Financijski menadžment ugostiteljskog objekta na obali

Praljak, Domagoj

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

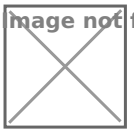
2014

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Polytechnic Pula - College of Applied Sciences / Politehnika Pula - Visoka tehničko-poslovna škola s pravom javnosti**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:212:388092

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

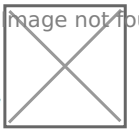
Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**



Repository / Repozitorij:

Digital repository of Istrian University of applied sciences





POLITEHNIKA PULA
VISOKA TEHNIČKO-POSLOVNA ŠKOLA
SPECIJALISTIČKI DIPLOMSKI STRUČNI STUDIJ
KREATIVNI MENADŽMENT U PROCESIMA

Domagoj Praljak

FINANCIJSKI MENADŽMENT UGOSTITELJSKOG OBJEKTA NA OBALI -NA PRIMJERU SHISHA BARA-

SPECIJALISTIČKI RAD

ZAGREB, 2014.

Domagoj Praljak
Matični broj studenta: 0059

SPECIJALISTIČKI RAD

FINANCIJSKI MENADŽMENT UGOSTITELJSKOG OBJEKTA NA OBALI -NA PRIMJERU SHISHA BARA-

Financijski menadžment

POLITEHNIKA PULA

Mentor: dr. sc. Dragoljub Amidžić

Zagreb, studeni 2014.

SADRŽAJ

SAŽETAK **5**

SUMMARY **6**

1. UVOD **7**

1.1. Opis i definicija problema 7
1.2. Cilja rada 8
1.3. Svrha rada 8
1.4. Hipoteza rada 8
1.5. Metoda rada 8
1.6. Struktura rada 9

2. FINANCIJE I FINANCIJSKI MENADŽMENT **10**

2.1. Definicija financija 10
2.2. Financijski menadžment 12
2.3. Djelokrug financijskog menadžmenta 13
2.3.1. Financijski menadžment i ekonomija *14*
2.3.2. Financijski menadžment i računovodstvo *14*
2.3.3. Financijski menadžment i matematika *14*
2.3.4. Financijski menadžment i proizvodnja *15*
2.3.5. Financijski menadžment i marketing *15*
2.3.6. Financijski menadžment i ljudski resursi *15*
2.4. Ciljevi financijskog menadžmenta 16
2.4.1. Maksimizacija dobiti *16*
2.4.2. Maksimizacija bogatstva *17*

3. ULOGA FINANCIJSKOG MENADŽMENTA NA PROJEKTU **18**

3.1. Financijsko planiranje 18
3.2. Akvizicija sredstava 18
3.3. Ispravna uporaba financijskih sredstava 19
3.4. Financijske odluke 19
3.5. Povećanje profitabilnosti 19
3.6. Podizanje vrijednosti poduzeća 20

4. BUDŽETIRANJE PROJEKTA **21**

4.1. Određivanje potreba projekta 23
4.2. Kalkulacija troškova 24
4.3. Budžetiranje 25
4.4. Kontrola 25

5. POJMOVNO ODREĐENJE I POVIJEST PODUZETNIŠTVA **26**

5.1. Pojmovno određenje i povijest poduzetništva 26
5.2. Prednosti poduzetništva 28

5.3. Osobine poduzetnika 28

6. PROJEKT ALADIN SHISHA BARA 31

6.1. Opis projekta 31
6.1.1. Porijeklo nargile, način korištenja i efekti pušenja nargile 32
6.1.2. Priprema nargile 34
6.2. Poduzetničke reference 36
6.3 Lokacija projekta 36
6.4. Struktura ulaganja 39
6.5. Materijalni inputi 40
6.6. Kalkulacija materijalnih inputa 41
6.7. Projekcija potrebnih zaposlenika 42

7. FINANCIJSKA ANALIZA I BUDŽET 44

7.1. Potrebita ulaganja u osnovna i obrtna sredstva 44
7.2. Izvori financiranja 45
7.3. Projekcija prihoda i rashoda 46
7.4. Ekonomski tijek 48
7.4. Analiza učinkovitosti projekta 49
7.4.1. Razdoblje povrata 49
7.4.2. Stopa prinosa 50
7.4.3. Analiza likvidnosti 51
7.4.4. Analiza osjetljivosti 52
7.4.5. Prosječna stopa profitabilnosti 53
7.4.6. Čista sadašnja vrijednost 55
7.5. Budžet projekta 57
7.5.1. Određivanje potrebnih resursa 57
7.5.2. Kalkulacije troška resursa 58
7.5.3. Budžetiranje i bilanca 60
7.6. Kontrola 63

8. ZAKLJUČAK 64

LITERATURA 66

INTERNET IZVORI 67

ŽIVOTOPIS 70

SAŽETAK

U radu se obrađuje tema financijskog menadžmenta ugostiteljskog objekta na obali. Kako bi se dobila što potpunija slika o problematici koja se obrađuje postavljeni su teoretski okviri teme. U teoretskom dijelu obrađuje se pojam financija, financijskog menadžmenta, svrhe i cilja financijskog menadžmenta, uloga financijskog menadžmenta na projektu, budžetiranja te se pojmovno definira poduzetništvo i poduzetnik.

U prikazu projekta Aladin shisha bara na plaži Zrće detaljno se obrađuju stavke poslovnog plana i financijske analize kako bi se dokazala profitabilnost projekta. Također se dokazuje da se kvalitetnom financijskom analizom i upravljanjem financijama projekta postiže pozitivan ekonomski rezultat projekta.

Ključne riječi: financijski menadžment, financije, budžetiranje, poduzetništvo i poduzetnik, poslovni plan, financijska analiza

SUMMARY

This paper analyzes the topic of financial management of a catering facility on the coast. In order to obtain a complete picture of the topic a theoretical framework was needed.

The theoretical part deals with the concept of finance, financial management, the objectives of financial management, the role of financial management in projects, budgeting and conceptually defines entrepreneurship and entrepreneurs.

In the project of Aladdin shisha bar on the Zrće beach the importance of a a good business plan and financial analysis in order to prove profitability of a project has been thouroughly shown.

It has also has been shown that with detailed financial analysis and financial management of the project it is possible to achieve positive economic results.

Key words: financial management, budgeting, finance, entrepreneurship, entrepreneurs, business plan, financial analysis

1. UVOD

Planom i programom rada Specijalističkog diplomskog studija „Kreativni menadžment u procesima“ u akademskoj 2013./2014. godini predviđena je priprema specijalističkog diplomskog rada. Izabrana tema je iz kolegija «Financijski menadžment»» na temu «Financijski menadžment ugostiteljskog objekta na obali».

1.1. Opis i definicija problema

Jedna od najbitnijih gospodarskih grana u Republici Hrvatskoj je turizam i djelatnosti usko vezane uz turizam. Kako bi hrvatska obala bila što konkurentnija na međunarodnom tržištu potrebno je osmišljavati nove oblike turističke i ugostiteljske ponude u svrhu privlačenja turista u određenu destinaciju.

Upravo je projekt Aladin shisha bara koji će se obraditi u ovome radu inovacija koje na obali još nema.

Sam koncept shisha barova u Europi je dosta rasprostranjen, pogotovo u Njemačkoj, Austriji, Češkoj, Engleskoj i Rusiji. Ponudom ovakve vrste ugostiteljskog objekta gdje se nudi nešto drugačije, odnosno uživanje u nargili(arapska vodena lula) ili shishi unapređuje se ponuda same mikrolokacije, u perspektivi širenja poslovanja i ponude na cijeloj obali.

Ključ poslovanja kako ovog konkretnog ugostiteljskog objekta tako i svih ostalih jest u kvalitetnom planiranju i upravljanju financijama. Ideja iza svakog poslovnog poduhvata je ostvarivanje dobiti što je bez kvalitetnog poslovnog plana nemoguće. Upravo izradom poslovnog plana te prikazom modela upravljanja financijama pokazat će se kako i na koji način projektu omogućiti da ostvari svoj potencijal.

