Analiza isplativosti ulaganja u školu jahanja i prodaju popratne opreme na području Zagreba

Kesten, Kristina

Undergraduate thesis / Završni rad

2019

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **VERN University of Applied Sciences / Veleučilište VERN**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:146:323885

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**



Repository / Repozitorij:

VERN' University Repository





VELEUČILIŠTE VERN'

Zagreb

Ekonomija poduzetništva

ZAVRŠNI RAD

ANALIZA ISPLATIVOSTI ULAGANJA U ŠKOLU JAHANJA I PRODAJU POPRATNE OPREME NA PODRUČJU ZAGREBA

Kristina Kesten

Zagreb, 2019.

VELEUČILIŠTE VERN'

Preddiplomski stručni studij

Ekonomija poduzetništva

ZAVRŠNI RAD

ANALIZA ISPLATIVOSTI ULAGANJA U ŠKOLU JAHANJA I PRODAJU POPRATNE OPREME NA PODRUČJU ZAGREBA

Mentor: mr. sc. Anita Zelić **Studentica:** Kristina Kesten

Zagreb, travanj 2019.

SADRŽAJ

SAŽETAK ..... **I**

ABSTRACT ..... **II**

1. UVOD **1**

1.1. Metodologija istraživanja 1

2. ULOGA JAHANJA U REALIZACIJI SPORTSKOREKREACIJSKIH PROGRAMA **4**

2.1. Povijesni pregled jahanja 5

2.2. Terapijsko jahanje 6

2.3. Rekreativno jahanje 6

2.4. Sportsko jahanje 7

2.5. Škola jahanja 9

3. ANALIZA POSLOVANJA **11**

3.1. Organizacija i upravljanje 11

3.2. Plan potrebnih zaposlenika i obračun plaća 12

3.3. Ulaganje u imovinu i amortizacija 13

3.4. Konkurencija 16

3.5. Lokacija 17

3.6. Troškovi poslovanja 17

3.7. Terminski plan izvedbe projekta 18

4. ANALIZA TRŽIŠTA **20**

4.1. Tržište prodaje 21

4.2. Tržište nabave 23

5. ANALIZA FINANCIJSKIH POKAZATELJA PROVEDLJIVOSTI POSLOVNE IDEJE **24**

5.1. Kreditne obaveze 24
5.2. Radni kapital 24
5.3. Račun dobiti i gubitka 25
5.4. Novčani tok 27
5.5. Bilanca 28
6. ANALIZA UČINKA I RIZIKA 30
6.1. Razdoblje povrata ulaganja 30
6.2. Financijski pokazatelji 31
6.3. Analiza osjetljivosti 32
6.4. Točka pokrića 33
7. ZAKLJUČAK 35
LITERATURA 36
POPIS SLIKA I TABLICA 38
PRILOZI 39

SAŽETAK

Ovim završnim radom se istražuje, odnosno analizira, isplativost investiranja u trgovinu jahače opreme te školu jahanja na području grada Zagreba. Teorijskim dijelom rada prikazana je važnost jahanja te vrste istoga. Praktičnim dijelom rada sagledavaju se svi relevantni tržišni i financijski pokazatelji te se daje procjena mogućnosti uspješnosti navedene investicije. U navedenu investiciju uložilo bi se 1.458.000 kuna, od čega bi 758.000 kuna bilo financirano bankovnim kreditom, dok bi ostatak financirala sama poduzetnica. Bankovni kredit bi se isplatio u roku od pet godina jednakim polugodišnjim anuitetima koji bi iznosili 88.861 kunu. Prikupljeni podaci poslužili su za izradu financijskih izvješća za prvih pet godina poslovanja poduzeća. Ovaj završni rad je dokazao isplativost poslovne ideje te je vidljivo da se povrat ulaganja u ovu investiciju procjenjuje na približno dvije godine i jedanaest mjeseci.

Ključne riječi: analiza isplativosti, škola jahanja, stopa povrata, prodaja jahače opreme

ABSTRACT

The aim of this final work is to investigate and analyze the viability of investing in equestrian equipment trade and riding school in the city of Zagreb. The theoretical part of this work shows the importance of riding and types of riding. In practical part of this work all relevant market and financial indicators are evaluated and potencial for success of the investment was estimated. Total investment costs are 1.458.000 kunas, of which 758.000 kunas would be financed by bank loan, while the rest would be financed by the entrepreneur. The bank loan would be paid within five years by equal half-year annuities in amount of 88.861 kunas. The collected data was used to generate financial statements for the first five years of business operations. This final work has proven the viability of the business idea and it is evident that the return on investment is approximately two years and eleven months.

Key words: cost effectiveness analysis, horse riding school, return rate, horseback riding equipment store

1. UVOD

Razvojem ponude, potražnje i trendova u gospodarski razvijenim uvjetima, mogućnosti pristupanja tome su se znatno razvile te se daje mogućnost poboljšanja rada u tom sektoru. Promjene u svim sektorima znatno utječu na poslovanje, konkurenciju te općenito gospodarstvo zemlje. Glavni cilj ovog rada je prikazati ponudu, odnosno poduzeće koje se pozicionira na tržište kvalitetnom uslugom po pristupačnim cijenama, diferencirano od konkurencije.

Fokus ovog rada temelji se na isplativosti ulaganja u školu jahanja i prodaju popratne odjeće i opreme koji se ističu na tržištu ponudom i metodom pristupačnijom od konkurencije. Ta metoda stavlja naglasak na isplativost i zadovoljstvo polaznika škole jahanja te olakšano pronalaženje opreme za jahanje. Osnovni motiv rada škole jahanja jest rad u malim skupinama ili pak individualno, kako bi se posvetila jednaka pažnja svakom jahaču.

Ovim uslugama se nastoji omogućiti mnogim zainteresiranim osobama da se počnu baviti ovim sportom, stvarati im želju za učenjem i daljnjim napredovanjem, kako bi se što duže družili s plemenitim stvorenjima poput konja. Bez popratne opreme jahanje nije moguće te je zbog toga u sklopu škole omogućena i prodaja jahače opreme, kako bi svaki polaznik mogao izabrati dio opreme koja mu je potrebna. Naravno, osim samim polaznicima škole, oprema je dostupna svim ostalim potencijalnim kupcima. Želja da se ovaj vid sporta približi ljudima, glavni je motiv za izradu analize isplativosti ulaganja. Ovaj rad sastoji se od financijske analize, analize tržišta, konkurencije i lokacije. Kroz rad se preispituje koliko je ova poslovna ideja uspješna, odnosno postoji li i dalje tržišna potražnja za takvu uslugu.

1.1. Metodologija istraživanja

Metodologija istraživanja odnosi se na način kojim su prikupljeni podaci, odnosno kako se vršila analiza prikupljenih podataka. Nadalje, postavljeni se problemi istraživanja i istraživačka pitanja na koja ovaj rad treba dati odgovore. U svrhu izrade ovog rada koristili su se primarni i sekundarni izvori podataka. Sekundarne izvore podataka čini razna znanstveno-stručna literatura, knjige, članci i publikacije.

Također su korištene razne internet stranice kao i internetske baze kao što su Emerald i Hrčak.

U kontekstu sekundarnog istraživanja koristile su se neke od znanstvenih metoda za istraživanje teorijske podloge znanstveno-istraživačkog rada. Metode koje su korištene su: induktivna, deduktivna, deskriptivna i komparativna metoda te analiza i sinteza. Koristile su se i desk metode istraživanja, odnosno analizirani su dostupni podaci o ovoj poduzetničkoj ideji i potražnji na tržištu. Dakako, na temelju te analize dato je mišljenje o isplativosti ulaganja školu jahanja i prodaju popratne opreme u Zagrebu.

Iako je cilj ovog istraživanja analizirati ulaganje u školu jahanja i prodaju popratne opreme u Zagrebu te bi odgovor na ovaj problem mogao biti jednoznačan, zapravo je problem ulaganja mnogo kompleksniji i zavisi o mnogim varijablama kao što su konkurencija, lokacija te ponuda. Nadalje, pod te faktore mogu se smatrati i ulaganje u zaposlenike i metodu rada, kao i njezino stalno unapređenje i edukaciju stručnog kadra.

Rad je podijeljen na 7 poglavlja. Nakon uvodnog dijela, gdje su opisane tema i korištena metodologija, daje se teorijski pregled o školi jahanja te prodaji jahače opreme i njihovoj međusobnoj povezanosti. Također, određuje se sam pojam jahanja kao i njegova podjela. Provodi se i teorija škole jahanja, kako ona funkcionira, kao i osnovna potrebna oprema za jahanje.

Treće poglavlje rada odnosi se na analizu poslovanja. U spomenutom poglavlju prikazana je sama organizacija i njeno upravljanje s planom potrebnih zaposlenika i obračunom plaća. Nadalje, predstavljeno je ulaganje u osnovna sredstva, kao i amortizacija. Prikazana je i konkurencija, lokacija same škole, troškovi poslovanja te terminski plan izvedbe projekta. Četvrto poglavlje bavi se analizom tržišta te planom prodaje i nabave. Peto poglavlje pak, bavi se prikazom kreditnih obaveza, prikazom radnog kapitala RDG-a, novčanog toka i bilance.

U šestom poglavlju prikazuje se isplativost ulaganja potkrijepljena financijskim i tržišnim analizama. Analiza je provedena kroz autorski poslovni plan koji prikazuje način i količinu ulaganja u određene stavke poslovanja te njihovu isplativost,

odnosno povrat investicije. Samim time, prikazuje se isplativost ulaganja u takav objekt na trenutnom i realnom tržištu, s trenutnim tržišnim uvjetima. Spomenuto poglavlje sastoji se od prikaza razdoblja povrata ulaganja, financijskim pokazateljima, analizom osjetljivosti te izračunom točke pokrića.

Na kraju, u sedmom poglavlju koje nudi zaključak, prikazuju se dobiveni podaci te je opisano je li isplativo ulagati u investiciju ili bi se od nje trebalo odustati.

2. ULOGA JAHANJA U REALIZACIJI SPORTSKOREKREACIJSKIH PROGRAMA

Jahanje je Olimpijski sport. Iako je poznat kao financijski vrlo skup sport, njegove zdravstvene prednosti su velike. Osim što je dobro za tjelovježbu i zdravlje, pozitivno utječe na ljudski um.

