

POSLOVNI PLAN

Poduzeće za projektiranje dekorativne rasvjete



Kolegij: Ekonomika poduzetništva u tekstu i modi

Mentor: izv.prof. dr. sc. Ivan Novak

Izradili:

1. Marija Franjić, IDT, marijafanjic1211 @gmail.com
2. Katarina Ričko, IDT, katarina.ricko @gmail.com

Zagreb, 2017.

SAŽETAK POSLOVNOG PLANA

Investitor

1. Puni naziv poduzeća i naslov ideje:	"TARELS" Poduzeće za projektiranje dekorativne rasvjete
2. Adresa:	Đelekovečka 15, 10 040 Zagreb
3. Matični broj (OIB):	0000000000
4. Šifra djelatnosti:	1392 Proizvodnja gotovih tekstilnih proizvoda osim odjeće; 1396 Proizvodnja ostalog tehničkog I industrijskog tekstila
5. Oblik vlasništva:	privatno
6. Veličina:	mali poduzetnik
7. Investitori:	1. Marija Franjić, IDT, marijafranjic1211 @gmail.com 2. Katarina Ričko, IDT, katarina.ricko @gmail.com

Projekt

1. Naziv programa:	Poduzeće za projektiranje dekorativne rasvjete
2. Lokacija projekta:	Đelekovečka 15, 10 040 Zagreb
3. Karakter investicije:	Ulaganja u osnivačke izdatke za osnivanje d.o.o.
4. Cilj investicije:	Realizacija programa kreditiranja mladih poduzetnika

5. Terminski plan:

- početak investicije:	01.02.2018.
- završetak investicije:	31.03.2018.
- početak rada:	01.04.2018.
6. Predviđeni ekonomski vijek projekta:	5 godina
7. Cijene po kojim su izrađeni proračuni:	veljača 2018.
8. Devizni tečaj 1 €/kn:	7,54 kn

9. Struktura investicijskog ulaganja

	Iznos	Udio
1. Osnovna sredstva	341.333 kn	0,91
2. Obrtna sredstva	33.995 kn	0,09
3. U k u p n o :	375.329 kn	1,00

10. Izvori investiranja

	Iznos	Udio
1. Vlastita sredstva	235.329 kn	0,63
2. Krediti	140.000 kn	0,37
3. Ostali izvori	0 kn	0,00
4. U k u p n o :	375.329 kn	1,00

11. Tržište prodaje:

HR i EU

Pokazatelji učinkovitosti

1. Broj zaposleni	7 radnika
2. Poslovni rezultati:	
- Ukupni prihod:	475.280,00
- Ukupni rashod:	428.205,03
3. Godišnja količina	312 proizvoda

SADRŽAJ POSLOVNOG PLANA:

1. PODACI O PODUZETNI KU

- 1.1. O OSOBI PODUZETNIKA
- 1.2. PROCJENA PODUZETNIČKE SPOSOBNOSTI

2. POLAZIŠTE

- 2.1. NASTANAK PODUZETNIČKE IDEJE
- 2.2. RAZLOZI OSNIVANJA
- 2.3. VIZIJA I ZADAĆA PODUZETNIČKOG POTHVATA

3. PREDMET POSLOVANJA (PROIZVODI I LI USLUGE)

4. TRŽIŠNA OPRAVDANOST

- 4.1. TRŽIŠTE NABAVE
- 4.2. TRŽIŠTE PRODAJE

5. TEHNOLOŠKO-TEHNIČKI ELEMENTI POTHVATA

- 5.1. OPIS TEHNOLOGIJE
- 5.2. STRUKTURA TROŠKOVA
- 5.3. STRUKTURA I BROJ ZAPOSLENIH

6. LOKACIJA

7. ZAŠTITA OKOLINE

8. FINANIJSKI ELEMENTI POTHVATA

- 8.1. INVESTICIJE U OSNOVNA SREDSTVA
- 8.2. PRORAČUN AMORTIZACIJE
- 8.3. KALKULACIJA CIJENA
- 8.4. TROŠKOVI POSLOVANJA
- 8.5. INVESTICIJE U OBRTNA SREDSTVA
- 8.6. IZVORI FINANCIRANJA
- 8.7. RAČUN DOBITI (DOHOTKA)
- 8.8. POKAZATELJI UČINKOVITOSTI
 - 8.8.1. FINANIJSKI TOK (PRIMICI I IZDACI)

9. ZAKLJUČAK

1. PODACI O PODUZETNIKU

1.1. O OSOBI PODUZETNIKA

Ime i prezime:

1. Marija Franjić, IDT, marijafranjic1211@gmail.com

2. Katarina Ričko, IDT, katarina.ricko@gmail.com

Adresa prebivališta:

OIB:

Broj osobne iskaznice:

Telefon/Fax:

Stručna sprema:

Godine radnog staža:

Poduzeće „TARELS“ osniva se na području Grada Zagreba, sa sjedištem Đelekovečka 15, Zagreb, od strane mladih poduzetnika, a organizirano je kao društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o.)

Predmet poslovanja iz ovog poslovnog plana je projektiranje, proizvodnja i prodaja dekorativne rasvjete namijenjene za interijere.

Ciljevi poslovanja iz ovog poslovnog plana poduzeća „TARELS“ je provođenje i korištenje različitih tehnika u metodi dizajniranja dekorativne rasvjete te proširenje izvan granica matične države.

Ciljeve planiramo ostvariti stručnim obavljanjem djelatnosti, te uz to ostvariti veliku dobit. Neprestano poboljšanje kvalitete naših proizvoda te mogućnost povećanja broja zaposlenih.

Krajnji cilj je da svaki naš proizvod na tržištu konkurira svojom unikatnošću i vlastitom prepoznatljivošću nepogriješive vrijednosti.

Budući da je naš proizvod inovacija na domaćem tržištu, očekujemo da **vrijeme realizacije ovog projekta** bude 5 godina uz proširenje na području EU-a i šire.

Zbog ulaganja u marketing i sudjelovanja na sajmovima dizajna planiramo osigurati pozitivan profit te proznatljivost i traženost naših proizvoda.

1.2. PROCJENA PODUZETNI ČKE SPOSOBNOSTI

Rješenje o upisu u registar:

Mjesto i datum izdavanja:

Ureda za gospodarstvo:

Upisuje se u registar:

Ime i prezime vlasnika:

1. Marija Franjić, IDT, marijafranjic1211 @gmail.com
2. Katarina Ričko, IDT, katarina.ricko @gmail.com

OIB:

0

Naziv:

"TARELS"
Poduzeće za projektiranje dekorativne rasvjete

Naziv djelatnosti:

1392 Proizvodnja gotovih tekstilnih proizvoda osim odjeće; 1396
Proizvodnja ostalog tehničkog I industrijskog tekstila

Šifra djelatnosti:

Matični broj:

0

Datum upisa u registar:

Mlade poduzetnice već duže vrijeme rade na pripremi projekta, traže dostupne informacije o mogućim načinima poslovanja, otvaranja tvrtka i sl.

U lokalnoj Razvojnoj agenciji, te u suradnji sa privatnim konzultantima konzultirale su se kako pokrenuti vlastiti posao.

Djelatnici Agencije kao i privatni konzultanti ponudili su im savjetodavnu pomoć u bilo kojoj fazi poslovnog pothvata, dali im osnovne smjernice o kreditima, bespovratnim državnim potporama kao i puno drugih poslovnih informacija.

Bez obzira što su se u toj šumi informacija u početku činila izgubljene, sad već, korak po korak, imaju više znanja i samopuzdanja za budući posao.