1.2. Cilja rada

Cilj ovog rada je kroz izradu poslovnog plana predstaviti projekt shisha bara na obali i njegov potencijal. Prikazom metoda upravljanja financijama postaviti će se model koji osigurava uspjeh samog poslovnog pothvata.

1.3. Svrha rada

Svrha rada je pokazati da se primjenom svih znanja stečenih u ovom kolegiju može pripremiti kvalitetan poslovni plan i postaviti model upravljanja financijama koji olakšava postizanje željenih poslovnih ciljeva.

1.4. Hipoteza rada

Kvalitetnom izradom poslovnog plana dokazujemo isplativost projekta. Kvalitetnim planiranjem i upravljanjem financijama ostvaruje se zadani poslovni ciljevi, odnosno planirani prihodi.

1.5. Metoda rada

U izradi ovog rada korištene su matematička metoda, metoda komparacije, metoda kompilacije, deskriptivna metoda i metoda analize i sinteze.

1.6. Struktura rada

Rad se sastoji od uvodnog dijela u kojem se predstavila tema ovog rada. U drugom dijelu pobliže se objašnjavaju pojmovi financija i financijskog menadžmenta te djelokrug i cilj financijskog menadžmenta.

U trećem dijelu obrađuje se uloga financijskog menadžmenta na projektu.

U četvrtom dijelu se obrađuje pojam budžetiranja.

U petom dijelu postavljaju se okviri što je to poduzetništvo i poduzetnik sa karakteristikama koje ih obilježavaju.

U šestom dijelu slijedi predstavljanje projekta Aladin shisha bara.

U sedmom dijelu prikazana je detaljna financijska analiza projekta, analiza učinkovitosti projekta te budžetiranje i kontrola budžeta projekta.

Rad završava zaključkom, popisom literature, popisom tablica i slika te životopisom autora rada.

2. FINANCIJE I FINANCIJSKI MENADŽMENT

U svrhu pravilnog razumijevanja financija i upravljanja financijama trebamo postaviti pravilne okvire što su to financije. Financije su u današnjem ekonomskom okruženju neophodne kako bi se neki poslovni pothvat mogao realizirati.

Financije[1] se još naziva i krvotokom poslovne organizacije. Bez obzira da li je poslovna organizacija mala ili velika, financije su ključan faktor u ostvarivanju cilja poslovnih aktivnosti.

2.1. Definicija financija

Khan i Jain[2] pod financijama smatraju umjetnost i znanost upravljanja novcem. Novac je glavni resurs koji je potreban za pokretanje, održavanje i ostvarivanje cilja poslovnog poduhvata. Financije su uvelike povezane sa ekonomskom teorijom. Jedna od ključnih točaka koja se sagledava u financijama jest vremenska dimenzija vrijednosti novca. Vremenska dimenzija vrijednosti novca prati snagu novčane jedinice kroz vrijeme.

Pod financijama se također smatra pribavljanje potrebnog iznosa novca u trenutku kada je novac potreban. Funkcija financija je pribavljanje novca i efikasno iskorištavanje novca u poslovnom poduhvatu.

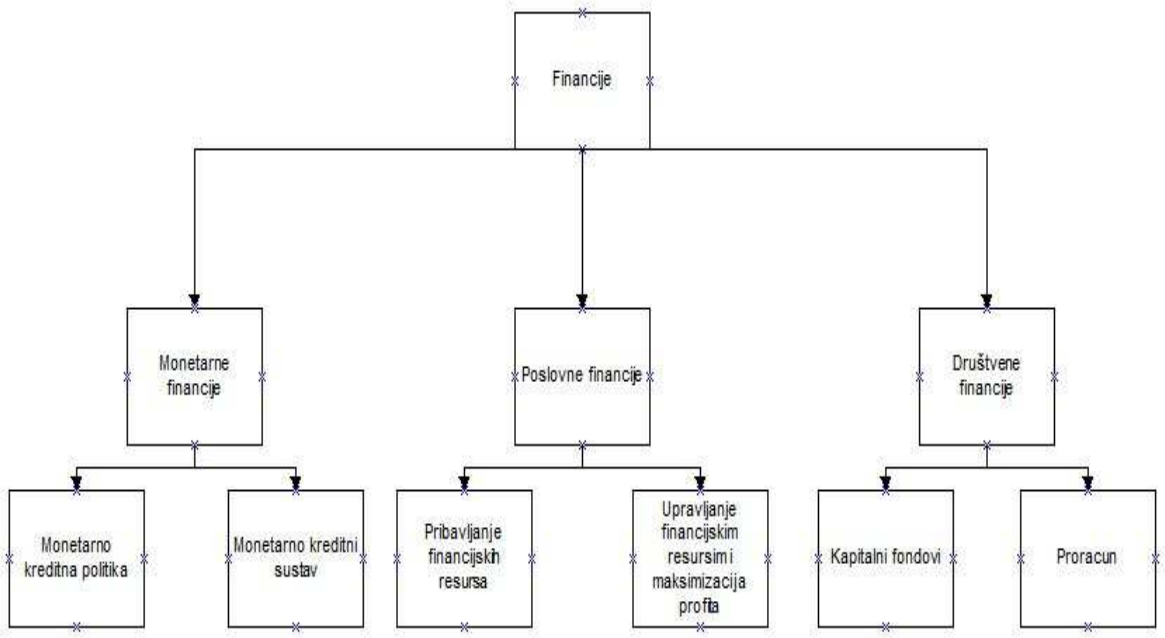
Financije[3] se općenito dijele u tri glavna područja: monetarne, poslovne i javne financije.

- Monetarne financije obuhvaćaju monetarno kreditnu politiku te monetarno kreditni sustav.
- Poslovne financije upravljaju kapitalom poduzeća u svrhu njegove multiplikacije.

[1] Paramasivan, C., Subramanian, T.: Financial management; New Age publishers ltd; New Delhi,2002., str. 17
[2] Khan, M.Y., Jain, P.K.: Financial Managemen, Tata McGraw-Hill Education, 2007, str. 23
[3] Negro, F.Z.: Financijski Menadžment, Visoka škola za turizam, Šibenik, 2001, str.1

- Javne financije obuhvaćaju kapitalne fondove i proračune te sa poreznim tijelima predstavljaju produženu ruku upravnih tijela neke države.

SLIKA 1 Podjela financija



Izvor: Negro, F.Z.: Financijski Menadžment, Visoka škola za turizam, Šibenik, 2001.

2.2. Financijski menadžment

Financijski menadžment se u kontekstu poslovnih sustava bavi pribavljanjem, upravljanjem i umnažanjem financijskih sredstava. Financijski[4] menadžment je integralni dio cjelokupnog menadžmenta poslovnog subjekta i provodi strateške odluke na području financija. Pojednostavljeno financijski menadžment je provođenje općih upravljačkih principa primjenjenih na području financija.

Financijski menadžment u kontekstu poslovnog subjekta predstavlja jedan od najvažnijih područja upravljanja. Već smo spomenuli da financije predstavljaju krvotok poslovnog sustava. Bez pravovremenog pribavljanja financijskih sredstava te kvalitetnog plasiranja istih u poslovne pothvate poslovni sustav ne može ostvariti željene ciljeve. Cilj i svrha postojanja i djelovanja poslovnih sustava je dobit.

