

# Poslovni plan osnivanja rekreacijskog malonogometnog centra s primjerom u gradu Osijeku

---

**Baksa, Marin**

**Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni**

**2023**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **The University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić / Veleučilište s pravom javnosti Baltazar Zaprešić**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:129:294819>

*Rights / Prava:* [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-11-27**

*Repository / Repozitorij:*

[Digital Repository of the University of Applied Sciences Baltazar Zaprešić](#) - The aim of Digital Repository is to collect and publish diploma works, dissertations, scientific and professional publications



**VELEUČILIŠTE**  
**s pravom javnosti**  
**BALTAZAR ZAPREŠIĆ**

**Osijek**

**Diplomski stručni studij**  
**Projektni menadžment**

**MARIN BAKSA**

**POSLOVNI PLAN OSNIVANJA REKREACIJSKOG**  
**MALONOGOMETNOG CENTRA S PRIMJEROM U GRADU**  
**OSIJEKU**

**DIPLOMSKI RAD**

**Osijek, 2023.**

**VELEUČILIŠTE**  
**s pravom javnosti**  
**BALTAZAR ZAPREŠIĆ**  
**Osijek**

**Diplomski stručni studij**  
**Projektni menadžment**

**DIPLOMSKI RAD**

**POSLOVNI PLAN OSNIVANJA REKREACIJSKOG**  
**MALONOGOMETNOG CENTRA S PRIMJEROM U GRADU**  
**OSIJEKU**

**Mentor:**

**dr. sc. Antal Balog, prof.struč.stud.**

**Student:**

**Marin Baksa, bacc.oec.**

**Naziv kolegija:**

**PODUZETNIŠTVO I**  
**POSLOVNI PLANOVI**

**JMBAG studenta:**

**0234057770**

**Osijek, 2023.**

## Sadržaj

<b>SAŽETEK.....</b>	<b>1</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>2</b>
<b>1. UVOD.....</b>	<b>3</b>
<b>2. REKREACIJSKI CENTRI .....</b>	<b>4</b>
2.1. Sportsko rekreacijski turizam.....	4
2.2. Rekreacijski centri u Hrvatskoj.....	5
<b>3. OSNIVANJE REKREACIJSKOG CENTRA U GRADU OSIJEKU .....</b>	<b>10</b>
3.1. Podaci o obrtu i poduzetniku.....	10
3.2. Asortiman proizvoda, roba ili usluga .....	10
3.3. Tržišni podaci.....	11
3.4. Tehničko-tehnološki podaci .....	11
3.5. Visina i struktura ulaganja te izvori sredstava – kapitala.....	12
3.6. Potrebni zaposlenici .....	13
3.7. Tijek izvedbe projekta (aktivacijsko razdoblje).....	13
3.8. Mjere zaštite okoliša i zaštita na radu .....	13
3.9. Pokazatelji učinkovitosti projekta .....	14
3.10. Zaključak sažetka projekta.....	14
<b>4. PODUZETNIŠTVO I PODUZETNIČKA IDEJA.....</b>	<b>15</b>
4.1. Ključne osobine poduzetnika .....	16
4.2. Podaci o autoru ili autorici projekta .....	18
4.3. Reference nositelja ili nositeljice poduzetničke ideje .....	19
4.4. Opis poduzetničke ideje .....	19
4.5. Misija, ciljevi i zadaće poduzetničkog pothvata .....	19
4.6. Tijek izvedbe i aktivizacijsko razdoblje projekta.....	20
4.7. Opis proizvoda i usluge.....	20
4.8. Upravljanje i rukovođenje poslovnog pothvata .....	21
<b>5. TRŽIŠNI PODACI POSLOVNOG PROJEKTA .....</b>	<b>23</b>

5.1. Projekcija ciljanog tržišta.....	23
5.2. Projekcija nabavnog tržišta .....	23
5.3. Projekcija tržišne ekspanzije.....	24
5.4. Projekcija cijena.....	24
5.5. Projekcija konkurencije.....	24
5.6. Projekcija prodaje i prihoda .....	24
<b>6. TEHNIČKO-TEHNOLOŠKI OPIS POSLOVNOG PROJEKTA .....</b>	<b>26</b>
6.1. Projekcija lokacije.....	26
6.2. Projekcija tehnologije projekta .....	26
6.3. Projekcija zaštitnih mjera .....	26
6.4. Projekcija tehnoloških kapaciteta.....	27
6.5. Projekcija stalnih sredstava (ili osnovnih sredstava) .....	27
6.6. Projekcija materijalnih inputa .....	28
6.7. Projekcija broja zaposlenika .....	29
6.8. Projekcija aktivizacijskog razdoblja (terminski plan).....	29
<b>7. MARKETING POSLOVNOG POTHVATA.....</b>	<b>31</b>
7.1. Politika usluge.....	31
7.2. Politika cijena.....	31
7.3. Politika promocije .....	31
7.4. Politika distribucije (kanala prodaje) .....	32
<b>8. FINANIJSKI PODACI PROJEKTA.....</b>	<b>33</b>
8.1. Projekcija ulaganja u stalna sredstva i trajna obrtna sredstva .....	33
8.2. Projekcija izvora sredstava.....	33
8.3. Projekcija otplate zajma .....	34
8.4. Proračun godišnjih bruto plaća.....	35
8.5. Projekcija godišnje amortizacije i izračun vrijednosti ostatka projekta.....	35
8.6. Projekcija prihoda .....	36
8.7. Projekcija rashoda .....	37

8.8. Projekcija računa dobiti i gubitka .....	38
8.9. Projekcija novčanih tijekova .....	39
<b>9. OCJENA UČINKOVITOSTI PROJEKTA .....</b>	<b>42</b>
9.1. Razdoblje povrata ulaganja .....	42
9.2. Godišnja stopa prinosa .....	42
9.3. Neto sadašnja vrijednost .....	43
9.4. Interna stopa profitabilnosti .....	44
9.5. Prosječna profitabilnost.....	45
9.6. Analiza osjetljivosti.....	46
9.7. Analiza likvidnosti projekta .....	47
<b>10. ZAKLJUČAK .....</b>	<b>49</b>
<b>11. IZJAVA.....</b>	<b>50</b>
<b>12. LITERATURA.....</b>	<b>51</b>
12.1. KNJIGE I RADOVI .....	51
12.2. INTERNETSKI IZVORI .....	52
<b>13. POPIS ILUSTRACIJA.....</b>	<b>53</b>
<b>14. ŽIVOTOPIS .....</b>	<b>54</b>

## SAŽETEK

Kroz ovaj rad se u prvom poglavlju opisuje pojam rekreacijskih centara, detaljnije se objašnjava sportsko rekreacijski turizam te se kroz tablicu po gradovima Republike Hrvatske opisuju rekreacijski centri po kategorijama, kupališni, sportski tereni, wellness, spa i teretane. Nadalje rad opisuje operativni sažetak projekta, kroz ovo poglavlje opisani su podaci o tvrtki i poduzetniku, asortiman proizvoda, roba i usluga, tržišni podaci, tehničko tehnološki podaci, izvori kapitala, potrebna radna snaga, aktivacijsko razdoblje projekta, mjere zaštite okoliša i zaštite na radu, te se donosi zaključak sažetka projekta. Sljedeće poglavlje opisuje poduzetništvo i poduzetničku ideju, kroz ovo poglavlje opisane su ključne osobine poduzetnika, podaci o autoru projekta, reference nositelja poduzetničke ideje, opisana je sama poduzetnička ideja, izneseni su ciljevi, vizija i zadaće poduzetničkog pothvata te su opisani tijekom izvedbe u aktivacijskom razdoblju i robe i usluge. Nadalje rad opisuje tržišne podatke poslovnog projekta, kroz ovo poglavlje izrađene su projekcije; ciljanog tržišta, nabavnog tržišta, tržišne ekspanzije, cijena, konkurencije te prodaje i prihoda. Poglavlje koje slijedi su tehničko-tehnološki podaci poslovnog projekta. U ovom poglavlju opisane su projekcije; lokacije, tehnologije projekta, zaštitnih mjera, tehnoloških kapaciteta, osnovnih sredstava, materijalnih inputa, broja zaposlenih, te projekcija terminskog plana. Nadalje rad opisuje upravljanje i rukovođenje poslovnim pothvatom, u ovom poglavlju ukratko se opisuje organizacijska struktura obrta. Sljedeće poglavlje opisuje marketing poslovnog pothvata odnosno politiku; proizvoda, cijena, promocije te politiku distribucije. Sljedeće poglavlje detaljno obrađuje financijske podatke projekta. U ovom poglavlju tablično su prokazani izračuni za projekcije; ulaganja, izvori sredstava, otplate zajma, proračuni godišnjih bruto plaća, projekcija amortizacije, projekcija prihoda, rashoda, RDG, novčanih tokova. Poglavlje koje slijedi opisuje ocjenu učinkovitosti projekta. Kroz ovo poglavlje opisano je razdoblje povrata ulaganja, godišnja stopa prinosa, neto sadašnja vrijednost, interna stopa profitabilnosti, prosječna profitabilnost, analiza osjetljivosti i likvidnosti projekta.

Ključne riječi: aktivnost za zdravlje, poduzetnički projekt, rekreacijski centri

## **ABSTRACT**

Through this paper, the first chapter describes the concept of recreation centers, explains sports and recreational tourism in more detail and describes recreation centers by categories, bathing areas, sports fields, wellness, spa and gyms through a table by cities of the Republic of Croatia. Furthermore, the paper describes the operational summary of the project, through this chapter the data on the company and entrepreneur, the range of products, goods and services, market data, technical and technological data, sources of capital, the required labor force, activation period of the project, environmental and occupational safety measures, are described, and the conclusion of the project summary is made. The next chapter describes entrepreneurship and entrepreneurial idea, through this chapter the key characteristics of entrepreneurs are described, information about the author of the project, references of the carrier of the entrepreneurial idea, the entrepreneurial idea itself is described, the goals, vision and tasks of the entrepreneurial venture are presented, and the course of execution in the activation period of both goods and services are described. Furthermore, the paper describes the market data of the business project, projections are made through this chapter; target market, purchasing market, market expansion, prices, competition, and sales and revenues. The chapter that follows is the technical-technological data of the business project. This chapter describes projections; location, project technology, protective measures, technological capacities, fixed assets, material inputs, number of employees, and projections of the time table. Furthermore, the paper describes the management and management of the business venture, in this chapter the organizational structure of the craft is briefly described. The next chapter describes the marketing of a business venture or policy; products, prices, promotions, and distribution policies. The next chapter deals with the financial data of the project in detail. This chapter tabulates calculations for projections; investments, sources of funds, loan repayments, budgets of annual gross wages, amortization projection, projection of income, expenditures, cash flows. The following chapter describes the assessment of the effectiveness of the project. This chapter describes the period of return on investment, the annual rate of return, net present value, internal profitability rate, average profitability, analysis of sensitivity and liquidity of the project.

Keywords: activity for health, entrepreneurial project, recreation centers



## 1. UVOD

Rekreacijski centri su sve više zastupljeni na tržištu, zbog sve većeg interesa za njih u svakoj urbanoj sredini u Hrvatskoj. Glavni cilj ovog poduzetničkog projekta je pokazati važnost poduzetništva za društvo kao i ostvarivanje profita te prikazivanje bitnih činjenica za njegovu realizaciju. Iz pogleda ekonomske perspektive ovaj poduzetnički projekt je i karaktera društvenog poduzetništva, očekuje se profit, ali ideja je nastala iz potrebe koja se u društvu primijetila, potrebe za mjestom za rekreaciju. Zbog stresnog načina života mlade populacije i aktivnog stanovništva sport i svaki vid rekreacije postaje nezaobilazna komponenta života.

Osijek je unazad nekoliko godina postao studentski grad. Studenti igraju važnu ulogu u životu grada, s obzirom da je svaki peti stanovnik grada student. Samim tim potreba za proširenjem sportsko-rekreacijskih sadržaja raste.

Međutim, postoje osobe i starije životne dobi koje su se poslije završetka radnog vijeka postale ne aktivne. Glavni cilj rekreacijskog centra „Lopta“ je svima dobnim skupinama pružiti aktivniji društveni život kroz rekreaciju i sport. Upravo iza ovoga leži i sama ideja ovog projekta u kojem je stavljen fokus na zdravlje opće populacije. Osobito kada se promatraju urbane sredine, ljudi nemaju mnogo zabavnih opcija za aktivno provođenje slobodnog vremena, ako se u obzir ne uzmu upravo rekreacijski centri.

Većina ljudi zna za opće poznatu uzrečicu „zdravlje na prvom mjestu“ ali nemaju dovoljnu motivaciju pokrenuti se, nastojat će se da rekreacijski centar „Lopta“ postane atraktivno mjesto koje će probuditi motivaciju za aktivno provođenje slobodnog vremena.

Isto tako, Osječko-baranjska županija svake godine ulaže značajna sredstva u razvoj turizma kao i turističke ponude. Dolaskom sve većeg broja posjetitelja, potrebna je i veća ponuda sadržaja. Osijeku koji je središte Osječko-baranjske županije nedostaje sportsko-rekreacijskih sadržaja koji su dostupni turistima. Autor smatra kako će otvaranje rekreacijskog centra koji je dostupan svima, a ne samo članovima, poboljšati i turističku ponudu. Kroz hobi, autor je vidio potencijal za otvaranjem obrta koji bi bio lokaliziran s obzirom da je već zaposlen, te vidi potencijal u daljnjem razvoju ovakvog, ciljanog tržišta i proširenja turističke ponude. Interesa za korištenjem rekreacijski centara u svakom slučaju u gradu Osijeku ne nedostaje.

## 2. REKREACIJSKI CENTRI

Rekreacijske centre u ovu svrhu promatra se kao dio turističke ponude nekog mjesta te kao ponudu sportskog proizvoda na tržištu. Rekreacijski centri su sva uređena infrastruktura koja se može unajmiti ili besplatno koristiti u svrhe rekreacije. Ovakva infrastruktura namijenjena je aktivnom popunjavanju slobodnog vremena ljudi. Rekreacija je izraz koji je nastao od latinske riječi „re creo /re creare“, što znači ponovno stvoriti, obnoviti, ponovno kreirati. Ovo značenje povezuje se s regeneracijom ljudskog tijela, kako fizičkog tako i mentalnog. Rekreacija obuhvaća aktivnosti izvan poslovnog okruženja koje pojedinci odabiru u cilju aktivnog odmora. Sadržaj rekreacije trebao bi biti takav da nadoknađuje one potrebe ljudi koje im u dnevnim obavezama nedostaju. U ovom smislu brojni znanstvenici ističu potrebu za aktivnim provođenjem slobodnog vremena kao imperativ za zadržavanje i fizičkog i mentalnog zdravlja.<sup>1</sup>

„Rekreacija u tome ima važnu ulogu, kroz raznovrsne sadržaje iz područja kulture, tehnike, umjetnosti, agrokulture, sporta, sakupljačkih i volonterskih aktivnosti. Naravno, svugdje je prefiks rekreacijski (sport, umjetnost i sl.), što primarno znači ne bavim se time zbog zarade nego zbog osobne potrebe i zdravlja. Zadovoljenje različitih potreba čini čovjeka cjelovitim, pomaže mu da funkcionira harmonično, što se pozitivno odražava na zdravlje.“<sup>2</sup> Aktivnosti kojima ljudi popunjavaju slobodno vrijeme utječu na kvalitetu života, ljudi su po prirodi aktivna bića, a njihov izbor aktivnosti ovisi o trendovima, tehnološkim dostignućima, načinu života i mnogo drugih čimbenika. Kada se govori o rekreacijskim centrima među prvim asocijacijama a javlja se izraz wellness, tu su još pojmovi relaksacija, rekreacija, sport, opuštanje, sve navedena aktivnosti u službi su održavanja fizičke kondicije i zdravlja, a opuštanjem i odmakom od svakodnevnice i mentalnog zdravlja (Gregović, 2018.).

