

Poslovni plan za projekt  
« Naziv projekta »

Grafički element  
<< logo, fotografija proizvoda, figurativni žig  
ili drugi primjereni grafički element >>

<< Ime i Prezime fizičke osobe i/ili  
naziv pravne osobe za koju je poslovni plan pripremljen >>

<< Mjesto, dd.mm.gggg. >>

## VAŽNE NAPOMENE

- Kada je dovršen, potpuno razvijeni poslovni plan predstavlja autorsko djelo i o tome se mora voditi računa kod njegove uporabe. Ako ga naručujete kod konzultanta ili specijalizirane institucije, ne zaboravite ugovorno regulirati autorska prava.
- Potpuno razvijeni poslovni plan sadrži informacije koje potencijalno imaju značajnu financijsku vrijednost. Kod uporabe i distribucije tiskanih i elektroničkih inačica plana vodite računa o povjerljivosti informacija. Postoji nekoliko važnih instrumenata čuvanja povjerljivosti informacija:
  - Čuvanje poslovne tajne
  - Potpisivanje izjave o povjerljivosti
  - Potpisivanje ugovora koji regulira povjerljivost podataka. Ako postojeći ugovori o radu sa zaposlenicima nemaju odredbe o čuvanju povjerljivosti informacija i nekonkuriranju, povjerljivost podataka je potencijalno ugrožena.
- Potpuno razvijeni poslovni plan je u pravilu pouzdan u uvjetima koji su bili važeći za vrijeme njegove izrade. Ako dođe do promjene internih i/ili eksternih utjecajnih činitelja, potrebno je poslovni plan korigirati.
- Pouzdanost poslovnog plana u značajnoj mjeri ovisi o kvaliteti i pouzdanosti ulaznih podataka koji su prikupljeni prije i u tijeku izrade. Iz toga proizlazi i odgovornosti osobe koja je zadužena za taj zadatak.

## **SADRŽAJ**

### **SAŽETAK POSLOVNOG PLANA**

#### **1. UVOD**

- 1.1. NOSITELJ PROJEKTA
- 1.2. STRATEŠKE ODREDNICE PODUZETNIČKOG PODUHVA TA

#### **2. OPIS POSLOVNE IDEJE**

- 2.1. OPIS PROIZVODA/USLUGE
- 2.2. OPIS POSLOVNOG MODELA
- 2.3. ANALIZA IZVODLJIVOSTI
- 2.4. TEHNIČKO-TEHNOLOŠKA ANALIZA PROJEKTA
- 2.5. ORGANIZACIJA POSLOVANJA

#### **3. MARKETING PLAN**

- 3.1. ANALIZA TRŽIŠTA
- 3.2. ANALIZA LOKACIJE
- 3.3. MARKETING MIX
- 3.4. ZAŠTITA INTELEKTUALNOG VLASNIŠTVA

#### **4. FINACIJSKI PLAN**

- 4.1. PRORAČUN ULAGANJA U PROJEKT
- 4.2. IZVORI FINANCIRANJA
- 4.3. OBRAČUN KREDITNIH OBVEZA
- 4.4. UKUPNI RASHODI POSLOVANJA
- 4.5. UKUPNI PRIHODI POSLOVANJA
- 4.6. PROJEKCIJA RAČUNA DOBITI I GUBITKA
- 4.7. PROTOK GOTOVINE TIJEKOM PRVE GODINE POSLOVANJA
- 4.8. ANALIZA OSJETLJIVOSTI
- 4.9. POKAZATELJI USPJEŠNOSTI POSLOVANJA