Kako bi se kvalitetno vodila financijska politika poslovnog sustava, financije tvrtke mora voditi osoba koja je duboko ukorijenjena u svim procesima poslovanja i poslovnog odlučivanja unutar poslovnog sustava. Glavna[5] zaduženja financijskog menadžera su:

- Pribavljanje sredstava po najpovoljnijim uvjetima
- Financijska kontrola
- Izrada i donošenje financijskih planova
- Osiguravanje zadovoljavajućeg kredibiliteta
- Osiguravanje strukture kapitala
- Izrada budžeta
- Praćenje troškova
- Suradnja i kontrola financijskih potreba svih aspekata poslovanja

[4] Howard, B.B., Upton, M.: Introduction to business finance, McGraw-Hill, New York, 1953, str. 17
[5] Amidžić, D.: Financijski menadžment, Zagreb, 2009, str.9

- Suradnja sa svim karikama u lancu odlučivanja poduzeća
- Izrada i donošenje financijskih izvješća
- Praćenje porezne politike države u kojoj se posluje
- Osiguravanje zadovoljenja zakonskih okvira financijskog poslovanja poduzeća
- Planiranje umnožavanja kapitala

Iz gore navedenoga vidimo da financijski menadžer mora imati široko polje znanja kako bi efikasno vodio financije poduzeća.

2.3. Djelokrug financijskog menadžmenta

Financijski[6] menadžment je jedna od važnijih karika menadžmenta poduzeća i izravno je povezana s različitim odjelima poput marketinga, kadrovske službe, proizvodnje i prodaje. Financijsko upravljanje pokriva široko područje višedimenzionalnim pristupom. Djelokrug financijskog menadžmenta možemo podijeliti u nekoliko glavnih područja:

- Financijski menadžment i ekonomija
- Financijski menadžment i računovodstvo
- Financijski menadžment i matematika
- Financijski menadžment i proizvodnja
- Financijski menadžment i marketing
- Financijski menadžment i kadrovska politika

[6] Paramasivan, C., Subramanian, T.: Financial management; New Age publishers ltd; New Delhi,2002., str. 31

2.3.1. Financijski menadžment i ekonomija

Ekonomski pojmovi kao što su mikroekonomija i makroekonomija izravno se primjenjuju u pristupu financijskom menadžmentu. Investicijske odluke i mikro i makro čimbenici okoline usko su povezani s funkcijama financijskog menadžera. Financijski menadžment također koristi ekonomske jednadžbe kao što su diskontni faktor vrijednosti novca, optimalne količine zaliha ili planiranje proizvodnje.

2.3.2. Financijski menadžment i računovodstvo

Računovodstveni[7] podaci uključuju financijske informacije o poslovanju poduzeća. Dakle, lako možemo razumjeti odnos između financijskog menadžmenta i računovodstva. Staromodan pristup smatrao je financijski menadžment sastavnim dijelom računovodstva. Ovakvim pristupom nastalo je takozvano upravljačko računovodstvo čiji je zadatak bio prikupljati i procesirati financijske podatke na osnovu kojih je menadžment poduzeća donosio odluke. No, u današnje vrijeme je financijski menadžment odvojen od samog računovodstva makar su kao polja djelovanja i dalje vrlo usko povezana.

2.3.3. Financijski menadžment i matematika

Moderni[8] pristupi financijskom menadžmentu primjenjuju veliki broj matematičkih i statističkih alata i tehnika koji se primjenjuju unutar znanstvenog pravca zvanog ekonometrija.

Diskontni faktor, vremenska vrijednost novca, sadašnja vrijednost novca, trošak kapitala, teorija strukture kapitala, teorija dividendi, analiza odnosa i analiza radnog kapitala koriste se kao matematički i statistički alati i tehnike u području financijskog menadžmenta.

[7] Žager, K. I ostali: Osnove računovodstva, Ekonomski fakultet Zagreb, Zagreb, 2007., str. 151
[8] Brealey, R.A.; Myers, S.C.; Marcus, A.J.: Fundamentals of corporate finance; McGraw-Hill, New York, 2007, str181-199

2.3.4. Financijski menadžment i proizvodnja

Proizvodnja[9] je operativni dio poslovanja poduzeća koji pomaže u ostvarenju dobiti. Dobit poduzeća ovisi o učinkovitosti proizvodnje. Za učinkovitu proizvodnju potrebna su financijska sredstva kako bi se pokrile sve potrebe koje proizvoda ima: sirovine , strojevi, plaće itd. Sve troškove proizvodnje u suradnji sa proizvodnim odjelima procjenjuje odjel financija i na osnovu njih alocira potrebna sredstva kako bi se zadovoljile sve financijske potrebe proizvodnje. Financijski menadžer mora poznavati svaki segment operativnog procesa kao i financijski aspekt svakog procesa proizvodne djelatnosti.

2.3.5. Financijski menadžment i marketing

Proizvedena[10] roba se prodaje na tržištu uz pomoć inovativnih i suvremenih pristupa. U svrhu osmišljavanja pristupa i promocije proizvoda marketinški odjel treba se financirati kako bi zadovoljili svoje potrebe. Zadatak financijskog menadžera je alocirati potrebna sredstva koja će biti na raspolaganju odjelu marketinga. I na ovom slučaju vidimo kako su financije i marketing povezane i direktno ovise jedno o drugome.

2.3.6. Financijski menadžment i ljudski resursi

Financijski[11] menadžment također je povezan s područjem ljudskih resursa. Zadatak odjela ljudskih resursa je procjena potrebnih zaposlenika za obavljanje određenih poslova. Financijski menadžer mora pažljivo procijeniti potrebe zaposlenika jednog odjela i rasporediti sredstva na odjelu ljudskih resursa za plaće, naknade, provizije, bonuse, doprinose itd. Dakle, financijski menadžment je izravno povezan uz upravljanje ljudskim resursima.

[9] Paramasivan, C., Subramanian, T.: Financial management; New Age publishers ltd; New Delhi,2002, str. 32
[10] Paramasivan, C., Subramanian, T.: Financial management; New Age publishers ltd; New Delhi,2002, str. 33
[11] Paramasivan, C., Subramanian, T.: Financial management; New Age publishers ltd; New Delhi,2002, str. 34

2.4. Ciljevi financijskog menadžmenta

Pravovremeno[12] osiguravanje potrebnih financijskih resursa i njihovo učinkovito korištenje dovest će do pravilnog korištenja financija u poslovnom sustavu. Posljedica pravilnog korištenja financija je ostvarivanje ciljeva financijskog menadžmenta. Ciljeve financijskog menadžmenta možemo podijeliti na:

- Maksimizacija dobiti
- Maksimizacija bogatstva

2.4.1. Maksimizacija dobiti

Glavni cilj bilo kakve gospodarske aktivnosti je ostvarivanje dobiti. Poslovni sustavi postoje uglavnom radi stjecanja dobiti.

Dobit je mjerna tehnika u razumijevanju poslovne učinkovitosti poduzeća. Maksimizacija dobiti se sastoji od sljedećih značajki:

- Maksimizacija dobiti dovodi do maksimizacije poslovne aktivnosti.
- U svrhu maksimizacije dobiti sagledavaju se sve mogućnosti kako podići profitabilnost poslovnog sustava.
- Dobit je parametar na osnovu kojega se prati uspješnost poslovnog sustava. Time se može realno ocijeniti i ukupno stanje poslovnog sustava.
- Maksimizacija dobiti pomaže u smanjivanju utjecaja rizika na poslovanje.

[12] Paramasivan, C., Subramanian, T.: Financial management; New Age publishers ltd; New Delhi,2002, str. 41

2.4.2. Maksimizacija bogatstva

Maksimizacija bogatstva je jedan od suvremenih pristupa i uključuje najnovije inovacije i poboljšanja u području financijskog menadžmenta.

Pod pojmom bogatstvo se pretpostavlja bogatstvo dioničara ili bogatstvo svih osoba koje su direktno ili indirektno uključene u poslovni sustav. Ovakav pristup sagledava daleko širi utjecaj poslovanja i obraća pažnju ne samo na ostvarivanje dobiti već i na utjecaj na širu društvenu okolinu. Maksimizacijom bogatstva se u poslovanje poduzeća u velikoj mjeri integriraju i sve danas priznate vrijednosti društvene odgovornosti poduzeća.