### 2.1. Sportsko rekreacijski turizam

Većina literature o rekreacijskim centrima iste zapravo smješta u turistički aspekt, jer su oni i osmišljeni kao zabavni sadržaji za stanovništvo i turiste. Koncept specifični oblici

<sup>1</sup>Zdravo budi. Fizijatrija. Dostupno na: <https://www.zdravobudi.hr/clanak/fizijatrija/sportska-rekreacija-danas-je-nuznost-u-prevenaciji-bolesti-16290> (pristupljeno 20.06.2023.)

<sup>2</sup>Zdravo budi. Fizijatrija. Dostupno na: <https://www.zdravobudi.hr/clanak/fizijatrija/sportska-rekreacija-danas-je-nuznost-u-prevenaciji-bolesti-16290> (pristupljeno 20.06.2023.)

turizma obuhvaća i sportski turizam odnosno sportsko rekreacijski turizam. "Sport u suvremenom turizmu nema samo perceptivnu ulogu, nego je on ujedno važan sadržaj boravka u kojem turisti postaju aktivni sudionici različitih sportova: sportova na vodi, tenisa, golfa, skijanja, jahanja, sportskih igara i dr. Naime, sport u suvremenom turizmu postaje ne samo sadržaj boravka, nego često i glavni motiv za putovanje u određene turističke destinacije. Takav odnos sporta i turizma dovodi do razvoja posebne vrste turizma: sportsko rekreacijskog turizma" (Bojanić, 2022:5).

Suvremeni turisti očekuju mogućnost tjelesne aktivnosti u sklopu turističke ponude. Tjelesna aktivnost u ovom smislu može biti od jednostavne mogućnosti hodanja, šetnji do složenijih sportskih aktivnosti, omogućavanja korištenja sportskih terena, sportske infrastrukture i rekvizita. U ove svrhe osmišljavaju se različiti programi tjelesne aktivnosti, sporta i rekreacije u svrhu unaprjeđenja zdravlja, prevencije brojnih kroničnih i nezaraznih bolesti, zabave, druženja, razonode i užitka te postaju dio najsuvremenije turističke ponude. „Takva ponuda obuhvaća temeljno sportsko-rekreacijske sadržaje i aktivnosti, Wellness i Spa ponudu, Team building, različite avanturističke programe na otvorenom (engl. outdoor activity) koji se provode u prirodni“ (Bojanić, 2022:7). Aktivni odmor prema mnogim istraživanjima, osobito u mlade populacije turista je izuzetno poželjan, ova kategorija turista navodi se kao ona koja bi radije platila nova iskustva nego same materijalne proizvode. Turistička ponuda mora svoje proizvode obogatiti upravo ovakvim sadržajima da bi privukla što veću lepezu različitih profila turista.<sup>3</sup>

## 2.2. Rekreacijski centri u Hrvatskoj

Gotovo svaki hotel u današnje vrijeme u svojoj ponudi ima, bazen, wellness centar, teretane, dostupne bicikle za vanjsku vožnju, dječja igrališta. Sve navedeno pripada u sferu aktivnog odmora, odnosno rekreacijskih dio hotela.<sup>4</sup>

Rekreacijski centri razvijaju se za različite sportske aktivnosti, prema mogućnostima prostora i potrebama kako mještana tako i posjetitelja turista. Rekreacijske centre ne razvija se isključivo kao turističku ponudu, oni su tu i da bi domicilnom stanovništvu

<sup>3</sup>Putni kofer. Aktivnosti. Dostupno na: <https://putnikofer.hr/aktivan-odmor/aktivni-odmor-u-hrvatskoj/> (pristupljeno 20.06.2023.)

<sup>4</sup>Valmar. Naše destinacije. Dostupno na: <https://www.valamar.com/hr/hoteli-rab/imperial-grand-hotel> (pristupljeno 20.06.2023.)

omogućili mjesto za zabavu i rekreaciju. Iako možemo i lokalno stanovništvo u rekreacijskim centrima promatrati kao turiste. Jedan od važnijih indikatora zdravlja je upravo sudjelovanje u sportskim aktivnostima. Dovoljna količina kretanja kroz aktivan odmor, vježbanje, igre, zabavu, druženja i natjecanja unaprjeđuje psihofizičko zdravlje ljudi.<sup>5</sup> U nastavku u tablici 1. prikazuje se popis poznatijih rekreacijskih centara u Hrvatskoj pobrojanih po teritorijalnoj pripadnosti odnosno po gradovima i regijama.

Tablica 1. Popis mjesta za rekreaciju po gradovima/ regijama u Hrvatskoj

TERITORIJ	KUPALIŠTA	SPORTSKI TERENI	WELLNESS, SPA, FITNESS CENTRI I TERETANE
<b>OSIJEK</b>	-Gradski bazen -Kopakabana riječno kupalište	-Hipodrom, streljana pampas -Gradski vrt -Školske dvorane	-Wellness i fitness centar -Gyms4you -BodyBuilding klub "Fantastic" Fitness centri: -"Medico", -„XXL“, -„Central“, -„SANO“
<b>VIROVITICA</b>	Gradski bazeni Virovitica	-Biciklistička staza „Put šarana“ -Karting staza -Paintball teambuilding -Pumptrack poligon -Poučna staza Virovitička Bilogora -Sportski centar Viroexpo -15 sportskih dvorana -29 vanjskih sportskih terena	-Teretana plk - gym -Powerlifting klub i teretana -Boos fitness i teretana
<b>KOPRIVNICA</b>	Bazeni „Cerine“	-Sportski teren „Cybo“ -Ribolovni tereni -Tereni za golf -Nogomet – 7 igrališta razne lokacije -5 sportskih dvorana -2 kuglane -Moto staza -2 teniska terena -Sportska zračna luka	-Fitness centar "Fit Gym" -Fitness centar "Activ Koprivnica" -Fitness Centar "BODY ART" -Accumbens savjetovalište za prehranu i tjelesnu aktivnost -Teretana „ANAkcija“
<b>ČAKOVAC i okolica</b>	Gradski bazeni "Marija Ružić" Čakovec	-Stadion SRC Mladost (nogomet, kuglanje, rukomet, košarka, odbojka, boćanje) -ATON – Nacionalni-	-Aquila Fitness Centar -Fitness Studio FitLife

<sup>5</sup>Ljetna škola kineziologa Republike Hrvatske. Poreč. Dostupno na: [https://bib.irb.hr/datoteka/950821.Ljetna\\_skola\\_2018-39-45.pdf](https://bib.irb.hr/datoteka/950821.Ljetna_skola_2018-39-45.pdf) (pristupljeno 20.06.2023.)

		gimnastički centar -DG-SPORT Rekreacijski centar Prelog – badminton, penjanje, odbojka na pijesku, tenis u balonu...	- Bodybuilding&fitness klub "AURORA" -Magic Well -Teretana Olymp Gym
<b>VARAŽDIN</b>	-Varaždinske toplice -Gradski bazen -kupalište Drava -Aquapark na jezeru Matičnjak	-Nogometni stadion "Varteks" -Sportske dvorane -Sportski centar "Sloboda"	-5 Star Fitness Centar -Kinezis – fitness centar -Balance Wellness centar -Fitness centar Gibi Gib
<b>ZAGREB</b>	-10 kompleksa bazena -Jarun -Bundek	-12 sportskih dvorana -Otvoreni tereni: -Dom sportova "Zagreb" -Jarun -Bundek -Skijalište i žičare Sljeme -Savica -Maksimir -Kuglana Bukovačka -Hipodrom -Sportsko-rekreacijski centar Sopot -Nogometni stadion "Zagreb" -Skladišni prostor hala br. 4 - Prigornica	-Allegra Wellness Centar -Wellness centar Trend -Fitness Studio Gymnasium -Magato SPORT wellness... -brojne teretane
<b>KARLOVAČKA ŽUPANIJA</b>	-Kupališta na rijekama: -Korana -Mrežnica -Dobra -Kupa -Toplice Lešće -10 hotela s bazenima mnogi privatni smještaji s bazenima	-Paintball Centar Ogulin - Motocross Ribnik - Športno igrišće Slamna vas -Inline hokej dvorana IHK Karlovac -Atletska Staza -Vunsko polje - Baseball klub Olimpija Karlovac -Malonogometni teren - mnogobrojni nogometni tereni - školske dvorane - teniski tereni -veslački klub	-Trend Wellness & Fitness -FitnessOF Karlovac -Kinezis fitness centar - mnogobrojne teretane
<b>ISTRA</b>	-MORE - bazeni u sklopu hotelskog smještaja -Aquapark Istralandia - Vodeni park Aguacolors - Poreč	-SPORTSKI TERENI (nogometno, rukometno, košarkaško igralište, igralište za djecu te odbojku na pijesku, tenis): -Istra -Buje -Buzet -Labin -Novigrad	-Wellness spa i fitness centri u sklopu hotela -Mnogobrojne teretane -mnogobrojni wellness spa i fitness centri u sklopu hotela i rekreacijskih centara

		<ul style="list-style-type: none"> <li>-Pazin</li> <li>-Poreč</li> <li>-Pula</li> <li>-Rovinj</li> <li>-Umag</li> <li>-Vodnjan</li> <li>-mnogobrojne biciklističke staze, brdski biciklizam</li> </ul>	
<b>GOSPIĆ</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>-sportski teren Gospić -umjetna trava</li> <li>-atletski stadion</li> <li>- dvorane za razne loptačke sportove</li> <li>-dvorana za hrvanje</li> <li>- nekoliko nogometnih terena</li> <li>-ribolovno područje</li> <li>-šahovska dvorana</li> <li>- planinske staze</li> <li>-biciklističke staze</li> <li>-kuglanje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Maximus Fitness</li> <li>-Fitness centar Gospić</li> <li>- razne</li> </ul>
<b>ZADAR i okolica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-MORE</li> <li>-Bazeni - Zaton Holiday Resort</li> <li>-Aqua park Biograd</li> <li>-bazen Kolovare</li> <li>-bazeni u sklopu hotelskog smještaja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Športski Centar Višnjik</li> <li>-Športsko rekreacijski centar Ravnice</li> <li>-Sportsko rekreacijski centar Kolovare</li> <li>-Teniski tereni Zadar</li> <li>- športsko rekreacijski centar (kuglana i strenjana) Mocire</li> <li>- sportske dvorane za loptačke sportove</li> <li>-mnogobrojni nogometni tereni</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Gyms4you Zadar</li> <li>-La Palestra fitness   Zadar</li> <li>- spa, wellness i fitness centri u sklopu hotela</li> <li>- Imperium gym</li> <li>-Be Fit Zadar</li> <li>-Popaj Fitness</li> <li>-mnogobrojne teretane i fitness centri</li> </ul>
<b>ŠIBENIK</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-MORE</li> <li>-Solaris Aquapark Dalmatia</li> <li>- Bazeni Crnica</li> <li>- bazeni u sklopu hotelskog smještaja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Zona sporta i rekreacije Jamnjak</li> <li>-Športski centar bazeni Crnica</li> <li>-Športski centar Grad</li> <li>-Športski centar Ljubica</li> <li>-Park šuma na Šubićevcu</li> <li>-Športsko rekreacijski centar „Ražine Donje“</li> <li>-školske dvorane</li> <li>- mnogobrojni nogometni i teniski tereni</li> <li>-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-LIFE Wellness Centar</li> <li>-Body building klub "Orcinus"</li> <li>-Divine Yoga Studio</li> <li>-Gyms4you Šibenik</li> <li>-D-GYM Šibenik</li> <li>-XFORM fitness centar</li> <li>-mnogobrojne druge teretane, wellness i fitness centri u sklopu hotela ili privatno.</li> </ul>
<b>SPLIT</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-MORE</li> <li>- mnogobrojni bazeni u sklopu hotelskog smještaja</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Gimnastički klub "Split"</li> <li>-Sportska Akademija Sparta Split</li> <li>-Športsko rekreacijski Centar Brda</li> <li>-Sportski centar Gripe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aqua Med Medical Wellness</li> <li>-Mediterraneum Massage &amp; Fish Spa</li> <li>-SPALATO Spa</li> <li>-Wellness &amp; Spa -</li> </ul>

	- Fitness Bazeni- Poljud -Outdoor Pools & Wellness & Spa In Camping Stobreč Split Bazeni Zvončica Split	-SC Stobreč – streljaštvo - Sportski Centar Mačak - Bene Beach Tennis Training - Mnogobrojna nogometna igrališta -školske dvorane za loptačke sportove - veslanje, jednenje...	Marina Lav -Allegra Wellness Centar -mnogobrojni objekti ove vrste privatno ili u sklopu hotela
<b>DUBROVNIK i okolica</b>	-MORE -Gradski bazen Gruža -bazeni u sklopu hotela	-Športska dvorana Gospino polje -Nogometni stadion u Lapadu -Nogometno igralište s umjetnim travnjakom u Gospinu polju -Malonogometni teren s umjetnom travom -Teniski tereni u Gospinom polju -Dvorana za borilačke sportove -Judo dvorana Mokošica	-GYM - Mali dom Sportski centar- Nogomet – Fitness - Saiyan gym -Teretana, Fitness Centar Dubrovnik -mnogobrojni objekti ove vrste u sklopu hotela ili privatno

Izvor: istraživanje autora na internetu

U tablici 1 nastojalo se pobrojati mjesta i rekreacijske discipline po teritoriju Hrvatske, orijentacija je bila na većim gradovima iako je u kategorije uvršteno i rekreacijske centre okolice gradova. Prema tablici može se primijetiti da su gotovo u svim gradovima dostupna mnogobrojna mjesta za rekreaciju. Kontinentalna Hrvatska ima puno izgrađenih i modernih gradskih bazena, u čemu prednjeći grad Zagreb, koji se ujedino može i pohvaliti da može pružiti i zimske sportove na Sljemenu. Istra se može pohvaliti mnogobrojnim biciklističkim stazama koje su poznate i diljem Europe. Također Istra je poznata destinacija koja privlači turiste iz cijelog svijeta. Hrvatska je aktivna zemlja a to dokazuju i podaci prikazani u tablici 1. svaki grad u Hrvatskoj može se pohvaliti da ima više oblika rekreacije kao što su športske dvorane, nogometni stadioni, mnogobrojni rekreacijski centri koji pružaju različite sportove kao što su: tenis, malonogometni tereni, razni tereni za loptačke sportove, streljaštvo i borilačke sportove.

### **3. OSNIVANJE REKREACIJSKOG CENTRA U GRADU OSIJEKU**

Operativni sažetak projekta je uvod u poslovni pothvat. Kroz njega se prikazuju ideje, tijek, namjere i mogući rezultati. Predstavlja osobnu kartu plana. Prikazuju se tržišni podaci, tehničko-tehnološki podaci, struktura ulaganja te i sami pokazatelji uspješnosti.

#### **3.1. Podaci o obrtu i poduzetniku**

Naziv projekta: Poslovni plan rekreacijskog malonogometnog centra „Lopta“

Pravni oblik poslovnog subjekta : Obrt

Vlasnik obrta: Marin Baksa, bacc.oec.

Matični broj poslovnog subjekta: 2345777023

Datum registracije obrta: 1. veljače 2022

Autor projekta: Marin Baksa, bacc.oec.

Osoba za kontakt: Marin Baksa, bacc.oec.

Telefon: 095/536 7932

E-adresa: marin.baksa.mb@gmail.com

Izvor kredita: Zagrebačka banka d.d., Zagreb

#### **3.2. Asortiman proizvoda, roba ili usluga**

Glavna aktivnost obrtasastoji se u pružanju sljedećih usluga:

- Najam terena 30 min, 1 sat, 2 sata,
- Najam lopti,
- Iznajmljivanje ormarića,
- Prostori svlačionica i kupaonice slobodni na korištenje,
- Podjela malih sportskih ručnika s logom obrta,
- Ostale slične usluge.



### 3.3. Tržišni podaci

Rekreacijski centri su postali hit na tržištu Republike Hrvatske, a i šire. Unazad par godina težnja za zdravijim životom ima veliku utjecaj u današnjem svijetu. Svaki veći grad u Republici Hrvatskoj ima jedan oblik rekreacijskog centra. Svjesni smo da se broj fitness centara utrostručio. Ideja rekreacijskog centra je da se zdrav život i društvo stopi u jedno. Konkurencija na tržištu usluga rekreacije je velika a svaka nova ideja je korak ispred konkurencije.