#### **5. ZAKLJUČAK**

#### **6. PRIVITCI**

**SAŽETAK POSLOVNOG PLANA - preporučeni obujam 1-2 stranice**

<b>POSLOVNA IDEJA:</b>	<i>U naslovu radi potpune jasnoće svako rabite i generičko i komercijalno nazivlje za proizvode i usluge! npr. Proizvodnja kefirā od kozjeg mlijeka ELIKSIR KAVKAZA®</i>	
<b>NOSITELJ/ KONTAKT PODATCI:</b>	<i>Ime i prezime fizičke osobe ili naziv pravne osobe Kontakt podatci /adresa/tel./fax/e-pošta/</i>	
<b>TRENUTAČNO STANJE:</b>	<i>Za postojeću proizvodnju se navodi: - obujam proizvodnje - neto vrijednost poduzeća</i>	
<b>PLANIRANO STANJE:</b>	<i>Navodi se: - proizvod ili usluga - ciljano tržište - jedinstvena ponuda kupcima (engl. unique selling proposition) - strategija zaštite i upravljanja intelektualnim vlasništvom</i>	
<b>Iznos vlastitog ulaganja:</b>		<b>kn</b>
<b>Traženi iznos i namjena kredita:</b>		<b>kn</b>
<b>Osiguranje kredita:</b>	<i>Navodi se instrument osiguranja kredita</i>	
<b>Kapacitet i plan otplate:</b>		<b>kn (amortizacija + neto dobit)</b>
<b>Plan radne snage:</b>	<i>Broj i struktura novih radnika</i>	
<b>pokazatelji uspješnosti:</b>	<i>Kumulativna neto dobit za prvih 5 godina projekta Interna stopa povrata investicije</i>	
<b>ZAKLJUČAK:</b>	<i>Osigurava li poslovni poduhvat opisan ovim planom otplatu kredita, podmirivanje dospjelih obveza i egzistenciju poduzetnikove obitelji?</i>	
<b>VAŽNE NAPOMENE:</b>		

## 1. UVOD

- *Opišite osnovne karakteristike poduzetničkog poduhvata.*
- *Preporučeni obujam: ½ stranice.*

### 1.1. Nositelj projekta

- *Opišite postojeću pravnu osobu.*
- *Napravite projekciju za buduću pravnu osobu.*
- *Navedite podatke o ključnim osobama - priložite životopis ključne osobe u EUROPASS formatu u privitak poslovnog plana.*
- *Preporučeni obujam: ½ stranice.*

### 1.2. Strateške odrednice poduzetničkog poduhvata

- *Napišite misiju i viziju.*
- *Definirajte ciljeve i zadatke.*
- *Preporučeni obujam: ½ stranice.*

## 2. OPIS POSLOVNE IDEJE

### 2.1. Opis proizvoda

- *Opišite proizvod, liniju proizvoda i cjelokupni proizvodni asortiman.*
- *Koji problem vaš proizvod ili usluga rješava kupcima i po čemu je vaša ponuda jedinstvena?*
- *Vodite računa o svim komponentama proizvoda, a ne samo o fizičkom proizvodu!*
- *Preporučeni obujam: 1-3 stranica uključujući grafičke materijale.*

### 2.2. Opis poslovnog modela

- *Odaberite primjereni poslovni model za vaš proizvod ili uslugu.*
- *Vodite računa o upravljanju rizikom i barijerama za ulazak!*
- *Preporučeni obujam: 1-2 stranice uključujući grafičke materijale.*

### 2.3. Analiza izvodljivosti

- *Provedite ponderiranu SWOT analizu.*
- *Provedite kompaktnu TOWS analizu.*
- *Preporučeni obujam: 1-2 stranice.*
- *Po potrebi kopirajte odgovarajuće tablice pripremljene u drugim programima.*

*Ponderirana SWOT analiza*

<i>SNAGE</i>		<i>SLABOSTI</i>	
<i>PRILIKE</i>		<i>PRIJETNJE</i>	

*Kompaktna TOWS matrica*

	<i>PRILIKE</i>	<i>PRIJETNJE</i>
<i>SNAGE</i>	<i>kako najbolje iskoristiti snage za maksimiranje prilika</i>	<i>kako najbolje iskoristiti snage za minimiziranje prijetnji</i>
<i>SLABOSTI</i>	<i>kako najbolje iskoristiti prilike za minimiziranje slabosti</i>	<i>kako najbolje minimizirati slabosti izbjegavanjem prijetnji</i>

*Po potrebi dodajte nove redove u tablice.*



Program prekogranične suradnje  
**Mađarska-Hrvatska**

**I-DARE**  
Development of dual training and introduction of tertiary systems in the  
field of mechanical engineering and electrical engineering professions