Jahanje ima utjecaj nad brojnim mentalnim i fizičkim sferama te se ne smije zanemariti fizička aktivnost koja proizlazi iz tih aktivnosti, a koja svakako utječe na zdravlje. Jahanje angažira cijelo tijelo, zahtijeva koordinaciju trupa te raznih dijelova tijela. Nadalje, jahanje spada u sportove kod kojih je napredak iznenađujući.[1]

Prvi zapisi o vrijednostima terapije s konjima datiraju još iz davne 1875. godine kada je francuski liječnik Cassaigni koristio jahanje za liječenje različitih oboljenja i primijetio čitav niz pozitivnih terapijskih učinaka. Najveći napredak primijetio je kod bolesnika s neurološkim poremećajima: bolje držanje tijela, poboljšana ravnoteža, bolja pokretljivost zglobova i općenito bolje psihološko stanje organizma (Scott i Evans, 2003.).

Jahanje uči odgovornošću one koji jašu, a još više one koji se brinu o konjima. Skrbnici konja moraju znati kako se brinuti za konja u vrijeme zdravlja i bolesti. Učenje o zdravlju konja, zajedno s hranjenjem i njegom na farmi, uključuje puno vremena i odgovornosti kako bi se to znanje prakticiralo svakog dana u korist konja. Osim toga, jahanje podučava strpljenju, disciplini, razumijevanju, suosjećanju, samokontroli i predanosti. Jahati se može tijekom cijele godine, a u slučaju vremenskih neprilika postoje zatvorene hale. Jahanje je također sport koji nema rodne podjele. Naime, u ovom sportu je dokazano da je moguće da žene imaju dobre rezultate na najvišim razinama sporta, kada se natječu protiv muškaraca pod jednakim uvjetima.

[1]Jahanje je skup sport, ali zdravstvene prednosti su neubrojive. Vecernjlist.hr. Preuzeto s : https://www.vecernji.hr/lifestyle/jahanje-je-skup-sport-ali-zdravstvene-prednosti-su-nebrojive-1036721 (19.03.2019.)

Također, jedna od bitnih stavki ovog sporta je da jahač ne smije biti sebičan. Naime, konj je životinja koja u svakom trenutku može iznenaditi. Koliko god konj bio istreniran, on i dalje ostaje životinja s, do kraja, ne istraženim nagonima i reakcijama, stoga u jahanju je bitno da je jahač dobro upoznat s njegovim ponašanjem i kretanjem.

Zaključno, jahanje je jedan od plemenitijih sportova sa sve više i više poklonika.

2.1. Povijesni pregled jahanja

U suvremenom svijetu, gdje su na raspolaganju mnoga prijevozna sredstva koja olakšavaju pravovremeno stizanje do odredišta, često se zaboravlja kako su nekada konji bili glavni način prijevoza. U davnini, konji su bili sastavni dio svakodnevnog života, bilo da se radi o trgovanju, prijevozu ili pak ratovanju. Jahanje zahtjeva dobru vještinu i stručnost. Vještina jahanja naziva se jahanje, ali konjima ne može upravljati bilo tko, što implicira da za to treba biti osposobljen i spretan.

Upotreba konja služila je za radne svrhe, no danas služi i za rekreacijske. Neizravni dokazi pokazuju da je čovjek počeo koristiti konja još 6000. godina pr. Kr., ali se također vjeruje kako je čovjek počeo jahati čak 4500. godina pr. Kr. Međutim, najstariji zapis o jahanju zapisan je na grobnici u Egiptu, a osim prijevoza Egipćani su koristili konje za kola u ratne svrhe. Zapadni stil jahanja je nastao sredinom 17. stoljeća u sjevernom Meksiku i jugozapadnom dijelu SAD-a. Takav način jahanja je više orijentiran na rad, a manje na izgled jahača i konja. S druge strane, engleski stil jahanja potječe iz Europe te se smatra tradicionalnim načinom jahanja u kojem se javlja velika komunikacijska povezanost između jahača i konja. U ovom stilu se prednost daje jahačevom izgledu te sedlu. Danas se moguće odlučiti za terapijsko, rekreativno i sportsko jahanje.[2]

[2]A briefhistoryabouthorsebackriding. SportsAspire.Preuzeto s: https://sportsaspire.com/history-of-horseback-riding (19.03.2019.)

2.2. Terapijsko jahanje

U zadnjih nekoliko desetljeća, razvila se nova metoda u svijetu medicinske terapije, a to je terapijsko jahanje. Zapisi datiraju još iz vremena stare Grčke, u kojima se navodi kako konji nisu služili samo za potrebe prijevoza nego i za poboljšanje fizičkih i emocionalnih stanja osoba s invaliditetom.

Tri su temeljna područja koja indiciraju potrebu primjene konja u terapijske svrhe. Prvo od tih područja je medicina, odnosno terapija s ciljem razvoja motorike invalidne osobe. Drugo područje odnosi se na pedagogiju, odnosno na terapiju s ciljem razvoja osobnosti ponašanja. Treće područje odnosi se na sport, odnosno na terapiju u cilju rekreacije, natjecanja, razvoja motivacije i sl. (Itković i Boras, 2003.).

Budući da jahanje ritmički pomiče jahačevo tijelo, na način sličan ljudskom hodu, jahači s tjelesnom invaliditetom pokazuju bolju fleksibilnost, ravnotežu i snagu mišića. Nadalje, osim što im pomaže kod terapije, daje im mogućnost uživanja u prirodi te se opuštaju.

„Pozitivni učinci terapijskog jahanja nisu samo u terapijskom pogledu, već i općedruštvenom. Ono pomaže aktivnom socijalnom uključivanju djece s teškoćama i osobama s invaliditetom. Program terapijskog jahanja u sebi integrira više značajnih činjenica: kod djece s teškoćama razvija pravilan odnos prema okolini i drugim živim bićima, otvara mogućnost druženja djece s poteškoćama s djecom bez poteškoća i na taj način doprinosi senzibilizaciji cijele zajednice“ (Blažević, 2014., str. 260).

2.3. Rekreativno jahanje

Rekreativno jahanje je jedan od najjednostavnijih načina za uživanje u provodu s konjem. Ono čovjeku pruža vrijeme za razmišljanje o mnogim stvarima. Omogućuje mu da opusti tijelo i um te bijeg od vreve svakodnevnog života.

U slučaju rekreativnog jahanja, bitno je da je konj miran te da je spreman na svakojake prepreke koje se mogu desiti u prirodi. Naime, prilikom jahanja na otvorenom prostoru, razni zvukovi mogu uplašiti konja (motorna vozila, potoci,

životinje). Zato je bitno da je konj obučen za nepoznate zvukove kako ne bi došlo do neželjenog incidenta. Konj treba slušati znakove svog jahača, a isto tako svaki neiskusni jahač, prije početka jahanja, treba znati osnovne zapovijedi, kako fizičke tako i glasovne.

Fizička sprema konja je također bitan faktor koji se ne smije zanemariti, osobito ako se planira ići na dugu vožnju. Trening prije staze igra veliku ulogu za konja. Bitno je da na stazu nikad ne treba ići sam, već u paru ili grupi. Naravno, jahač tijekom jahanja treba ostati smiren kako konj ne bi osjetio nikakav strah.[3]

2.4. Sportsko jahanje

Dok se u ostalim sportovima uz snagu volje sportaši pouzdaju u raznoraznu opremu, kod jahanja je u neopipljivoj vezi između konja i jahača.

Konjički sport je jedan od najstarijih sportova. Posebnost ovog sporta je u tome što sportaš ne rukuje nekom spravom ili rekvizitom, već živim bićem koje ima svoju volju, ćud i granice izdržljivosti. Kako bi jahač bio uspješan u ovom sportu potrebno je vrijeme koje je potrebno za trening, kao i prihvaćanje rizika. Jahački treninzi su zahtjevni i naporni te znaju trajati i više sati. Početkom 20.stoljeća na Olimpijadi su uvedeni konjički događaji, a neki se organiziraju i u Hrvatskoj, poput preskakanja prepona, dresura, i galoperskih trka.

Preskakanje prepona

Preponsko jahanje je olimpijska disciplina. Skakanje je najpopularnije među FEI[4] disciplinama konjičkog sporta, gdje se žene i muškarci natječu skupa.

Preponsko jahanje je atraktivna disciplina u kojoj se od jahača traži da sa svojim konjem u što kraćem vremenu preskoči *parkour* (skup prepona) sa što manje

[3] Recreational riding. Equisearch.Preuzetos:https://www.equisearch.com/discoverhorses/recreational-riding-what-do-i-need-to-know-to-get-started(20.03.2019.)

[4] *(fr. - Federation Equestre International).* – svjetska federacija konjičkog sporta

faulova (oborenih prepona). Prepone se mogu podijeliti na osnovne gimnastičke (one koje se koriste da se konj razgiba) i visoke prepone (natjecateljski nivo). Na preponskom natjecanju nije bitno u kojim bojama je jahač obučen. Konj često na sebi ima *martingal* (dio opreme koji sprječava konja da visoko diže glavu). Kada jahač prođe kroz start, štoperica kreće s mjerenjem vremena. Nakon toga, potrebno je određenim redoslijedom preskočiti sve prepone. Jedna oborena prepona nosi četiri kaznena boda. Zavisno od formata natjecanja, treća ili četvrta oborena prepona rezultira diskvalifikacijom. Nakon toga konj prolazi kroz cilj i vrijeme staje. Ako je jahač imao kaznenih bodova, to mu se dodaje na vrijeme. Ukoliko jahač nije oborio ni jednu preponu, takav pothvat se naziva *clearround*.[5]

Dresurno jahanje

Dresura je također olimpijska disciplina. Ona je nešto drugačija od preponskog jahanja. U ovoj vrsti sporta se isprepleću sport i umjetnost između jahača i konja s ciljem da se izvedu zadani testovi koje jahač i konj moraju znati napamet, a sadrže različite načine kretanja konja i prelazaka iz hoda u kas, galop, zaustavljanje. Naravno, uz sve navedeno, neophodno je poštivanje kretnji i figura. Ono što je posebno za ovaj sport jest *freestyle* test u kojem jahač sam sebi kreira koreografiju uz vlastiti izbor glazbe.