Prednost obrta je sposobnost pružanja usluga po prihvatljivim cijenama naspram drugih poduzeća (fitness centara) zbog znatno nižih troškova funkcioniranja obrta. Prednost se također ogleda u mogućnostima iznajmljivanja rekreacijskog centra grupama, mogućnosti organizacije turnira. Prostor koji se planira urediti za početak rada je jedan teren, s pratećom infrastrukturom, što je u vlasništvu osnivača obrta. Nadalje ovisno o tržišnom uspjehu, u nastavku postoji prostor, koji bi bilo uz dodatne investicije moguće kupiti ili unajmiti, urediti da se omogući bolja usluga, odnosno veći prostor na raspolaganje. Veći prostor mogao bi privući veće grupe što bi bila dodatna ciljana klijentela.

### 3.4. Tehničko-tehnološki podaci

Mikro lokacija obuhvaća grad Osijek i prigradska naselja, primjerice Antunovac, Tenja, Josipovac, Nemetin itd.) s fokusom na centar grada Osijeka gdje se obrt i nalazi. U tom dijelu grada boravi velik broj studenata, visoka je frekvencija mladih zaposlenih ljudi. Oprema koja se planira koristiti je većim dijelom dostupna unutar Republike Hrvatske, a ukoliko postoji potreba može se pronaći i na području Europe. Tokom izrade poslovnog plana kontaktiralo se vrtiće, osnovne i srednje škole, udruge, firme, fakultete u okolici te lokalnu samoupravu da bi se iste obavijestilo o planovima i mogućnostima koje nudi upravo njima.

Pri kontaktima zamoljeni su da podnesu pisma namjere za buduću poslovnu suradnju što se i ostvarilo sa nekoliko obližnjih škola, firmi i s lokalnom samoupravom. U pismima namjere oni su izrazili želju za suradnjom s budućim obrtom što obrtu daje sigurnost za buduće potrošače. Škole koje su izrazile želju za suradnjom nemaju takvih

prostora na korištenje, firme su se izjasnile da imaju želju organizirati igre za zaposlenike na ovim terenima. Lokalna samouprava nastojat će u suradnji s Hrvatskim zavodom za javno zdravstvo afirmirati ljude na aktivnosti, te će nastojati organizirati događanja unutar obrta „Lopta“ kada obrt bude osposobljen za rad.

### 3.5. Visina i struktura ulaganja te izvori sredstava – kapitala

Sva imovina poslovnog subjekta mora imati svoje porijeklo, izvore iz kojih je pribavljena. „Izvori imovine su fizičke i pravne osobe koje ulažu svoju imovinu u neko društvo, obrt, organizaciju“ (Bratičević, D. i Dančić, L.(2014:38)). Vlasnici prilikom otvaranja obrta ulažu svoj kapital, ali kapital mogu uložiti i dobavljači, banke, poslovni partneri i drugi. Izvori imovine dijelimo na:

-Vlastite - kapital

-Tuđe - koje postaju dugoročne ili kratkoročne obveze

Prema proračunima zaključeno je da će za početak realizacije poduzetničkog pothvata biti dovoljna sredstva, kako je to navedeno u sljedećoj tablici 2.

Tablica 2. Struktura ulaganja

Redni broj	Opis	Iznos u HRK <sup>6</sup>	Struktura u %
1	Osnovna sredstva	225.000,00	91,46
2	Obrtna sredstva	21.000,00	8,54
	<b>Ukupna ulaganja</b>	<b>246.000,00</b>	<b>100,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Sredstva potrebna za pokretanje poduzetničkog pothvata ne dolaze samo iz vlastitih izvora, u sljedećoj tablici 3. prikazani su izvori sredstava za poduzetnički pothvat rekreacijskog centra „Lopta“.

Tablica 3. Izvori sredstava

Redni broj	Opis	Iznos u HRK	Struktura u %
1	Vlastita sredstva	150.000,00	66,67
2	Bankarski zajmovi	75.000,00	33,33
	<b>Ukupni izvori sredstava</b>	<b>225.000,00</b>	<b>100,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

<sup>6</sup>Bilješka autora. Obrt je osnovan u 2022. godini dok je službena valuta u Republici Hrvatskoj bila kuna.

### **3.6. Potrebni zaposlenici**

U obrtu je trenutno samo jedan zaposlen koji je ujedno i osnivač obrta i obavlja sve poslove za regularno poslovanje obrta. Prema potrebi za eventualne kvarove na vodovodnoj ili sanitarnoj infrastrukturi mogu se angažirati vanjsku suradnici. Ukoliko dođe do povećanja potraživanih usluga obrta, postoji mogućnost, proširenja prostora, uvođenje novog asortimana i dodatnog zapošljavanja.

### **3.7. Tijek izvedbe projekta (aktivacijsko razdoblje)**

Projekt započinje sa nabavkom svih potrebnih alata koji su potrebni za neprekidano obavljanje usluga koje obrt pruža. Predviđen početak siječanj 2023. Uz obavještanje škola, vrtića, firmi, fakulteta i lokalne zajednice odrađen je jedan dio promotivnih aktivnosti već u samom procesu izrade poslovnog plana. Sakupljena pisma namjere koja su zaprimljena pri izradi poslovnog plana sugeriraju na postojanje potencijalnih klijenata. Nakon će biti pokrenute prikladne marketinške aktivnosti u skladu s zacrtanim i dogovorenim budžetom.

### **3.8. Mjere zaštite okoliša i zaštita na radu**

Vlasnik obrta će proći tečaj zaštite na radu te će se zbog povećane potrebe za električnom energijom, provjeravati instalacije svakog kvartala. Što se tiče zaštite okoliša unutar samog rekreacijskog malonogometnog terena osigurati će se koševi za razvrstavanje otpada, tuševi i slavine će imati senzore za otpuštanje i zaustavljanje vode, a teren će se održavati redovito uz što manje korištenje neobnovljivih resursa. Kroz poslovanje nakon nekoliko godina rada planira se i osiguravanje energetske neovisnosti rekreacijskog centra od mreže izgradnjom solarnih sustava električne energije te izgradnjom spremnika za skupljanje kišnice koja bi jedan dio godine trebala biti dovoljna za zalijevanje travnjaka. Logičan korak u smjeru očuvanja okoliša je i nastojanje stjecanja ISO standarada.

### **3.9. Pokazatelji učinkovitosti projekta**

Razdoblje povrata ulaganja procjenjuje se prema navedenom u tablici 22. na stranici 42 za nešto manje od četiri godine.

Godišnja stopa prinosa kreće se od 11,90% do 30,50% u prvih pet godina što je vidljivo u tablici 23 na stranici 43.

### **3.10. Zaključak sažetka projekta**

Projekt je likvidan jer mu je financijski tijek u promatranom razdoblju veći od nule, te pokazuje sposobnost podmirivanja svih svojih obaveza. Omogućuje povrat uloženi sredstava te povećanje dohotka i otvara mogućnosti za nova ulaganja. Uz promišljeno oglašavanje i moguće suradnje sa tvrtkama, školama, vrtićima i sličnim ustanovama postoji mogućnost i povećanja prihoda, više od planiranog. Kada bi se ostvario ovakav način suradnje što su neke od ustanova u planu izgradnje potvrdile pismima namjere stopa prinosa bi mogla biti i znatno veća, a ulaganja u ovakav način oglašavanja su relativno niska, odnosno iziskuju posvećivanje vremena, ne utječući značajno na financijski aspekt promocije.

## 4. PODUZETNIŠTVO I PODUZETNIČKA IDEJA

Poduzetništvo je vrlo složena, dinamična kategorija, ukupnost poduzetnikovih organizacijskih, nadzornih, usmjeravajućih, voditeljskih i upravljačkih funkcija i ponašanja u uvjetima neizvjesnosti i rizičnosti, usmjerena pronalaženju potrebne količine i vrta čimbenika procesa poslovanja, njihovo kombiniranje, kombiniranje, neprestano inoviranje sredstava rada radi trajnog maksimalizirana dobiti. Poduzetništvo je ne samo poslovna nego i razvojna aktivnost (Deželjinu i sur, 1999.).

Prema Škrtiću „poduzetnik se može definirati kao osoba nadarena poslovnim duhom i rukovodnim sposobnostima, bogata znanjem o poslovnim ljudima, odlučna i spremna da preuzme rizik upravljanja poduzećem na temelju inovacija i stalnog razvoja“ (Škrtić, 2006:25). Na jednostavniji način, poduzetnik je poslovni čovjek koji ulaže svoj novac u određeni poslovni pothvat nadajući se zaradi, odnosno dobiti. Poduzetnik je osoba koja donosi poslovne odluke: što proizvoditi, koliko proizvoditi, kada proizvoditi, kako proizvoditi i kako podijeliti rezultat poslovanja. On je ključna osoba odvijanja cjelokupnog ekonomskog procesa (Babić, 2009.).

Najvažnija osobina poduzetnika je njegova sposobnost da brzo reagira i iskoristi svaku mogućnost zarade. Odluke o poduzimanju nekog poslovnog pothvata poduzetnik donosi u uvjetima veće ili manje neizvjesnosti. Zato svaka takva odluka u sebi krije rizik. Poduzetnik stoga snosi rizik od neuspješnih odluka, jer je on osoba koja donosi te odluke (Babić, 2009.).

Za ulazak u poduzetnički pothvat trebaju izvanredne sposobnosti da se u njoj uspije održati. Današnji uvjeti za uspješno poduzetništvo nisu ništa lakši nego prije. Opća razina znanja i informativnosti je viša, a konkurencija je oštrija. „Da bi bio uspješan suvremeni poduzetnik, svaki pretendent mora imati sposobnost za svestrano osmišljavanje i planiranje poslovne akcije, imati sposobnost inicijative i inovativnog mišljenja, biti dobar organizator, znati motivirati ljude, znati prenijeti odgovornost uz diskretnu kontrolu, biti strpljiv, sistematičan i uporan“ (Škrtić, 2006:32).

Poslovna ideja ovog poduzetničkog pothvata pripada i pod domenu društvenog poduzetništva, jer se glavni ciljevi obrta ogledaju u ideji da se animira ljude za rekreaciju, da se pri tome zabavljaju i vode brigu o zdravlju. Pojam „društveno poduzetništvo“ orijentiran je na inovacije u poduzetništvu kao pokretačku silu promjena

na bolje. "Društveno poduzetništvo postaje rastući fenomen na svjetskoj i europskoj gospodarskoj sceni i potvrđuje svoj izravni doprinos ekonomskom razvoju zemlje potičući zapošljavanje i društveni angažman marginaliziranih skupina u poslovnim aktivnostima kojima nije jedini cilj ostvarivanje profita, već omogućavanje sigurnih radnih mjesta, društvene dobrobiti i pozitivnih promjena u društvu, ali i okolišu. Za razliku od profitnih poduzeća, društveno poduzetništvo temelji se na trokutu ciljeva: Ljudi - Planet - Dobit" (Cvitanović, 2018:1). Poslovne organizacije koje su društveno poduzetne pronalaze adekvatna rješenja za probleme društva i društvene potrebe. Takve organizacije svoje proizvode i usluge plasiraju na tržište na inovativniji način, a ostvarena dobit primjenjuje se za ostvarivanje društvenih ciljeva. Osnovne vrijednosti društvenog poduzeća odnose se na pravičnost u vlasništvu i raspodjeli bogatstva, jednakim mogućnostima sudjelovanja, solidarnosti s ljudima u zajednici, poštenju u ostvarenju ciljeva, otvorenosti poslovanja te ravnoteži između tržišnog poslovanja, društvene odgovornosti (Cvitanović, 2018).

#### **4.1. Ključne osobine poduzetnika**

Poduzetnici uče iz svojih grešaka – uvijek je ključno da se iz pogrešaka uči brzo, no naravno na početku poslovanja greške su dopuštene, ali nepovoljne poslovne odluke koje su nastale u zreloj fazi razvoja isto su moguće. Po metodi pokušaja i pogrešaka poduzetnici mogu donijeti zaključke o uzrocima i posljedicama neke greške.

**1. Kreativnost i inovativnost** – za uspjeh nikada nije nužno stvarati nove ideje, najvažnije od svega je sadržavati komparativnu vrijednost usluge ili proizvoda. Dakle, uvijek prokušane ideje prezentirati na vlastiti način. Potreba je često povezana sa kreativnošću dok je inovativno rješavanje problema osobina svakog uspješnog poduzetnika (Škrtić, 2006.).

**2. Razumno preuzimanje rizika** – rizik uvijek može biti manji ili veći, ovisno o tržištu ili resursima poduzeća. Jedno je sigurno, svaki poduzetnik se susreće sa poteškoćama u poslovanju. Najteže posljedice mogu biti financijske prirode zbog čega je nužan oprez kod preuzimanja rizika. Prema Deželjinu i suradnicima, poduzetnici su sami po tome i poznati, preuzimanju rizika i odluka koje donose u pravo vrijeme i na pravom mjestu (Deželjin i sur, 1999.).

**3. Naporan rad** – bez napornog rada nema ni uspjeha. Najbolji savjet za uspjeh jest da se uvijek radi ono što se i voli. Poduzetnici su poznati po tome da su veliki radoholičari, ali je jako bitno da su iskreno i dubinski posvećeni poslu inače rezultati neće biti vidljivi ni u sadašnjosti ni u budućnosti.

**4. Postavljanje ciljeva** – svako poduzeće prilikom novog stvaranja projekta, na prvo mjesto uvijek mora smisliti misiju, viziju, svrhu i cilj. Ciljevi se uvijek moraju postaviti kratkoročno, do godinu dana i dugoročno, to su najčešće ciljevi u trajanju 5 godina. Za to je potreban jasno razrađen poslovan plan ali i znanje iz planiranja, financiranja i upravljanja.

**5. Odgovornost** – veliki značaj dobiva društveno odgovorno poslovanje te pažnja prema okolišu. Ova osobina veže se i uz svakodnevni rad poduzetnika budući da trebaju često preuzimati odgovornost za svoje postupke.

Najvažnijim osobinama koje su svojstvene poduzetnicima u novim poduzećima, kao i onima koji djeluju kao unutarnji poduzetnici u postojećim poduzećima, smatraju se sljedeće četiri osobine:

**1. Strast prema poslu** (pothvatu kojim se bave), osobina 'broj jedan' koja obično proizlazi iz osjećaja da će poduzetnički pothvat utjecati na živote ljudi. U ovom smislu strast je posebno izražena kod socijalnih poduzetnika, no ona je podjednako važna u profitnom i neprofitnom sektoru, za što postoji pet ključnih razloga: (1) sposobnost učenja i ponavljanja (strast 'gura' dalje, dok se ne pronađe rješenje); (2) volja za naporan rad kroz duže vrijeme (strast je izvor voljnosti); (3) sposobnost nadilaženja prepreka i negativnih odgovora (strast stvara dodatnu energiju); (4) sposobnost slušanja kritika o sebi i svojoj organizaciji; (5) ustrajnost i upornost u teškim trenucima. Pritom treba naglasiti da strast prema poslu ne znači da poduzetnik gleda kroz 'ružičaste naočale', pa se sve čini mogućim. Strast daje entuzijazam za ideju, ali ne smije podrazumijevati sljepilo za moguće rizike i propuste.

**2. Fokus na proizvod i potrošača** je druga važna osobina poduzetnika, budući da su upravo ta dva najvažnija elementa bilo kojeg poduzetničkog pothvata. Iako je važno misliti o financijama, menadžmentu, promociji, niti jedna od ovih funkcija neće činiti razliku ako poduzeće nema proizvod i sposobnost zadovoljenja potreba i

želja potrošača. Fokus na proizvod potrošača također podrazumijeva upornost u pronalaženju prilika i njihovom cjelovitom sagledavanju.

**3. Ustrajnost usprkos neuspjehu** vrlo je važna osobina poduzetnika, budući da je neuspjeh prirodno povezan s poslovanjem novih poduzeća i skromnom stopom preživljavanja, te često upravo o ovoj osobini ovisi mogućnost da poduzetnik uspješno realizira neku poduzetničku ideju nakon više neuspješnih pokušaja.