**Interreg**   
Europski fond za regionalni razvoj  
EUROPSKA UNIJA

#### 2.4. Tehničko-tehnološka analiza projekta

- *Napravite pregled stanja tehnike.*
- *Odaberite tehnologiju i opišite tehnološki proces.*
- *Preporučeni obujam: 3-5 stranica uključujući grafičke materijale.*

#### 2.5. Organizacija poslovanja

- *Opišite način kojim organizirate poslovanje*
- *Odaberite i obrazložite organizacijsku formu poslovanja*
- *Odredite broj i strukturu radnika.*
- *Preporučeni obujam: 1 stranica uključujući grafičke materijale*

### 3. MARKETING PLAN

#### 3.1. Analiza tržišta

- *Prikupite relevantne sekundarne podatke o proizvodu, dobavljačima, kupcima i konkurenciji.*
- *Po potrebi provedite vlastito istraživanje tržišta i provedite statističku analizu prikupljenih informacija.*
- *Napravite segmentaciju tržišta.*
- *Preporučeni obujam: 1-2 stranice uključujući grafičke materijale.*

#### 3.2. Analiza lokacije

- *Opišite odabranu lokaciju, a u prilogu priložite primjerenu dokumentaciju.*
- *Navedite koja je pravna osnova korištenja te je opišite (vlasništvo, zakup ili nešto treće)*
- *Provjerite jeste li obvezni prirediti studiju utjecaja na okoliš. Ako jeste, provjerite tko je ovlašten za izradu iste.*
- *Provjerite jeste li obvezni ishoditi dopuštenja za obavljanje djelatnosti na odabranoj lokaciji. Ako jeste, provjerite koja je institucija nadležna za njegovo izdavanje.*
- *Provjerite jeste li obvezni provoditi određene aktivnosti vezane uz energetska učinkovitost.*
- *Preporučeni obujam ovisi o vrsti poslovanja, odnosno količini posebnih propisa koji se primjenjuju na konkretan projekt.*

#### 3.3. Marketing mix

- *Definirajte 4P marketing mix.*
- *Definirajte marketing proračun.*
- *Preporučeni obujam: 1-2 stranice uključujući grafičke materijale.*





Program prekogranične suradnje  
**Mađarska-Hrvatska**

**I-DARE**  
Development of dual training and introduction of tertiary systems in the  
field of mechanical engineering and electrical engineering professions

**Interreg**   
Europski fond za regionalni razvoj  
EUROPSKA UNIJA

#### 3.4. Zaštita i upravljanje intelektualnim vlasništvom

- *Definirajte nazive, domene, slogane i dizajnirajte grafička rješenja.*
- *Napravite preliminarnu pretragu stanja tehnike na relevantno intelektualno vlasništvo kako ne bi povrijedili tuđa prava!*
- *Odaberite i obrazložite strategiju zaštite intelektualnog vlasništva kako drugi ne bi kršili vaša prava.*
- *Ako se poslovanje temelji na licenci ili franšizi, uputno je priložiti relevantne ugovore u pravitak poslovnog plana. **Svakako vodite računa o odredbama koje reguliraju povjerljivost ugovora!***
- *Kopirajte grafičke elemente planirane zaštite ili ih priložite u pravitak.*
- *Preporučeni obujam: 1 stranica uključujući grafičke materijale*

#### 4. FINANCIJSKI PLAN

##### 4.1. PRORAČUN ULAGANJA U PROJEKT

- Opišite koja osnovna sredstva kupujete.
- Definirajte iznos trajnih obrtnih sredstava (TOS).
- Navedite koje resurse već posjeduje te ih eventualno ulažete kao poslovnu imovinu.
- Preporučeni obujam: 1/2 stranice.
- Po potrebi kopirajte tablicu iz tabličnog kalkulatora. Kako bi bilo moguće ispraviti eventualne pogreške kopirajte je kao <objekt>, a ne kao <sliku>.