Natjecanja se održavaju u areni veličine 40x20 ili 20x20 metara. Arena je okružena ogradom uz koju su postavljena slova koja označavaju mjesta gdje treba započeti kretnju, gdje napraviti promjenu te gdje kretnja završava. Ono što konj treba pokazati jest: hod, kas, galop i prijelaze iz jedne vrste kretanja u drugi. Suci u ovoj utakmici ocjenjuju svaki pokret s ocjenama od 1-10.[6]

[5] Konjički sport – preskakanje prepona. Svijetkonja.ba. Preuzeto s: https://svijetkonja.ba/konjicki-sport/ (20.03.2019.)

[6] Konjički sport – dresurno jahanje. Svijetkonja.ba. Preuzeto s: https://svijetkonja.ba/konjicki-sport/ (20.03.2019.)

2.5. Škola jahanja

Na području grada Zagreba postoji prilično velik izbor škola jahanja. Ono što je bitno za sve ljubitelje tog sporta i one koji imaju želju istim se baviti, jest kretanje od kvalitetne škole jahanja. Prvo se stječe znanje kroz par sati teorijskog dijela, a zatim kroz treninge. Konji u školi jahanja se dijele u dvije skupine. Jedna skupina je za temeljnu obuku za početnike, a druga skupina je za napredne jahače, odnosno one koji su došli do tog nivoa da mogu raditi sportsko jahanje i dalje se usavršavati. Treninzi škole se održavaju u što manjim skupinama, kako bi se treneri mogli posvetiti svakom jahaču u istoj mjeri, a termini su potpuno prilagođeni za sve.

Držanje i njega konja

Staje za čuvanje konja mogu biti zatvorene, poluotvorene i otvorene. Naravno, bitno je paziti da nema vlage u boksu. Kako bi se to spriječilo potrebno je redovito istu i čistiti. Nadalje, prikladna stelja za konja je slama, a osim nje odgovaraju piljevina i treset. Prednost piljevine je u tome što je lako nabaviti, a prilikom korištenja piljevine treba paziti da nije vlažna, spljoštena ili suha. Kako bi se konjima omogućio kvalitetan odmor, potrebno je da boksovi imaju dovoljno širine. Što se tiče odmaranja, konj spava otprilike 6 sati dnevno i to u stojećem položaju. U njegu konja spadaju prehrana, čišćenje, briga o pašnjacima te mnogo pažnje. Ono što je najbitnije za čistoću konja jest njegova higijena. Četkanje konja određenim četkama omogućava konju čistoću, bolju cirkulaciju te poboljšano disanje kože. Čišćenje se pak vrši redovnim četkanjem, kupanjem i čišćenjem kopita.

Oprema

Prilikom odabira jahanja kao sporta, osoba treba voditi računa o tome da ono zahtjeva i adekvatnu odjeću. Glavna oprema za jahanje jest kaciga i prsluk. Naime, ta dva predmeta uvelike štite u slučaju nezgode prilikom jahanja. Jahače čizme su također bitne jer su rađene u dužini lista do koljena, kako bi spriječile klizanje noge. „Rajterice“, odnosno jahaće hlače, su potrebne jer štite od klizanja po sedlu. Jahače rukavice služe kako ne bi došlo do neželjenih žuljeva na rukama.

Osnovna oprema za konja jest uzda koja ide preko glave od konja. Dijeli se na dva dijela: oglavina i dizgin. Sedlo je dio opreme konja koji služi za udobnije jahanje. Ono što štiti konju leđa od žuljanja prilikom korištenja sedla jest „podsedlica“ koja ide ispod sedla. Ular ili povodac je dio opreme koji se koristi prilikom vođenja ili vezanja konja.[7]

„Na području Republike Hrvatske trenutno djeluju tri saveza vezana uz aktivnosti/terapije pomoću konja, a to su Hrvatski savez za terapijsko jahanje, Hrvatski savez za intervencije pomoću konja, te Hrvatsko društvo hipoterapeuta. Navedene krovne organizacije vezane za terapije i aktivnosti pomoću konja okupljaju udruge i klubove koje se bave aktivnostima/terapijama pomoću konja“ (Bogojević, 2017., str. 49)

[7]Oprema za jahanje. Svijetkonja.ba. Prezueto s: https://svijetkonja.ba/oprema-za-jahanje/ (21.03.2019.)

3. ANALIZA POSLOVANJA

U narednim potpoglavljima prikazani su organizacija i upravljanje potencijalnog poduzeća, kao i plan potrebnih zaposlenika i obračun plaća. Dalje, prikazat će se ulaganje u osnovna sredstva te amortizacija imovine. Nakon toga, prikazanaje lokacija potencijalnog poduzeća, njegova konkurencija, troškovi poslovanja, kao i terminski plan.

3.1. Organizacija i upravljanje

Škola jahanja, kao i trgovina jahače opreme, imat će naziv Royal te će biti osnovano kao društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o.), s djelovanjem u Zagrebu.

Organizacija strukture navedenog subjekta sastojat će se od sljedećih osoba:

- direktor,
- instruktor jahanja,
- prodavač,
- domar,
- konjušar/štalar.

Djelatnici će imati širok spektar odgovornosti, no ipak svatko u svojoj domeni. Naime, instruktori jahanja su odgovori za svoj dio posla u školi jahanja te se ne bi smjeli uplitati u posao trgovine i obrnuto. Naravno, instruktori jahanja ostvaruju velik osobni popust u trgovini, a od njih se očekuje da svoje klijente upute na kupovinu baš u tu trgovinu. Posao prodavača podrazumijeva rad na blagajni, odnosno prodaju robe, kao i savjetovanje kupaca oko jahače opreme. Nadalje, od prodavača se očekuje i briga o stanju robe na predaji smjene, prostoru, čistoći istoga i sl. Direktor preuzima ulogu nabave, kontrole, logistike, praćenje poslovnih procesa, kreiranje mreže kontakata i prodaje. Domar i konjušar su zaduženi oko brige za konje i njihovo okruženje. Njihov posao je najčešće odvojen od trgovine, no svojim savjetima i iskustvom uvijek mogu doprinijeti boljem radu i nabavi kvalitetne robe.

3.2. Plan potrebnih zaposlenika i obračun plaća

Kao što je navedeno, planirano je da se uz direktora, plaćenog 7.000 HRK mjesečno, zaposli još pet zaposlenika. Tako bi se zaposlilo još dva instruktora jahanja s prosječnom neto plaćom od 5.800 HRK. Taj trošak bi za poslodavca svake godine iznosio približno 230.326 HRK. Prodavač u trgovini jahače opreme, mjesečno bi zarađivao 4.800 HRK, a trošak njegove plaće za poslodavca bi na godišnjoj razini iznosio 90.784 HRK. Nadalje, zaposlili bi se i po jedan domar i konjušar, s mjesečnom plaćom od 4.000 HRK, odnosno 4.500 HRK. Taj trošak bi za poslodavca na kraju godine iznosio 71.280 HRK u slučaju domara te 83.470 HRK, u slučaju konjušara.

Bitno je napomenuti kako prilikom izračuna bruto plaće, nije uzeta u obzir mogućnost ostvarenja osobnog odbitka, no uzet je u obzir prirez od 18% na temelju prebivališta zaposlenika na području Grada Zagreba. Navedeni podaci prikazani su u Tablici 3.1.

Tablica 3.1: Obračun plaća zaposlenika

Opis	Godina				
	1	2	3	4	5
1. Prodaja jahaće opreme					
1.1. Prodavač					
Mjesečna neto plaća	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00
Stopa poreza i doprinosa	58%	58%	58%	58%	58%
Porezi i doprinosi	2.765,35	2.765,35	2.765,35	2.765,35	2.765,35
Bruto	**7.565,35**	**7.565,35**	**7.565,35**	**7.565,35**	**7.565,35**
Godišnja bruto plaća	90.784,20	90.784,20	90.784,20	90.784,20	90.784,20
Broj radnika	1	1	1	1	1
Godišnji trošak plaća	**90.784,20**	**90.784,20**	**90.784,20**	**90.784,20**	**90.784,20**
1.2. Direktor					
Mjesečna neto plaća	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00	7.000,00
Stopa poreza i doprinosa	72%	72%	72%	72%	72%
Porezi i doprinosi	5.034,86	5.034,86	5.034,86	5.034,86	5.034,86
Bruto	**12.034,86**	**12.034,86**	**12.034,86**	**12.034,86**	**12.034,86**
Godišnja bruto plaća	144.418,32	144.418,32	144.418,32	144.418,32	144.418,32
Broj radnika	1	1	1	1	1
Godišnji trošak plaća	**144.418,32**	**144.418,32**	**144.418,32**	**144.418,32**	**144.418,32**

2. Škola jahanja					
2.1. Instruktor					

Mjesečna neto plaća	5.800,00	5.800,00	5.800,00	5.800,00	5.800,00
Stopa poreza i doprinosa	65%	65%	65%	65%	65%
Porezi i doprinosi	3.796,95	3.796,95	3.796,95	3.796,95	3.796,95
Bruto	**9.596,95**	**9.596,95**	**9.596,95**	**9.596,95**	**9.596,95**
Godišnja bruto plaća	115.163,40	115.163,40	115.163,40	115.163,40	115.163,40
Broj radnika	2	2	2	2	2
Godišnji trošak plaća	**230.326,80**	**230.326,80**	**230.326,80**	**230.326,80**	**230.326,80**
2.2. Domar					
Mjesečna neto plaća	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00	4.000,00
Stopa poreza i doprinosa	49%	49%	49%	49%	49%
Porezi i doprinosi	1.940,07	1.940,07	1.940,07	1.940,07	1.940,07
Bruto	**5.940,07**	**5.940,07**	**5.940,07**	**5.940,07**	**5.940,07**
Godišnja bruto plaća	71.280,84	71.280,84	71.280,84	71.280,84	71.280,84
Broj radnika	1	1	1	1	1
Godišnji trošak plaća	**71.280,84**	**71.280,84**	**71.280,84**	**71.280,84**	**71.280,84**
2.3. Konjušar - štalar					
Mjesečna neto plaća	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
Stopa poreza i doprinosa	55%	55%	55%	55%	55%
Porezi i doprinosi	2.455,87	2.455,87	2.455,87	2.455,87	2.455,87
Bruto	**6.955,87**	**6.955,87**	**6.955,87**	**6.955,87**	**6.955,87**
Godišnja bruto plaća	83.470,44	83.470,44	83.470,44	83.470,44	83.470,44
Broj radnika	1	1	1	1	1
Godišnji trošak plaća	**83.470,44**	**83.470,44**	**83.470,44**	**83.470,44**	**83.470,44**
Ukupni godišnji trošak plaća	**620.280,60**	**620.280,60**	**620.280,60**	**620.280,60**	**620.280,60**

Izvor: izradila autorica

3.3. Ulaganje u imovinu i amortizacija

Dugotrajna imovina predstavlja sredstva koja se troše tijekom određenog broja godina, odnosno ne troše se u cijelosti tijekom jednoga proizvodnog ciklusa (Majcen, 1976.).