Maksimizacija bogatstva također je poznata kao maksimizacija neto sadašnje vrijednosti

3. ULOGA FINANCIJSKOG MENADŽMENTA NA PROJEKTU

Osnovna uloga financijskog menadžmenta na projektu je omogućiti nesmetano odvijanje poslovnih procesa u svrhu postizanja cilja projekta. Samo efikasno upravljanje financijama dovodi do željenog financijskog rezultata poduzetničkog projekta. U[13] svrhu postizanja optimalnog upravljanja financija moramo sagledati nekoliko bitnih čimbenika: financijsko planiranje, akviziciju sredstava, ispravnu uporabu financijskih sredstava, financijske odluke, povećanje profitabilnosti te podizanje vrijednosti tvrtke.

3.1. Financijsko planiranje

Financijsko[14] planiranje jedan je od važnih čimbenika financijskog menadžmenta. Financijskim planiranjem nastoji se utvrditi točne financijske potrebe. Planirati možemo troškove. Planiranje budućih prihoda i rashoda poduzeća još nazivamo budžetiranje.

Planiranje troškova i planiranje prihoda kao rezultat ima procjenu budućih neto novčanih tokova[15].

3.2. Akvizicija sredstava

Nakon [16] donošenja budžeta, slijedeći korak je akvizicija financijskih sredstava u svrhu financiranja projekta. prilikom akvizicije sredstava osnovni zadatak je odrediti gdje se mogu po najnižoj cijeni pribaviti potrebna financijska sredstva.

[13] Paramasivan, C., Subramanian, T.: Financial management; New Age publishers ltd; New Delhi,2002., str. 31
[14] Negro, F.Z.: Financijski Menadžment, Visoka škola za turizam, Šibenik, 2001., str. 3
[15] Vanhorne, J.C., Wachowicz, J.M.: Fundamentals of financial management; Pearson education Asia, 2001., str116
[16] Paramasivan, C., Subramanian, T.: Financial management; New Age publishers ltd; New Delhi,2002., str. 32

3.3. Ispravna uporaba financijskih sredstava

Akvizirana[17] sredstva predviđena za financiranje projekta moraju se pravilno dodijeliti i koristiti tijekom projekta. pravilna raspodjela i uporaba financijskih sredstava kao posljedicu ima povećanje operativne efikasnosti, kvalitetnu kontrolu i smanjenje troškova te u konačnici rast vrijednosti samog poduzeća.

3.4. Financijske odluke

Praćenjem[18] operativnog rezultata poslovanja te financijskom analizom donose se odluke o korekciji budžeta, povećanju ili smanjenju očekivanih prihoda itd. Na osnovu ovih parametara financijski menadžer donosi odluke koje u konačnici imaju utjecaj na ukupno poslovanje poduzeća. U dosadašnjem izlaganju pokazana je korelacija svih operativnih jedinica poduzeća sa financijskim sektorom. Posebna odgovornost na financijskom menadžeru je pravilna procjena stanja na osnovu koje se odluke donose.

3.5. Povećanje profitabilnosti

Profitabilnost[19] direktno ovisi o načinu kako se financijska sredstva koriste. Kako bi se pratila profitabilnost koriste se snažni kontrolni alati poput kontrole budžeta, analiza odnosa uloženo/dobiveno, analiza cijene po proizvedenoj jedinici itd. Kako bi analize bile što preciznije potrebno je uračunati sve parametre koji mogu utjecati na konačni rezultat.

[17] Paramasivan, C., Subramanian, T.: Financial management; New Age publishers ltd; New Delhi,2002, str. 33
[18] Negro, F.Z.: Financijski Menadžment, Visoka škola za turizam, Šibenik, 2001., str. 3
[19] Brealey, R.A.; Myers, S.C.; Marcus, A.J.: Fundamentals of corporate finance; McGraw-Hill, New York, 2007, str. 41

3.6. Podizanje vrijednosti poduzeća

Jedan[20] od zadataka financijskog menadžmenta je povećanje bogatstva poduzeća kao i povećanje bogatstva ulagača. Samo povećanje bogatstva smo već spomenuli kao jedan od aspekata financijskog menadžmenta koji ima širi utjecaj od samih vlasnika poduzeća. Povećanje dobiti na okolinu također treba utjecati na način da i sama zajednica u kojoj poduzeće posluje postaje bogatija. Samim time i vrijednost poduzeća raste jer uz više prihode ostvaruje i snažniji pozitivni utjecaj na društvo u cjelini.

[20] Paramasivan, C., Subramanian, T.: Financial management; New Age publishers ltd; New Delhi,2002, str. 34

4. BUDŽETIRANJE PROJEKTA

Pod[21] budžetiranjem projekta podrazumijevamo procese koji su uključeni u planiranje, procjenu proračuna, financiranje, upravljanje i kontrolu troškova sa ciljem da projekt može biti završen u okviru odobrenog budžeta. Na nekim projektima, posebice onima manjeg opsega, procjene troškova i određivanje budžeta usko su povezani i mogu se promatrati kao jedan proces koji može izvesti samo jedna osoba u relativno kratkom vremenskom razdoblju.

Budžetiranje[22] pomaže planiranju operativnih koraka pritom prisiljavajući menadžere da uzmu u obzir promjene uvjeta poslovanja. Budžetiranje postavlja okvire koje korake treba poduzeti sada i poticati menadžere da uzmu u obzir probleme prije nego što se oni pojave. Ono također pomaže u koordiniranju svih aktivnosti poduzeća.

Osnovne funkcije budžeta su:

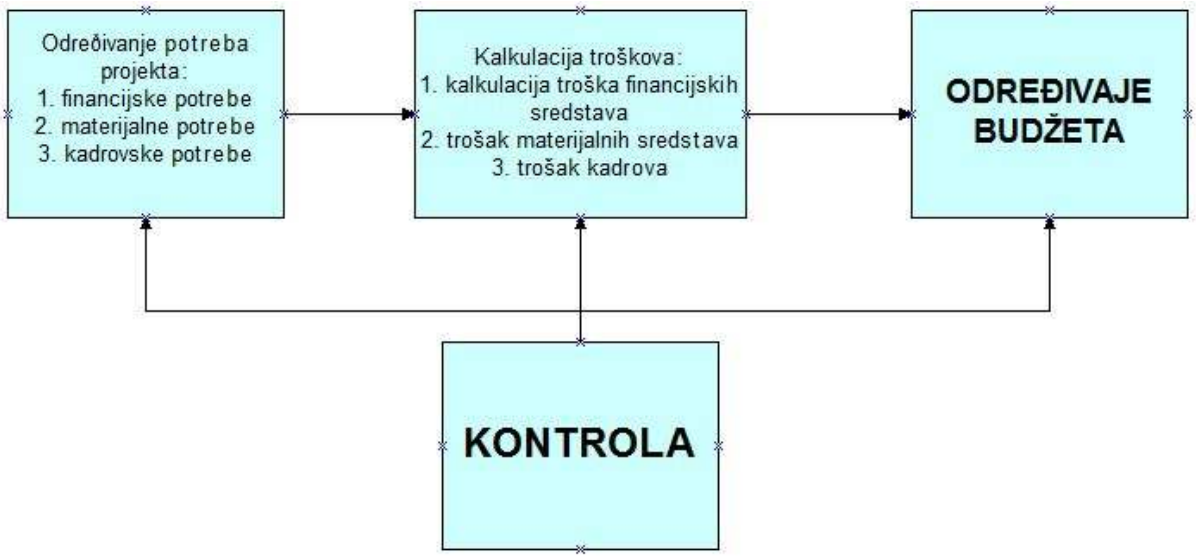
- Komuniciranje planova menadžerima
- Motivirati menadžere da nastoje ostvariti ciljeve proračuna.
- Da bi se procijenila učinkovitost menadžera
- Pružiti uvid u izvedbu tvrtke
- Određivanje odgovornosti
- Upravljanje resursima

Budžet je alat koji daje prognozu prihoda i rashoda. Budžetom se nastoji stvoriti model kako se poslovanje može obavljati financijski, ako se određene strategije, događanja i planovi provode. Konačno, svrha budžeta je utvrditi ograničenje troškova za projekt, program ili operaciju.