##### Ukupna predračunska vrijednost ulaganja

r. b.	Struktura ulaganja u projekt	Ukupna ulaganja	%
<b>1</b>	<b>Osnovna sredstva</b>		
1.1.	Osnivačka ulaganja		
1.2.	Zemljište i građevinski objekti		
1.3.	Oprema		
1.4.	Istraživanje i razvoj		
<b>2.</b>	<b>Obrtna sredstva</b>		
<b>Ukupna ulaganja u projekt</b>			

##### Popis opreme

r.b.	Naziv opreme	Iznos
	UKUPNO	0



Program prekogranične suradnje  
**Mađarska-Hrvatska**

**HDARE**  
Development of dual training and introduction of tertiary systems in the  
field of mechanical engineering and electrical engineering professions

**Interreg**   
Europski fond za regionalni razvoj  
EUROPSKA UNIJA

#### 4.2. IZVORI FINANCIRANJA

- Navedite izvore, iznose i dinamiku investicijskih sredstava.
- Preporučeni obujam: 1/2 stranice.
- Po potrebi kopirajte tablicu iz tabličnog kalkulatora. Kako bi bilo moguće ispraviti eventualne pogreške, kopirajte je kao <objekt>, a ne kao <sliku>.

##### Izvori financiranja projekta

r. b.	Izvori financiranja	Iznos -kn	%
<b>1.</b>	<b>Tuđi dugoročni kapital</b>		
	<i>Kreditna sredstva</i>		
<b>2.</b>	<b>Drugi izvori financiranja</b>		
<b>3.</b>	<b>Vlastiti izvori sredstava</b>		
	<b>Ukupno</b>		

#### 4.3. OBRAČUN KREDITNIH OBEVA

- Priložite plan otplate ako investiciju financirate kreditom.
- Preporučeni obujam: 1 stranica.
- Po potrebi kopirajte tablicu iz tabličnog kalkulatora. Kako bi bilo moguće ispraviti eventualne pogreške, kopirajte je kao <objekt>, a ne kao <sliku>.
- U izradi ovog dijela poslovnog plana možete se poslužiti internet servisima koje banke daju klijentima na raspolaganje zbog preliminarne procjene kredita.

#### Obračun kredita

Godina otplate	Kvartal	Iznos duga	Iznos kte.	Otplata	Anuitet	God. kamate	God. anuitet
1.	I						
	II						
	III						
	IV						
2.	I						
	II						
	III						
	IV						
3.	I						
	II						
	III						
	IV						
4.	I						
	II						
	III						
	IV						
5.	I						
	II						
	III						
	III						
<b>Ukupno</b>							



Program prekogranične suradnje  
**Mađarska-Hrvatska**

**HDARE**  
Development of dual training and introduction of tertiary systems in the  
field of mechanical engineering and electrical engineering professions

**Interreg**   
Europski fond za regionalni razvoj  
EUROPSKA UNIJA

#### 4.4. UKUPNI RASHODI POSLOVANJA

- Navedite fiksne i varijabilne troškove poslovanja za prvih pet godina poslovanja.
- Preporučeni obujam: 1 stranica.
- Po potrebi kopirajte tablicu iz tabličnog kalkulatora. Kako bi bilo moguće ispraviti eventualne pogreške, kopirajte je kao <objekt>, a ne kao <sliku>.

#### Proračun troškova poslovanja

r.b.	Vrsta troška	I.	II.	III.	IV.	V.
<b>1.</b>	<b>Materijalni troškovi</b>					
	Osnovni i pomoćni materijal					
	Troškovi energenata (struja, grijanje)					
	Troškovi ambalaže za pakiranje					
	Materijal za čišćenje					
	Uredski materijal					
	Naziv troška					
	Naziv troška					
	Naziv troška					
	Naziv troška					
<b>2.</b>	<b>Ostali materijalni troškovi</b>					
<b>3.</b>	<b>Usluge</b>					
	Proizvodne usluge (kooperacija)					
	Intelektualne (računovodstvene, pravne...)					
	Usluge reklame, promidžbe i sajmovi					
	Usluge telefonije					
	Usluge istraživanja tržišta					
	Komunalne usluge (odvoz smeća, voda...)					
	Naziv troška					
	Naziv troška					
	Naziv troška					
	Naziv troška					
<b>4.</b>	<b>Ostale usluge</b>					
<b>5.</b>	<b>Trošak rada - plaće</b>					
<b>6.</b>	<b>Amortizacija</b>					
	Materijalne imovine					
	Nematerijalne imovine					
<b>7.</b>	<b>*Ostali troškovi poslovanja</b>					
	<b>Ukupno troškovi redovnog poslovanja</b>					