Vlasnica bi u projekt ušla s 48% vlastitih sredstava ili 700.000 kuna, dok bi se ostatak od 52%, odnosno 758.000 kuna financirao bankovnim kreditom. U dugotrajnu imovinu bi se uložilo 96,06% sredstava, odnosno 1.458.000 kuna, dok se ostatak (3,94%) od 59.775 kuna ulaže u radni kapital. Potrebna ulaganja i izvori financiranja prikazani su u Tablici 3.2.

Tablica 3.2: Ulaganje u dugotrajnu imovinu

Opis	Razdoblje 0	
	Kn	%
Vrsta ulaganja	**1.517.775**	**100**
Dugotrajna imovina	1.458.000	96,06
Radni kapital	59.775	3,94
Izvori financiranja	**1.517.775**	**100**
Kapital vlasnika	759.775	50,06
Kredit banke	758.000	49,94

Izvor: izradila autorica

U zemljište bi se uložilo 800.000 kuna na istoku grada Zagreba, van gradske vreve. Što se tiče škole jahanja, potrebno je opremiti ergelu (140.000 kuna) i ostale popratne objekte (80.000 kuna). Pozitivna stvar za ovu investiciju jest što vlasnica već posjeduje 8 konja te daljnje investicije u tom pogledu nisu potrebne ni predviđene.

Što se pak tiče trgovine jahačke opreme, potrebno je sagraditi prodajni objekt koji će koštati približno 275.000 kuna. Prodajni objekt je veličine 22 kvadratna metra, a prodajni prostor će koštati oko 60.000 kuna. Kupovina namještaja i informatičke opreme potrebne za rad trgovine koštat će oko 65.000 kuna.

Što se pak tiče nematerijalne imovine, potrebno je ishoditi razne dozvole i suglasnosti za rad prodavaonice, kao i škole jahanja. Sve navedeno će koštati vlasnicu oko 38.000 kuna. Svi podaci su vidljivi u Tablici 3.3. na sljedećoj stranici.

Tablica 3.3: Dugotrajna imovina

Opis	Iznos u HRK	%
Materijalna imovina	**1.420.000**	**97%**
1. Škola Jahanja	**1.020.000**	
1.1. Zemljište	800.000	
1.2. Ergela	140.000	
1.3. Ostali objekti	80.000	
2. Prodaja jahačke opreme	**400.000**	
2.1. Prodajni objekt	275.000	
2.2. Prodajni prostor	60.000	
2.3. Namještaj	45.000	
2.4. Informatička oprema	20.000	
Nematerijalna imovina	**38.000**	**3%**
Razne dozvole i suglasnosti	38.000	
Vrijednost ulaganja u imovinu	**1.458.000**	**100%**

Izvor: izradila autorica

Što se tiče amortizacije imovine, ona označava proces smanjenja njezine vrijednosti tijekom određenog vijeka uporabe pojedine vrste imovine. Vrsta imovine na koju se obračunava amortizacija je dugotrajna imovina pod čime se smatra dugotrajna nematerijalna i dugotrajna materijalna imovina poduzeća. S obzirom na vrstu i karakteristike određene vrste dugotrajne imovine, određuju se i posebni čimbenici obračuna amortizacije za svaku pojedinu vrstu dugotrajne nematerijalne i materijalne imovine (Dražić-Lutilsky i sur., 2010.).

U obračunu amortizacije je korištena linearna metoda koja pretpostavlja da se stalna imovina u vijeku trajanja ravnomjerno troši pa se stoga trošak amortizacije raspoređuje na podjednake godišnje iznose. Godišnji iznos amortizacije dobije se množenjem nabavne vrijednosti stalne imovine s godišnjom stopom amortizacije, a godišnja stopa amortizacije predstavlja omjer broja 100 s procijenjenim brojem godina upotrebe stalne imovine. Iz obračun amortizacije i ostatka vrijednosti dugotrajne imovine vidi se da se samo namještaj i informatička oprema amortizira tijekom projektnog razdoblja. Amortizacija je prikazana u Tablici 3.4. na sljedećoj stranici.

Tablica 3.4: Amortizacija

Opis	Vrijednost	Vijek	St. otpisa (%)	1.	2.	3.	4.	5.	Ukupan otpis	Ostatak vr.
Materijalna imovina	**1.420.000**			**25.200**	**25.200**	**25.200**	**25.200**	**25.200**	**126.000**	**494.000**
1. Škola Jahanja	**1.020.000**			**5.500**	**5.500**	**5.500**	**5.500**	**5.500**	**27.500**	**192.500**
1.1. Zemljište	**800.000**	0	0							
1.2. Ergela	**140.000**	40	2,5	3.500	3.500	3.500	3.500	3.500	17.500	122.500
1.3. Ostali objekti	**80.000**	40	2,5	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	10.000	70.000
2. Prodaja jahačke opreme	**400.000**			**19.700**	**19.700**	**19.700**	**19.700**	**19.700**	**98.500**	**301.500**
2.1. Prodajni objekt	**275.000**	50	2	5.500	5.500	5.500	5.500	5.500	27.500	247.500
2.2. Prodajni prostor	**60.000**	50	2	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	6.000	54.000
2.3. Namještaj	**45.000**	30	20	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	45.000	0
2.4. Informatička oprema	**20.000**	5	20	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000	20.000	0
Nematerijalna imovina	**38.000**			**3.800**	**3.800**	**3.800**	**3.800**	**3.800**	**19.000**	**19.000**
Razne dozvole i suglasnosti	**38.000**	10	10	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800	19.000	19.000
Ukupno	**1.458.000**			**29.000**	**29.000**	**29.000**	**29.000**	**29.000**	**145.000**	**513.000**

Izvor: izradila autorica

3.4. Konkurencija

Kao što je već napomenuto, postoji puno djelatnosti toga tipa na području grada Zagreba. Uz njih direktnu konkurenciju predstavljaju manje radnje toga tipa, pogotovo oni koji prodaju cjelokupnu konjičku opremu za bavljenje ovim sportom. Oni su u pravom smislu direktna konkurencija, a najviše prodavaonica je u centru, daleko od svih jahačkih staza i škola jahanja.

U indirektnu konkurenciju spadaju veliki prodajni i distributivni lanci koji prodaju slične proizvode. Primarna konkurencija su konjički klubovi koji nude istu namjenu. Neki od najpopularnijih konjičkih klubova na području Zagreba su: KK Zagreb, KK Jarun te KK Trajbar. Svi od navedenih imaju mogućnost polaznika u školu jahanja, tako da spadaju u primarne konkurente zbog istog tipa namjene. Primarna konkurencija su i trgovački objekti koji se bave prodajom jahače opreme. Neki od

najpopularnijih trenutno su: *Decathlon* te *Horizont Adria*. Svima je u ponudi prodaja jahače opreme, tako da spadaju u primarne konkurente zbog istog tipa namjene.

Proizvodima se želi približiti određenoj skupini potrošača, posebno mladima i segmentu populacije koja voli sport i konje radi raznolikosti proizvoda. Nakon pete godine poslovanja planira se proširiti postojeći asortiman od četiri glavne vrste proizvoda, s kojima bi se krenulo, na veći broj vrsta proizvoda, pogotovo one univerzalne i akcesorne. Taj asortiman će biti prikazan u narednom poglavlju.

Konkurentska prednost u užem smislu se ogleda u našoj prodaji originalnih, najkvalitetnijih komada konjičke opreme, a ne njihovih jeftinijih zamjena koji se na duže staze pokažu lošim ili nekvalitetnim. Na kredibilitetu i povjerenju bi se gradilo poslovanje, a centar grada je pravo mjesto gdje se diktiraju trendovi.

3.5. Lokacija

Lokacija u ovom slučaju nije najvažniji čimbenik prilikom otvaranja trgovačkog objekta. Lokacija prodajnog tržišta i prodajnog mjesta je na izvan centra grada Zagreba. Prodaja će se vršiti u kupljenom prostoru od 22 m^2 izvan grada za što je već i pronađena idealna lokacija. Bitno je da se nalazi u blizini *parkoura* koji će omogućiti održavanje škole jahanja. Zbog zadovoljavanja tehničkih uvjeta, prilikom poslovanja važno je da prostor sadrži osnovne infrastrukturne elemente, priključci za struju, sanitarni čvor, ventilacija i ostalo. Unutrašnje stanje bi trebalo biti zadovoljavajuće, kako bi se olakšano moglo urediti. Prostor bi treba biti uređen u skladu s asortimanom. Vanjski prostor bi trebao biti dovoljno velik kako bi se omogućili boksovi za školske konje te prigodan *parkour* za školu jahanja.

3.6. Troškovi poslovanja

U troškove poslovanja uzeti su u obzir trošak nabave trgovačke robe te operativni troškovi. O nabavi trgovačke robe će biti riječi u sljedećem poglavlju a u ovom potpoglavlju, predstavit će se operativni troškovi.

U operativne troškove spadaju trošak za telefon u iznosu od 300 kuna mjesečno. Dalje, u operativne troškove ulaze i trošak režija (4.500 kuna mjesečno), kao i trošak

uredskog materijala (200 kuna mjesečno). Računovodstvene usluge mjesečno koštaju 1.000 kuna, dok troškovi potrošne robe za konje, mjesečno koštaju oko 2.500 kuna. Pod tim troškovima se misli na hranu za konje, sijeno i slično. Na kraju, plaće uprave i prodaje, odnosno ukupno preko 600.000 kuna najveća su stavka operativnih troškova. Troškovi poslovanja prikazani su u Tablici 3.5.