Uz pomoć Agencije i privatnih konzultanata izradile su ovaj poslovni plan, koji će prezentirati u HAVOR-u odnosno poslovnoj banci kako bi realizirala kredit za svoju investiciju.

Isto tako poslovni plan će prezentirati HAMAG-BICRO-u u svrhu traženja jamstva za kredit, apliciranje za ESIF zajmove i drugo po potrebi.

Postale su svijesne važnosti poslovnog plana u svrhu realizacije poslovnog poduhvata, kako za samu realizaciju tako i za potencijalne kreditore, poslovne partnere, ...

Kroz poslovni plan još jednom preispituju svoju poslovnu ideju i opravdanost ulaganja, ciljeve i aktivnosti koje trebaju poduzeti za uspješno poslovanje.

2. POLAZIŠTE

2.1. NASTANAK PODUZETNIČKE IDEJE

Nastanak odabrane poduzetničke ideje. S obzirom na povećanu komercijalizaciju dekorativnih proizvoda javlja se potreba za inovativnim dizajnom zbog čega se i javila ova ideja. Kroz protekle godine usvojile smo razne tehnike i znanja iz različitih područja dizajna tekstila što nam daje prednost u uspješnoj realizaciji projekta. Proizvodnja koju nudimo je vrhunske kvalitete orijentirana prema potrebama tržišta i zahtjevima naših klijenata. Kao industrijski dizajneri želimo spojiti elemente umjetničkog i tehničkog stvaralaštva te na taj način povezati impulse kulture svog vremena koja prenosi i unosi u upotrebne predmete ljudske sredine u kojoj živimo i stvaramo. Može se reći da u imenu dizajna leži suvremena tendencija k stilskom jedinstvu da bi se prebrodila neujednačenost, koja je bila izražena u ljudskoj sredini prošlih stoljeća kao pečat diferencijacije u procesu stvaranja predmetne sredine. **Dizajn je nužan, a potreba za njim stalna** što je naša motivacija i misao vodilja u vođenju ove poslovne ideje.

2.2. RAZLOZI OSNIVANJA

Razlog odabira ideje. Osnovna karakteristika naše ručne proizvodnje jest individualizam radnika, pri čemu je svaki proizvod unikat. Nema potpuno jednakih proizvoda, premda je tehnologija ista. Nužno je i prirodno da svaki sljedeći produkt ima neku, iako minimalnu razliku, jer je čovjek potpuni izvršilac transformacije primarne materije. Uključivanje dizajna, ili, bolje rečeno, metode dizajna u sve faze stvaranja proizvoda, od procesa planiranja preko proizvodnje do prodaje, označava dizajn kao produbljenu kvalitetu u integralnom procesu stvaranja novih artikala proizvodnje. Niti jedna kvaliteta proizvoda ne može se mjeriti s ručnom proizvodnjom. S obzirom na to da su naši proizvodi unikatni mi kao poduzeće predstavljamo oštru konkurenciju. Budući da ručno izrađen proizvod je ljepši i privlačniji proizvod to nam olakšava bolje reklamiranje i prodaju. Ono što je naša prednost jest multidisciplinarnost, odnosno kombiniranje različitih tehnika i materijala kao što su različita pletiva, upotreba gline u svrhu dobivanja keramičkih elemenata te metal kao osnovni element za dobivanje raznolikih temeljnih konstrukcija. Svi navedeni materijali glavni su faktori za ostvarivanje krajnjeg cilja, a to je unikatni proizvod i njegova cjelokupna forma. Naš zadatak je uljepšavanje svakog prostora u kojima se čovjek kreće i radi, a na našem kupcu jest da

2.3. VIZIJA I ZADAĆA PODUZETNIČKOG POTHVATA

Tržišne prednosti i nedostaci poslovne ideje. Tržišne prednosti našeg poslovanja jesu upravo ta inovativnost i unikatnost naših proizvoda, visoka kvaliteta i moderan dizajn, a ako se može gledati na nedostatak to je onda jedino ograničena brzina izrade u čemu i jeste tajna našeg uspjeha.

Upravo stoga planiramo osnivanje društva sa ograničenom odgovornošću (d.o.o.) i zaposlenjem **sedam** djelatnika(-ce), (Tabela 4), čime bi kapacitet proizvodnje povećale na **40.000,00** kuna prometa mjesečno. Realizacijom ovog poduhvata potrebno je uređenje poslovnog prostora, nabaviti potrebnu opremu i repromaterijal za proizvodnju dekorativne rasvjete, a prema ponudama u privitku ovog poslovnog plana.

Za realizaciju ovog poduhvata investitori traže kredit od HAVOR-a 140.000,00 kuna.

3. PREDMET POSLOVANJA (PROIZVODI ILI USLUGE)

Predmet poslovanja društva sa ograničenom odgovornošću (d.o.o.) je proizvodnja dekorativne rasvjete prema završenoj stručnoj spremi i stečenom iskustvu na obavljanju istih usluga.

Logo proizvoda



Analiza djelatnosti - proizvod i usluga. Na našem tržištu postoji velika ponuda proizvođača dekorativne svjetlosne rasvjete koja je svake godine sve više i više komercijalizirana. Svjedoci smo brojnih proizvođača i velike proizvodnje kao što su IKEA, Prima, Lesnina, Emmezeta, Dekor te mnogi drugi. Upravo iz tih razloga smatramo da je tržištu potreban naš unikatan i nesvakidašnji proizvod. Trend izrade dekorativne rasvjete je već razvijen na stranim tržištima dok na našem tržištu toliko dostupam što je također naša dodatna prednost. Zbog tih razloga bi u sklopu prodaje organizirali edukativne radionice čime bi dodatno privukli naše kupce i na taj način bi našim kupcima omogućili da oni sami sudjeluju u izradi svojih unikatni drugačiji proizvoda te naučili različite tehnike oblikovanja iz područja keramike i izrade pletiva. Radionice bi bile organizirane na KISS principu načina izrade („Keep it simple and smart“) što je zapravo izraz kojim se rukovodimo kako bi se približili našim kupcima. Cilj nam je u budućnosti postići veću aktivnost na području regije i uz dobar marketing i naše znanje zauzeti vodeću poziciju. Naše lampe izrađujemo od najkvalitetnijih materijala kao što su pletiva marke Drops koja su odobreno od strane ekoloških instituta, također glina koju koristimo nabavljamo od poduzeća keramica.info koji također žele popularizirati tu vrstu izrade proizvoda. Za izradu elemenata od metala surađujemo sa Fabemametali poduzećem iz Sesveta. U suradnji sa svim našim dobavljačima želimo „zaraziti“ mnoge kako bi pronašli ono dječje u sebi što činimo i kroz naše radionice. Sve suradnje nastojimo ostvariti na području naše države i naših domaćih proizvođača te na taj način dizati svijest o razvoju hrvatskog gospodarstva i udruživanja mladih hrvatskih poduzetnika.