[21] Project Management Institute. *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Fifth Edition, 2013,* str.205

[22] Orsag, S.; Dedi, L.: Budžetiranje kapitala, Masmedia, Zagreb, 2012, Str.35

SLIKA 2 Proces donošenja budžeta



Izvor: Obrada autora

Kao što se vidi na gore prikazanoj slici, budžetiranje je proces koji se sastoji od:

- određivanje potreba projekta
- kalkulacija troškova
- određivanje budžeta i
- kontrola.

4.1. Određivanje potreba projekta

Projektu kojim se želi kvalitetno upravljati, moraju se odrediti realne potrebe ili inputi[23]. Pod inputima smatramo sve ono što je potrebno da bi projekt mogao kvalitetno funkcionirati. Inpute dijelimo na financijske, materijalne i kadrovske.

Pod financijskim inputima smatramo iznos novca potreban da se projekt pokrene. Tu ubrajamo licence, najamninu prostora i sve one financijske troškove koje moramo podmiriti prije nego projekt zaživi.

Materijalni inputi su sirovine, oprema, alati, strojevi itd.

Kadrovski inputi su zaposlenici potrebni da se projektni zadaci odrade u skladu sa planom.

Tablica 1 Primjer materijalnih inputa projekta

Red.broj	POPIS MATERIJALNIH INPUTA PROJEKTA	Ukupna vrijednost Kn
I.	**PROIZVODNI DIO – UKUPNO**	0
1.	Sirovine – ukupno	
2.	Repromaterijal – ukupno	
3.	Energenti – ukupno	
4.	Sitan inventar – ukupno	
5.	Ostali materijalni inputi	
II.	**USLUŽNI DIO – UKUPNO**	0
1.	Sirovine – ukupno	
2.	Repromaterijal – ukupno	
3.	Energenti – ukupno	
4.	Sitan inventar – ukupno	
5.	Ostali materijalni inputi	
III.	**TRGOVAČKI DIO – UKUPNO**	**35000**
1.	Prvi unos robe	15000
2.	Sirovine – ukupno	
3.	Repromaterijal – ukupno	10000
4.	Energenti – ukupno	
5.	Sitan inventar – ukupno	5000
6.	Ostali materijalni inputi – ukupno	5000
SVEUKUPNA VRIJEDNOST (I.+II.+III.)		**35.000**

Izvor: Obrada autora

[23] Input, eng. Ulaz, ulazno; u kontekstu poslovnih procesa predstavlja sredstva potrebna za ostvarivamje cilja procesa

4.2. Kalkulacija troškova

Nakon utvrđivanja inputa projekta pristupa se proračunu cijene svakog pojedinog segmenta. Što se više parametara uzima u obzir prilikom izračuna cijene inputa, to je sam izračun precizniji te samim time omogućuje i preciznije određivanje budžeta. Prilikom izračuna cijene inputa preporuka je da se troškovi sagledaju što realnije. Ukoliko se troškovi prikazuju preoptimistično događa se da u konačnici budžet bude krivo donesen i obično budžetirana sredstva nisu dostatna za pokrivanje cijene svih inputa.

Tablica 2 Primjer ulazne kalkulacije robe

Šifra artikla	Naziv artikla	Cijena fco	Kol.	Total trošak po artiklu	Carina	Ocarinjeno	PDV	Artikl/isporuka
AS 50g	Duhan 50g	8 €	18 Kg	144 €	0	144 €	0,25	26,47%
AS 250g	Duhan 250g	7,50 €	50 Kg	375 €	0	375 €	0,25	73,53%
		Transport	Cijena ulaz DDU	Cij.kn	Trošarina	Šped.tr.	Ulaz/kg	Ulaz/pak
		82,06 €	279,64 €	2125,285Kn	6840 Kn	476,470 Kn	524,542 Kn	26,227 Kn
		227,94 €	745,54 €	5666,0714 Kn	19000 Kn	1323,529 Kn	519,792 Kn	129,948 Kn

Izvor: obrada autora

U primjeru kalkulacije vidimo da je prilikom kalkuliranja ulazne cijene proizvoda na skladište dobivena vrlo detaljnim izračunom. U obzir se uzimao točan iznos potreban za podmirenje troškova transporta ili špedicije prilikom uvoza kako bi se dobila što preciznija jedinična cijena proizvoda koja nam je daljnjim koracima potrebna kako bismo ispravno izračunali koliko nam je financijskih sredstava potrebno za kupovinu proizvoda.

4.3. Budžetiranje

Sam[24] pojam budžeta ili proračuna prvenstveno se veže uz državni sektor. U gospodarskom sektoru budžet se izjednačuje sa financijskim planiranjem. Vrlo je bitno da budžetiranje i financijsko planiranje nisu sinonimi. Budžet je vrijednosni izraz planiranih aktivnosti menadžmenta za određeno buduće razdoblje i predstavlja alat u koordinaciji i provedbi plana. Budžetiranje je temelj poslovnog planiranja čiji zadatak je sve aktivnosti postaviti kao vrijednosne ciljeve.

Novčani budžet predstavlja planski dokument koji sadrži informacije koje su potrebne internim (menadžmentu) i eksternim korisnicima (dioničarima, vjerovnicima i sl.). Najvažniji interni korisnik je top-menadžment poslovnog subjekta i menadžment njegovih organizacijskih dijelova. Ovaj proračun koristi menadžment poduzeća jer ukazuje koliko će novčani primici biti iznad novčanih izdataka i koliko dugo će to trajati.

Na malim poduzetničkim projektima budžet predstavlja izvor informacija vlasniku/menadžeru poslovnog subjekta. Kod malih poduzetničkih projekata ključ uspjeha leži u pravilnoj procjeni potreba projekta i pravovremenom pribavljanju kapitala kako bi se potrebe projekta zadovoljile.

4.4. Kontrola

Kontrola je vrlo bitan faktor prilikom budžetiranja. Zadatak kontrole u procesu određivanja potreba projekta je osigurati da sve potrebe projekta budu realno zadovoljene. U fazi kalkuliranja troškova zadatak kontrole je osigurati da svi potrebni resursi budu dostupni po najboljim uvjetima nabave. U fazi izrade budžeta kontrolom alokacije resursa vodi se računa da su svi resursi optimalno raspodijeljeni te će time osigurati optimalnu iskoristivost.

[24] Vinković Kravaica, A.: Menadžersko računovodstvo, Veleučilište u Rijeci,

5. POJMOVNO ODREĐENJE I POVIJEST PODUZETNIŠTVA

Kao što smo u dosadašnjem izlaganju utvrdili, svaki poslovni sustav za cilj ima generiranje dobiti. Poduzetnički projekti od samih dionika često postavljaju visoke zahtjeve jer se radi o malim poslovnim sustavima gdje je često sam začetnik projekta i onaj koji plasira vlastiti kapital u projekt.

Pred poduzetnika je stavljen cijeli niz izazova obzirom da u svom djelovanju mora imati široko teoretsko i praktično znanje koje pokriva sve faze projekta. Da bismo dobili pravilno razumijevanje financijskog menadžmenta poduzetničkog projekta potrebno je prvo postaviti okvire što je to poduzetništvo te osobine koje se traže od poduzetnika.