Tablica 3.5: Prikaz troškova

Opis	Godina				
	1	2	3	4	5
I. Trošak nabave trgovačke robe	**462.300,00**	**492.640,00**	**516.290,00**	**550.210,00**	**577.270,00**
II. Operativni troškovi	**751.280,60**	**769.280,60**	**769.280,60**	**769.281,60**	**769.280,60**
2. Telefon (300kn mjesečno)	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.601,00	3.600,00
3. Režije (4.500 kn/mj.)	54.000,00	54.000,00	54.000,00	54.000,00	54.000,00
4. Uredski materijal (200kn/mj.)	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
5. Računovodstvene usluge (1.000kn/mj.)	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
6. Troškovi potrošne robe za konje (2.500 kn/mj.)	30.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00	48.000,00
7. Plaće uprave	144.418,32	144.418,32	144.418,32	144.418,32	144.418,32
8. Plaće prodaje	475.862,28	475.862,28	475.862,28	475.862,28	475.862,28
9. Amortizacija opreme uprave i prodaje	29.000,00	29.000,00	29.000,00	29.000,00	29.000,00
Ukupni troškovi	**1.213.580,60**	**1.261.920,60**	**1.285.570,60**	**1.319.491,60**	**1.346.550,60**

Izvor: izradila autorica

3.7. Terminski plan izvedbe projekta

Za projektiranje i osnivanje poduzeća predviđen je vremenski okvir od sedam mjeseci za vrijeme kojeg počinje i pribavljanje izvora financiranja temeljem kojega se provodi daljnje planiranje. Za projektiranje je predviđen period od dva mjeseca, a za to vrijeme će se i pribavljati izvor financiranja. U drugom mjesecu, za vrijeme projektiranja i pribavljanja već spomenutog izvora financiranja, počet će se uređivati prostor trgovine i poligon u školi jahanja. Sve navedeno bi se trebalo odvijati u trajanju od tri mjeseca. Nabava i montaža opreme bi trebala početi u isto to vrijeme, a trajala bi oko dva mjeseca. Nadalje, zapošljavati bi se počelo nakon završetka

ranije navedenih zadaća, a s početkom poslovanja bi se krenulo isti mjesec. Terminski plan izvedbe projekta prikazan je u Tablici 3.6.

Tablica 3.6: Terminski plan

Opis	Mjesec aktivnosti											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Projektiranje												
Osnivanje poduzeća												
Pribavljanje izvora financiranja												
Uređenje prostora												
Nabava i montaža opreme												
Zapošljavanje djelatnika												
Početak poslovanja												

Izvor: izradila autorica

4. ANALIZA TRŽIŠTA

Održavanje škola jahanja i prodaje jahače opreme na području grada Zagreb, u posljednje vrijeme je u porastu. Analizirajući tržište može se primijetiti kako sve više ljudi ima interes za upisivanje u školu jahanja. Broj početnika u zagrebačkim školama jahanja je uvijek bio velik, no primjećuje se da se iz godine u godinu povećava sve više.

Kao i interes za školu jahanja primjećuje se da se povećala i potražnja za jahaču opremu. Promatrajući zahtjeve kupaca, primjećuje se kako ponuda proizvoda tog tipa nije postojana na domaćem tržištu ako se govori o takvim tipovima proizvoda. Kvaliteta i cijena proizvoda te potrošačeve želje se razlikuju. S jedne strane se nude proizvodi loše kvalitete, a s druge strane nastupaju *premium* proizvodi do kojih je teško doći. Pri formiranju cijena proizvoda poduzeća mora se paziti i na standard potrošača, odnosno ljudi koji dolaze tako da cijena bude prihvatljiva za kupca što načelno ne bi trebao predstavljati problem jer su ljudi naviknuti davati i veće iznose za ovu opremu jer je jahački sport jako skup.

Tržište ove sportske i prodajne djelatnosti pokazalo se dobrim za prihvaćanje novih trendova, koji postoje na domaćem tržištu, ali ne u jednom sklopu. Tvrtka će se potruditi pratiti trendove i inovacije na području prodaje opreme te implementirati nove trendove u poslovanje prije konkurencije što će rezultirati većim brojem kupaca te njihovo ponovno vraćanje.

Praćenje i istraživanje tržišta predstavlja standardiziran oblik prikupljanja i analiziranja informacija o tržištu i kretanjima tržišnih trendova. To je vrlo bitno za donošenje odluka u realizaciji poduzetničkog pothvata. Potrebno je prikupiti informacije o budućim potrošačima i njihovim željama, dostupnosti sredstava i konkurentima. Na temelju toga donose se marketinške odluke u vezi proizvoda ili usluge te se određuju cijena, promocija i distribucija.

4.1. Tržište prodaje

Tržište prodaje na koje bi utjecala ova poslovna ideja odnosi se na tržište grada Zagreba, okolice te inozemnih gostiju.

Sljedeća Tablica 4.1., prikazuje planiranu prodaju po godinama za svaki proizvod koji će se nalaziti u asortimanu kroz prvih pet godina. To su osnovne četiri grupe proizvoda koje su najmasovnije i najprofitabilnije, a tiču se trgovine jahače opreme. To su redom, „rajterice“, rukavice, kacige i čizme.

Što se tiče pak škole jahanja, odnosno usluge koju ista nudi, postoje četiri vrste te iste usluge: grupna jahanja za početnike i napredne te individualni treninzi za početnike i napredne.

Tablica 4.1: Plan prodaje

Opis	**Godina**				
	1.	**2.**	**3.**	**4.**	**5.**
Prodaja jahaće opreme					
„Rajterice“					
1.Nabavna cijena (prosječna)	110	110	110	110	110
2.Marža	118%	118%	118%	118%	118%
3.Prodajna cijena (prosječna)	240	240	240	240	240
4. Planirana godišnja prodaja	440	480	556	611	622
Prihodi od prodaje	105.600	115.200	133.440	146.640	149.280
Rukavice					
5. Nabavna cijena (prosječna)	60	60	60	60	60
6.Marža	133%	133%	133%	133%	133%
7.Prodajna cijena (prosječna)	140	140	140	140	140
8. Planirana godišnja prodaja	890	900	900	930	990
Prihodi od prodaje	124.600	126.000	126.000	130.200	138.600
Kacige					
9. Nabavna cijena (prosječna)	200	200	200	200	200
10. Marža	75%	75%	75%	75%	75%
11. Prodajna cijena (prosječna)	350	350	350	350	350
12. Planirana godišnja prodaja	900	945	992	1.091	1.150
Prihodi od prodaje	315.000	330.750	347.200	381.850	402.500
Čizme					
13.Nabavna cijena (prosječna)	190	190	190	190	190
14.Marža	100%	100%	100%	100%	100%

15.Prodajna cijena (prosječna)	380	380	380	380	380
16. Planirana godišnja prodaja	950	1.036	1.067	1.100	1.155
Prihodi od prodaje	361.000	393.680	405.460	418.000	438.900

Škola jahanja					
Grupno jahanje - početnici					
Cijena grupnog jahanja po osobi	120	120	120	120	120
1. Broj grupa	4	4	4	4	4
2. Broj osoba po grupi	4	4	5	5	5
3. Količina grupnih jahanja tjedno	3	3	4	4	4
4. Planirana godišnja količina	576	576	768	768	768
Prihodi od prodaje	276.480	276.480	460.800	460.800	460.800
Grupno jahanje - napredni					
5.Cijena grupnog jahanja po osobi	150	150	150	150	150
6. Broj grupa	3	3	3	3	3
7. Broj osoba po grupi	3	3	3	3	3
8. Količina grupnih jahanja tjedno	4	4	4	4	4
9. Planirana godišnja količina	576	576	576	576	576
Prihodi od prodaje	259.200	259.200	259.200	259.200	259.200
Individualno jahanje - početnici					
10. Cijena jednog jahanja po osobi	200	200	200	200	200
11. Broj osoba	10	10	10	10	10
12. Količina jahanja tjedno	3	3	3	3	3
13. Planiranja godišnja količina	1.440	1.440	1.440	1.440	1.440
Prihodi od prodaje	288.000	288.000	288.000	288.000	288.000
Individualno jahanje - napredni					
14. Cijena jednog jahanja po osobi	250	250	250	250	250
15. Broj osoba	6	6	6	6	6
16. Količina jahanja tjedno	4	4	4	4	4
17. Planiranja godišnja količina	1.152	1.152	1.152	1.152	1.152
Prihodi od prodaje	288.000	288.000	288.000	288.000	288.000

Ukupni prihodi od prodaje	**2.017.880**	**2.077.310**	**2.308.100**	**2.372.690**	**2.425.280**
Ukupni trošak nabave robe	**462.300**	**492.640**	**516.290**	**550.210**	**577.270**
Raspoloživo	**1.555.580**	**1.584.670**	**1.791.810**	**1.822.480**	**1.848.010**

Izvor: izradila autorica

Iz prethodne Tablice 4.1. moguće je očitati kako bi ukupni prihodi od prodaje na kraju prve godine iznosile malo više od dva milijuna kuna. Izuzme li se trošak nabave trgovačke robe, raspolaže se s malo više od milijun i pol kuna. Nadalje, primjećuje se kako se najveća marža može ostvariti na prodaji rukavica za jahanje, čak 133%. Ukupni prihod od prodaje bi na kraju pete godine iznosio 2.425.000 kuna, što je za

oko 20% više nego u prvoj godini. Dakako, na kraju pete godine porastao bi i trošak nabave trgovačke robe te bi iznosio 577.270 kuna. Tako bi raspoloživ novac na kraju pete godine iznosio 1.848.000 kuna što je za otprilike 18% više nego prve godine.

4.2. Tržište nabave

S tržištem nabave tvrtka se susreće prilikom nabave trgovačke robe koja će biti u asortimanu. Kako je riječ o vrhunskim proizvodima, treba ih uvoziti iz inozemstva, a internetska prodaje je jedan od kanala kojim se može doći do proizvoda takvog tipa.

Tablica 4.2: Plan nabave

Opis		Godina				
		1.	2.	3.	4.	5.
„Rajterice“		440	480	556	611	622
Nabavna cijena		110	110	110	110	110
Trošak nabave		48.400	52.800	61.160	67.210	68.420
Rukavice		890	900	900	930	990
Nabavna cijena		60	60	60	60	60
Trošak nabave		53.400	54.000	54.000	55.800	59.400
Kacige		900	945	992	1.091	1.150
Nabavna cijena		200	200	200	200	200
Trošak nabave		180.000	189.000	198.400	218.200	230.000
Čizme		950	1.036	1.067	1.100	1.155
Nabavna cijena		190	190	190	190	190
Trošak nabave		**180.500**	**196.840**	**202.730**	**209.000**	**219.450**
Ukupna nabava (u kunama)		**462.300**	**492.640**	**516.290**	**550.210**	**577.270**

Izvor: izradila autorica

Iz tablice 4.2., vidljivo je kako je nabavna cijena kacige najskuplja, a iznosi 200 kuna. Tokom prve godine, ukupna nabava bi iznosila 462.300 kuna, dok bi u petoj godini ta stavka iznosila 577.270 kuna, što je povećanje za oko 25%.