4. TRŽIŠNA OPRAVDANOST

4.1. TRŽIŠTE NABAVE

Materijalni resursi za rad. Sirovine i materijali koji su nam potrebni za rad su glina, metalne šipke različitih promjera, glazura za dodatnu obradu gline, boje za tekstilni tisak, sprej i lakovi, karton/papir za izradu prototipa, led žarulje, grla za žarulje E27/E14, tekstil (pređa, tkanina). Potrebne resurse nabavljamo s područja Republike Hrvatske po vrstama, količinama i stabilnim cijenama s očekivanim sezonskim oscilacijama, iako potrebni resursi su možda povoljniji u inozemstvu, ali s obzirom na to da potičemo domaću proizvodnju svi potrebni materijali su s našeg područja. Sve sirovine i materijali kojima se koristimo su po sektorima smješteni u našem prostoru, a pribor koji koristimo dodatno nadopunjujemo s obzirom na njegov životni vijek. Od važnijih dobavljača izdvajamo:

4.2. TRŽIŠTE PRODAJE

Segmentacija kupaca. Poduzeće za projektiranje dekorativne rasvjete je suvremen način proizvodnje čiji je cilj na drugačiji i jedinstven način olakšati uređenje interijera. Proizvod naše kompanije će biti prije svega usmjeren na krajnjeg potrošača. U odnosu na demografsku varijablu naše proizvode ćemo usmjeriti na srednju populaciju koji su u financijskoj mogućnosti priuštiti si naš individualan proizvod ali i po svom vlastitom uskusu dati nama naputke kako bi mi lakše ostvarili njihove potrebe i želje. Cilj našeg poslovanja jest usmjerenost k domaćem tržištu ali i ostvarivanju prodaje na području Europske unije iz razloga jer je europsko tržište puno otvorenije za atraktivan i funkcionalan način uređenja životnog prostora. Naši kupci će činiti populaciju srednje dobi sa urbanim životnim stilom iz razloga što će ih privući kreativan i moderan izgled, kvaliteta i dugotrajnost. Prednosti naših lampa iest ručna izrada što ie sve više cijenjeno na području Europe.

Analiza konkurencije. Tržišnom analizom došli smo do podataka da na području Hrvatske nema poduzeća ovakvog tipa. Najbliža konkurencija (ako se to može nazvati konkurencijom) su nam korporativne firme poput IKEE, Prime, Lesnine, Emmezete, Dekora koje rade po principu masovne proizvodnje te kada je u pitanju dekorativna rasvjeta onda su to serije proizvoda, što nije naš slučaj. Mi kupcima nudimo jedinstvene i personalizirane proizvode. S obzirom na to da potičemo domaću proizvodnju lampi i u suradnji smo s domaćim dobavljačima osigurali smo si znakove kvalitete kao što su Hrvatska kvaliteta i Izvorno hrvatsko, a znakovi kvalitete su specificirani Pravilnikom o vizualnom označivanju hrvatskih proizvoda (Modul E-Sukladnost na temelju osiguravanja kvalitete proizvoda ISO 9001:2000). Mi kao proizvođači radimo u skladu s potvrđenim sustavom kvalitete koja obuhvaća cjeloviti pristup (dizajn i proizvodnju, unutarnju i vanjsku kontrolu i nadzor), provodimo mjere neprekidnog poboljšanja sustava i stavljamo na raspolaganje tehničku dokumentaciju. Na temelju tih znakova naš proizvod dobiva prava slobodnog kretanja hrvatskim tržištem bez dodatnog provjeravanja. Drugu respektabilnu ekološku oznaku koju posjedujemo je Oeko-Tex standard 100 (certifikat 951032). Tom oznakom naši prodaja omogućena je i na europskom tržištu, što je i u skladu s našim dobavljačima. Prema namjeni i načinu korištenja naši proizvodi pripadaju IV.klasi-dekorativni proizvodi (zahtjevnost i strogost kriterija najmanja je kod IV.klase koja obuhvaća dekorativni tekstil i tekstilne pomoćne materijale). **Misija poduzeća ie da se prilagođava zahtjevima kupaca u skladu s modernim stilom života.**

SWOT analiza poduzeća

SNAGE	SLABOSTI
<p>• Kvaliteta, trajnost, rukotvorine, jedinstven dizajn proizvoda - Kvaliteta, ručna izradaglavne su snage poduzeća „TARELS“. Zbog kvalitete samih materijala kao što su pređa, glina koje su pomno odabrane od strane domaćih dobavljača koji pridonose tome da je naš proizvod dugotrajan i kvalitetan privlačan potencijalnim kupcima.</p>	<p>• Ograničena brzina izrade proizvoda, visoka cijena proizvoda - Unatoč snagama proizvoda postoje i slabosti kao što su ograničena brzina izrade samog proizvoda s obzirom na to da je svaki unikatan time dobiva na višoj cijeni.</p>
PREDNOSTI	PRIJETNJE
<p>• Razvoj proizvoda prema potrebama kupaca i pružanje usluga prema ukusima potrošača, razvoj vlastite maloprodajne mreže, inovativnost proizvoda što osigurava manju konkurenciju - Prednosti našeg poduzećaje su te da se proizvod razvija prema potrebama kupaca, nastojimo pružiti usluge i ostvariti želje naših klijenata, ali isto tako biti inovativni što nam dodatno povećava tržišnu vrijednost, a osigurava malu konkurenciju.</p>	<p>• Konkurencija od strane velikih korporativnih firmi čije su maloprodajne cijene niže - Prijetnje našem poduzeću predstavljaju veliki korporativni lanci dekorativne rasvjete čija je cijena vrlo niska (ne uzimajući u obzir kvalitetu).</p>

Marketing strategija. Proizvod - Proizvodi ovakvog tipa izloženi su u našem poslovnom prostoru te promovirani putem web stranice također u sklopu Hrvatskog dizajnerskog društva te putem sudjelovanja na različitim izložbama kao što je TDZG(Tjedan dizajna u Zagrebu). TARELS dekorativna rasvjeta nudi trajno dobre i kvalitetne proizvode koji u skladu s uvjetima mogu trajati godinama. Naš proizvod specifičan je po svom izgledu i estetici i kao takav jako je zanimljiv potencijalnim kupcima. Zbog svog jedinstvenog i neviđenog dizajna prilagodljiv je različitim interijerima, poslovnim i ugostiteljskim objektima. **Cijene** - S obzirom da je Republika Hrvatska relativno ekonomski razvijena država te kupovna moć hrvatskog stanovništva nije znatno sužena i ograničena na najnužnije, cijenu smo prilagodili hrvatskom tržištu. Uzeli smo u obzir stupanj razvoja sredine kojoj je predmet namijenjen, bez obzira na to što će se stvarati u sredini s dostignutim vrlo visokim stupnjem razvoja kada je u pitanju proizvodnja takve vrste proizvoda. Pri planiranju proizvoda postoje mnogi faktori koji se moraju međusobno uskladiti da investicija nebi bila promašena, a zbog provedbe detaljne analize mi smo cijenu svog proizvoda uskladili s tržištem. Naše proizvode kupci mogu plaćati gotovinom, kartično plaćanje te nudimo i plaćanje u ratama u roku od 6 mjeseci. **Promocija** - Promocija TARELS lampi provodi se najviše putem naše web stranice i društvenih mreža (Facebook i Instagram profil), te uz mogućnost promotivnih kataloga u sklopu našeg poslovnog objekta. Radove naših klijenata koji su rađeni u sklopu radionica također promoviramo putem navedenih društvenih mreža. Dodatnu promociju osiguravamo sudjelovanjem na različitim izložbama i putem HDD-a, a i putem naših dobavljača. Takvom promocijom kupcima je lakša dostupnost i informacija o našim proizvodima. Uz osnovnu promociju također postoji i dodatna promocija kao što su različiti popusti i nagradne igre čime **Distribucija** - Prodaju proizvoda također obavljamo preko distributera A&A Interior i AC Mont d.o.o. te time si osiguravamo dodatni profit i samo promociju. Tako održavamo dobar distribucijski kanal. **Proračun troškova marketinga** utvrđen je u iznosu od 10.800 kuna godišnje i to za izrada web stranice i održavanje 2.000 kn, troškove promocije 2.000 kn, oglašavanje na internetu 1.000 kn, troškovi unapređenja prodaje 3.000 kn, Katalozi 2.000 kn, izrada loga 800 kn.