**4. Pametna realizacija** predstavlja ključnu sposobnost poduzetnika da solidnu ideju oblikuje u održiv pothvat, budući da često determinira uspjeh ili neuspjeh start-up poduzeća. Jedna kineska izreka govori kako je otvoriti posao lako, ali ga je održati otvorenim vrlo teško. Ova sposobnost podrazumijeva razvoj poslovnog modela, upravljanje tijekom novca, vođenje i motiviranje zaposlenika, kao i sposobnost transformacije misli, kreativnosti i mašte u aktivnosti i mjerljive rezultate (Škrtić, 2006.).

Po svojoj prirodi rada i poslovanja, poduzetnici moraju biti lideri. Uspješnim poduzetnicima poslovni rezultat ovisi o sposobnostima i motiviranosti svih sudionika poslovnog procesa, stoga i poslovne probleme nastoje rješavati dogovorom, kompromisom i poštivanjem svih svojih suradnika i poslovnih partnera. Poduzetnik mora biti vođa, lider ali prije svega osoba koja ima znanje o poslovima i ljudima, osoba koja zna slušati i koja razumije ljude s kojima radi, te se iskreno bavi svojim suradnicima i partnerima. Poželjno je da poduzetnik posjeduje značajne osobne vještine vođenja kako bi mogao uspješno poslovati s različitim profilom sudionika poslovnog procesa tj. s dobavljačima, kupcima, bankarima, osigurateljima. (Škrtić, (2006.))

#### **4.2. Podaci o autoru ili autorici projekta**

Marin Baksa rođen je 6. svibnja 1988. godine u Osijeku. Državljanin je Republike Hrvatske s prebivalištem u Osijeku.. Po struci je prvostupnik ekonomije. Trenutno pohađa specijalistički diplomski stručni studij projektnog menadžmenta na Veleučilištu Baltazar Zapešić. Zaposlen je u Ministarstvu unutarnjih poslova u Osijeku kao policijski službenik po osobnom zvanju narednika. Tečno govori engleski jezik.



### **4.3. Reference nositelja ili nositeljice poduzetničke ideje**

Profesionalno iskustvo autora leži prvenstveno u poznavanju ekonomije i upravljanju sa sredstvima za razne projekte financirane od strane Europske Unije. Također je kroz život polagao brojne edukacije na temu ekonomije. Radeći individualno i u velikim grupama ljudi, razvio je upravljačke vještine i naučio raditi s ljudima iz raznih sfera poslovanja. Otac koji je umirovljeni direktor „Fera-vina“ iz Feričanaca, bio je predsjednik uprave Belje trgovine i drugih rukovodećih mjesta. Od svojih jakih strana autor bi istaknuo predanost radu, brzinu promišljanja, strpljenje, komunikativnost, pedantnost i kreativnost. Kod slabijih strana navodi impulzivnost i tvrdoglavost.

### **4.4. Opis poduzetničke ideje**

Veliki broj ljudi s kojima se svakodnevno susreće na radnom mjestu, autor projekta primijetio je kako sve veći broj populacije zanemaruje sebe i brigu o svom zdravlju, te ulogu sporta i druženja u njemu. Zbog hobija i strasti prema sportskoj rekreaciji koje ima od rane životne dobi, autor se odlučio na osnivanje obrta u kojima će se orijentirati na pomoć u lokalnoj zajednici kako bise povećalo kvalitetu života te omogućilo građanima u bliskoj okolini mjesto na kojem se mogu kroz sportsku igru i zabavu ispuhati i rekreacijom na pozitivan način utjecati na svoje zdravlje.

### **4.5. Misija, ciljevi i zadaće poduzetničkog pothvata**

Ovaj poduzetnički pothvat ima misiju naglasiti u svom postojanju važnost zdravih navika i sporta kod osoba koje ne daju veću pažnju zdravlju. U slučaju povećanog obujma posla postoji mogućnost, proširenja prostora rekreacijskog centra i dodatnog zapošljavanja studenata koji dijele jednaku strast prema ovoj vrstiposla. Ciljevi se ogledaju u nastojanju proširivanja rekreacijskog centra na veći teritorij što bi omogućilo i posjete većih grupa te održavanje primjerice turnira gdje se natjecanja na više terena mogu odvijati istodobno. Zadaća poduzetničkog pothvata jest afirmirati ljude na važnost rekreacije, jer ljudi osobito u gradskim cjelinama ne izvode dovoljno fizičke aktivnosti, osobito u moderno doba kada su vozila motorizirana, javni prijevoz dostupan svuda, malo je onih koji se odlučuju na šetnje biciklizam ili nešto slično. Nade osnivača su da

će nešto novo i drugačije privući ljude da se upravo u sklopu ovog rekreacijskog centra rekreiraju.

#### **4.6. Tijek izvedbe i aktivizacijsko razdoblje projekta**

Aktivizacijsko razdoblje odnosi se na razdoblje koje se provodi prije samog početka poslovanja poduzetničkog projekta. Svi radovi koji su bili potrebni za otvaranje rekreacijskog centra završeni su u roku od šest mjeseci.

Što se tiče aktivnosti vezanih za pokretanje projekta velikih poteškoća nije bilo, odobrenje kredita je također prošlo bez ikakvih problema budući da je vlasnik financijski stabilan te da je veći udio izvora sredstava upravo njegov.

Dio marketinških aktivnosti je proveden u sklopu plana s obavještanjem vrtića, škola, firmi, lokane zajednice s planom razvoja rekreacijskog malonogometnog centra. Daljnje marketinške aktivnostima bi se provodile nakon što se nabavi sva potrebna oprema. Ovisno o dostavnim rokovima kurirskih službi, uvozu i carini, ovisi i pokretanje marketinške kampanje.

Sa nabavkom potrebnih materijala i opremanjem prostora bi se krenulo sredinom listopada (15. listopada 2022.) kako bi se uspjelo sve pribaviti do kraja godine i početkom iduće godine u siječnju 2023. započelo sa intenzivnijim marketinškim aktivnostima i radom.

#### **4.7. Opis proizvoda i usluge**

Asortiman usluga bi se odnosio na :

- Najam terena,
- Najam lopte,
- Najam ormarića,
- Korištenje sanitarnog čvora i svlačionica,
- Poklon ručnik s logom u funkciji marketinga
- Usluge trenera
- Organizacija turnira
- Stručna predavanja

Tehnička obilježja projekta su korištenje suvremenih terena i prostora, a prilagođavanje rada korisniku čini uporabno obilježje, dok su adekvatan prostor i pristupačna cijena glavne karakteristike promidžbenog obilježja. Prilagodba korisnicima i njihovim potrebama, korištenje pristupa koji posjeduju kvalitetu s prihvatljivom cijenom predstavlja kvalitativno obilježje, a usluge ponuđene kupcima su personalizirane u svakom pogledu, savjeti i sugestije.

#### **4.8. Upravljanje i rukovođenje poslovnog pothvata**

Malonogometni rekreacijski centar „Lopta“ bit će registriran kao obrt jer je u odnosu na ostale oblike, poslovanje obrta jednostavnije. Za početak nisu potrebni zaposlenici, menadžer ni tajnik, vlasnik je u mogućnosti sam obavljati sve navedene funkcije. Ukoliko u budućnosti bude potrebe za dodatnom radnom snagom postoji mogućnost zapošljavanja istih. Ukoliko bude potrebe za dodatnom pomoći angažirati će se strane firme za poslove održavanja, kao i studentski servis i volonteri. Knjigovodstvo obrta voditi će knjigovodstveni servis.

##### **Osnovni podaci o poduzeću**

Naziv poduzeća: Obrt Lopta

OIB i matični broj poduzeća: 4030201050 / 8050403020

Adresa sjedišta poduzeća: Kapelska ulica kbr. 26, Osijek

Broj telefona: 031/ 377 - 412

E-adresa: [lopta@gmail.com](mailto:lopta@gmail.com)

Mrežna stranica: [www.rclopta.hr](http://www.rclopta.hr)

Iznos temeljnog kapitala: 20.000,00 kn

Osnivači i vlasnici te vlasnički udjeli: jedan vlasnik koji ima 100% udjela

Temeljna (registrirana) djelatnost poduzeća: NKD 77.21 iznajmljivanje i davanje u zakup opreme za rekreaciju i sport, NKD 93.11 rad sportskih objekata.

Vizija poduzeća: rast kvalitete, rast prepoznatljivosti i povećanje korisnika mlade populacije.

Misija poduzeća: povećati količinu pruženih usluga u amaterskom sportu, odnosno nogometu.

Članstvo poduzeća: obrtnička komora Osječko-baranjske županije.

**Organizacijska struktura poduzeća i sustava upravljanja:**

Radno vrijeme: od ponedjeljka do petka od 16h do 22h, subotom i nedjeljom od 10h do 22h.

Komunikacija prema klijentima putem telefona, interneta i osobno.

## **5. TRŽIŠNI PODACI POSLOVNOG PROJEKTA**

U ovom poglavlju objasniti će se i opisati projekcije nabavnog tržišta, cijena, konkurencije te prodaje i prihoda.

### **5.1. Projekcija ciljanog tržišta**

Zemljopisno gledano, tržište usluga je primarno usmjereno na naselje Retfala u Osijeku, ali moguće je pružanje usluga korisnicima iz cijeloga grada sa njegovim prigradskim naseljima.

Potencijalni potrošači tj. korisnici usluga koje bi obrt pružao, su mlađe i aktivno stanovništvo koji se zbog stresne svakodnevnice u poslovnom i privatnom okruženju želi rekreirati i posvetiti se zdravijem načinu života. U razgovoru sa mnogobrojnim pripadnicima navedene populacije, utvrdilo se kako su razmišljanja i stava da su preopterećeni aktivnom radnom i stresnom svakodnevnicom i ubrzanom načinom života. Kroz usluge obrta se tu cilja i na stariju populaciju koja sve više vremena provodi fizički neaktivno. U današnjem svijetu, zdravlje treba biti na prvom mjestu. Nadalje ciljani potrošači su i organizacije koje će poticati svoje zaposlenike, učenike, mještane na rekreaciju, organizacijom događaja u rekreacijskom centru (potvrđeno pismima namjere).

### **5.2. Projekcija nabavnog tržišta**

Istraživanjem tržišta utvrđeno je da postoji mogućnost nabavke svih potrebnih alata unutar Europske unije. Ponuda će se poslati na nekoliko dobavljača iz Europske unije, uključujući i Hrvatsku. Pokušat će se pribaviti sve točke iz troškovnika od jednog dobavljača, što bi potencijalno moglo generirati popuste na temelju veće kupovine, no ukoliko to ne bude bilo moguće, nabavka potrebnih materijala će se razdvojiti.

### **5.3. Projekcija tržišne ekspanzije**

Ukoliko se pothvat pokaže uspješnim i zabilježi prikladan rast potreba od ciljanih skupina, postoji opcija o proširenju uslugama susjedno zemljište koje bi se moglo unajmiti ili kupiti ili je moguće širenje na ostale dijelove grada u kojima će pružanje jednakog oblika usluga biti lokalizirano i usmjereno na jednake ciljane skupine. Okrupnjivanjem zemljišta dobio bi se veći prostor za mogućnosti ugošćavanja većih grupa. Sve ostalo zahtjeve od drugih interesnih skupina bi se balansirale između poslovnica kako ne bi došlo do preopterećenja.

### **5.4. Projekcija cijena**

Istraživanjem tržišta prema obrtima sa sličnim uslugama, utvrdilo se kako obrt nema direktnu konkurenciju. Djelomična konkurencija su dvorane u osnovnim školama koje se daju u najam ali ne potpuno opremljene kao rekreacijski centar „Lopta“, te mogućnost najma u večernjim satima. Također na području grada Osijeka postoje dva malonogometna terena na otvorenom u vlasništvu grada, koja predstavljaju konkurenciju samo u ljetnim mjesecima, te su navedeni besplatna za korištenje. Planirana cijena usluga bit će formirana prema satu korištenja terena, najmu lopte, korištenju ormarića, sanitarnog čvora. Niža cijena je određena zbog niže platežne moći ciljanih skupina.

### **5.5. Projekcija konkurencije**

Projekcija konkurencije izravno se tiče opisnog dijela iz prethodnog poglavlja. Naime nemaju sve škole dovoljno zatvorenog prostora koji je moguće koristiti u lošim vremenskim uvjetima zbog čega su neke od škola navele namjeru suradnje.

### **5.6. Projekcija prodaje i prihoda**

Prihodi nastaju kao posljedica povećanja imovna ili smanjenje obveza onog djela koji će kasnije utjecati na promjene u povećanju kapitala. Do promjena povećanja prihoda ili smanjenje rashoda dolazi iz raznih razloga, češće, redovito, neredovito. Najčešći prihodi

vezani su uz realizaciju poslovnog učinka odnosno prodaju proizvoda i usluga. Prihod dakle predstavlja prodajna vrijednost proizvoda ili usluge, kao i svi oblici dobivenih naknada ili drugi oblici povećanja imovine ili smanjenja obaveza.<sup>7</sup> U nastavku u tablici 4 prikazuje se planirana projekcija prihoda u jednom mjesecu.

Tablica 4. Projekcija prodaje i prihoda od mjesečne prodaje usluga

Red. broj	Naziv proizvoda	Količina	Jedinična cijena u kunama	Iznos u kn (3x4)
1	2	3	4	5
1	Najam terena	100	250,00	25.000,00
2	Najam lopte	75	15,00	1.125,00
3	Najam ormarića	15	5,00	75,00
	<b>Ukupno</b>	-	-	<b>26.200,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Iz tablice 4 vidljivo je kolika je očekivana upotreba usluga i proizvoda te je prema tome napravljen i obračun očekivanih prihoda.

<sup>7</sup>Podrška poduzetnicima. Savjeti u poslovanju. Dostupno na: <https://www.podrška-poduzetnicima.hr/clanak/razumijevanje-prihoda-i-rashoda> (pristupljeno 20.06.2023)

## **6. TEHNIČKO-TEHNOLOŠKI OPIS POSLOVNOG PROJEKTA**

U ovom poglavlju opisuju se projekcije projekta, ovaj dio poslovnog plana potreban je da bi se što detaljnije prepoznalo mogućnosti projekta, njegove glavne tehničko-tehnološke značajke. Važnost razrade ovih značajki je u tome što daju detaljan pregled projekta i potencijalnim ulagačima, odnosno kreditnim institucijama.<sup>8</sup>

### **6.1. Projekcija lokacije**

Sjedište obrta odgovara ciljanim skupinama kojima su usluge prvenstveno i usmjerene. Veću važnost od same lokacije imaju marketinške aktivnosti oglašavanjem preko interneta, društvenih mreža te medija. Sjedište obrta biti će na izoliraj površini udaljenoj od stambenih objekata u neposrednoj blizini grada Osijeka. Orijehtacija lokacije biti će usmjerena dobroj cestovnoj povezanosti s pripadajućih 10 parkirnih mjesta.

### **6.2. Projekcija tehnologije projekta**

Proces pružanja usluga vršio bi se zaprimanjem narudžbi i rezervacija putem telefona, e-pošte ili putem društvenih mreža (Facebook, Instagram, Viber, Whats app). Nakon obavljene rezervacije termina i završetka pružanja usluga izvršila bi se naplata pruženih usluga.

### **6.3. Projekcija zaštitnih mjera**

Zaštitne mjere prostora osigurane su protupožarnim aparatima i paketima prve pomoći te se redovitim održavanjem uređaja i sustava osigurava pouzdanost njihovog funkcioniranja.

Za početak poduzetničkog pothvata nisu planirana ulaganja u zaštitu okoliša. Daljnjim radom obrta nastojat će se ulagati u obnovljive izvore energije da bi se smanjila uporaba

---

<sup>8</sup>Zicer plavi ured. Poslovno planiranje. Dostupno na: <https://plaviured.hr/tehnolosko-tehnicki-elementi-pothvata/> (pristupljeno 20.06.2023.)



neobnovljivih izvora energije i samim time direktno utjecalo na zaštitu okoliša. Planirano je u sklopu rekreacijskog centra omogućiti koševе za razvrstavanje otpada, što nije dodatni financijski izdatak a utječe na zaštitu okoliša. Također se u budućnosti poslovanja pri održavanju terena u rekreacijskom centru planira osigurati uporaba oborinskih voda, da bi se smanjila ovisnost o vodovodnom sustavu te na taj način smanjenjem vodenih resursa, odnosno uporabom kišnice, smanjio negativan utjecaj na okoliš. U sljedećoj tablici 5 prikazani su podaci za ulaganja u mjere zaštite na radu.