5. ANALIZA FINANCIJSKIH POKAZATELJA PROVEDLJIVOSTI POSLOVNE IDEJE

5.1. Kreditne obaveze

Ranije je u Tablici 3.2., prikazano je da je iznos potrebnog kredita 758.000 kuna. Potreban kredit bio bi izdan uz godišnju kamatnu stopu od 6% i rok otplate od pet godina, otplaćivao bi se godišnjim ratama (anuitetima) polugodišnje te bi kamatna stopa po rati iznosila 0,03%.

Valja napomenuti kako je financiranje putem kredita najčešća praksa prilikom pokretanja i razvoja poduzeća. Krediti komercijalnih banaka najčešći su izvor dugoročnog financiranja pri čemu su takvi krediti karakterizirani rokom otplate duljim od jedne godine te planom otplate usklađenim s tokom gotovine zajmoprimca (Van Horne i Wachowicz, 1995.). Kreditne obveze prikazane su u Tablici 5.1.

Tablica 5.1: Kreditne obaveze

Godina	Kvartal	Anuitet	Kamate	Otplatna kvota	Ostatak duga
0					**758.000**
1	**I.**	88.861	22.740	66.121	691.879
	II.	88.861	20.756	68.104	623.775
2	**I.**	88.861	18.713	70.147	553.627
	II.	88.861	16.609	72.252	481.376
3	**I.**	88.861	14.441	74.419	406.956
	II.	88.861	12.209	76.652	330.304
4	**I.**	88.861	9.909	78.952	251.352
	II.	88.861	7.541	81.320	170.032
5	**I.**	88.861	5.101	83.760	86.273
	II.	88.861	2.588	86.273	0

Izvor: izradila autorica

5.2. Radni kapital

Radni kapital kao dio tekuće imovine (aktive) neophodan je u ciklusu poslovanja kako bi se pokrile tekuće obveze dok ne uslijedi priljev novca odnosno dok se ne prodaju zalihe/usluge.

„Klasifikacija radnog kapitala“ (Vidučić, Lj. i sur, 2015., str. 343):

- na temelju obuhvata (bruto i neto),
- na temelju komponenti (kratkotrajna (tekuća) imovina i kratkoročne (tekuće) obveze),
- na temelju vremena (permanentno i privremeno ulaganje u radni kapital).

Tablica 5.2: Radni kapital

Opis	Godina				
	1	2	3	4	5
KRATKOTRAJNA IMOVINA	**3.567.835**	**3.697.215**	**3.851.682**	**3.959.165**	**4.041.027**
Zalihe trgovačke robe	462.300	492.640	516.290	550.210	577.270
Potraživanja od kupaca (bez PDV-a)	1.380.238	1.424.256	1.482.397	1.515.091	1.539.448
Prihodi od prodaje	2.017.880	2.077.310	2.308.100	2.372.690	2.425.280
(Amortizacija)	29.000	29.000	29.000	29.000	29.000
(Dobit nakon oporezivanja)	608.642	624.054	796.703	828.599	856.832
Novčana sredstva	1.380.238	1.424.256	1.482.397	1.515.091	1.539.448
PDV- pretporez	345.059	356.064	370.599	378.773	384.862
KRATKOROČNE OBVEZE (kontrolni zbroj)	**2.018.933**	**2.085.983**	**2.210.493**	**2.268.536**	**2.315.800**
Obveze prema dobavljačima (bez PDV-a)	564.300	612.640	636.290	670.211	697.270
Troškovi	1.213.581	1.261.921	1.285.571	1.319.492	1.346.551
Minus troškovi plaća	620.281	620.281	620.281	620.281	620.281
Minus trošak amortizacije	29.000	29.000	29.000	29.000	29.000
Obveze za plaće	620.281	620.281	620.281	620.281	620.281
Obveze po kreditima (anuiteti)	177.721	177.721	177.721	177.721	177.721
Obveze poreza na dobit	152.161	156.013	199.176	207.150	214.208
Obveza za PDV	504.470	519.328	577.025	593.173	606.320

Izvor: izradila autorica

U Prilogu 1, na kraju rada, dostupna je tablica ulaganja u radni kapital.

5.3. Račun dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka predstavlja izvještaj koji predočava rezultate poslovanja u određenom razdoblju. Izvještaj o dobiti predočuje prihode od poslovanja, na primjer - prihode od prodaje, dobit od ulaganja, rashode, na primjer - trošak za prodanu robu,

kamate, opće i administrativne troškove, obveze po osnovi poreza na dobit i neto dobit prije i nakon oporezivanja. [8]

Zaključno, račun dobiti i gubitka daje odgovor na pitanje je li poduzeće ostvarilo svoj financijski cilj – profitabilnost

Tablica 5.3: RDG

Opis	Godina				
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
1. Prihodi od prodaje	2.017.880	2.077.310	2.308.100	2.372.690	2.425.280
2. Troškovi nabave trgovačke robe	462.300	492.640	516.290	550.210	577.270
3. Bruto dobit (1-2)	1.555.580	1.584.670	1.791.810	1.822.480	1.848.010
4. Operativni troškovi	751.281	769.281	769.281	769.282	769.281
5. Operativna dobit (3-4)	804.299	815.389	1.022.529	1.053.198	1.078.729
6. Kamate	43.496	35.322	26.650	17.450	7.689
7. Dobit prije poreza (5-6)	760.803	780.067	995.879	1.035.749	1.071.040
8. Porez na dobit	152.161	156.013	199.176	207.150	214.208
9. Neto dobit (7-8)	608.642	624.054	796.703	828.599	856.832
Kumulativ neto dobiti	**608.642**	**1.232.696**	**2.029.400**	**2.857.999**	**3.714.831**

Izvor: izradila autorica

Tablica 5.3. prikazuje račun dobiti i gubitka. Iz tablice je vidljivo kako bi već spomenuti prihodi iznosili nešto više od dva milijuna kuna, dok bi trošak nabave iznosio 462.300 kuna. Bruto dobit, kao razlika te dvije nabrojane stavke, dodatno umanjena za operativne troškove daje operativnu dobit koja u prvoj godini iznosi nešto više od 800.000 kuna. Zaključno, na kraju prve godine neto dobit iznosi 608.842 kune, a na kraju pete godine procjenjuje se da će iznositi 856.832 kune, što je povećanje od nešto više od 40%.

[8]Račun dobiti i gubitka – definicija. Mojbankar.hr. Preuzeto s: http://www.moj-bankar.hr/Kazalo/R/Ra%C4%8Dun-dobiti-i-gubitka (26.03.2019.)

5.4. Novčani tok

Izvještaj o novčanim tokovima je sastavni dio temeljnih financijskih izvještaja. Prikazuje izvore pribavljanja kao i način uporabe novca. Izvještaj o novčanim tokovima iskazuje novčane tokove, to jest priljev i odljev novca i novčanih ekvivalenata u određenom vremenskom razdoblju.

„Izvještaj o novčanim tokovima grupira poduzetničke aktivnosti u tri glavne skupine: poslovne ili operativne aktivnosti, ulagačke (investicijske) aktivnosti i financijske aktivnosti“ (Žager i Žager, 1999., str. 56).

Tablica 5.4: Neto novčani tok prije financiranja

Opis	Razdoblje	Godina				
	0	1	2	3	4	5
I. Novčani priljevi		2.017.880	2.077.310	2.308.100	2.372.690	3.006.460
1. Prihodi od prodaje		2.017.880	2.077.310	2.308.100	2.372.690	2.425.280
2. Ostatak vrijednosti						581.180
2.1. Dugotrajna imovina						513.000
2.2. Radni kapital						68.180
II. Novčani odljevi	1.517.775	1.340.237	1.389.643	1.458.289	1.499.299	1.531.759
3. Ulaganja	1.517.775	3.496	709	2.542	1.658	
3.1. Dugotrajna im.	1.458.000					
3.2. Radni kapital	59.775	3.496	709	2.542	1.658	
4. Tr. - amo.		1.184.581	1.232.921	1.256.571	1.290.492	1.317.551
5. Porez na dobit		152.161	156.013	199.176	207.150	214.208
III. Neto novčani tok	-1.517.775	677.643	687.667	849.811	873.391	1.474.701
Kumulativ n.n.t.	**-1.517.775**	**- 840.132**	**- 152.465**	**697.346**	**1.570.737**	**3.045.438**

Izvor: izradila autorica

Iz prethodne Tablice 5.4. koja prikazuje neto novčani tok prije financiranja, vidljivo je kako neto novčani tok u prvoj godini iznosi 677.643 kune. U petoj godini ono pak iznosi 1.474.701 što predstavlja povećanje od 217%.

Tablica 5.5: Neto novčani tok nakon financiranja

Opis	Razdoblje	Godina				
	0	1	2	3	4	5
I. N.n.t. prije fin.	**-1.517.775**	**677.643**	**687.667**	**849.811**	**873.391**	**1.474.701**
II. Financijski priljevi	**1.517.775**					
1. Kapital vlasnika	759.775					
2. Kredit banke	758000					
III. Financijski odljevi		177.721	177.721	177.721	177.721	177.721
3. Otplata glavnice kredita		134.225	142.399	151.071	160.272	170.032
4. Plaćene kamate po kreditu		43.496	35.322	26.650	17.450	7.689
IV. Neto novčani tok		499.921	509.946	672.090	695.669	1.296.980
Kumulativ N.n.t.		499.921	1.009.867	1.681.957	2.377.626	3.674.606

Izvor: izradila autorica

5.5. Bilanca

Bilanca je vrsta financijskog izvještaja koji predstavlja sistematizirani pregled stanja imovine, kapitala i obveza na određeni datum. Sastoji se od aktive i pasive. Aktiva predstavlja imovinu kojom banka raspolaže, a pasiva ukazuje na njeno podrijetlo, koje može biti vlastiti kapital i obveze. Pravilo je da je aktiva uvijek jednaka pasivi, odnosno imovinu čine kapital i obveze (Marinčić, 2013., str. 11).