5.1. Pojmovno određenje i povijest poduzetništva

Danas[25] nema pokretanja proizvodnje ni bili kakve druge poslovne aktivnost bez određenog temeljnog nositelja. U razvijenim društvima tu ulogu na sebi nosi poduzetništvo. Ekonomska teorija razvijenih zemalja ističe poduzetništvo kao kamen temeljac gospodarskog sustava i ekonomskog razvoja.

Odlučiti se na poduzetništvo, odnosno financijsko osamostaljenje je jako nesigurno. Znamo da su vremena takva da je danas jako teško plasirati i prodati bilo kakav proizvod. Osobito ako je kvalitetan i unikatan, a naša je okolina prepuna različitih uvoznih proizvoda sumnjive kvalitete i vrlo niskih cijena.

Poduzetništvo je proces kod kojeg pojedinci pokušavaju ostvariti ideju bez obzira na resurse koje trenutno posjeduju. Poduzetništvo je sposobnost poduzetnika, zasnovan na znanju i inovaciji, da pokrene neku aktivnost, uz preuzimanje određenog rizika, u svrhu postizanja određenog cilja. Poduzetništvo uključuje sve djelatnosti poduzetnika usmjerene na ulaganja i kombinaciju potrebnih inputa, širenja na nova tržišta, stvaranje novih proizvoda, novih potrošača i novih tehnologija.

[25] Kuvačić, N.: Poduzetnička biblija, NK Beretin, Split 2002, str. 17

Korijeni poduzetništva kao kreativne i inovativne djelatnosti mogu se pronaći još kod starih civilizacija poput babilonske, egipatske, arapske i kineske. Još su u to vrijeme inovativni obrtnici u različitim gospodarskim djelatnostima bili vrlo aktivni.

U antičko doba poznati su različiti tipovi poduzetništva u staroj Grčkoj i Rimskom carstvu, gdje kao poduzetničke aktivnosti jačaju trgovina i novčarsko poslovanje.

Poduzetništvo i prvi poduzetnici u smislu današnjeg značenja javljaju se između 11. i 13. stoljeća. Prvi oblici poduzetništva pojavljuju se ponajprije u trgovini, bankarsko-kreditnim i mjenjačkim djelatnostima te pomorstvu, ali i u razbojništvu i gusarstvu. Osnovni tipovi poduzetnika u to vrijeme: gusar, feudalac, državni činovnik, špekulant, trgovac i obrtnik.

Krajem 14. stoljeća dolazi do pojave trajnijih trgovačkih poduzetničkih udruženja, koja su uglavnom poprimila karakteristike današnjih trgovačkih društava. Takva su se udruženja temeljila na obiteljskoj tradiciji i angažmanu ljudi i kapitala unutar nje. Formirala su se na kraće vrijeme, od jedne do pet godina. Bavila su se uglavnom izvozničko-trgovačkim poslovima te bila utemeljena na imovinsko-pravnim zaduženjima i raspodjeli dobiti među članovima. U to doba postojale su tzv. *trgovačke gilde* , udruženja trgovaca koje su imala za cilj pružanje uzajamne pomoći prilikom trgovačkog posla. Pritom se svaki trgovac bavio poslom na vlastiti rizik i za vlastiti račun.

U 17. stoljeću poduzetništvo se počinje javljati kao masovna pojava. Dolazi do procvata različitih oblika obrta i trgovačkih poduzeća koja su se bavila trgovinom različitim proizvodima. Dolazi do porasta značaja međunarodne, a zatim i prekooceanske trgovine.

Poduzetništvo se kao znanstvena disciplina prvi put javlja sredinom šezdesetih godina prošlog stoljeća u Americi, a danas je svaka američka poslovna škola nezamisliva bez nekog kolegija iz područja poduzetništva. Slična situacija je i u drugim razvijenim zemljama, a slomom socijalističke ugovorne ekonomije, teorijsko i praktično poduzetništvo i u nas (kao i u inim tranzicijskim zemljama) postupno dobiva na značenju.

5.2. Prednosti poduzetništva

Prilika[26] za kreiranje vlastite sudbine: posjedovanje vlastitog poduzeća omogućava poduzetnicima svekoliku neovisnost.

Prilika za različitost: poduzetnici pokreću vlastito poslovanje jer vide priliku za stvaranje različitosti u stvarima važnim za njih.

Prilika za dostizanjem svojeg punog potencijala: poduzetnicima njihov posao postaje instrument za igru i samodokazivanje

Prilika za ubiranje visokih profita: premda novac nije primarna vodilja većine poduzetnika, profit koji oni svojim poslovanjem mogu ostvariti predstavlja važan motivirajući faktor.

Prilika za doprinos društvu i priznanje za vlastite napore: vlasnici malih poduzeća često su među najuglednijim članovima u svojoj lokalnoj zajednici.

Prilika za rad na onom što vole i što ih zabavlja: mnogo je vlasnika malih poduzeća ostvarilo uspjeh baš iz tog razloga jer rade ono što vole i što ih zanima.

5.3. Osobine poduzetnika

U literaturi autori definiraj osobine poduzetnika kako slijedi:

Frank Knight: *"Poduzetnik je onaj pojedinac koji preuzima rizik od kojega se nije moguće osigurati".*

Theodore Schulz: *"Poduzetnička sposobnost nije ograničena samo na poslovne ljude već je jedno od općih svojstava ljudskih bića. Poduzetnici mogu biti i studenti, i domaćice, i radnici".*

Joseph Alois Schumpeter: *"Poduzetnik je inovator".*

[26] Kuvačić, N.: Poduzetnička biblija, NK Beretin, Split 2002, str. 23

Poduzetnik je čovjek ideje, čovjek mašte, pun stvaralačkog nemira, samoinicijativan, obrazovan, inventivan, odlučan u promociji promjena i spreman preuzeti rizik upravljanja poduzećem. Poduzetnik je poslovno kreativan, inovativan, samouvjeren čovjek, koji je sposoban brzo uočiti pojave, probleme i mogućnosti, te spreman na razuman rizik i maksimalni napor da bi ostvario svoje ideje i ciljeve uz prihvaćanje pune odgovornosti za uspjeh i neuspjeh svog pothvata.

Nikola Kuvačić navodi da su poduzetnici osobe koje znaju učinkovito spojiti nove ideje, znanstvene spoznaje i njihove tehnološke aplikacije, kapital, ljude i ine sastavnice poduzetničkog procesa te i najnevjerojatnije zamisli sanjara i zanesenjaka pretvoriti u proizvode ili usluge kojima će zadovoljiti ljudske želje i potrebe te pri tome profitirati.

Poduzetnika možemo definirati kao osobu koja:

- Vidi ono što su drugi previdjeli i odlučuje onda kada drugi oklijevaju
- Traži i prepoznaje prilike, razvija nove ideje i oblikuje planove u cilju ostvarivanja tih ideja
- Odlučuje, riskira svoj novac, vrijeme, naporan rad, a često i svoj ugled za ostvarivanje poduzetničke ideje u koju čvrsto vjeruje
- Organizira radna sredstva i ljude
- Spreman je preuzeti rizik, ipak taj bi rizik trebao biti unutar određenih granica

Postoji[27] šest temeljnih poduzetničkih osobina a čine ih: inovativnost, radoholičnost, samouvjerenost, sklonost riziku, odgovornost i svrhovitost.

- *INOVATIVNOST:* Bit poduzetništva ukazuje na prisutno nezadovoljstvo trenutnim stanjem i svijest da je potrebno postupiti drugačije. Stoga je za poduzetništvo nužno vezana inovativnost i kreativnost. Inovativne su one osobe koje imaju veliku želju i spremnost da se uhvate u koštac s dotad nepoznatim, žele raditi poznate stvari na drugačiji i neočekivan način, nuditi dobra praktična rješenja.