Tablica 5. Popis mjera i visina ulaganja u zaštitu pri radu

Red. broj	Naziv aktivnosti	Vrijednost opreme u kn	Vrijednost rada u kn	Iznos u kn (3+4)
1	2	3	4	5
1	Protupožarni aparati	600,00	0,00	600,00
2	Paketi prve pomoći	1.700,00	0,00	1.700,00
	<b>Ukupno</b>	<b>2.300,00</b>	<b>0,00</b>	<b>2.300,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora.

Od ulaganja u zaštitu na radu smatra se da su zakonski uvjetovane količine osnovnih zaštitnih sredstava dovoljne za uspješan rad poduzetničko pothvata. U slučajevima iskoristivosti sredstava ona se moraju adekvatno i na vrijeme nadomjestiti u pričuvu.

#### 6.4. Projekcija tehnoloških kapaciteta

Projekciju tehničko-tehnološkog kapaciteta usluga ovog projekta nije moguće trenutno iskazati.

#### 6.5. Projekcija stalnih sredstava (ili osnovnih sredstava)

Za pokretanja rada obrta potrebno je pribaviti stalna sredstva i opremu za usluge koje obrt pruža.

Tablica 6. Projekcija ulaganja u stalna sredstva

Red. broj	Opis	Količina u jedinici mjere	Jedinična vrijednost	Ukupna vrijednost
1	2	3	4	5
1	Zemljište	1	75.000,00	75.000,00
2	Građevinski objekti	1	100.000,00	100.000,00
3	Uredska oprema	1	6.500,00	6.500,00
4	Ostala oprema	1	43.500,00	43.500,00
	<b>Ukupno</b>	-	-	<b>225.000,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Tablica 6 prikazuje stalna sredstva te visinu ulaganja u njih. Zemljište na kojem će se izgraditi rekreacijski centar, građevinski objekt u kojem će se nalaziti uredi, sanitarije, svlačionice i prostor u kojem će se korisnici odmarati i družiti. Uredska oprema sastojati će se od računala, stolova, stolica i ormari. Ostala oprema sadržavati će ormariće za opremu i inventar potreban za obavljanje djelatnosti.

## 6.6. Projekcija materijalnih inputa

Materijalni inputi su sva ona sredstva koja imaju vijek trajanja kraći od jedne godine. Neophodni su za normalno funkcioniranje poslovanja, stoga je potrebno racionalno njima upravljati. Važno je voditi brigu kako o količini tako i o kvaliteti inputa jer ukoliko nije odgovarajuća direktno utječe na produktivnost.

Tablica 7. Projekcija ulaganja u materijalne inpute

Red. broj	Opis	Količina u jedinici mjere	Jedinična vrijednost	Ukupna vrijednost
1	2	3	4	5
1	Energenti (plin, el. energija)	1,00	7.500,00	7.500,00
2	Voda	1,00	2.500,00	2.500,00
3	Sitan inventar	7,00	500,00	3.500,00
	<b>Ukupno</b>	-	-	<b>13.500,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

## 6.7. Projekcija broja zaposlenika

Broj zaposlenika u ovom poslovnom pothvatu je trenutno 1. Ukoliko dođe do velike potražnje ili potencijalnih projekata u kojima će obrt biti kao partner ili kao vanjski suradnik, postoji velika mogućnost za proširenjem i unaprjeđenjem cijele ideje, priče, ovog obrta i njegove vizije i misije. Inicijalno je postojala ideja da se krene u tom smjeru jednog dana, ali s obzirom da te stvari ovise o drugim faktorima, ostaje još uvijek kao mogućnost.

Tablica 8. Projekcija potrebnih radnika ili radnica i troškova rada

Red. broj	Naziv radnog mjesta	Stručna sprema	Broj radnika	Mjesečna plaća po radniku	Ukupno mjesečna plaća
1	2	3	4	5	6
1	Menadžer i vlasnik	drugostupnik	1	7.500,00	7.500,00
	<b>Ukupno</b>		<b>1</b>		<b>7.500,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

## 6.8. Projekcija aktivizacijskog razdoblja (terminski plan)

Razdoblje u kojem se ne postižu značajni rezultati naziva se aktivizacijsko razdoblje. U tom razdoblju dolazi do postupnog proširenja djelatnosti, porasta produktivnosti i ekonomičnosti. Cilj je da to razdoblje traje što kraće, jer se efikasnost vidi nakon što ono prođe. Od osnivanja 1. rujna 2022. pa do početka rada očekuje se protok od 4 mjeseca. Plan je iskazan u tablici 9.

Tablica 9. Popis i trajanje pojedine aktivnosti (poslova) izvedbe

Red. broj	Popis predviđenih aktivnosti tijekom razdoblja izvedbe projekta	Početak aktivnosti	Završetak aktivnosti	Trajanje (dani)
1	2	3	4	5
1	Pravni i administrativni poslovi	01.09.	01.10.	30
2	Priprema prostora	01.09.	01.10.	30
3	Prikupljanje ponuda za opremu i alate	01.09.	01.12.	90
4	Nabava i postavljanje uredskog inventara	01.10.	01.11.	30
5	Sklapanje ugovora s dobavljačima	01.11.	01.12.	30
6	Marketinške aktivnosti	01.11.	01.11.	360
7	Ostale pripreme	01.09.	01.12.	90
	<b>Ukupno trajanje</b>	01.01.	01.10.	660

Izvor: vlastita izrada autora.

Na samom početku provedbe poslovnog plana pripremati će se poslovni prostor, prilagođavati pravni i administrativni poslovi kao i prikupljati ponude za nabavu opreme i alata potrebnih za obavljanje djelatnosti. U drugoj fazi projekta vršiti će se nabava i postavljanje uredskog inventara. Nakon pribavljenih odgovarajućih ponuda krenuti će se u realizaciju sklapanja ugovora s dobavljačima. U završnoj fazi projekta razrađivati će se marketinške aktivnosti kao i ostale pripreme za obavljanje djelatnosti.

Tablica 10. Projekcija terminskog plana aktivizacije projekta

Redni broj aktivnosti	Mjeseci aktivizacijskog razdoblja											
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
Aktivnost 1.												
Aktivnost 2.												
Aktivnost 3.												
Aktivnost 4.												
Aktivnost 5.												
Aktivnost 6.												
Aktivnost 7.												

Izvor: vlastita izrada autora

Razdoblje od početka aktivnosti realizacije poduzetničkog projekta do početka redovnog poslovanja naziva se aktivizacijsko razdoblje. Osim vremena potrebnog za izgradnju i izvedbu, obuhvaća i vrijeme potrebno za pripremu za realizaciju projekta.. Različiti projekti imaju različito aktivizacijsko razdoblje stoga su navedene sve aktivnosti koje se moraju poduzeti tijekom aktivizacijskog razdoblja.

## 7. MARKETING POSLOVNOG POTHVATA

U ovom poglavlju opisuje se politika usluge, cijena, promocije i distribucije.

### 7.1. Politika usluge

Specifičnost usluga koje ovaj obrt pruža leži pri izrazito niskim cijenama usluga i fokusa na ciljane skupine, prvenstveno osoba mlađe od 60 godina.

Prikupljanjem podataka na tržištu, svih potencijalnih konkurenata u koje ulaze i drugih obrta koji se bave pružanjem sličnih usluga, pokazuju kako ne postoji jaka konkurencija jer je tržište za navedene ciljane skupine malo i nitko se ne želi isključivo u svojim promotivnim aktivnostima fokusirati na njih.

### 7.2. Politika cijena

Cijene koje su izražene su odabrane kako bi odgovarale platežnoj moći mlađoj populaciji, studentima i osobama koje nisu u radnom odnosu.

### 7.3. Politika promocije

Promotivne aktivnosti se predviđaju u sljedećem modelu. Također, planira se napraviti revizija učinka marketinškog modela te prema njemu prilagoditi buduće odabire marketinške aktivnosti.

Tablica 11. Popis aktivnosti i kvantifikacija promotivnih aktivnosti

Mjeseci projekta	Naziv planirane promotivne aktivnosti tijekom aktivizacije projekta i prve godine eksploatacije	Ulaganje
1	2	3
<b>I.</b>	<b>Ukupno tijekom aktivizacijskog razdoblja</b>	<b>1.200,00</b>
1. mjesec	-	0,00
2. mjesec	-	0,00
3. mjesec	-	0,00
4. mjesec	-	0,00
5. mjesec	-	0,00
6. mjesec	-	0,00
7. mjesec	Oglašavanje u lokalnim novinama	100,00
8. mjesec	Oglašavanje lokalnim TV postajama	700,00

9. mjesec	Oglašavanje na lokalnim radio postajama	100,00
10. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
11. mjesec	Oglašavanje na lokalnim radio postajama	100,00
12. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
<b>II.</b>	<b>Ukupno tijekom prve godine eksploatacije projekta</b>	<b>1.200,00</b>
1. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
2. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
3. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
4. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
5. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
6. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
7. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
8. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
9. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
10. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
11. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
12. mjesec	Mrežne internetske stranice	100,00
	<b>Ukupno u I. i II.</b>	<b>2.400,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora.

#### 7.4. Politika distribucije (kanala prodaje)

Usluge obrta će biti distribuirane na način da će se oglašavati na društvenim mrežama kao što su Facebook, Instagram, Twitter i dr., internet stranicama i lokalnim novinama u Glasu slavonsije, na radio stanicama Slavenskog radija i TV kanalu Osječke, Vinkovačke i Slavonske TV.

## 8. FINANCIJSKI PODACI PROJEKTA

Financijski podaci ovdje su iskazani sukladno udjelima i ulaganjima vlasnika obrta. Ulaganje u obrt je dijelom privatni kapital vlasnika obrt i dijelom financiran kreditom.

### 8.1. Projekcija ulaganja u stalna sredstva i trajna obrtna sredstava

Ulaganja moraju biti realna i u skladu s mogućnostima, kako vlasnika tako i odobrenih vanjskih izvora financiranja. Ukupan iznos potreban za ovaj projekt je 246.000,00 kn. Obrtna sredstva u ukupnom iznosu sudjeluju sa 8,54%, dok na stalna sredstva odlazi 91,46% potrebnog iznosa. Građevinski objekti i zemljište čine najveći udio u stalnim sredstvima, 77,77%.

Tablica 12. Projekcija visine i strukture ukupnih ulaganja

Red. broj	Stavke osnovnih i trajnih obrtnih sredstava	Iznos	Struktura A u %	Struktura B u %
1	2	3	4	5
<b>I.A.</b>	<b>Nematerijalna imovina</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>-</b>
1	Zemljište	75.000,00	33,33	-
2	Građevinski objekti	100.000,00	44,44	-
3	Uredska oprema	6.500,00	2,89	-
4	Ostala oprema	43.500,00	19,33	-
<b>I.B.</b>	<b>Materijalna imovina (1+2+3+4)</b>	<b>225.000,00</b>	<b>100,00</b>	<b>-</b>
<b>I.</b>	<b>Stalna sredstva-ukupno (I.A.+I.B.)</b>	<b>225.000,00</b>	<b>-</b>	<b>91,46</b>
1.	Ukupne plaće na mjesečnoj razini	7.500,00	35,71	-
2.	Sitni inventar	3.500,00	16,67	-
3.	Ostala trajna obrtna sredstva	10.000,00	47,62	-
<b>II.</b>	<b>Obrtna sredstva ukupno (1+2+3)</b>	<b>21.000,00</b>	<b>100,00</b>	<b>8,54</b>
<b>III.</b>	<b>Ukupno potrebna sredstva (I. + II.)</b>	<b>246.000,00</b>	<b>-</b>	<b>100,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora.

### 8.2. Projekcija izvora sredstava

Za financiranje projekta na raspolaganju su vlastita sredstva u iznosu 171.000,00 kuna. Približno 70% projekta se financira iz vlastitih sredstava, dok je za ostatak financiranja podignut kredit banke u iznosu 75.000,00 kn. Za nesmetano obavljanje djelatnosti potrebna su sredstva prikazana u tablici 13.

Tablica 13. Projekcija ulaganja prema izvorima i stavkama sredstava

Red. broj	Stavke izvora sredstava	Iznos	Struktura A u %	Struktura B u %
1	2	3	4	5
1.	Novac - gotovina	150.000,00	87,72	-
2.	Ostala vlastita sredstva	21.000,00	12,28	-
<b>I.</b>	<b>Vlastiti izvori (1+2)</b>	<b>171.000,00</b>	<b>100,00</b>	<b>69,51</b>
1.	Bankarski zajmovi	75.000,00	100,00	-
<b>II.</b>	<b>Vanjski izvori (1)</b>	<b>75.000,00</b>	<b>100,00</b>	<b>30,49</b>
<b>III.</b>	<b>Ukupno potrebna sredstava</b>	<b>246.000,00</b>	<b>-</b>	<b>100,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

### 8.3. Projekcija otplate zajma

Najčešći oblik vanjskog financiranja su krediti. Međutim, dobivanjem kredita vlasnik mora biti svjestan obveze vraćanja kredita zajedno sa za to predviđenim kamatnim stopama. Kredite nije moguće dobiti ukoliko se procijeni da osoba koja traži kredit nije sposobna ili nema mogućnost vraćanja kredita sa kamatama

Tablica 14. Projekcija otplate bankarskog zajma

Godine otplate	Ukupno anuitet	Iznos kamate	Iznos kvote	Ostatak duga
1	2	3	4	5
0	-	-	-	<b>75.000,00</b>
1	17.804,73	4.500,00	13.304,73	61.695,27
2	17.804,73	3.701,72	14.103,01	47.592,26
3	17.804,73	2.855,54	14.949,19	32.643,06
4	17.804,73	1.958,58	15.846,15	16.796,92
5	17.804,73	1.007,81	16.796,92	0,00
<b>Ukupno</b>	<b>89.023,65</b>	<b>14.023,65</b>	<b>75.000,00</b>	<b>-</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Tablica 14 prikazuje otplatu kredita kroz pet godina na dobiveni iznos od 75.000,00 kuna. Godišnja kamatna stopa iznosi 6%, a broj anuiteta podijeljen je kroz pet godina u jednakim iznosima. Iznos koji će se vratiti banci iznositi će 89.023,65 kuna, od čega su 14.023,65 kuna kamate na glavnici.



#### 8.4. Proračun godišnjih bruto plaća

Predviđen je jedan zaposlenik, koji je ujedno i vlasnik. Ukoliko u budućnosti bude potrebno, postoji mogućnost zapošljavanja studenata. Na taj način bi se smanjili izdaci za isplatu plaće.

Tablica 15. Proračun godišnjih bruto plaća u kunama

Red. broj	Zaposlenici	Stručna sprema	Broj radnika ili radnica	Ukupno mjesečne plaće	Godišnje plaće (5x12 mjeseci)
1	2	3	4	5	6
1	Menadžer i vlasnik		1	7.500,00	90.000,00
<b>0</b>	<b>Ukupno</b>		<b>1</b>	<b>7.500,00</b>	<b>90.000,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

#### 8.5. Projekcija godišnje amortizacije i izračun vrijednosti ostatka projekta

Amortizacija predstavlja sukcesivno umanjivanje vrijednosti stalne imovine koja se korištenjem (ili protekom vremena) prenosi na nove proizvode ili usluge. Stalna imovina postupno se troši i postaje fizički ili ekonomski potrošena. U Republici Hrvatskoj svi obveznici poreza na dohodak i poreza na dobit moraju amortizirati svoju dugotrajnu materijalnu i nematerijalnu imovinu čija pojedinačna vrijednost veća od 3.500,00 kuna a vijek korištenja dulji od jedna godine.