Tablica 5.6: Bilanca

Opis	Godina					
	0	1	2	3	4	5
AKTIVA						
1.Dugotrajna imovina	1.458.000	1.429.000	1.400.000	1.371.000	1.342.000	1.313.000
2.Kratkotrajna imovina	59.775	563.192	1.073.847	1.748.479	2.445.806	3.161.606
2.1.Radni kapital	59.775	63.271	63.980	66.522	68.180	0
2.2 Novac	0	499.921	1.009.867	1.681.957	2.377.626	3.161.606

3.UKUPNA AKTIVA	**1.517.775**	**1.992.192**	**2.473.847**	**3.119.479**	**3.787.806**	**4.474.606**
PASIVA						
4.Kapital vlasnika	759.775	1.368.417	1.992.472	2.789.175	3.617.774	4.474.606
4.1.Temeljni kapital	759.775	759.775	759.775	759.775	759.775	759.775
4.2.Zadržana dobit		608.642	1.232.696	2.029.400	2.857.999	3.714.831
5.Dugoročne obveze	758.000	623.775	481.376	330.304	170.032	0
6.UKUPNA PASIVA	**1.517.775**	**1.992.192**	**2.473.847**	**3.119.479**	**3.787.806**	**4.474.606**

Izvor: izradila autorica

Tablica 5.6. prikazuje planiranu bilancu poduzeća. Prve godine aktiva iznosi nešto manje od dva milijuna kuna, odnosno 1.992.192 kuna te je jednaka pasivi. Prije spomenuta, zadržana dobit, iznosi 608.642 kuna u prvoj godini, dok dugoročne obveze iznose 15-ak tisuća kuna više, odnosno 623.775 kuna. U petoj godini aktiva se procjenjuje na 4.474.606 kuna, odnosno 294% više nego prve godine. Na kraju pete godine, dugoročne obveze su srezane, odnosno iznose 0 kuna.

6. ANALIZA UČINKA I RIZIKA

6.1. Razdoblje povrata ulaganja

Razdoblje povrata ulaganja izračunava se uz pomoć podataka iz novčanog toka prije financiranja, što je prikazano u tablici 5.4.

Razdoblje povrata ulaganja pokazuje koliko je vremena potrebno da se povrate uložena novčana sredstva odnosno ukupni troškovi ulaganja u investicijski projekt, ali da se pri tome uvaži vremenska vrijednost novca. Stoga, kako bi se izračunalo vrijeme u kojem će ovaj investicijski projekt vratiti uložena sredstva, potrebno je izračunati kumulativni diskontni čisti novčani tok koji će se generirati tijekom razdoblja trajanja ovog investicijskog projekta te ih sučeliti s troškovima ulaganja (Santini, 2013., str. 44).

Tablica 6.1: Razdoblje povrata ulaganja

Opis	**Razdoblje**	**Godina**				
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Neto novčani tok prije financiranja	-1.517.775	677.643	687.667	849.811	873.391	1.474.701
Kumulativ neto novčanog toka	-1.517.775	-840.132	-152.465	697.346	1.570.737	3.045.438
Razdoblje povrata ulaganja	**2.935**					

Izvor: izradila autorica

Tablica 6.1. prikazuje razdoblje povrata ulaganja. Ono se prikazuje kao broj godina potrebnih da se povrati izvorno ulaganje. Budući da izračunato vrijeme povrata investicije, temeljem ovog poslovnog plana, iznosi nešto manje od tri godine, odnosno dvije godine i jedanaest mjeseci, investicija važi za likvidnu te posluje s dobiti.

6.2. Financijski pokazatelji

Povezivanjem stavki iz jednog i/ili dvaju izvješća, odnosno knjigovodstvenih i/ili tržišnih podataka, pokazuje se povezanost između računa u financijskim izvješćima te omogućuje vrednovanje financijskog stanja i poslovanja tvrtke (Vidučić i sur., 2015., str. 441.)

Sljedeća tablica prikazuje financijske pokazatelje, vezane za drugu godinu poslovanja poduzeća.

Tablica 6.2: Financijski pokazatelji

Naziv pokazatelja	Način izračunavanja	Vrijednost	Pokazatelj
Profitabilnost ukupne imovine (ROA)	Operativna dobit	815.389	0,37
	Prosječna ukupna imovina	2.233.020	
Profitabilnost vlasničkog kapitala (ROE)	Dobit nakon oporezivanja	624.054	0,37
	Prosječni kapital vlasnika	1.680.445	
Neto profitna marža	Dobit nakon oporezivanja	624.054	0,30
	Prihodi od prodaje	2.077.310	
Obrtaj ukupne imovine	Prihodi od prodaje	2.077.310	0,93
	Prosječna ukupna imovina	2.233.020	
Zaduženost	Ukupne obveze	481.376	0,19
	Ukupna imovina	2.473.847	
Pokriće kamata	Operativna dobit	815.389	23,08
	Kamate	35.322	
Pokriće duga	Operativna dobit + amortizacija - porez na dobit	688.376	3,87
	Anuitet	177.721	

Izvor: izradila autorica

Tablica 6.2. prikazuje niz financijskih pokazatelja. Profitabilnost ukupne imovine iznosi 0,37, baš kao i profitabilnost vlasničkog kapitala. Neto profitna marža iznosi 0,30 u drugoj godini poslovanja, a obrtaj ukupne imovine ima koeficijent 0,93. Zaduženost iznosi 0,19 dok pokriće kamata ima koeficijent 23.08. Zaključno, pokriće

duga iznosi 3,87 te se može reći da su financijski pokazatelji ove investicije vrlo zadovoljavajući.

6.3. Analiza osjetljivosti

Analiza osjetljivosti predstavlja veoma jednostavnu metodu koja se koristi za lociranje i procjenu mogućih rizika koji utječu na profitabilnost projekata. Analiza osjetljivosti ne uzima eksplicitno u obračun vjerojatnost, već služi raspravi ima li projekt izgleda za uspjeh. Na osnovu ove analize ispituje se kako pojedini projekt podnosi promjene određenih parametara. Zaključno, ovom analizom utvrđuju se čimbenici koji utječu na smanjenje profitabilnosti projekata (Puška, 2011.).

Tablica 6.3: Analiza osjetljivosti

	Godina				
Događaj	**1.**	**2.**	**3.**	**4.**	**5.**
Očekivana dobit prije poreza	**760.803**	**780.067**	**995.879**	**1.035.749**	**1.071.040**
Pad prihoda 5%	659.909	676.202	880.474	917.114	949.776
Rast rashoda za 5%	700.124	755.435	970.065	1.008.238	1.042.177
Rast rashoda i pad prihoda za 5%	599.230	651.570	854.660	889.604	920.913
Pad prihoda 10%	559.015	572.336	765.069	798.480	828.512
Rast rashoda za 10%	639.445	653.875	867.322	903.800	936.385
Rast rashoda i pad prihoda za 10%	437.657	446.144	636.512	666.531	693.857
Pad prihoda 15%	458.121	468.471	649.664	679.845	591.856
Rast rashoda za 15%	578.766	590.779	803.044	837.825	869.058
Rast rashoda i pad prihoda za 15%	276.084	279.183	456.829	481.921	505.266

Izvor: izradila autorica

Prethodna Tablica 6.3. prikazuje analizu osjetljivosti, odnosno koliko bi iznosila očekivana dobit prije poreza ukoliko bi se promijenili prihodi ili rashodi ili pak oboje. Tako bi pad prihoda za 5% i rast rashoda za 5% smanjio očekivanu dobit prije poreza za približno nešto više od 161.000 kuna te bi ista iznosila 599.230 kuna. Rast

rashoda i pad prihoda za 10% bi prouzročio očekivanu dobit prije poreza 437.657 kuna, što je 323.000 kuna manje nego što bi ta ista dobit iznosila bez ovih promjena. Na kraju, ukoliko bi se dogodio rast rashoda i pad prihoda za 15%, dobit prije poreza bi iznosila 276.084 kune, što pokazuje da poduzeće posluje profitabilno čak i u slučaju tektonskih promjena vezanih za značajno smanjenje prihoda i rast rashoda.

6.4. Točka pokrića

Točka pokrića, jednostavno prikazuje koliko jedinica proizvoda/usluga treba prodati, najčešće u jednoj godini, da se pokriju svi fiksni i varijabilni troškovi. Zbog specifičnosti poslovanja, prikazat će se točka pokrića oba subjekta, odnosno trgovine jahačke opreme kao i škola jahanja.

Tablica 6.4: Točka pokrića prodaje jahače opreme

Prodaja jahaće opreme	
1.Fiksni troškovi	**692.776,98**
Troškovi uprave i prodaje	620.280,60
Amortizacija	29.000,00
Kamate	43.496,38
2.Varijabilni troškovi	**131.000,00**
Telefon	3.600,00
Režije	54.000,00
Materijal	30.000,00
Ostali troškovi	43.400,00
3.Ukupni troškovi	**823.776,98**
Planirana količina prodaje	3.180,00
Prosječna prodajna cijena	222,00
Prosječni trošak po jedinici	41,19
Prodajna cijena	180,81
Točka pokrića	**3.831,62**

Izvor: izradila autorica

U slučaju trgovine jahače opreme, (Tablica 6.4.), točka pokrića iznosi 3.831,62, odnosno treba se prodati malo više od 3.831,62 komada proizvoda kako bi se pokrili svi fiksni i varijabilni troškovi. Pogleda li se plan prodaje, taj cilj bi se trebao ostvariti u nešto više od godine dana poslovanja. U Tablici 6.5. na sljedećoj stranici, prikazan je obračun točke pokrića.

Tablica 6.5: Točka pokrića škole jahanja

Škola jahanja	
1.Fiksni troškovi	**656.969,75**
Troškovi uprave i prodaje	620.280,60
Amortizacija	29.000,00
Kamate	7.689,15
2.Varijabilni troškovi	**149.000,00**
Telefon	3.600,00
Režije	54.000,00
Materijal	48.000,00
Ostali troškovi	43.400,00
3.Ukupni troškovi	**805.969,75**
Planirana količina prodaje	3.744,00
Prosječna prodajna cijena	180,00
Prosječni trošak po jedinici	39,80
Prodajna cijena	140,20
Točka pokrića	**4.685,85**

Izvor: izradila autorica

Što se tiče točke pokrića u slučaju škole jahanja, ona je nešto viša te iznosi 4.685,85. Ukoliko se u ovom slučaju pogleda plan prodaje, također se očekuje da će se točka pokrića dogoditi nakon nešto više od godinu dana.