5. TEHNOLOŠKO-TEHNIČKI ELEMENTI POTHVATA

5.1. OPIS TEHNOLOGIJE

Potrebna stalna sredstva-zemljište i nekretnine. S obzirom da već posjedujemo poslovni objekt u kojem možemo izrađivati i skladištiti naše proizvode potreba za nekretninom nam nije potrebna. Površina poslovnog prostora: ker.pl. A= 77,96m² + ker.pl. A= 3,86m² + Sanitarije ker.pl. A= 7,29m². Poslovni prostor ukupna površina A= 89,11m² Poslovni prostor dovoljne je veličine no zahtjeva adekvatno uređenje i opremanje. Namjeravanom investicijom investitor će instalirati potrebne proizvodne kapacitete i urediti poslovni prostor za proizvodnju dekorativne rasvjete.

Potrebna oprema. Kaže se da bez alata nema zanata, pa to vrijedi i za ovaj posao. Planiranom investicijom, želimo instalirati optimalne proizvodne kapacitete, te urediti poslovni prostor sa svim potrebnim tehnologijama i materijalima koji su nam potrebni za izradu. U to uključujemo modernu opremu koja se odnosi na ravno pletaće strojeve, printer za digitalni tisak, radna površina za ručno obrađivanje gline, te peć za pečenje iste, aparat za varenje, te prostor za skladištenje materijala i pribor za obrađivanje svega navedenog. Nabavit će se moderna oprema za proizvodnju dekorativne rasvjete te izvršiti ulaganje u reprometerijal.

Poslovni prostor dovoljne je veličine za provođenje djelatnosti te proširenje u slučaju da bude potrebno. Zahtjeva adekvatno uređenje i opremanje. Investicija obuhvaća sljedeće radove i izbor opreme:

Tablica 1. Potrebna oprema i uređenje prostora

(u kn)

Namjena ulaganja	Jedinica mjere	Cijena	Količina	Iznos
1	2	3	4	5
1. Nematerijalna imovina				50.000,00
- Osnivački izdaci za osnivanje d.o.o.	kpl	40.000,00	1,0	40.000,00
- Uređenje poslovnog prostora	kpl	10.000,00	1,0	10.000,00
2. Zemljišta				201.566,82
Zemljište	kpl	201.566,82	1,0	201.566,82
				0,00
3. Građevinski objekti				0,00
Poslovni prostor Zagreb	kpl	0,00	1,0	0,00
				0,00
4. Oprema				89.766,50
- Stroj za digitalni tisak	kom	47.508,00	1,0	47.508,00
- Računala	kom	5.939,00	2,0	11.878,00
- Pletačstroj	kom	3.600,00	2,0	7.200,00
- Aparat za varenje	kom	459,00	2,0	918,00
- Nož za rezanje stakla	kom	56,25	2,0	112,50
- Radna površina	kom	2.500,00	2,0	5.000,00
- Peć za keramiku	kom	5.000,00	2,0	10.000,00
- Licence za računalne programe	kom	1.200,00	2,0	2.400,00
- Materijali za izradu prototipa	kpl	250,00	1,0	250,00
- Ostalo	kpl	4.500,00	1,0	4.500,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
				0,00
U k u p n o :				341.333,32

Odabrana oprema predstavlja nastavak već uhodane linije suvremene tehnologije, kojom je investitor u potpunosti ovladao, a u vlastitoj režiji educirat će novozaposlene djelatnike, te ih osposobiti za rad na novonabavljenoj tehnologiji.

Tehnološki proces projektiranja i proizvodnje dekorativne rasvjete planira se sa sljedećim asortimanom:

- **Lusteri:** tip1 52 kom po cijeni od 2.950 kn, tip2 52 kom po cijeni od 1.470 kn, tip3 52 kom po cijeni od 1.600 kn;
- **Stolne lampe:** tip1 52 kom po cijeni od 1.120 kn, tip2 52 kom po cijeni od 1.050 kn, tip3 52 kom po cijeni od 950 kn;

Plan prodaje dekorativne rasvjete poduzetnice su prikazale u ukupnom iznsu naprijed navedenog asortimana. Planirana godišnja prodaja dekorativne rasvjete izračunata je kao zbroj planirane prodaje na mjesečnoj razini, a uzete su u obzir i moguće sezonske oscilacije. Količina prodanih proizvoda planirana je s minimalnim količinama pa ako pokazatelji budu povoljni, biti će dodatna sigurnost za uspješnu realizaciju projekta.

Plan prodaje dekorativne rasvjete poduzetnice su prikazale za reprezentativnu godinu optimalnog korištenja kapaciteta vijeka projekta, umnoškom planiranih količina i jediničnih prodajnih cijena u tablici 2.

Tablica 2. Godišnji plan prodaje dekorativne rasvjete

(u jedinici mjere)

Vrsta proizvoda / usluga	Jedinica mjere	Cijena	Količina	Godišnji prometa u kunama
1	2	3	4	5
1. Dekorativna rasvjetea	kpl	1.523,33	312	475.280,00

5.2. STRUKTURA TROŠKOVA

Tablica 3. Struktura troškova

O p i s	JM	Broj nabava u godini	Količina	Cijena	Godišnji iznos	Normativ po jedinici usluge
1	2	3	4	5	6	7
MATERIJALNI TROŠKOVI		6,9		3.300,13	22.868,82	
- Osnovni i pomoćni materijal za obavljanje usluga - (pod 4.4. - I)	kpl	6,0	1,0	644,60	3.867,60	2,00 kn
- Osnovni i pomoćni materijal za obavljanje usluga - (pod 4.4. - II)	kpl	6,0	1,0	2.144,19	12.865,14	3,85 kn
- Energija-plin	kpl	12,0	1,0	200,00	2.400,00	1,00 kn
- Energija-struja	kpl	12,0	1,0	210,62	2.527,44	1,00 kn
- Energija-voda	kpl	12,0	1,0	100,72	1.208,64	0,50 kn
TROŠKOVI VANJSKIH USLUGA		12,0		6.045,26	72.543,12	
- Zakup poslovnog prostora	kpl	12,0	1,0	2.250,00	27.000,00	3,45 kn
- Komunalne usluge (smeće, čišćenje, dimnjačar, komunalna, vodna, sanitacija, vatrozaštita, .)	kpl	12,0	1,0	399,92	4.799,04	2,00 kn
- Promidžba	kpl	12,0	1,0	900,00	10.800,00	1,50 kn
- HP, telefon, mobitel, internet	kpl	12,0	1,0	495,34	5.944,08	2,90 kn
- Knigovodstvene usluge	kpl	12,0	1,0	2.000,00	24.000,00	4,00 kn
TROŠKOVI OSOBLJA		12,0	1,0	21.800,00	261.600,00	12,24 kn
OSTALI NEMATERIJALNI TROŠKOVI		12,0		2.850,00	34.200,00	
- Dnevnice (5 mj. X 170 kn)	kpl	12,0	1,0	850,00	10.200,00	4,20 kn
- Prijevoz vlastitim vozilom (1000 km mj. X 2 kn)	kpl	12,0	1,0	2.000,00	24.000,00	4,00 kn
U k u p n o :					391.211,94	42,64 kn

Struktura troškova sagledava se prema cijeni koštanja (bez amortizacije) po jedinici proizvoda / usluga.