Tablica 16. Projekcija godišnje amortizacije i ostatka vrijednost projekta u kunama

Br.	Stavke sredstava	Nabavna vrijednost	Stope u %	Nulta i promatrane godine						Ostatak vrijednosti
				0	1.	2.	3.	4.	5.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
<b>I.A.</b>	<b>Nematerijalna imovina</b>	<b>0</b>	-	-	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	-
1.	Zemljište	75.000	-	-	-	-	-	-	-	-
2.	Građevinski objekti	100.000	5	-	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	<b>75.000</b>
3.	Postrojenja i oprema	50.000	25	-	12.500	12.500	12.500	12.500	0	-
<b>I.B.</b>	<b>Materijalna imovina</b>	<b>225.000</b>		-	<b>17.500</b>	<b>17.500</b>	<b>17.500</b>	<b>17.500</b>	<b>5.000</b>	<b>75.000</b>
<b>I.</b>	<b>Stalna sredstva ukupno (I.A.+I.B.)</b>	<b>225.000</b>		-						<b>75.000</b>
1.	Ukupne plaće na mjesečnoj razini	7.500							-	7.500

2.	Sitni inventar	3.500							-	3.500
3.	Ostala trajna obrtna sredstva	10.000							-	10.000
<b>II.</b>	<b>Obrtna sredstva (1+2+3)</b>	<b>21.000</b>							-	<b>21.000</b>
<b>III.</b>	<b>Projekt ukupno (I.+II.+III.)</b>	<b>246.000</b>	-	-	17.500	17.500	17.500	17.500	5.000	<b>96.000</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Glavna svrha amortizacije je zamjena potrošene opreme novom. U tablici 16 prikazana je projekcija amortizacije linearnom metodom. Primjenom linearne metode izračuna godišnji iznos amortizacije je uvijek isti, a izračunava se tako da se nabavna vrijednost pomnoži sa stopom amortizacije. Godišnja amortizacija u prve četiri godine eksploatacije projekta iznosi 17.500,00 kn, a u zadnjoj godini 5.000,00 kn. Ostatak vrijednosti stalnih sredstava iznosi 75.000,00 kn, a ostatak vrijednosti obrtnih sredstava 21.000,00 kn.

## 8.6. Projekcija prihoda

Vrijednost prodanih proizvoda/usluga u određenom razdoblju naziva se prihodom. To je umnožak količine i cijene po kojoj je određena roba/usluga prodana. Projekcija prihoda prikazuje koji proizvodi ili usluge donose tijekom promatranih godina najviše profita.

Tablica 17. Dinamička projekcija prihoda u kunama

Red. broj	Stavke prihoda	Godine eksploatacije projekta					Ukupno
		1.	2.	3.	4.	5.	
1	2	5	6	7	8	9	10
1.	Najam terena	300.000,00	315.000,00	330.750,00	347.287,50	364.651,88	1.657.689,38
2.	Najam lopte	13.500,00	14.175,00	14.883,75	15.627,94	16.409,33	74.596,02
3.	Najam ormarića	900,00	945,00	992,25	1.041,86	1.093,96	4.973,07
	<b>Ukupno</b>	<b>314.405,00</b>	<b>330.126,00</b>	<b>346.633,00</b>	<b>363.965,30</b>	<b>382.164,17</b>	<b>1.737.268,47</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Tablica 17 prikazuje projekciju koja je bazirana na godišnjem povećanju od 5% u odnosu na prethodnu godinu. Vidljivo je kako ukupni prihodi za prvu godinu iznose 314.405,00 kn, za drugu godinu 330.126,00 kn i tako dalje, a u konačnici za razdoblje od pet godina 1.737.268,47 kn.

## 8.7. Projekcija rashoda

Projekcija rashoda prikazuje na koje stavke projekta odlazi najviše novca. Koliko će neki poduzetnički projekt koštati ovisi o različitim elementima. Ovisi o materijalnim troškovima, troškovima usluge, budući da se radi o uslužnoj djelatnosti, troškovima amortizacije tijekom godina i ostalim troškovima.

Tablica 18. Dinamička projekcija rashoda u kunama

Red. br.	Stavke rashoda	Godine eksploatacije projekta					Ukupno
		1.	2.	3.	4.	5.	
1	2	5	6	7	8	9	10
1.	Materijalni troškovi	14.000,00	14.280,00	14.565,60	14.856,91	15.154,05	72.856,56
2.	Troškovi usluga	2.500,00	2.550,00	2.601,00	2.653,02	2.706,08	13.010,10
3.	Troškovi amortizacije	17.500,00	17.500,00	17.500,00	17.500,00	5.000,00	75.000,00
4.	Ostali troškovi poslovanja	120.000,00	122.400,00	124.848,00	127.344,96	129.891,86	624.484,82
5.	Troškovi osoblja	90.000,00	91.800,00	93.636,00	95.508,72	97.418,89	468.363,61
6.	Financijski troškovi (anuiteti)	17.804,73	17.804,73	17.804,73	17.804,73	17.804,73	89.023,65
7.	Ostali rashodi troškovi	16.000,00	16.320,00	16.646,40	16.979,33	17.318,91	83.264,64
	<b>Ukupno</b>	<b>277.804,73</b>	<b>282.654,73</b>	<b>287.601,73</b>	<b>292.647,67</b>	<b>285.294,53</b>	<b>1.426.003,39</b>
a.	Troškovi amortizacije	17.500,00	17.500,00	17.500,00	17.500,00	5.000,00	75.000,00
b.	Kamate	4.500,00	3.701,72	2.855,54	1.958,58	1.007,81	14.023,65
	Ukupno (a+b)	22.000,00	21.201,72	20.355,54	19.458,58	6.007,81	89.023,65
	Rashodi bez amortizacije i kamata	255.804,73	261.453,01	267.246,19	273.189,09	279.286,71	1.336.979,74

Izvor: vlastita izrada autora

Tablica 18 prikazuje materijalne troškove, troškove usluga, troškove amortizacije, ostale troškove poslovanja, troškove osoblja, financijske troškove i ostale rashode. Materijalni troškovi prikazuju godišnji iznos potreban za nabavu materijalnih inputa, a troškovi usluga čine godišnji iznos troškova reklame i promocije. Trošak amortizacije je godišnja amortizacija, dok su ostali troškovi poslovanja godišnji iznos ulaganja u zaštitu na radu i troškovi energenata. Troškovi osoblja su godišnje plaće, godišnji iznos anuiteta je financijski trošak, a ostali troškovi predstavljaju godišnji iznos

nematerijalnih troškova. Projekcija rashoda je bazirana na godišnjem povećanju od 2% u odnosu na prethodnu godinu. Za prvu godinu poslovanja rashodi su 277.804,73 kn, za drugu godinu 282.654,73 kn, a u prvih pet godina poslovanja 1.426.003,39 kn.

## 8.8. Projekcija računa dobiti i gubitka

Temeljem projekcije prihoda i projekcije rashoda, može se izraditi projekcija računa dobiti i gubitka poslovnog pothvata. U ovoj projekciji mogu se navesti samo zbrojevi najvažnijih skupina prihoda i rashoda. Ukoliko dobiveni rezultat prije oporezivanja bude negativan, za poduzeće se kaže da je poslovalo sa gubitkom. Tablica 19 prikazuje da naš projekt ostvaruje dobit.

Tablica 19. Dinamička projekcija računa dobiti i gubitka u kunama

Red. broj	Prihodi i rashodi (dobit / gubitak)	Godine eksploatacije projekta					Ukupno
		1.	2.	3.	4.	5.	
1	2	5	6	7	8	9	10
1.	Prihodi od prodaje usluga	314.405,00	330.126,00	346.633,00	363.965,30	382.164,17	1.737.268,47
<b>I.</b>	<b>Ukupni prihodi</b>	<b>314.405,00</b>	<b>330.126,00</b>	<b>346.633,00</b>	<b>363.965,30</b>	<b>382.164,17</b>	<b>1.737.268,47</b>
1.	Materijalni troškovi	14.000,00	14.280,00	14.565,60	14.856,91	15.154,05	72.856,56
2.	Troškovi usluga	2.500,00	2.550,00	2.601,00	2.653,02	2.706,08	13.010,10
3.	Troškovi amortizacije	17.500,00	17.500,00	17.500,00	17.500,00	5.000,00	75.000,00
4.	Ostali troškovi poslovanja	120.000,00	122.400,00	124.848,00	127.344,96	129.891,86	624.484,82
5.	Troškovi osoblja	90.000,00	91.800,00	93.636,00	95.508,72	97.418,89	468.363,61
6.	Financijski troškovi	17.804,73	17.804,73	17.804,73	17.804,73	17.804,73	89.023,65
7.	Ostali rashodi - troškovi	16.000,00	16.320,00	16.646,40	16.979,33	17.318,91	83.264,64
<b>II.</b>	<b>Ukupni rashodi</b>	<b>277.804,73</b>	<b>282.654,73</b>	<b>287.601,73</b>	<b>292.647,67</b>	<b>285.294,53</b>	<b>1.426.003,39</b>
<b>III.</b>	<b>Ukupna dobit - gubitak (I.-II.)</b>	<b>36.600,27</b>	<b>47.471,27</b>	<b>59.031,27</b>	<b>71.317,63</b>	<b>96.869,64</b>	<b>311.290,08</b>
1.	Porez na dobit 20%	7.320,05	9.494,25	11.806,25	14.263,53	19.373,93	62.258,02
<b>IV.</b>	<b>Čista (neto) dobit</b>	<b>29.280,22</b>	<b>37.977,02</b>	<b>47.225,02</b>	<b>57.054,10</b>	<b>77.495,71</b>	<b>249.032,06</b>
1.	Zakonske pričuve	1.464,01	1.898,85	2.361,25	2.852,71	3.874,79	12.451,60
2.	Statutarne pričuve	1.464,01	1.898,85	2.361,25	2.852,71	3.874,79	12.451,60
<b>V.</b>	<b>Zadržana dobit</b>	<b>26.352,19</b>	<b>34.179,31</b>	<b>42.502,51</b>	<b>51.348,69</b>	<b>69.746,14</b>	<b>224.128,85</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Zadržana dobit je u svim promatranim godinama ostvarena, što ukazuje na to da je projekt povoljan. Izračunava se na način da se od ukupnih prihoda u promatranom razdoblju oduzmu ukupni rashodi, porez na dobit, zakonske i statutarne pričuve.

Zadržana dobit za prvu godinu iznosila bi 26.352,19 kn, dok bi u petoj godini iznosila 69.746,14 kn.

## 8.9. Projekcija novčanih tijekova

Ekonomski tijek je prikaz onih poslovnih događaja koji utječu na kretanje ekonomskog potencijala projekta. Projekcije novčanih tijekova obuhvaćaju projekciju ekonomskog tijeka uz ukupne izdatke i ukupne prihode kako je prikazano u tablici 20.

Tablica 20. Projekcija ekonomskih tijekova u kunama

B r.	Prihodi i rashodi (dobit / gubitak)	Godine eksploatacije projekta						Ukupno
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	
1	2	5	6	7	8	9	10	11
1.	Prihodi od prodaje usluga	0,00	314.405,00	330.126,00	346.633,00	363.965,30	382.164,17	1.737.293,47
5.	Ostatak vrijednosti obrtnih sredstava	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	96.000,00	96.000,00
<b>I.</b>	<b>Ukupni primici</b>	<b>0,00</b>	<b>314.405,00</b>	<b>330.126,00</b>	<b>346.633,00</b>	<b>363.965,30</b>	<b>382.164,17</b>	<b>1.737.293,47</b>
1.	Ulaganja u stalna sredstva	225.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	225.000,00
2.	Ulaganja u obrtna sredstva	21.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21.000,00
3.	Rashodi (bez amortizacije i kamata)	0,00	255.804,73	261.453,01	267.246,19	273.189,09	279.286,71	1.336.979,74
4.	Porez na dobit 20%	0,00	7.320,05	9.494,25	11.806,25	14.263,53	19.373,93	62.258,02
<b>II</b>	<b>Ukupni izdaci</b>	<b>246.000,00</b>	<b>263.124,78</b>	<b>270.947,27</b>	<b>279.052,45</b>	<b>287.452,61</b>	<b>298.660,64</b>	<b>1.645.237,75</b>
<b>II I.</b>	<b>Čisti primici (I.-II.)</b>	<b>246.000,00</b>	<b>51.280,22</b>	<b>59.178,73</b>	<b>67.580,55</b>	<b>76.512,69</b>	<b>83.503,52</b>	<b>338.055,71</b>
<b>I V.</b>	<b>Kumulativ čistih primitaka</b>	<b>246.000,00</b>	<b>-194.719,78</b>	<b>-135.541,05</b>	<b>-67.960,50</b>	<b>8.552,19</b>	<b>92.055,71</b>	<b>-</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Financijski tijek pokazuje sva povećanja i smanjenja u poslovanju što utječu na financijski potencijal. Veličina financijskog tijeka ovisi o prihodima i rashodima za vrijeme trajanja projekta.

Tablica 21. Projekcija financijskih tijekova u kunama

Red. broj	Stavke primitaka i izdataka	Godine eksploatacije projekta						Ukupno
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	
1	2	5	6	7	8	9	10	11
1.	Ukupni prihodi	0,00	314.405,00	330.126,00	346.633,00	363.965,30	382.164,17	1.737.293,47
2.	Vlastiti izvori	171.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	171.000,00
3.	Bankarski zajam	75.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	75.000,00
4.	Ostatak vrijednosti obrtnih sredstava	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21.000,00	21.000,00
5.	Obavezne pričuve	0,00	1.464,01	1.898,85	2.361,25	2.852,71	3.874,79	12.451,60
6.	Neobavezne pričuve	0,00	1.464,01	1.898,85	2.361,25	2.852,71	3.874,79	12.451,60
<b>I.</b>	<b>Ukupni primici</b>	<b>246.000,00</b>	<b>317.333,02</b>	<b>333.923,70</b>	<b>351.355,50</b>	<b>369.670,71</b>	<b>410.913,74</b>	<b>2.029.196,67</b>
1.	Ulaganja u stalna sredstva	225.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	225.000,00
2.	Ulaganja u obrtna sredstva	21.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21.000,00
3.	Obavezne pričuve	0,00	1.464,01	1.898,85	2.361,25	2.852,71	3.874,79	12.451,60
4.	Neobavezne pričuve	0,00	1.464,01	1.898,85	2.361,25	2.852,71	3.874,79	12.451,60
5.	Rashodi (bez amortizacije i kamata)	0,00	255.804,73	261.453,01	267.246,19	273.189,09	279.286,71	1.336.979,74
6.	Anuitet bankarskog zajma	0,00	17.804,73	17.804,73	17.804,73	17.804,73	17.804,73	89.023,65
7.	Porez na dobit (20%)	0,00	7.320,05	9.494,25	11.806,25	14.263,53	19.373,93	62.258,02
<b>II.</b>	<b>Ukupni izdaci</b>	<b>246.000,00</b>	<b>283.857,54</b>	<b>292.549,70</b>	<b>301.579,68</b>	<b>310.962,75</b>	<b>324.214,94</b>	<b>1.759.164,61</b>
<b>III.</b>	<b>Čisti primici (I-II.)</b>	<b>0,00</b>	<b>33.475,49</b>	<b>41.374,00</b>	<b>49.775,82</b>	<b>58.707,96</b>	<b>86.698,79</b>	<b>270.032,06</b>
<b>IV.</b>	<b>Kumulativ čistih primitaka</b>	<b>0,00</b>	<b>33.475,49</b>	<b>74.849,49</b>	<b>124.625,31</b>	<b>183.333,27</b>	<b>270.032,06</b>	<b>-</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Na temelju projekcije o financijskom tijeku pružaju se informacije koje pomažu procijeniti sposobnost stvaranja novca u poduzeću. U primicima se iskazuju svi primici financijskih sredstava, neovisno o obliku sredstva plaćanja i bez obzira na vlasništvo nad tim sredstvima. Neki od tih primitaka su rezultat poslovanja projekta kao što je prodaja usluga te ujedno djeluju i na povećanje ekonomskog, a ne samo financijskog potencijala projekta. Neki nisu rezultat poslovanja već u projekt ulaze kako bi

omogućili financiranje izvedbe i poslovanja projekta tj. izvori financiranja kao što su: kapital vlasnika ili krediti banaka i sl., te ta sredstva povećavaju financijski, ali ne i ekonomski potencijal projekta.

