtna sredstva

U istoj tablici ste naveli 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 ćete izračunati najlakše ako se koristite formulom:

$$\text{OBRтна SREDSTVA} = \text{Troškovi sirovina} + \text{Troškovi osoblja (plaće)}$$

7.3. 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), a u točki 6.2 troškove sirovina potrebnih za finalizaciju vlastitog proizvoda ili usluge, na ove troškove ćete dodati i sve ostale troškove koji se mogu pojaviti u Vašoj djelatnosti i tako dobiti ukupne troškove Vašeg poslovanja.

Troškovi

Trošak	Iznos u Kn
Trošak osoblja (bruto plaće)	
Sirovine	
Telefon	
Struja	
Grijanje	
Voda	
Osiguranje	
Oglašavanje	
Amortizacija	
Ostali troškovi	
Kamate na kredite	
Ukupni troškovi:	

*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**.*

7.4. Amortizacija

Amortizacija je trošak za Vašu tvrtku, ali taj novac ne odlazi sa Vašeg žiro-računa (nikome ju ne plaćate). Amortizacija se računa prema Pravilniku o amortizaciji NN 54/01, a računa se samo za dugotrajnu imovinu - osnovna sredstva. Tablica sa stopama amortizacije se nalazi u dodatnim radnim listovima.

Amortizacija

Nabavna vrijednost osnovnih sredstva	Vijek trajanja	Amortizacijska stopa	Godišnji iznos amortizacije u Kn
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 odabrane poslovne banke i Programa kreditiranja. Potrebno je navesti uvjete kreditiranja (kamatna stopa, poček, rok otplate, traženi iznos, anuitete i interkalarnu kamatnu stopu), te iz banke koja će kreditirati poduzetnika zatražiti plan otplate kredita, kako bi se u ovom dijelu mogli navesti troškovi kamata.

Plan otplate

Godina	Otplata glavnice	Ostatak duga	Kamata	Anuitet
Ukupno:				

7.6. Račun dobiti i gubitka

Sada kada imamo izračunate prihode i razrađene troškove trebamo samo sučeliti jedne i druge kako bismo dobili bruto dobit, koja se umanjuje za 20% (koliko iznosi porez na dobit) i dobit ćemo neto dobit.

Račun dobiti i gubitka/Plan prihoda i rashoda							
	1. godina	2. godina	3. godina	4. godina	5. godina	6. godina	7. godina
Prihodi							
Proizvod 1 (kol x cijena)							
Proizvod 2 (kol x cijena)							
<i>Ukupni prihodi</i>							
Rashodi							
Troškovi osoblja							
Troškovi poslovanja							
Amortizacija							
Kamate							
Ostali troškovi							
<i>Ukupni rashodi</i>							
Bruto dobit							
Porez na dobit (20%)							
Neto dobit							

Dodatni radni listovi

Sačinite profil Vaših kupaca

Koristite se ovih radnim listom kako bi lakše odredili zajedničke osobine kupaca iz Vaše baze kupaca. Ovo lista ne sadži sve bitne karakteristike, tako da je obzirom na specifičnost pojedine djelatnosti i industrije potrebno dodati još neke podatke.

Općenite karakteristike

Moji kupci su:

- uglavnom tvrtke
- uglavnom pojedinci/građani

Moji su kupci locirani:

- u mom gradu i okolnim gradovima/mjestima (lokalno)
- u mojoj županiji i susjednim županijama (regionalno)
- širom Republike Hrvatske (nacionalno)
- širom svijeta (internacionalno)

Njihove odluke o kupnji Vašeg proizvoda se uglavnom temelje na:

- cijeni
- kvaliteti
- usluzi
- navici
- nešto drugo _____

Koliko često kupuju Vaš proizvod:

- svakodnevno
- tjedno
- mjesečno
- kvartalno
- godišnje
- prema potrebi

Koje potrebe Vaših kupaca zadovoljava Vaš proizvod?

Koliko je ta potreba trenutno zadovoljena?

Kupci

Starosna dob

- dijete
- teenager
- student/apsolvent
- 25-35
- srednja dob
- 50+
- umirovljenik

Spol

- muški
- ženski

Prihodi na raspolaganju

- ograničeni
- umjereni
- dovoljni

Životni stil

- umirovljenik
- orjentirani obitelji
- workaholic
- mladi bogataši
- ostalo _____

Tvrtka

Opis radnog mjesta osobe koja donosi odluke o kupnji:

Njene/njegove dužnosti:

Koje djelatnosti su Vaš cilj:

Odluku o kupnji Vašeg proizvoda se donosi:

- individualno
- u odjelima tvrtki
- timovi ljudi
- ostalo _____

Moji kupci obično proizvod kupuju:

- direktno
- putem veleprodaje
- putem distributera
- u maloprodaji
- neki drugi način _____

Veličina tvrtke:

- mala tvrtka
- srednja tvrtka
- velika tvrtka
- multinacionalna tvrtka

**Godišnje amortizacijske stope za svrhe oporezivanja prema
Pravilniku o amortizaciji
(Narodne novine, br. 54/2001.)**

Br.	Opis	Amortizacijski vijek	Stopa amortizacije
1.1.	Građevinski objekti visokogradnje i niskogradnje armirano betonske i metalne konstrukcije (zgrade, mostovi, tuneli, nadvožnjaci, lukobrani, vežišta brodova, naftovodi, vodovodi, plinovodi i dalekovodi) kao i postrojenja koja se smatraju samostalnim građevinskim objektom	40	2,5
1.2.	Građevinski objekti niskogradnje s donjim strojem (donji stroj cesta i pruga, brane, nasipi, obaloutvrde i sl.)	33,33	3
1.3.	Građevinski objekti visokogradnje i niskogradnje drvene konstrukcije	20	5
1.4.	Ostali građevinski objekti	10	10
2.	Oprema		
2.1	Oprema (proizvodna i prijenosna oprema i postrojenja osim postrojenja navedenih u točki 1.1) i bodovi	20	5
2.2	Pogonski i poslovni inventar (strojevi, alati, transportna sredstva i uređaji), zrakoplovi i tračna vozila	10	10
2.3.	Namještaj, poslovni inventar u trgovini, ugostiteljstvu i turizmu	5	20
2.4.	Uredska oprema, informatička oprema, software, telekomunikacijska oprema, cestovna motorna vozila, vozila na motorni pogon i priključni uređaji	4	25
3.	Voćnjaci, vinogradi, hmeljnji i drugi trajni nasadi	10	10
4.	Osnovno stado	5	20
5.	Dugotrajna nematerijalna imovina	5	20
6.	Ostala nespomenuta dugotrajna imovina	10	10