5.3. STRUKTURA I BROJ ZAPOSLENIH

Tablica 4. Struktura i broj zaposlenih - Popis radnih mjesta - Proračun godišnjih plaća

kvalifikacijska struktura	Broj djelatnika	Plaća	Mjesečno plaće	Godišnje plaće
1	2	3	4	5
VŠS - generalni direktor i voditelj nabave i proizvodnje s iskustvom u vođenju poduzeća	2	5.000,00	10.000,00	120.000,00
VŠS - voditelj računovodstva i financija s iskustvom rada u računovodstvu	1	4.000,00	4.000,00	48.000,00
SSS - Prodavač u salonu i tvorničke radnice sa iskustvom rada u trgovini, izradi pletiva i zavarivanja	3	2.200,00	6.600,00	79.200,00
SSS - Spremačica bez radnog iskustva	1	1.200,00	1.200,00	14.400,00
Ukupno:	7	12.400,00	21.800,00	261.600,00

Realizacijom ovog poslovnog plana investitor planira zaposlenje

sedam

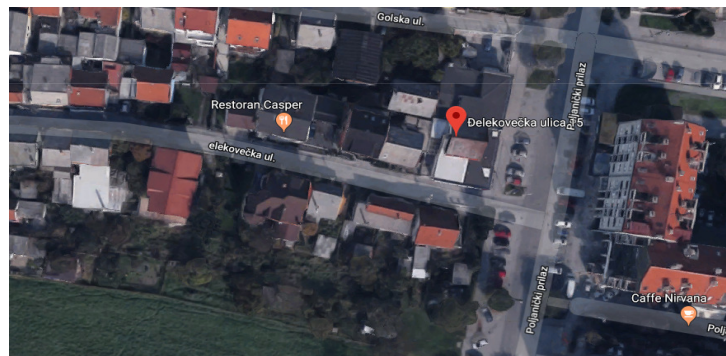
djelatnika, VŠS i SSS.

Organizacijska struktura poduzeća. Za poduzeće „TARELS“ najprikladnija je funkcijska organizacijska struktura. Ovakav oblik organizacijske strukture u praksi se primjenjuje kod malih i srednjih poduzeća koja proizvode jednu vrstu proizvoda te nude na tržištu jednu vrstu usluge. Što se tiče razvijenosti postoje tri temeljna oblika funkcijske organizacijske strukture: početni, standardni i razvijeni oblik. Naše poduzeće će primjenjivati početni oblik koji obično koriste mala poduzeća i poduzeća prilikom osnivanja jer je za njihov ovakav oblik jedino efikasno i funkcionalno rješenje. S obzirom na to da je poduzeće u osnivanju, broj organizacijskih jedinica manji je od broja poslovnih funkcija jer su zadaci relativno jednostavni, te tako za svaku funkciju nije potrebno oblikovati posebnu organizacijsku jedinicu. Očekujemo da će u budućnosti doći do modifikacije organizacijske strukture koja će biti izazvana širenjem asortimana proizvoda, proizvodnje te prodaje ovakve vrste ručno izrađene dekorativne rasvjete. U poduzeću „TARELS“ će biti 7 stalno zaposlenih osoba uključujući vlasnice poduzeća koji će biti raspodjeljeni u tri organizacijske funkcijske jedinice, a to su: nabava i proizvodnja, prodaja i marketing te financije i računovodstvo. Pod nabavom i proizvodnjom podrazumijevamo nabavu pređe, tkanina, gline, metala i svih ostalih sirovina, te svog pribora za njihovu obradu u željene proizvode. Također su nam potrebni vješti, spretni ljudi s iskustvom i znanjem u ovakvoj vrsti izrade. Smatrajući da je marketing jako bitan faktor, koji će nam osigurati bolju prodaju upravo zbog toga nam je potreban i dobar i iskusan agent za odnose s javnošću kako bi osigurali bolju i veću prodaju i imali što bolju komunikaciju s budućim kupcima. Diplomirani ekonomist će voditi i upravljati područjem financija i računovodstva. Direktori poduzeća ujedno i vlasnici su Ričko Katarina i Franjić Marija. Navedene osobe su odgovorne za uspješno poslovanje poduzeća.

6. LOKACIJA

Izborni makrolokacije. S obzirom na to da je u pitanju ručna izrada proizvoda te da se ona još treba razvijati, Grad Zagreb pruža više nego dobre mogućnosti za početni uspjeh u ovom poslovnim planu. Proizvode izrađujemo u privatnom objektu (adresa je već navedena) za koji ne moramo plaćati dodatno najamninu. Svoje proizvode predstavljamo putem web stranica, izlažemo ih u našem poslovnim prostoru, a također su izloženi u izložbeno prodajnim prostorima kao što je A&A Interior čija je adresa Ilica 5, isto tako naši proizvodi su povremeno izloženi u HDD-u. Upravo na taj način si osiguravamo odličnu makro i mikro lokaciju što je dobra prilika za uspješnost našeg poslovnog plana. Pored atraktivnosti makro lokacije koju daje A&A Interior cilj nam je proširiti naše poslovanje po sličnim podružnicama po cijeloj hrvatskoj. U suradnji s tvrtkom AC MONT d.o.o. također promoviramo naše proizvode. Ta tvrtka je osnovana s ciljem da krajnjem korisniku približi poznate proizvode s kompletnim pregledom na jednome mjestu po najboljim cijenama te uz to omogućuje i dostavu naših proizvoda na samu adresu kupca. Ne postoje nikakve zakonske regulative koje bi nam zabranile izvedbu plana.

Poslovni prostor se nalazi na adresi Zagreb, Đelekovečka 15, k.č.br. 4674/2, k.o. Dubrava. Lokacija prostora je u blizini Avenije Dubrava i lako je dostupna za obavljanje poslovnih poduhvata. Dodatno olakšavanje je i blizina javnog prijevoza. Također oko lokacije se nalazi dovoljan broj parkirnih mjesta. Prostor se sastoji iz 2 dijela, dio namjenjen za proizvodnju te izložbeni salon.



Slika1. Lokacija poslovnog prostora

7. ZAŠTITA OKOLINE

Buduće obavljanje djelatnosti projektiranja i proizvodnje dekorativne rasvjete ekološki je neopasno odnosno nema negativni utjecaj na okoliš, pa poduzetnice nemaju dodatnih troškova u svezi poslovnog prostora.

Iz obavljanja djelatnosti proizvodnje dekorativne rasvjete ne odlaze nikakve opasne emisije niti u zrak, niti u vodu, niti u zemlju.

Postojeća tehnologija zadovoljava sve ekološke standarde, a i priroda procesa obavljanja djelatnosti proizvodnje dekorativne rasvjete je da nema štetnih otpadaka.

Poslovni objekt za proizvodnju dekorativne rasvjete zadovoljava obvezne zahtjeve propisa zaštite na radu i zaštite od požara, što omogućava nesmetano obavljanje djelatnosti i sigurnost u radu.

8. FINANCIJSKI ELEMENTI POTHVATA

Temeljem iznijetih tehničko-tehnoloških podataka analizirat će se ekonomsko-financijski elementi projekta.

Prema tehničko-tehnološkom rješenju projekta, većinu sredstava investitor namjerava uložiti u osnivačke izdatke društva s ograničenom odgovornošću i nabavu opreme, manjim djelom u uređenje iznajmljenog poslovnog prostora, te trajna obrtna sredstva.

Vrijednosti inputa i outputa (opreme, materijala i usluga ..), u ovom poslovnom planu, iskazani su bez PDV-a, pa je utvrđena predračunska vrijednost investicije kako slijedi:

Tablica 5. Predračunska vrijednost investicije (u kn)

Redni broj	Elementi	Iznos	Udio
1	2	3	4
1.	Osnovna sredstva	341.333,32	0,91
2.	Obrtna sredstva	33.995,39	0,09
3.	U k u p n o :	375.328,71	1,00

8.1. INVESTICIJE U OSNOVNA SREDSTVA

Ova ulaganja odnose se na osnivačke izdatke i nabavu opreme u cilju realizacije Programa kreditiranja mladih poduzetnika i poduzetništva žena kako slijedi:.