- *RADOHOLIČNOST:* Poduzetnici su rad shvatili kao zadovoljstvo, pa ne treba čuditi stajalište da se poduzetnici odmaraju (uživaju) dok rade. W.Churchill je za poduzetnike rekao:“Oni su djeca sreće za koje su rad i užitak jedno te isto!“[28] .

[27] Kuvačić, N.: Poduzetnička biblija, NK Beretin, Split 2002, str. 27

- *SAMOUVJERENOST:* Oni vjeruju u sebe i vjeruju da mogu nadmašiti druge u svom poslu. Često vjeruju da su im izgledi za uspjeh mnogo veći nego što to pokazuju činjenice koje su oni sami prikupili.

- *ODGOVORNOST:* Poduzetnička odgovornost pretpostavlja potpuno (samo) priznanje i gotovo patološku želju za uspjehom. Međutim, istodobno i potpunu spremnost za preuzimanjem krivnje za eventualni neuspjeh.

- *SKLONOST RIZIKU:* Izloženost riziku proizlazi iz činjenice da je uspješan poduzetnik uvijek i inovator, a inovacija je vezana za promjenu. Od uspješnog poduzetnika se očekuje razumno prihvaćanje rizika u obavljanju poduzetničkog posla. No je li to baš tako? Poduzetnici su osobe koje riskiraju da bi profitirale. Svjesno ulaze u visoke rizike te preuzimaju odgovornost čak i u neizvjesnosti glede budućih ishoda njihovih akcija.

- *SVRHOVITOST:* Uspješni poduzetnici postavljaju ciljeve koje mogu ostvariti u realnom vremenu, ali u procesu ostvarenja postavljenog cilja stalno tragaju za novim ciljevima. Oni zadovoljstvo nalaze u traženju i ispunjavanju novih ciljeva.

[28] Kuvačić, N.: Poduzetnička biblija, NK Beretin, Split 2002, str. 28

6. PROJEKT ALADIN SHISHA BARA

6.1. Opis projekta

Projekt Aladin shisha bara pokrenut je u svibnju 2013. godine. Obzirom da se tvrtka bavi uvozom nargila, duhana za nargile i prateće opreme logičan slijed je pokretanje ugostiteljskog objekta u kojem će se plasirati proizvodi koje tvrtka uvozi.

Projekt je krenuo od nekoliko postavki: da bi se kvalitetno obavljala primarna djelatnost poduzeća odnosno prodaja nargila, melase i prateće opreme, potrebno je proširiti veleprodajno tržište.

Obzirom da u Hrvatskoj nisu postojali shisha barovi, tržište je bilo svedeno na kupce koji su kupovali za svoje osobne potrebe.

Prvi zadatak je bio stvoriti potrebu na tržištu. Logičan potez bi bio pokretanje vlastitoga shisha bara koji bi služio kao pokazni model na tržištu. Obzirom da je za otvaranje vlastitoga shisha bara potrebno veliko ulaganje došli smo do drugog zadatka: pronaći adekvatan prostor sa svom potrebnom opremom i uređenjem kako bi se moglo početi sa radom. Da bi se shisha bar popularizirao potrebno je puno vremena i ulaganja u promociju što pretpostavlja i angažiranje marketinških agencija koje bi osmislile promotivne aktivnosti. Tu smo došli do trećeg zadatka: uz otvaranje tržišta, nalaženje adekvatnog prostora za rad morala se pronaći destinacija koja je sama po sebi popularna i gdje nema potrebe dodatno ulagati velika sredstva u promociju shisha bara.

Kroz ova promišljanja Zrće se ponudilo kao kvalitetan odgovor na sva tri postavljena zadatka: na Zrću su klubovi koji nude kompletne uvjete za rad, sami klubovi ulažu jako puno u promociju te je shisha bar u sklopu kluba dodatna ponuda i inovacija za sam klub. Ovakvu novu i kvalitetnu ponudu klubovi su spremni sami promovirati u svrhu privlaćenja gostiju. Otvaranjem shisha bara na Zrću također dolazimo u priliku tržištu kvalitetno pokazati i približiti koncept shisha bara i samim time ostvaruje se najvažniji cilj: popularizacija pušenja nargile i pobuđivanje interesa u svim tržišnim segmentima.

Svrha bara nije samo posluživanje nargila već kroz popularizaciju pušenja nargile širenje i edukacija tržišta. Shisha bar je također vrlo dobar marketinški alat kojim se koncept posluživanja nargile približava tržištu.

2013. godine Aladin shisha bar bio je jedini bar ove vrste u Hrvatskoj. U 2014. godini u Zagrebu su dva objekta koja poslužuju nargile, jedan u Poreču, jedan u Vodicama i Šibeniku te jedan u hotelskom naselju Medena kraj Trogira. Otvaranje vlastitoga bara se pokazao kao vrhunski strateški potez koji ne samo da je donio zaradu sam po sebi nego se uz pomoć vlastitoga bara i veleprodajno tržište proširilo.

6.1.1. Porijeklo nargile, način korištenja i efekti pušenja nargile

Nargila, hookah ili shisha je po definiciji orijentalna lula s dugačkim savitljivim crijevom zakačenim za spremnik u kojem se duhanski dim hladi prolaskom kroz vodu. Interesantnog orijentalnog oblika i bogato ukrašena, u domovima zapadnih zemalja uglavnom predstavlja ukras, dok većina stanovnika Bliskog istoka nargilu koristi svakodnevno kao desert poslije jela ili ugodno osvježenje tokom partije begemona ili domina. U aromatičnom ukusu nargile podjednako uživaju i muškarci i žene.

Povijesni izvori govore da je nargila nastala u dalekoj Indiji, a kasnije je preko Irana prešla u ostale arapske zemlje, završavajući svoju evoluciju u Turskoj. Od tada je nepromijenjena. Onakva kakvu je znamo postoji stotinama godina.

Za pušenje nargile je neophodno koristiti posebne vrste duhana. Ove vrste duhana nikada nisu suhe, već su obavezno pomiješane s medom ili melasom i aromama različitog voća : jabuke, jagode, kivija, banane, ananasa itd.

Postoje razni oblici nargila kao i razlika između egipatskih i sirijskih nargila. Možemo umjesto vode koristiti čak i mlijeko. Aromatični dim iz nargile može se izvlačiti i po dva sata. Zato se kaže da se nargila ne puši, već da se u njoj uživa.

SLIKA 3 Primjer moderne egipatske nargile



Izvor: http://www.aladin-shisha.de/

Uživanje u nargili nema za posljedicu bilo kakvu vrstu opijenosti obzirom da melase koje se koriste za pušenje u nargili ne sadrže nikakve dodatke opijata kako se to vrlo često pretpostavlja.

Uživanje u nargili u kontekstu kluba popust Aquariusa na Zrću gostima uz uživanje u glazbi i piću nudi i uživanje u dimu aromatičnih duhana. Zanimljivo je da se okusi melasa za nargili izvrsno daju prilagoditi pićima koja gosti piju obzirom da su svi bazni okusi melasa za nargilu istionima koji se koriste primjerice u koktelima, npr. Limun, naranča, jagoda ili tropsko voće.

6.1.2. Priprema nargile

Da bi se nargila kvalitetno pripremila mora se obratiti pažnja na nekoliko detalja. Prije svega, voda koja se ulijeva u posudu nargile morala bi biti što hladnija kako bi kvalitetnije hladila dim. Također se mora obratiti pažnja da količina vode u posudi bude dobro odmjerena kako se ne bi dogodilo da se kroz crijevo uvlaći i voda ukoliko je posuda prenapunjena.

SLIKA 4 Boca nargile



Izvor: www.aladin-shisha.de/

Prilikom doziranja duhana u čašicu za duhan mora se obratiti pažnja da je ostavljeno dovoljno zraka kako bi se toplina od ugljena ravnomjerno širila kroz cijelu količinu duhana i time omogućila ravnomjerno izgaranje istoga.