U izdatke projekta uključuju se investicije, tj. ulaganja u dugotrajnu i kratkotrajnu imovinu (od korištenja ove imovine očekuju se koristi u budućnosti u obliku prihoda te oni djeluju na smanjenje i ekonomskog i financijskog potencijala), troškovi poslovanja, troškovi rada (oni također smanjuju i ekonomski i financijski potencijal projekta), te obveze prema izvorima financiranja koje smanjuju samo financijski potencijal projekta. Porez na dobit je izdatak financijskih sredstava koji smanjuje i ekonomski i financijski potencijal projekta. U tablici 21 porez na dobit je 20% s obzirom da je početak rada obrta u 2022. godini. U 2023. godini stopa poreza na dobit smanjenja je na 18%, ali je uvedena dodatna stopa poreza od 33% za poduzeća koja su u 2022. godini ostvarila prihod veći od 300 milijuna kuna, i to samo na dobit veću od 20 posto u odnosu na četverogodišnji prosjek (od 2018. do 2021. godine). Važno je naglasiti kako se amortizacija se ne plaća nikome i nije izdatak već samo obračunska veličina, stoga ne ulazi niti u ekonomski niti financijski tijek.

## 9. OCJENA UČINKOVITOSTI PROJEKTA

U ovome dijelu pokazat će se metode i ocjene učinkovitosti poduzetničkog projekta. Ti podatci će biti prikazani u obliku razdoblja povrata, stopa prinosa, čista sadašnja vrijednost, interna stopa profitabilnosti, prosječna profitabilnost, analiza likvidnosti i analiza osjetljivosti.

### 9.1. Razdoblje povrata ulaganja

Kriterij ocjene uspješnosti poduzetničkog pothvata prema ovom pokazatelju je broj godina koje su potrebne za povrat uloženog kapitala, što je to razdoblje kraće, projekt je profitabilniji i obrnuto.

Tablica 22. Razdoblje povrata ulaganja

Red. broj	Ulaganja u projekt		Čisti primici u ekonomskom tijeku		Nepokriveni dio investicije
	Godišnji iznos	Kumulativ	Godišnji iznos	Kumulativ	
1	2	5	6	7	11
0.	246.000,00	246.000,00	0,00	0,00	-246.000,00
1.		246.000,00	51.280,22	-194.719,78	-440.719,78
2.		246.000,00	59.178,73	-135.541,05	-576.260,84
3.		246.000,00	67.580,55	-67.960,50	-644.221,34
4.		246.000,00	76.512,69	8.552,19	-635.669,15
5.		246.000,00	83.503,52	92.055,71	-543.613,44

Izvor: vlastita izrada autora.

Tablica 22 prikazuje kako se ukupna ulaganja vraćaju u četvrtoj godini. Tada je pozitivan predznak kod nepokrivene investicije što pokazuje da je projekt profitabilan.

### 9.2. Godišnja stopa prinosa

Statički pokazatelj profitne učinkovitosti poduzetničkog projekta. Ona je relativan izraz oplodnje investicijskog kapitala u pojedinim godinama njegovog eksploatacijskog razdoblja.



Tablica 23. Stopa prinosa prema godinama eksploatacije projekta

Godina eksploatacije projekta	Neto dobit	Ukupna ulaganja Io	Stopa prinosa u %
1	2	3	4
1.	29.280,22	246.000,00	11,90
2.	37.977,02	246.000,00	15,44
3.	47.225,02	246.000,00	19,20
4.	57.054,10	246.000,00	23,19
5.	77.495,71	246.000,00	31,50

Izvor: vlastita izrada autora

Tablični izračun u tablici 23 prikazuje kako stopa prinosa za prvu godinu iznosi 11,90 %, drugu godinu 15,44 %, treću godinu 19,20 %, četvrtu godinu 23,19 % i petu godinu 31,50 %. Iz izračunatog je vidljivo da za svaku kunu (1 kn) uloženu u projekt u prvoj godini eksploatacijskog razdoblja donosi 0,1190 kn čiste dobiti, drugoj godini 0,1544 kn, trećoj 0,1920 kn, četvrtoj 0,2319 kn, dok će u petoj godini svaka uložena kunadonosi 0,3150 kn čiste dobiti. Može se zaključiti kako je projekt prihvatljiv jer osigurava dobre prinose u svakoj godini.

### 9.3. Neto sadašnja vrijednost

Neto sadašnja vrijednost je sadašnja vrijednost čistih novčanih tokova projekta koja je umanjena za investicijske troškove. Ona predstavlja temeljni kriterij, odnosno metode financijskog odlučivanja. Kriterij čiste sadašnje vrijednosti usklađene sa temeljnim financijskim ciljem poduzeća, maksimalizacijom njegove sadašnje vrijednosti odnosno običnih dionica.

Tablica 24. Neto sadašnja vrijednost

Godina eksploatacije projekta	Neto primici	Diskontna stopa u %	Diskontni činitelj (d)	Sadašnja vrijednost	Kumulativ
1	2	3	4	5	6
0.	-246.000,00	6	1	-246.000,00	-246.000,00
1.	51.280,22	6	0,943396226	48.377,56	-197.622,44
2.	59.178,73	6	0,88999644	52.668,86	-144.953,58
3.	67.580,55	6	0,839619283	56.741,93	-88.211,64
4.	76.512,69	6	0,792093663	60.605,22	-27.606,43
5.	83.503,52	6	0,747258173	62.398,69	34.792,26
<b>Neto sadašnja vrijednost projekta</b>				<b>34.792,26</b>	<b>-</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Neto sadašnja vrijednost koristi se za procjenu količine novca koju će investicija generirati u usporedbi s troškom koji je prilagođen vremenskoj vrijednosti novca. Pokazuje kako novac nije besplatan, te da jedna kuna danas vrijedi više od jedne kune sutra. Razlog je jednostavan, trošak kamata i oportunitetni trošak. Kamatna stopa devalvira buduće novčane tokove. Oportunitetni troškovi nisu opipljivi troškovi ali utječu na ulaganje novca. Iako je neto sadašnja vrijednost izvrstan alat za donošenje investicijskih odluka, nije uvijek točan. Budući da izračun ovisi o mnogo procjena i pretpostavki, teško da rezultat bude u potpunosti točan. Ne može se sa sigurnošću znati kolika će biti kamatna stopa za 10 godina ili koliko će se dodatnih prihoda generirati od nove opreme. Jedino što se zna sa sigurnošću je trošak investicije odnosno cijena koju mora platiti primjerice za nabavu nove opreme.<sup>9</sup>

Tablica 24 pokazuje da je, uz diskontnu stopu od 6% (koja odgovara kamatnoj stopi na bankarski zajam), čista sadašnja vrijednost projekta veća od nule, odnosno 34.792,26 kn. Može se zaključiti da je projekt prihvatljiv, jer je temeljni uvjet ocjene projekta pomoću ove metode taj da sadašnja vrijednost bude veća od nule.

#### 9.4. Interna stopa profitabilnosti

Interna stopa profitabilnosti bazična je metoda ocjene financijske efikasnosti investicijskih mogućnosti. To je metoda pokušaja i pogrešaka pri čemu je cilj približiti se diskontnoj stopi kod koje je čista sadašnja vrijednost nula.

Tablica 25. Interna stopa profitabilnosti

Diskontna stopa	Neto sadašnja vrijednost
1	2
6,00	34.792,26
8,00	18.935,73
10,00	4.409,00
12,00	-8.927,33
11,00	-2.399,95

Izvor: vlastita izrada autora

<sup>9</sup>Alpha Capitalis. Blog. Dostupno na: <https://alphacapitalis.com/glossary/neto-sadasnja-vrijednost-npv/> (pristupljeno 20.6.2023.)

Interna stopa je približno 10,50%, a kamatna stopa na zajam 6 %, to znači da je interna stopa profitabilnosti viša od kamatne stope za približno 4,50%, stoga je projekt prihvatljiv. Prema ovoj metodi ocjene, tijekom promatranih godina, projekt će iz realnih čistih primitaka moći otplaćivati zajam i poslovati profitabilno.

### 9.5. Prosječna profitabilnost

Prosječna profitabilnost projekta pokazuje prosječan prinos uloženih sredstava, odnosno kapitala tijekom promatranih godina eksploatacije projekta. Računa se prema formuli:

$$PP = \frac{\sum_{i=0}^n \frac{Rt}{n}}{Io}$$

(gdje su: *PP* – prosječna profitabilnost, *Rt* – čisti primitak iz *t* godine, *Io* – početno ulaganje, *n* – promatrane godine ekonomskog vijeka projekta)

Tablica 26. Prosječna profitabilnost

Godina eksploatacije projekta	Neto primici
1	2
1.	33.475,49
2.	59.178,73
3.	67.580,55
4.	76.512,69
5.	83.503,52
<b>Ukupno</b>	<b>320.250,98</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Prema tablici 26 možemo vidjeti kako je prinos uloženih sredstava optimalan jer se isti povećava iz godine u godinu. Promatrano je razdoblje od pet godina uz ukupna ulaganja od 246.000,00 kn. Prosječni neto primitak iznosi 64.050,20 kn, a prosječna stopa profitabilnosti iznosi 26,04%. Treba uzeti u obzir da su ovo projekcije koje su bile utemeljene kako neće biti nikakvih poslovnih suradnji, većih ugovora, partnerstva, projektnih suradnji i slično.

## 9.6. Analiza osjetljivosti

Analiza osjetljivosti predstavlja veoma jednostavnu metodu koja se koristi za lociranje i procjenu mogućih rizika koji utječu na profitabilnost projekata. Veoma važno je ne samo kvantificirati rizik već i utvrditi čimbenike na čiju je primjedbu projekt posebno osjetljiv. Ova analiza ne uzima eksplicitno u obračun vjerojatnost, nego se samo raspravlja ima li projekt izgleda za uspjeh. Pomoću analize osjetljivosti utvrditi će se čimbenici koji utječu na smanjenje profitabilnosti projekata i njihovim korištenjem izvršiti će se odabir investicijskog projekta.

Prva pretpostavka: ukupni prihodi poslovnog projekta smanjeni su za 5%

Druga pretpostavka: plaće su povećane za 5%

Treća pretpostavka: materijalni troškovi povećani su za 5%

Tablica 27. Penalizacija računa dobiti i gubitka

Red. broj	Prihodi i rashodi (dobit / gubitak)	Godine eksploatacije projekta					Ukupno
		1.	2.	3.	4.	5.	
1	2	5	6	7	8	9	10
I.A.	<b>Ukupni prihod A</b>	<b>314.405,00</b>	<b>330.126,00</b>	<b>346.633,00</b>	<b>363.965,30</b>	<b>382.164,17</b>	<b>1.737.268,47</b>
-	(minus) prva pretpostavka	15.720,25	16.506,30	17.331,65	18.198,27	19.108,21	86.864,67
I.B.	<b>Ukupni prihod B</b>	<b>298.684,75</b>	<b>313.619,70</b>	<b>329.301,35</b>	<b>345.767,04</b>	<b>363.055,96</b>	<b>1.650.403,79</b>
II.A.	<b>Ukupni rashodi A</b>	<b>277.804,73</b>	<b>282.654,73</b>	<b>287.601,73</b>	<b>292.647,67</b>	<b>285.294,53</b>	<b>1.426.003,39</b>
+	(plus) druga pretpostavka	4.500,00	4.590,00	4.681,80	4.775,44	4.870,94	23.418,18
+	(plus) treća pretpostavka	700,00	714,00	728,28	742,85	757,70	3.642,83
II.B.	<b>Ukupni rashodi B</b>	<b>283.004,73</b>	<b>287.958,73</b>	<b>293.011,81</b>	<b>298.165,95</b>	<b>290.923,18</b>	<b>1.453.064,40</b>
III.A.	<b>Ukupna dobit A (I.A.-II.A)</b>	<b>20.880,02</b>	<b>30.964,97</b>	<b>41.699,62</b>	<b>53.119,36</b>	<b>77.761,43</b>	<b>224.400,40</b>
III.B.	<b>Ukupna dobit B (I.B.-II.B)</b>	<b>15.680,02</b>	<b>25.660,97</b>	<b>36.289,54</b>	<b>47.601,08</b>	<b>72.132,78</b>	<b>197.339,39</b>
- P1	(minus) porez na dobit A (20%)	4.176,00	6.192,99	8.339,92	10.623,87	15.552,29	44.880,08
- P2	(minus) porez na dobit B (20%)	3.136,00	5.132,19	7.257,91	9.520,22	14.426,56	39.467,88
IV.A.	<b>Neto (čista) dobit A (III.A.-P1)</b>	<b>16.704,02</b>	<b>24.771,98</b>	<b>33.359,70</b>	<b>42.495,49</b>	<b>62.209,14</b>	<b>179.520,32</b>
IV.B.	<b>Neto (čista) dobit B (III.B.-P2)</b>	<b>12.544,02</b>	<b>20.528,78</b>	<b>29.031,63</b>	<b>38.080,87</b>	<b>57.706,22</b>	<b>157.871,52</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Kao što je iz tablice 27 vidljivo, uz navedene tri pretpostavke projekt će i dalje ostvarivati dobit. Projekt pokazuje visok stupanj otpornosti na potencijalne negativne utjecaje većeg broja problematičnih parametara.

## 9.7. Analiza likvidnosti projekta

Sposobnost investicijskog projekta da u svakom trenutku može u cijelosti i pravovremeno podmiriti svoje financijske obveze je likvidnost.

Analiza likvidnosti koristi cijene iz pripreme projekta, na temelju financijskog tijeka. Primici u financijskom tijeku obuhvaćaju sve događaje koji povećavaju, a izdaci sve stavke koje smanjuju financijski potencijal projekta. Najčešće ju koriste potencijalni ulagači jer prikazuje je li projekt profitabilan ili nije. Ukoliko su čisti primici iz financijskog tijeka jednaki ili veći od nule, projekt je likvidan.

Tablica 28. Pokazatelji statičke ocjene poslovnog projekta

Pokazatelj	Godine eksploatacije projekta				
	1.	2.	3.	4.	5.
2	5	6	7	8	9
<b>Pokazatelji rentabilnosti (prema uloženim sredstvima) u %</b>					
Bruto dobit	14,88	19,30	24,00	28,99	39,38
Neto dobit	11,90	15,44	19,20	23,19	31,50
Neto dobit i amortizacija	19,02	22,55	26,31	30,31	33,53
<b>Pokazatelji ekonomičnosti (prema ukupnom prihodu) u %</b>					
Ukupni rashodi	88,36	85,62	82,97	80,41	74,65
Bruto dobit	11,64	14,38	17,03	19,59	25,35
Neto dobit	9,31	11,50	13,62	15,68	20,28
<b>Pokazatelji produktivnost (prema broju zaposlenih)</b>					
Ukupan prihod	314.405,00	330.126,00	346.633,00	363.965,30	382.164,17
Bruto dobit	36.600,27	47.471,27	59.031,27	71.317,63	96.869,64
Neto dobit	29.280,22	37.977,02	47.225,02	57.054,10	77.495,71
Neto dobit i amortizacija	46.780,22	55.477,02	64.725,02	74.554,10	82.495,71
<b>Pokazatelji stope povrata na ukupno angažiranja sredstva u %</b>					
Neto dobit i kamata / izvori sredstava	13,73	16,94	20,36	23,99	31,91
<b>Pokazatelji stope povrata kapitala u %</b>					
Neto dobit / izvori sredstava i zadržana dobit	0,11	0,14	0,16	0,19	0,25

<b>Pokazatelji učinkovitosti (prema bruto i neto dobiti i ukupnim prihodima) u %</b>					
Neto dobit i amortizacija / godišnja rata kredita	262,74	311,59	363,53	418,73	463,34
Neto dobit / vlastita sredstava	17,12	22,21	27,62	33,36	45,32
Neto dobit i amortizacija / ukupna ulaganja	19,02	22,55	26,31	30,31	33,53
Bruto dobit / ukupna ulaganja	14,88	19,30	24,00	28,99	39,38
Bruto dobit / ukupni prihodi	11,09	14,38	17,03	19,59	25,35
Bruto dobit / vlastita sredstva	21,40	27,76	34,52	41,71	56,65
<b>Pokazatelji učinkovitosti (prema bruto i neto dobiti i ukupnim prihodima)</b>					
Ukupni prihod / obrtna sredstava	3,28	3,44	16,51	17,33	18,20
Ukupni prihod / ukupna ulaganja	1,28	1,34	1,41	1,48	1,55
Vlastita sredstva / ukupna ulaganja	66,67				

Promatrajući izračune u tablici 28 može se zaključiti kako je projekt likvidan. Financijski tijek povećava se svake godine u promatranom razdoblju iz čega se vidi kako je sposoban podmirivati svoje obaveze. Sadašnja vrijednost projekta veća je od troškova pokretanje projekta što se vidi po tome što je neto sadašnja vrijednost pozitivna.