Tablica 6. Investicije u osnovna sredstva (u kn)

Elementi	Iznos	Udio
1	2	3
1. Nematerijalna imovina	50.000,00	0,15
2. Zemljišta	201.566,82	0,59
3. Građevinski objekti	0,00	0,00
4. Oprema	89.766,50	0,26
U k u p n o :	341.333,32	1,00

Dinamiku ulaganja, pod pretpostavkom, pravovremene realizacije kredita investitor planira kako slijedi:

- početak investicije: 01.02.2018.
- završetak investicije: 31.03.2018.
- početak rada: 01.04.2018.

8.2. PRORAČUN AMORTIZACIJE

Proračun amortizacije planiranog projekta vršit će se kako slijedi:

Tablica 7. Proračun amortizacije

(u kn)

Vrsta imovine	Nabavna vrijednost	Stopa amortiz.	Vijek trajanja	Iznos godišnje amortizacije
1	2	3	4	5
1. Nematerijalna imovina	50.000,00	20%	5	10.000,00
2. Zemljišta	201.566,82	0%	xx	100,78
3. Građevinski objekti	0,00	20%	5	0,00
4. Oprema	89.766,50	20%	5	17.953,30
U k u p n o :	341.333,32	xxx		28.054,08

8.3. KALKULACIJA CIJENA

Cijene su stalne bez obzira na valutu iskazivanja za cijeli vijek prorojeka za koji se poslovni plan radi (obično za period trajanja obveza po kreditu).

1. Prodajna cijena (neto) po jedinici proizvoda:	1.523,33 kn
2. Cijena koštanja (bez amortizacije) po jedinici proizvoda:	1.282,54 kn
3. Planirana godišnja količina proizvoda	312
4. Planirani godišnji prihod (rb3. x rb1.)	475.280,00 kn
5. Godišnji rashodi (rb2. x rb3.)	400.150,95 kn
6. Dobit (bez troškova amortizacije rb4. - rb5.)	75.129,05 kn

Formiranje ukupnog prihoda

Temeljme predviđenih količina dekorativne rasvjete i kalkulacije cijena izvršena je procjena formiranja ukupnog prihoda za reprezentativnu godinu pri optimalnom iskorištenju kapaciteta:

Tablica 8. Formiranje ukupnog prihoda

(u kn)

Elementi	Iznos	Udio
1	2	3
1. Ukupni prihodi	475.280,00	1,00
1.1. Poslovni prihodi	475.280,00	1,00
1.2. Financijski prihodi	0,00	0,00
1.3. Izvanredni prihodi	0,00	0,00

8.4. TROŠKOVI POSLOVANJA

Troškovi poslovanja procjenjeni su temeljem predviđenog obima prodaje dekorativne rasvjete i koeficijenta obrtaja iz tablice 3., a odnose se na: materijalne troškove, amortizaciju, nematerijalne troškove, plaće, nabavnu vrijednost prodane robe, troškove financiranja.

Tablica 9. Troškovi poslovanja (u kn)

Elementi	Iznos	Udio
1	2	3
2. Ukupni rashodi	426.711,82	1,00
2.1. Poslovni rashodi	426.711,82	1,00
2.1.1. Materijalni troškovi	30.314,61	0,07
2.1.1.1. Sirovine i materijal	16.732,74	0,04
2.1.1.2. Energija	6.136,08	0,01
2.1.1.3. Investicijsko održavanje	2.693,00	0,01
2.1.1.4. Ostali materijalni troškovi	4.752,80	0,01
2.1.2. Amortizacija	28.054,08	0,07
2.1.3. Troškovi usluga	72.543,12	0,17
2.1.4. Ukupni trošak plaća	261.600,00	0,61
2.1.5. Ostali troškovi poslovanja	34.200,00	0,08
2.2. Financijski rashodi	1.493,21	0,00
2.2.1. Kamate po kreditu	1.493,21	0,00
2.3. Izvanredni rashodi	0,00	0,00

Materijalni troškovi utvrđeni su temeljem tablice 3., a odnose se na: utrošene sirovine i materijal, utrošenu energiju, investicijsko održavanje, ostale materijalne troškove.

Prema iskustvenom normativu, troškovi investicijsko održavanje planirani su u visini 3% od vrijednosti opreme, a ostali materijalni troškovi u visini 1% od ukupnog prihoda.

Amortizacija prema proračunu amortizacije iz tablice 4.

Troškovi usluga kao što su prijevozne usluge, usluge reklame i propagande, intelektualne usluge, komunalne usluge temeljem tablice 3.

Plaće radnika prema strukturi i broju zaposlenih iz tablica 4.

Ostali nematerijalni troškovi poslovanja temeljem tablice 3.

8.5. INVESTICIJE U OBRтна SREDSTVA

Za kontinuitet proizvodnje i prodaje dekorativne rasvjete potrebno je osigurati sigurnost nabave i plaćanja inputa, što zahtjeva adekvatnu visinu obrtnih sredstava.

Za prosječno stanje pojedine stavke obrtnih sredstava obično se godišnji promet dotične stavke dijeli koeficijentom obrtaja.

Koeficijent obrtaja je podatak o tome koliko se puta poslovni ciklus ponovi od njegova početka do kraja godine.

Potrebna visina obrtnih sredstava u ovom poslovnom planu utvrđena je temeljem podataka iz tablice 2., pod pretpostavkom da se prodano odmah naplati, u visina približno jednakoj iznosu jednomjesečnih troškova odnosno broja nabava odnosno isplata u toku godine.

Tablica 10. Investicije u obrtna sredstva (u kn)

Opis	Godišnji promet	Broj nabava / isplata u godini	Prosječna sredstva
1	2	3	4
MATERIJALNI TROŠKOVI	22.868,82	6,9	3.300,13
TROŠKOVI VANJSKIH USLUGA	72.543,12	12,0	6.045,26
TROŠKOVI OSOBLJA	261.600,00	12,0	21.800,00
OSTALI NEMATERIJALNI TROŠKOVI	34.200,00	12,0	2.850,00
Ukupno:	391.211,94	xxx	33.995,39

Ako će se sve prodano normalno (mjesečno) naplaćivati u obrtnim sredstvima bilo bi u prosjeku vezano 33.995 kuna (trajnih obrtnih sredstava)

8.6. IZVORI FINANCIRANJA

Tablica 11. Struktura izvora financiranja projekta (u kn)

Redni broj	Elementi	Iznos	Udio
1	2	3	4
1.	Vlastita sredstva	235.328,71	0,63
2.	Kredit	140.000,00	0,37
2.1.	HABOR	140.000,00	0,37
2.1.		0,00	0,00
3.	Ostali izvori	0,00	0,00
3.	Ukupno:	375.328,71	1,00

U ovaj program uložena su već značajna vlastita sredstva, ali u nemogućnosti da vlastitim sredstvima realizira cjelokupni program, investitorice su prisiljene zatražiti povoljan bankarski kredit sukladno zacrtanim ciljevima gospodarske politike o poticanju realizacija Programa kreditiranja poduzetništva žena odnosno mladih poduzetnika. Investitor je spreman pružiti odgovarajuća jamstva za osiguranje povreata traženog kredita. Investicija se planira realizirati vlastitim sredstvima i kreditom poslovne banke po izboru investitora u suradnji s HAVOR-om, pa je financijska konstrukcija zattvorena kako slijedi:

Vlastita sredstva	<u>63%</u>	ili	<u>235.329</u>	kn
Kredit	<u>37%</u>	ili	<u>140.000</u>	kn
Ostali izvori	<u>0%</u>	ili	<u>0</u>	kn

Kredit će biti plasiran pod uvjetima Hrvatske banke za obnovu i razvoj (HAVOR) u cilju realizacije Programa kreditiranja poduzetništva žena odnosno mladih poduzetnika, a u suradnji sa poslovnom bankom investitora.