#### 4.5. UKUPNI PRIHODI POSLOVANJA

- Napravite projekciju prihoda poslovanja za prvih pet godina poslovanja.
- Preporučeni obujam: 1 stranica.
- Vodite računa o tome da su pakiranja iste tjestenine od 500g i 1000g dva proizvoda u tablici prihoda i da mogu imati različitu jediničnu cijenu.
- Po potrebi kopirajte tablicu iz tabličnog kalkulatora. Kako bi bilo moguće ispraviti eventualne pogreške, kopirajte je kao <objekt>, a ne kao <sliku>.

##### Projekcije prihoda

r.b.	Proizvod / usluga	I.	II.	III.	IV.	V.
<b>1.</b>	<b>Prihod od proizvoda</b>					
	Proizvod 1*					
	Proizvod 2*					
	Proizvod 3*					
<b>2.</b>	<b>Prihod od usluga</b>					
	Usluga 1**					
	Usluga 2**					
	Usluga 3**					
<b>Ukupno prihodi</b>						

#### 4.6. PROJEKCIJA RAČUNA DOBITI I GUBITKA

- Napravite projekciju računa dobiti i gubitka za prvih 5 godina poslovanja
- Vodite računa o raspoloživim poreznim olakšicama kod izračuna neto dobiti.
- Preporučeni obujam: 1 stranica.
- Po potrebi kopirajte tablicu iz tabličnog kalkulatora. Kako bi bilo moguće ispraviti eventualne pogreške, kopirajte je kao <objekt>, a ne kao <sliku>.

##### Račun dobiti i gubitka

Stavke	Iznos -kn po godinama projekta				
	I.	II.	III.	IV.	V.
<b>Ukupni prihodi</b>					
<b>Ukupni rashodi</b>					
Materijalni troškovi					
Ostali materijalni troškovi					
Troškovi usluga					
Ostali troškovi usluga					
Trošak rada - plaće					
Ostali troškovi poslovanja					
<b>Oper. dobitak prije am. (EBITDA)</b>					
Amortizacija					
<b>Operativni dobitak (EBIT)</b>					
Financijski rashodi - kamate					
<b>Dobitak prije oporezivanja</b>					
<b>Porez na dobit (20%)</b>					
<b>Dobitak nakon oporezivanja</b>					

4.7. PROTOK GOTOVINE TIJEKOM PRVE POSLOVNE GODINE

Protok gotovine tijekom prve poslovne godine:	Poslovni subjekt:												kn
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	
Mjesec poslovanja Kalendarski mjesec	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
Donos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prodaja roba i usluga													
-													
-													
Premije i poticaji													
Krediti													
Ostali prihodi													
<b>UKUPNI PRIHODI</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Materijalni troškovi													
-													
-													
-													
-													
Režijski troškovi													
-													
-													
-													
Usluge drugih													
-													
-													
-													
Bruto plaće zaposlenika													
Sezonska radna snaga													
Otplata kredita													
Ostali troškovi													
-													
-													
<b>UKUPNI TROŠKOVI</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>BILANCA TEKUĆEG MJESECA</b> (prijenos)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Napomena: poslovni poduhvat može započeti u bilo kojem mjesecu te se u tom slučaju zaglavlje mora prilagoditi dinamici poslovanja. Datum sastavljanja: dd-mm-gggg

#### 4.8. ANALIZA OSJETLJIVOSTI

- *Napravite analizu osjetljivosti koja uključuje promjenu:*
  - *prihoda za -5%*
  - *troškova za +5%*
  - *istovremenu promjenu prihoda za -5% i troškova za +5%*
- *Ponovite analizu na razini promjene  $\pm 10\%$  i  $\pm 20\%$ .*
- *Preporučeni obujam: 1/2 stranice.*
- *Po potrebi kopirajte tablicu iz tabličnog kalkulatora. Kako bi bilo moguće ispraviti eventualne pogreške, kopirajte je kao <objekt>, a ne kao <sliku>.*