7. ZAKLJUČAK

Bazirajući se na realnoj analizi izrađenog poslovnog plana, ali i tržišta, ponude i potražnje, moguće je ustanoviti uspjeh poslovne ideje. Ukoliko se navedenoj ideji doda faktor inovativnosti i predanog rada, ideja ima svijetlu budućnost te može prosperirati u svojoj „niši“.

Cilj ovog završnog rada bio je analizirati isplativost investicije u prodaji jahače opreme i škole jahanja. U svrhu analize isplativosti investicije provedene su projekcije koje su temeljene na financijskom planu u investicijskom razdoblju od pet godina. Kako bi se utvrdila isplativost investicije primijenjene su sve potrebne metode za ocjenu financijske isplativosti. Uz sve financijske izvještaje i analizu poslovanja, provedeni su i analizirani učinci i rizici koji su pokazali zadovoljavajuće rezultate.

Nadalje, izračunom metode diskontnog razdoblja povrata, poduzeću će biti potrebno tek dvije godine i jedanaest mjeseci za povrat uložene investicije. Svi pokazatelji metode za ocjenu financijske isplativosti su pozitivni. Može se zaključiti da na temelju pokazatelja, ulaganje u proširenje djelatnosti na školu jahanja potkrepljuje očekivanja u isplativost ulaganja. Analizom učinkovitosti projekta, provedenom u ovom radu, prikazani su pozitivni pokazatelji poput udjela bruto dobiti, likvidnosti te profitabilnosti. Temeljem toga, može se utvrditi da je navedeni projekt likvidan u svim godinama što znači da će poduzetnica moći podmiriti sve svoje obveze.

Bitno je napomenuti kako buduća vlasnica, odnosno poduzetnica posjeduje određene kompetencije i vještine, kao i iskustvo koji su potrebni za bavljenje ovim poslom. Nakon pet godina poslovanja, ukoliko se pokaže profitabilnost, kao što ovaj rad i pokazuje, očekuje se proširenje ponude i povećanje količine ponuđene robe. Tako će i škola jahanja dobiti više prostora za napredak i moguće povećanje ergele.

Zaključno, sveukupnom analizom dolazi se do zaključka kako bi se ovaj poslovni pothvat trebao prihvatiti zbog zadovoljavajućih vrijednosti financijskih pokazatelja, odnosno koeficijenata, koji pokazuju likvidnost i rentabilnost kroz sve godine poslovanja.

LITERATURA

Knjige

1. Majcen, Ž. (1976.).*Troškovi u teoriji i praksi*. Zagreb: Informator.
2. Marinčić, I. (2013.).*Analiza financijskih izvješća u trgovačkim društvima*. Osijek: Ekonomski fakultet u Osijeku.
3. Santini, I. (2013.). *Financijski menadžment: izabrane teme*. Zaprešić: Visoka škola za poslovanje i upravljanje Baltazar Adam Krčelić.
4. Scott, N. i Evans, J.W. (2003.). *Specialneeds, specialhorses: a guide to thebenefitsoftherapeuticriding*. Denton: universityof North Texas.
5. Van Horne, J.C. i Wachowicz, J.M. (1995.). *Osnove Financijskog Menadžmenta*.*9. izdanje*. Zagreb: MATE.
6. Vidučić, Lj., Pepur, S., Šimić Šarić, M. (2015.). *Financijski menadžment*. Zagreb: RriF Plus.
7. Žager. L., Žager, K. (1999.).*Analiza financijskih izvještaja.* Zagreb: Masmedia.

Znanstveni članci i radovi

1. Blažević, D. (2014.). Važnost stručno educiranog kadra u provođenju programa terapijskog jahanja u Hrvatskoj. *23. ljetna škola kineziologa Republike Hrvatske. Stručni radovi unutar teme,* 256-260. Preuzeto s: https://www.hrks.hr/skole/23_ljetna_skola/256-260-Blazevic.pdf (07.04.2019.)
2. Bogojević, L. (2017.). Aktivnosti i terapija pomoću konja: stanje u Republici Hrvatskoj te uvjeti potrebni za rad. *Doctoraldissertation*. University of Pula. FacultyofEducationalSciences.
3. Dražić-Lutilsky, I., Dragija, M. i Novosel-Belević, R. (2014.). Računovodstveni i porezni aspekti amortizacije u hrvatskim poduzećima.*Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu*, 1 (12), 44-56. Preuzeto s: https://hrcak.srce.hr/file/184182 (25.03.2019.)
4. Itković, Z. i Boras, S. (2003.). Terapijsko jahanje i rehabilitacijske znanosti. *Hrvatska revija za rehabilitacijska istraživanja,* Vol. 39 No. 1, 73-82. Preuzeto s: https://hrcak.srce.hr/11625 (07.04.2019.)

5. Puška, A. (2011.). Praktični menadžment. *Stručni časopis za teoriju i praksu menadžmenta*,Vol. 2 No. 2, 43-57. Preuzeto s: https://hrcak.srce.hr/124755 (27.03.2019.)

Internet izvori

1. A briefhistoryabouthorsebackriding.Sportsaspire. Preuzeto s: https://sportsaspire.com/history-of-horseback-riding (19.03.2019.)
2. Jahanje je skup sport. ali zdravstvene prednosti su neubrojive. Vecernjilist.hr. Preuzeto s:https://www.vecernji.hr/lifestyle/jahanje-je-skup-sport-ali-zdravstvene-prednosti-su-nebrojive-1036721 (19.03.2019.)
3. Konjički sport – dresurno jahanje. Svijetkonja.ba Preuzeto s: https://svijetkonja.ba/konjicki-sport/ (20.03.2019.)
4. Konjički sport – preskakanje prepona. Svijetkonja.ba Preuzeto s: https://svijetkonja.ba/konjicki-sport/ (20.03.2019.)
5. Konjički sport - oprema za jahanje. Svijetkonja.ba. Preuzeto s: https://svijetkonja.ba/oprema-za-jahanje/ (21.03.2019.)
6. Račun dobiti i gubitka – definicija. Mojbankar.hr. Preuzeto s: http://www.moj-bankar.hr/Kazalo/R/Ra%C4%8Dun-dobiti-i-gubitka (26.03.2019.)
7. Recreationalriding. Equisearch.com. Preuzeto s:https://www.equisearch.com/discoverhorses/recreational-riding-what-do-i-need-to-know-to-get-started (20.03.2019.)

Ostalo

1. NN, (2015.). Odluka o objavljivanju Hrvatskih standarda financijskog izvještavanja, 86/2015. Preuzeto s: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2015_08_86_1709.html (27.03.2019.)

POPIS SLIKA I TABLICA

Tablice

Tablica 3.1: Obračun plaća zaposlenika 12
Tablica 3.2: Ulaganje u dugotrajnu imovinu 14
Tablica 3.3: Dugotrajna imovina 15
Tablica 3.4: Amortizacija 16
Tablica 3.5: Prikaz troškova 18
Tablica 3.6: Terminski plan 19
Tablica 4.1: Plan prodaje 21
Tablica 4.2: Plan nabave 23
Tablica 5.1: Kreditne obaveze 24
Tablica 5.2: Radni kapital 25
Tablica 5.3: RDG 26
Tablica 5.4: Neto novčani tok prije financiranja 27
Tablica 5.5: Neto novčani tok nakon financiranja 28
Tablica 5.6: Bilanca 28
Tablica 6.1: Razdoblje povrata ulaganja 30
Tablica 6.2: Financijski pokazatelji 31
Tablica 6.3: Analiza osjetljivosti 32
Tablica 6.4: Točka pokrića prodaje jahaće opreme 33
Tablica 6.5: Točka pokrića škole jahanja 34

PRILOZI

Prilog 1 – Ulaganje u radni kapital

Opis	Godišnji promet					Dani veziv anja	Koefi cijent obrtaj a	Razd oblje	Vezana imovina i obveze				
	Godina								Godina				
	1	2	3	4	5			0	1	2	3	4	5
I. KRATKOTRAJNA IMOVINA	**3.567.835**	**3.697.215**	**3.851.682**	**3.959.165**	**4.041.027**				**257.640**	**266.723**	**277.808**	**285.187**	**290.783**
1.Zalihe trgovačke robe	462.300	492.640	516.290	550.210	577.270	20	18		25.683	27.369	28.683	30.567	32.071
2. Potraživanja od kupaca (bez PDV-a)	1.380.238	1.424.256	1.482.397	1.515.091	1.539.448	40	9		153.360	158.251	164.711	168.343	171.050
3. Novčana sredstva	1.380.238	1.424.256	1.482.397	1.515.091	1.539.448	8	45		30.672	31.650	32.942	33.669	34.210
4. PDV-predporez	345.059	356.064	370.599	378.773	384.862	50	7,2		47.925	49.453	51.472	52.607	53.453
II. KRATKOROČNE OBVEZE	**2.018.933**	**2.085.983**	**2.210.493**	**2.268.536**	**2.315.800**				**197.865**	**203.452**	**213.828**	**218.665**	**222.604**
5. Obveze prema dobavljačima	564.300	612.640	636.290	670.211	697.270	30	12		47.025	51.053	53.024	55.851	58.106
6. Obveze za plaće	620.281	620.281	620.281	620.281	620.281	30	12		51.690	51.690	51.690	51.690	51.690
7. Obveze po kreditima (anuiteti)	177.721	177.721	177.721	177.721	177.721	90	4		44.430	44.430	44.430	44.430	44.430
8. Obveze poreza na dobit	152.161	156.013	199.176	207.150	214.208	30	12		12.680	13.001	16.598	17.263	17.851
9. Obveza za PDV	504.470	519.328	577.025	593.173	606.320	30	12		42.039	43.277	48.085	49.431	50.527
III. POTREBAN RADNI KAPITAL (I. - II.)									**59.775**	**63.271**	**63.980**	**66.522**	**68.180**
IV. ULAGANJE U RADNI KAPITAL								**59.775**	**3.496**	**709**	**2.542**	**1.658**	
V. KUMULATIV RADNOG KAPITALA								**59.775**	**63.271**	**63.980**	**66.522**	**68.180**	**68.180**

Izvor: izradila autorica