Banka je ponudila kredit uz sljedeće uvjete:

- Iznos kredita: 140.000,00 kn
- Namjena kredita: Osnivanje d.o.o. po Programu kreditiranja poduzetništva žena odnosno mladih poduzetnika
- Kamatna stopa: 2,0%
- Rok otplate: 5 godina
- Način otplate: kvartalno 20,0 anuiteta

Za cjelovitu financijsku pripremu poslovnog plana izračunat je otplatni plan kredita prema uvjetima banke metodom jednakih otplatnih dijelova.

Plan otplate bankarskog kredita

Tablica 12. Plan otplate bankarskog kredita

(u kn)

Godina otplate	Kvartal	Iznos duga	Iznos kamate	Otplata	Anuitet	Godišnje kamate	Godišnji anuitet
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	I	140.000,00	700,00	6.673,30	7.373,30	2.599,13	29.493,21
	II	133.326,70	666,63	6.706,67	7.373,30		
	III	126.620,03	633,10	6.740,20	7.373,30		
	IV	119.879,82	599,40	6.773,90	7.373,30		
2.	I	113.105,92	565,53	6.807,77	7.373,30	2.057,20	29.493,21
	II	106.298,15	531,49	6.841,81	7.373,30		
	III	99.456,33	497,28	6.876,02	7.373,30		
	IV	92.580,31	462,90	6.910,40	7.373,30		
3.	I	85.669,91	428,35	6.944,95	7.373,30	1.504,35	29.493,21
	II	78.724,96	393,62	6.979,68	7.373,30		
	III	71.745,28	358,73	7.014,58	7.373,30		
	IV	64.730,70	323,65	7.049,65	7.373,30		
4.	I	57.681,05	288,41	7.084,90	7.373,30	940,36	29.493,21
	II	50.596,15	252,98	7.120,32	7.373,30		
	III	43.475,83	217,38	7.155,92	7.373,30		
	IV	36.319,91	181,60	7.191,70	7.373,30		
5.	I	29.128,20	145,64	7.227,66	7.373,30	365,01	29.493,21
	II	21.900,54	109,50	7.263,80	7.373,30		
	III	14.636,74	73,18	7.300,12	7.373,30		
	IV	7.336,62	36,68	7.336,62	7.373,30		
Ukupno:			7.466,07	140.000,00	147.466,07	7.466,07	147.466,07

Plan otplate kredita omogućava izračun ukupnih financijskih obveza po godinama vijeka otplate kredita, a navedeni podaci koriste se kod ocjene učinkovitosti projekta.

8.7. RAČUN DOBITI (DOHOTKA)

Na bazi iznjetih proračuna ukupnog prihoda i planiranih rashoda poslovanja izrađen je račun dobiti (dohotka) za reprezentativnu godinu.

Planirani račun dobiti i gubitka izrađen je po sljedećim pretpostavkama:

- cijene inputa i outputa unaprijed su određene,
- stopa poreza na dobit predviđena je od **12,00%**

Tablica 13. Račun dobiti (dohotka) (u kn)

Elementi	Iznos	Udio
1	2	3
1. Ukupni prihodi	475.280,00	1,00
1.1. Poslovni prihodi	475.280,00	1,00
1.2. Financijski prihodi	0,00	0,00
1.3. Izvanredni prihodi	0,00	0,00
2. Ukupni rashodi	428.205,03	0,90
2.1. Poslovni rashodi	426.711,82	0,90
2.1.1. Materijalni troškovi	30.314,61	0,06
2.1.1.1. Sirovine i materijal	16.732,74	0,04
2.1.1.2. Energija	6.136,08	0,01
2.1.1.3. Investicijsko održavanje	2.693,00	0,01
2.1.1.4. Ostali materijalni troškovi	4.752,80	0,01
2.1.2. Amortizacija	28.054,08	0,06
2.1.3. Troškovi usluga	72.543,12	0,15
2.1.4. Ukupni trošak plaća	261.600,00	0,55
2.1.5. Ostali troškovi poslovanja	34.200,00	0,07
2.2. Financijski rashodi	1.493,21	0,00
2.2.1. Kamate po kreditu	1.493,21	0,00
2.3. Izvanredni rashodi	0,00	0,00
3. Dobit prije oporezivanja	47.074,96	0,10
4. Porez na dobit	5.649,00	0,01
5. Dobit nakon oporezivanja	41.425,97	0,09

U analiziranoj godini investitoru ostaje bruto dobit od **47.074,96** kuna čime u strukturi ukupnog prihoda učestvuje sa **9,90%** što ukazuje na rentabilnost investicije.

Iz prikazanih podataka vidljivo je da projekt iz ovog poslovnog plana u reprezentativnoj godini pri optimalnom iskorištenju kapaciteta svog poslovnog vijeka ostvaruje zadovoljavajuću dobit nakon oporezivanja te se može očekivati profitabilno poslovanje.

8.8. POKAZATELJI UČINKOVITOSTI

Ovi pokazatelji pokazuju isplativost projekta odnosno može li se od projekta očekivati povrat uloženi sredstava u roku ekonomskog vijeka projekta.

Statičke metode ocjene projekta:

Statički (relativni) pokazatelji učinkovitosti ocjene projekta izračunati su iz financijske projekcije projekta temeljem **reprezentativne godine** pri optimalnom iskorištenju kapaciteta. Investitor daje sljedeće relativne pokazatelje učinkovitosti:

1.	Rentabilnost ukupno uloženi sredstava (Neto dobitak / Visina investicije)	0,11	
2.	Obrtaj ukupno uloženi sredstava (Ukupni prihod / Visina investicije)	1,27	
3.	Reprodukcijaska sposobnost (Neto dobitak + Amortizacija / Visina investicije)	0,19	
4.	Ulaganja po zaposlenom (Visina investicije / Broj zaposlenih)	53.618,39 kn	
5.	Ulaganja u osn.sredstva po zaposlenom (Visina investicije u osn.sred. / Broj zaposlenih)	48.761,90 kn	
6.	Ukupan prihod po zaposlenom (Ukupni prihod / Broj zaposlenih)	67.897,14 kn	
7.	Bruto dobit po zaposlenom (Bruto dobit / Broj zaposlenih)	6.724,99 kn	
8.	Bruto dobit / ukupni prihod (>30%)	9,90%	
9.	Bruto dobit / ukupna ulaganja (>20%)	12,54%	
10.	Bruto dobit / vlastita sredstva (%)	20,00%	
11.	Vlastita sredstva / ukupna ulaganja(%)	62,70%	
12.	Kreditna sposobnost (Kamate + neto dobit + amortizacija) / anuiteti (> od 1)	2,44	
13.	Vrijeme povrata ulaganja (neto dobit+ amortizacija) (< od g. vij. projekta)	5,40	god

Temeljem naprijed prikazanih relativnih pokazatelja učinkovitosti možemo zaključiti:

- projekt iskazuje bruto dobit veću od iznosa amortizacije u računu dobiti i gubitka,
- projekt je kreditno sposoban jer je zbroj kamata, neto dobiti i amortizacije veći od anuiteta,
- projekt ima razdoblje povrata jednako vijeku projekta iz poslovnog plana odnosno povrata kredita.