##### Analiza osjetljivosti

		Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
<b>A</b>	<b>Prihodi -5%</b>					
<b>B</b>	<b>Troškovi +5%</b>					
<b>C</b>	<b>Prihodi -5% &amp; Troškovi +5%</b>					

		Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
<b>A</b>	<b>Prihodi -10%</b>					
<b>B</b>	<b>Troškovi +10%</b>					
<b>C</b>	<b>Prihodi -10% &amp; Troškovi +10%</b>					

		Iznos -kn po godinama projekta				
		I.	II.	III.	IV.	V.
<b>A</b>	<b>Prihodi -20%</b>					
<b>B</b>	<b>Troškovi +20%</b>					
<b>C</b>	<b>Prihodi -20% &amp; Troškovi +20%</b>					



#### 4.9. POKAZATELJI USPJEŠNOSTI POSLOVANJA

- *Izračunajte primjerene statičke pokazatelje uspješnosti za profitabilnost, likvidnost, rizika i solventnosti te uspješnosti u korištenju imovine*
- *Izračunajte internu stopu povrata kao dinamički pokazatelj uspješnosti poslovanja.*
- *Preporučeni obujam: 1/2 stranice.*
- *Po potrebi kopirajte tablicu iz tabličnog kalkulatora. Kako bi bilo moguće ispraviti eventualne pogreške, kopirajte je kao <objekt>, a ne kao <sliku>.*
- *Za izračun pokazatelja uspješnosti konzultirajte sveučilišni udžbenik INIOVATIVNO<sup>3</sup> PODUZETNIŠTVO.*

#### 5. ZAKLJUČAK

- *Napišite zaključak od 4 paragrafa:*
  - *zaključak o tehnološkoj izvodljivosti projekta*
  - *zaključak o marketinškoj izvodljivosti projekta*
  - *zaključak o financijskoj izvodljivosti projekta*
  - *ukupna ocjena projekta i preporuke za realizaciju projekta*
- *Preporučeni obujam: 1 stranica.*
- *Napomena: u zaključku se informacije i podatci nikada ne pojavljuju po prvi put! Zaključak služi za isticanje najvažnijih informacija koje su navedene prethodno.*

#### 6. PRIVITCI

- *Dokumenti kojima se dokazuje osnivanje obrta ili poduzeća, pisma namjere, predugovori, ugovori, ponude, predračuni, vlasničke isprave za nekretnine na kojima se organizira proizvodnje te eventualno jamči povrat kredita, građevinska dokumentacija, koncesije, ovlaštenja, isprave o zaštiti intelektualnog vlasništva, rezultati istraživanja tržišta, diplome i drugi dokazi stručne osposobljenosti, preporuke kao i sva druga dokumentacija koja podupire navode autora poslovnog plana.*
- *Za postojeće tvrtke moguće je priložiti financijske dokumente s podacima o prošlom poslovanju (račun dobiti i gubitka, bilanca i protok gotovine).*
- *Za poduzetnike početnike moguće je izraditi projekcije tih dokumenata.*
- *Preporučeni obujam ovisi o količini **stvarno potrebnih** dokumenata za privitak.*



Program prekogranične suradnje  
**Mađarska-Hrvatska**

**I-DARE**  
Development of dual training and introduction of tertiary systems in the  
field of mechanical engineering and electrical engineering professions

**Interreg**   
Europski fond za regionalni razvoj  
EUROPSKA UNIJA

Skica poslovnog modela za projekt \_\_\_\_\_

Ključni partneri	Ključni resursi	Jedinstvena ponuda kupcima	Odnosi s kupcima	Segment tržišta
	Ključne aktivnosti		Distribucija	
	Zaštita I.V.			
Struktura troškova			Prihodi	
PROIZVOD			TRŽIŠTE	
Autor _____		Datum _____		Inačica _____