## 10. ZAKLJUČAK

U početku rada napravljen je kratki opis pojma rekreacijskih centara te je tablično prikazano u globalu rekreacijski centri razvrstani prema kategorijama na prostoru Republike Hrvatske, orijentirajući se na velike gradove i njihovu okolinu. Ova analiza brojčanosti i raznolikosti rekreacijskih centara u gradovima u Republici Hrvatskoj pokazatelj je ponude istih, ali i značajka da postoji potreba za ovakvim obrtima. Ljudi mnogo pažnje posvećuju fizičkom i mentalnom zdravlju u čemu su rekreacijski centri, podrška i pomoć za ostvarivanje tih ciljeva. Aktivno ispunjavanje slobodnog vremena je potreba današnjice, i preporuka medicinske struke.

Izradom kvalitetnog poslovnog plana jasno se definiraju ciljevi i izrađuje nacrt kako krenuti u ostvarivanje poslovnog pothvata. Ovaj poslovni pothvat nadahnut je društvenom dimenzijom poduzetništva, odnosno prepoznata je potreba na tržištu za rekreacijske aktivnosti i aktivno popunjavanje slobodnog vremena ljudi. Poduzetnih nadahnuće nalazi i u osobnim interesima, naime sama igra mali nogomet od malena je obožavana od strane poduzetnika te se prema osobnim preferencijama odlučuje upravo na ovakav poslovni pothvat. Rekreacijski centar se organizirao tako da se može izvoditi i natjecanja što bi mogli postati eventi koji upotpunjuju turističku ponudu grada i okolice. Povezivanje RCL s interesnim skupinama kao što su različita poduzeća firme, ili škole i vrtići još je jedan aspekt potencijala napretka. Kroz obrazovne i poslovne organizacije lakše je pronaći ciljanu publiku za promociju, ali i kao kolektiv afirmirati ljude na aktivnost kroz zabavu.

Kroz poslovni plan detaljno je razrađena svaka stavka planiranih ulaganja, troškova i prihoda kroz aktivacijsko razdoblje projekta te su napravljeni proračuni povrata ulaganja. Većina kapitalnih ulaganja dolazi iz vlastitih izvora odnosno 150.000,00 kn dok će se preostala sredstava potrebna za pokretanje poduzetničkog pothvata pribaviti iz kreditnih institucija odnosno još 75.000,00 kn. Nakon detaljne financijske analize može se zaključiti da je projekt likvidan. Financijski tijek je od nule, iz čega je vidljivo da obrt može podmirivati sve obaveze. Također postoji mogućnost novih ulaganja s obzirom da poslovanje omogućuje povrat uloženi sredstava kao i povećanje dohotka. Uz ulaganje vremena i truda u dobar marketing, koji ne opterećuje financijsku strukturu, mogle bi se ostvariti suradnje sa turističkim agencijama, školama i sličnim ustanovama te na taj način u budućnosti povećati planirane prihode.

## 11. IZJAVA

### Izjava o autorstvu završnog rada i akademskoj čestitosti

**Ime i prezime studenta: Marin Baksa**

**Matični broj studenta: 0234057770**

**Naslov rada: Poslovni plan osnivanja rekreacijskog malonogometnog centra s primjerom u gradu Osijeku**

Pod punom odgovornošću potvrđujem da je ovo moj autorski rad čiji niti jedan dio nije nastao kopiranjem ili plagiranjem tuđeg sadržaja. Prilikom izrade rada koristio sam tuđe materijale navedene u popisu literature, ali nisam kopirao niti jedan njihov dio, osim citata za koje sam naveo autora i izvor te ih jasno označio znakovima navodnika. U slučaju da se u bilo kojem trenutku dokaže suprotno, spreman sam snositi sve posljedice uključivo i poništenje javne isprave stečene dijelom i na temelju ovoga rada.

Potvrđujem da je elektronička verzija rada identična onoj tiskanoj te da je to verzija rada koju je odobrio mentor.

Datum

Potpis studenta

4. rujan 2023. godine





## 12. LITERATURA

### 12.1. KNJIGE I RADOVI

1. Babić, M. (2009): Ekonomija - uvod u analizu i politiku. Zagreb: Novi informator
2. Bratičević, D. i Dančić, L.(2014) Računovodstvo 4 udžbenik za četvrti razred srednjih ekonomskih škola. Zagreb: Profil
3. Bojanić, P. (2022): Sport i sportska rekreacija potencijal razvoja turizma u Koprivnici. Dostupno: <https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:110:664184> Pristupljeno 20.06.2023.
4. Cvitanović, V. (2018). 'Društveno poduzetništvo kao izravni doprinos ekonomskom razvoju', *Obrazovanje za poduzetništvo - E4E*, 8 (Special issue/Posebni), str. 109-126. Preuzeto s: <https://hrcak.srce.hr/196928> Pristupljeno 20.06.2023.
5. Deželjin, J. i sur. (1999): Poduzetnički menadžment - izazov, rizik, zadovoljstvo. Zagreb: Alinea
6. Gregović, M. (2018.): Aspekti razvoja sportsko-rekreacijskog turističkog proizvoda sjeverozapadne Hrvatske. Dostupno: <https://www.researchgate.net/publication/324954231> Pristupljeno 20.06.2023.
7. Hrvatska banka za obnovu i razvoj, [https://www.hbor.hr/poslovni-plan/\(22.01.2023..\)](https://www.hbor.hr/poslovni-plan/(22.01.2023..))
8. Hisrich, R. D.; Peters, M. P. i Shepherd, D. A. (2011) : Poduzetništvo. sedmo izdanje, MATE d.o.o., Zagreb.
9. Kuvačić, N.: Biznis-plan ili poduzetnički projekt. Beretin, Split 2005.
10. Orsag, S. (2002) : Budžetiranje kapitala - Procjena investicijskih projekata. Masmedia, Zagreb.
11. Potnik Galić, K., Keller, M.; Granda, S. (2009) , Ekonomsko financijska analiza investicijskih projekata
12. Škrtić, M. (2006): Poduzetništvo. Zagreb: Sinergija

## 12.2. INTERNETSKI IZVORI

1. Aestus Group. Blog. Dostupno na: <https://aestus.hr/sto-trebate-znati-ako-planirate-osnovati-tvrtku> (pristupljeno 20.01.2023.)
2. Ekonomski fakultet u Osijeku. Financiranje poduzetničkog pothvata. Dostupno na: [http://www.efos.unios.hr/financiranje-poduzetnickog-pothvata/wp-content/uploads/sites/224/2013/04/10\\_poslovno-planiranje.pdf](http://www.efos.unios.hr/financiranje-poduzetnickog-pothvata/wp-content/uploads/sites/224/2013/04/10_poslovno-planiranje.pdf) (pristupljeno 20. 01. 2023.)
3. Hrvatska obrtnička komora. FAQ. Dostupno na : [http://infos.hok.hr/faq/c\\_porezi\\_i\\_carine/c2\\_porez\\_na\\_dobit/sto\\_mi\\_se\\_sve\\_priznaje\\_u\\_rashode\\_ako\\_placam\\_porez\\_na\\_dobit](http://infos.hok.hr/faq/c_porezi_i_carine/c2_porez_na_dobit/sto_mi_se_sve_priznaje_u_rashode_ako_placam_porez_na_dobit) (pristupljeno 20.01.2023.)
4. Zdravo budi. Fizijatrija. Dostupno na: <https://www.zdravobudi.hr/clanak/fizija-trija/sportska-rekreacija-danas-je-nuznost-u-prevenaciji-bolesti-16290> (pristupljeno 20.06.2023.)
5. Putni kofer. Aktivnosti. Dostupno na: <https://putnikofer.hr/aktivan-odmor/aktivni-odmor-u-hrvatskoj/> (pristupljeno 20.06.2023.)
6. Valmar. Naše destinacije. Dostupno na: <https://www.valamar.com/hr/hoteli-rab/imperial-grand-hotel> (pristupljeno 20.06.2023.)
7. Ljetna škola kineziologa Republike Hrvatske. Poreč. Dostupno na: [https://bib.irb.hr/datoteka/950821.Ljetna\\_skola\\_2018-39-45.pdf](https://bib.irb.hr/datoteka/950821.Ljetna_skola_2018-39-45.pdf) (pristupljeno 20. 06. 2023.)
8. Arka društvenih promjena. Društveno poduzetništvo. Dostupno na : <https://recedistria.com/hr/drustveno-poduzetnistvo/sto-je-drustveno-poduzetnistvo/> (pristupljeno 20.06.2023.)
9. Podrška poduzetnicima. Savjeti u poslovanju. Dostupno na: <https://www.podrska-poduzetnicima.hr/clanak/razumijevanje-prihoda-i-rashoda> (pristupljeno 20. 06. 2023)
10. Alpha Capitalis. Blog. Dostupno na: <https://alphacapitalis.com/glossary/neto-sadasnja-vrijednost-npv/> (pristupljeno 20.6.2023.)
11. Zicer plavi ured. Poslovno planiranje. Dostupno na: <https://plaviured.hr/tehnolosko-tehnicki-elementi-pothvata/> (pristupljeno 20.06.2023.)

### 13. POPIS ILUSTRACIJA

Tablice:

Tablica 1. Popis mjesta za rekreaciju po gradovima/ regijama u Hrvatskoj.....	6
Tablica 2. Struktura ulaganja .....	12
Tablica 3. Izvori sredstava .....	12
Tablica 4. Projekcija prodaje i prihoda od mjesečne prodaje usluga.....	25
Tablica 5. Popis mjera i visina ulaganja u zaštitu pri radu .....	27
Tablica 6. Projekcija ulaganja u stalna sredstva .....	28
Tablica 7. Projekcija ulaganja u materijalne inpute.....	28
Tablica 8. Projekcija potrebnih radnika ili radnica i troškova rada .....	29
Tablica 9. Popis i trajanje pojedine aktivnosti (poslova) izvedbe .....	29
Tablica 10. Projekcija terminskog plana aktivizacije projekta .....	30
Tablica 11. Popis aktivnosti i kvantifikacija promotivnih aktivnosti .....	31
Tablica 12. Projekcija visine i strukture ukupnih ulaganja.....	33
Tablica 13. Projekcija ulaganja prema izvorima i stavkama sredstava .....	34
Tablica 14. Projekcija otplate bankarskog zajma .....	34
Tablica 15. Proračun godišnjih bruto plaća u kunama.....	35
Tablica 16. Projekcija godišnje amortizacije i ostatka vrijednost projekta u kunama....	35
Tablica 17. Dinamička projekcija prihoda u kunama .....	36
Tablica 18. Dinamička projekcija rashoda u kunama.....	37
Tablica 19. Dinamička projekcija računa dobiti i gubitka u kunama .....	38
Tablica 20. Projekcija ekonomskih tijekova u kunama .....	39
Tablica 21. Projekcija financijskih tijekova u kunama.....	40
Tablica 22. Razdoblje povrata ulaganja.....	42
Tablica 23. Stopa prinosa prema godinama eksploatacije projekta.....	43
Tablica 24. Neto sadašnja vrijednost .....	43
Tablica 25. Interna stopa profitabilnosti .....	44
Tablica 26. Prosječna profitabilnost .....	45
Tablica 27. Penalizacija računa dobiti i gubitka .....	46
Tablica 28. Pokazatelji statičke ocjene poslovnog projekta .....	47

## 14. ŽIVOTOPIS



### Marin Baksa

Vijenac Petrove gore kbr. 18 : Stan, 3. kat, 31000, Osijek, Hrvatska

E-adresa: [marin.baksa.mb@gmail.com](mailto:marin.baksa.mb@gmail.com) Telefonski broj: (+385) 955367932

Spol: Muško Datum rođenja: 06/05/1988 Državljanstvo: hrvatsko

### RADNO ISKUSTVO

**Policijski službenik za nezakonite migracije**  
[02/01/2023 –Trenutačno]

**MUP RH**

**Mjesto:** Osijek

**Zemlja:** Hrvatska

- neposredni nadzor nad zakonitosti boravka stranaca
- operativna obrada stranaca u smislu utvrđivanja zakonitosti boravka stranca i utvrđivanja identiteta
- operativni poslovi za rješavanje statusnih pitanja stranaca
- poduzimanje zakonskih mjera prema strancima kada je to potrebno, uključujući i vođenje upravnog postupka do donošenja rješenja
- neposredno uključenje u rješavanje problema stranaca na državnoj granici
- uzimanje otisaka prstiju za EURODAC
- sudjelovanje u vraćanju stranaca do državne granice, prisilnom udaljenju stranca, dragovoljnom povratku, transferu u dubinskom postupku, prepoznavanju i povratku žrtava trgovanja ljudima i drugim poslovima vezanim za strance koji nezakonito borave na području RH
- donošenje odluka o ograničenju slobode kretanja u svrhu prisilnog udaljenja, odnosno alternativni ograničenju slobode kretanja
- vođenje propisane evidencije o strancima
- briga o informacijskoj sigurnosti
- drugi policijski poslovi po nalogu rukovoditelja

**Granični policajac**

[01/04/2009 –01/01/2023]

**MUP RH**

**Mjesto:** Osijek

**Zemlja:** Hrvatska

- primjenjuju metode istrage za sprječavanje kriminala, progon i privođenje
- zaštita javnosti od nasilnih i kriminalnih aktivnosti
- provođenje nadzora i aktivnosti ophodnje kako bi se spriječili zločini i uhitili počinitelji kaznenih djela
- pružanje potpore žrtvama i široj javnosti
- zaštita života i imovine
- zaštita državne granice
- obavljanje administrativnih dužnosti

**OBRAZOVANJE I OSPOSOBLJAVANJE**

---

[10/2021 – Trenutačno]

**Magistar ekonomije**

*Veleučilište s pravom javnosti Baltazar Zaprešić*

*Specijalistički diplomski stručni studij*

*Projektni menadžment*

**Mjesto:** Osijek

**Zemlja:** Hrvatska

[10/2018 – 07/2021]

**Prvostupnik ekonomije**

*Veleučilište s pravom javnosti Baltazar Zaprešić*

*Preddiplomski stručni studij*

*Poslovanje i upravljanje*

**Mjesto:** Osijek

**Zemlja:** Hrvatska

[09/2004 – 05/2008]

**Ekonomist**

*Ekonomiska i upravna škola Osijek*

*Ekonomist*

**Mjesto:** Osijek

**Zemlja:** Hrvatska

**DIGITALNE  
VJEŠTINE**

- Rad na računalu
- Internet
- Društvene mreže
- Komunikacijski programi (Skype, Zoom, Teams)
- MS Office (Word Excel PowerPoint)
- Windows

**JEZIČNE  
VJEŠTINE**

**Materinski jezik/jezici:** Hrvatski

**Drugi jezici:** engleski

**SLUŠANJE** B1                      **ČITANJE** B1                      **PISANJE** B1

**GOVORNA PRODUKCIJA** B1                      **GOVORNA INTERAKCIJA** B1

*Razine: A1 i A2: temeljni korisnik; B1 i B2: samostalni korisnik; C1 i C2: iskusni korisnik*

**KOMUNIKACIJSKE I MEĐULJUDSKE VJEŠTINE**

- timski rad
- komunikativan
- s lakoćom prihvaćam i rješavam nove izazove kroz koje napredujem