Prag rentabilnosti (točka pokrića)

Prag rentabilnosti (točka pokrića) je točka na kojoj su jednaki prihodi i rashodi, dobit je nula, a izračunava se u dva slučaja:

- minimalna godišnja proizvodnja pri planiranoj cijeni
- minimalna prodajna cijena pri planiranoj godišnjoj proizvodnji

U ovom projektu planirano je:

- godišnja količina pružanja usluga njege tijela K = **312,0** komada,
- prodajna cijena po jedinici pružene usluge C = **1.523,33** kuna/komadu

Temeljem projekcije poslovnih rashoda izvršena je podjela na fiksne i varijabilne:

Tablica 14 Struktura rashoda za projekciju praga rentabilnosti (točke pokrića) (u kn)

Fiksni rashodi	Iznos	Varijabilni rashodi	Iznos
1	2	3	4
1. Amortizacija	28.054,08	1. Materijalni troškovi	30.314,61
2. Troškovi plaća	261.600,00	2. Vanjske usluge (bez zakup.i kom. usl.)	40.744,07
3. Troškovi kredita - kamate	1.493,21	3. Ostali troškovi	34.200,00
4. Zakupnina	27.000,00		
5. Komunalne usluge	4.799,04		
U k u p n o FR	322.946,34	U k u p n o VR	105.258,68

Temeljem razvrstanih rashoda iz prethodne tablice utvrđena je točka pokrića:

- za minimalnu količinu po cijeni **1.523,33** kuna/komadu **272,3** komada,
- za minimalnu prodajnu cijenu : **312,0** komada **1.372,45** kuna/komadu

Točka pokrića za cijenu od 1.523,33 kuna/jedinici proizvoda je 272 komada proizvoda godišnje odnosno za 312 komada proizvoda cijena od 1.372,45 kuna/komad.

Dinamičke metode ocjene projekta:

8.8.1. FINANCIJSKI TOK (PRIMICI I IZDACI)

Tablica 15. Financijski tok projekta

u kn

Elementi	Iznos
1	2
A. PRIMICI	1.197.883
1. Ukupan prihod	475.280
1.1. Prodaja proizvoda	475.280
1.2. Roba i ostali prihodi	0
2. Izvori financiranja	375.329
2.1. Vlastita sredstva	235.329
2.2. Krediti	140.000
2.3. Nepovratna sredstva	0
3. Ostatak vrijednosti projekta	347.275
3.1. Osnovna sredstva	313.279
3.2. Obrtna sredstva	33.995
B. IZDACI	433.800
1. Investicije	375.329
1.1. Osnovna sredstva	139.767
1.2. Obrtna sredstva	33.995
1.3. Nematerijalna imovina	201.567
2. Materijalni troškovi	30.315
3. Troškovi rada	261.600
4. Nematerijalni troškovi	72.543
5. Ostali troškovi	34.200
6. Porez na dobit	5.649
7. Dugoročne kreditne obveze (anuitet)	29.493
8. Reinvestiranje	0
C. NETO PRIMICI	764.083

Projekcije financijskog toka projekta pokazuje da je projekt likvidan u reprezentativnoj godini optimalnog iskorištenja kapaciteta, što znači da će poduzetnik imati dovoljan priljev sredstava za namirenje svih svojih odljeva (obveza prema dobavljačima, zaposlenicima, banci, državi..).

9. ZAKLJUČAK

Tema ovog poslovnog plana je proizvodnja dekorativne rasvjete pod nazivom poduzeća „TARELS“ koja predstavlja potpunu inovaciju na području Republike Hrvatske. Ovim poslovnim planom smo iznijele ideju o ručnoj izradi dekorativne rasvjete i mogućnostima prodaje čime bi mogli postići veliki uspjeh i popularnost kako na našem tako i na stranom tržištu. Kroz razradu poslovnog plana pokušale smo ostati u granicama realnosti, jer nerealnom procjenom možemo poduzeće dovesti do propasti već u samim počecima. Istraživanjem tržišta vidjeli smo da broj konkurenata ovog tipa je gotovo minimalan kada se radi o ovakvoj vrsti izrade što nam daje mogućnost za ostvarivanje velike zarade. Na temelju razrade koja se odnosi na istraživanje tržišta analizu djelatnosti, izbora lokacije, projekcije prihoda i troškova izradili smo financijski izvještaj. Iz financijskog izvještaja povrat uloženi sredstava i zaradu očekujemo u trećoj godini poslovanja. Namjeravamo postići sve predstavljano u poslovnom planu jer smo realno iznijeli sve prednosti i nedostatke. Osnovni cilj našeg poduzeća je dobra kvaliteta i prepoznatljiv imidž. Također smo optimistični glede proširenja našeg proizvoda i na tržištu Europske unije. Zbog velikog ulaganja u marketing smatramo da ćemo na pravi način informirati potencijalne kupce o našem proizvodu te tako pridobiti veliki broj željenih kupaca. Smatramo da smo dobro razradile plan te da imamo sve predispozicije za uspjeh jer se vodimo mišlju „**Dizajn je nužan, a potreba za njim stalna**“. Ključni argumenti koji

1. Poslovni plan tehnološki i ekonomski vrši obradu potrebe ulaganja investitora.
2. Investitor ima potrebna znanja i iskustvo u djelatnosti, te je već uložio značajna vlastita sredstva u postojeću djelatnost.
3. S obzirom da u Republici Hrvatskoj nema prevelike konkurencije u djelatnost proizvodnje dekorativne rasvjete, planirana investicija nameće se zbog mogućnosti zadovoljavanja narudžbi klijenata, kao i proklamiranih ciljeva gospodarske politike o uključivanju žena i mladih u poduzetništvo.
4. Predračunska vrijednost investicije iznosi **375.328,71** kuna.
5. Procjena poslovnog rezultata vršena je na parametrima koji se temelje na marketinškom istraživanju, iskustvenim normama i kvaliteti koju ima poslovni program.
6. Projekcija poslovnih rezultata pokazuje da je projekt izvediv i poželjan za realizaciju, te se s velikom sigurnošću može tvrditi da će se ne samo vratiti uložena sredstva, već i stvoriti sredstva za daljnje ulaganje.
7. S obzirom na prikazano također je vidljiva sva opravdanost i isplativost ulaganja u ovu vrstu djelatnosti, kao i daljnje ulaganje u proširenje iste, te se sa sigurnošću može tvrditi da će se traženi kredit bez problema i na vrijeme otplatiti, a za osiguranje povrata istog investitor je spreman dati sve instrumente osiguranja propisane natječajem.
8. Analiza učinkovitosti projekta ukazuje na pozitivne pokazatelje:
 - udio bruto dobiti u ukupnom prihodu u reprezentativnoj godini je zadovoljavajući i iznosi **9,90%**
 - bruto profitabilnost ulaganja u reprezentativnoj godini **12,54%**
 - projekt je likvidan u reprezentativnoj godini, što znači da će poduzetnik imati dovoljan priljev sredstava za namirenje svih svojih odljeva (obveza prema dobavljačima, zaposlenicima, banci, državi),

- omjer ukupnih ulaganja te neto dobiti i amortizacije kao i neto primci iz financijskog toka ukazuju da će se ukupna ulaganja povratiti u vijeku projekta iz poslovnog plana.

Sagledavajući sve naprijed navedeno u ovom poslovnom planu možemo zaključiti da je proizvodnja dekortivne rasvjete kvalitetna i profitabilna djelatnost, tražena na tržištu, sa stalnim rastom potražnje preporuča se realizacija poslovnog projekta iz ovog poslovnog plana.

Zagreb, 2017.