SLIKA 5 Primjer čašice za duhan



Izvor: www.smoking-hookah.com/

Također je vrlo bitno kakvu vrstu ugljena se koristi prilikom pripreme nargile. Idealno bi bilo koristiti takve vrste ugljena koje proizvode optimalnu temperaturu, gore dovoljno dugo i najbitnije od svega je da nemaju nikakav miris.

SLIKA 6 Aladin Bamboocha ugljen za nargilu



Izvor: http://www.aladin-shisha.de/

6.2. Poduzetničke reference

Projekt su zajednički osmislili autor teksta sa poslovnim partnerom. Obzirom da se poslovanje tvrtke temeljilo na prodaji nargila, duhana i prateće opreme kroz kontakt sa dobavljačima i praćenje tržišta uvidjelo se da postoji potreba za otvaranjem novih kanala prodaje.

U kontaktu sa dobavljačima te istraživanjem trendova na tržištu došlo se je do zaključka da je bar lociran na obali idealan izbor za prvi korak u širenju poslovanja u ugostiteljski segment. Autor teksta je u svojoj karijeri duži niz godina proveo u turističkoj branši te mu je taj segment poslovanja dobro poznat. Primjenom znanja i iskustva u planiranju te tehničkog i operativnog znanja idejnih začetnika uspješno je pokrenut projekt Aladin Shisha Bara na plaži Zrće na otoku Pagu.

6.3 Lokacija projekta

Cilj bilo kojeg ugostiteljskog projekta je isti locirati na posjećeno i popularno mjesto. Aktivnim kontaktima sa ugostiteljima sa Zrća postignut je dogovor da se Aladin shisha bar locira u sklopu Aquarius club-a Zrće.

SLIKA 7 Aquarius club Zrće



Izvor: http://www.aquarius.hr/

Zrće je kao lokacija idealna iz nekoliko razloga: iz godine u godinu bilježi se rast broja gostiju, smatra se glavnom party destinacijom na Jadranu, gosti dolaze iz zemalja gdje je pušenje nargile svakodnevna pojava itd.

SLIKA 8 Plaža Zrće iz zraka



Izvor: www.lotos-croatia.com

Klijentelu čine gosti koji uz samu zabavu u klubu traže i dodatne sadržaje kako bi se opustili u ambijentu koji pruža mnogo više od onoga na što su navikli.

Prednost ovakvog pristupa shvatili su vlasnici Aquarius Cluba koji su uz vrlo povoljne uvjete najma pružili prostor za rad u klubu uvidjevši da uvođenjem dodatnih sadržaja[29] i ponude u klub u

[29] Porter, M.E.: Konkurentska prednost, Masmedia, Zagreb; str. 126

vidu posluživanja nargila osiguravaju prednost pred konkurencijom. Pristupom da Aquarius obavlja svoju osnovnu djelatnost, posluživaje pića, a da sve veznano uz proširenje ponude prepušta partnerima ima nekoliko prednosti. Jedna od prednosti za Aquarius je da se ne gubi fokus sa osnovnog izvora prihoda time što se osoblje opterećuje dodatnim zaduženjima. Ovakav pristup također ne zahtijeva dodatnu edukaciju postojećeg osoblja ili zapošljavanje dodatnih djelatnika.

U konkretnom primjeru, Aquarius prepušta kompletnu brigu oko pripreme i posluživanja nargile osoblju Aladin shisha bara. Aquarius daje na korištenje kompletnu infrastrukturu u klubu u svrhu što kvalitetnijeg plasmana nargila a zauzvrat ne dobija klasičan najam već postotak od prometa reguliran ugovorom o suradnji kojim se detaljno reguliraju prava i obveze obje strane.

Rezultat ove suradnje je Aladin Shisha Bar Zrće.

SLIKA 9 Aladin Shisha Bar



Izvor: Domagoj Praljak

6.4. Struktura ulaganja

„Stalna ili osnovna sredstava obuhvaćaju svu materijalnu i nematerijalnu imovinu tvrtke s vijekom trajanja duljim od jedne godine. U stalna sredstva ubrajamo različita dugotrajna prava (nematerijalna imovina) te između ostalog i proizvodnu pomoćnu i drugu opremu te inu materijalnu imovinu trajniju od godine dana.“[30]

Obrtna sredstva su dio poslovnih sredstava poduzeća koja se u jednom poslovnom ciklusu , najčešće godinu dana, u cijelosti troše i svu svoju vrijednost prenose na nov proizvod. npr.: sirovine, nedovršeni proizvodi, gotova roba, pogonsko gorivo, el. energija, pomoćni materijal, poluproizvodi i novčana sredstva[31].

Obzirom da nema ulaganja u vlastiti prostor već samo opremu i repromaterijal za pripremu nargila ulaganja su relativno mala.

Tablica 3 Struktura ulaganja

Red. broj	STAVKE STALNIH I TRAJNIH OBRTNIH SREDSTAVA	IZNOS
I.	**STALNA SREDSTVA - UKUPNO**	**11.745,61**
I.A.	**Nematerijalna imovina - ukupno**	
1.	Osnivački izdaci	
2.	Koncesije, zakup,najam, leasing i sl.	
3.	Patenti, licencije, goodwill, know how	
4.	Copyright, trademark i sl.	
I.B.	**Materijalna imovina – ukupno**	**11.745,61**
1.	Nargile	11.745,61
II.	**OBRTNA SREDSTVA – UKUPNO**	**39.216.,06**
1.	Melasa Al sultan	35.431,36

[30] Kuvačić,N. :Biznis-plan ili poduzetnički projekt, NK «Beretin», Split 2005, str.160

[31] Ekonomski leksikon, Masmedia, 1995, str 113

2.	Ugljen Bamboocha	2.479,63
3.	Crijeva za nargilu standard	1.305,07
4.	Sitni inventar	1.294,19
I+II	**UKUPNO POTREBITA SREDSTVA**	**50.961,67**

Izvor: Autor

6.5. Materijalni inputi

Za pokrivanje potreba projekta potrebni su materijalni inputi prikazani u tablici 4. Kompletno sve inpute se pokriva iz vlastitog asortimana te je samim time i najbolja cijena zagarantirana.

Tablica 4 Materijalni inputi

Red.broj	POPIS MATERIJALNIH INPUTA PROJEKTA	Ukupna vrijednost Kn
I.	**PROIZVODNI DIO – UKUPNO**	0
1.	Sirovina	
2.	Repromaterijal – ukupno	
3.	Struja, voda, plin, gorivo	
4.	Sitan inventar – ukupno	
5.	Ostali materijalni inputi – ukupno	
II.	**USLUŽNI DIO – UKUPNO**	50.861,67
1.	Sirovine/melasa – ukupno	35.431,36
2.	Krupni inventar/nargile – ukupno	11.745,61
3.	Energenti/ugljen – ukupno	2.479,63
4.	Sitan inventar – ukupno	2.599,26
III.	**TRGOVAČKI DIO – UKUPNO**	**0**
1.	Prvi unos robe	
2.	Sirovine – ukupno	
3.	Repromaterijal – ukupno	
4.	Energenti – ukupno	
5.	Sitan inventar – ukupno	
SVEUKUPNA VRIJEDNOST (I.+II.+III.)		**50.961,67**

Izvor: Autor

6.6. Kalkulacija materijalnih inputa

Kako bi se odredila cijena materijalnih inputa iste je potrebno ispravno izračunati. Kalkulacije koje su primijenjene prilikom izračuna cijene materijalnih inputa pokriva sve segmente troška po artiklu.

Tablica 5 Kalkulacija cijene duhana

Šifra artikla	Naziv artikla	cijena fco AS	kila	trošak/artikl	PDV	udio artikl u isporuci
AS 50g	AS 50g	8,00 €	18	144,00 €	25%	26%
AS 250g	AS 250g	7,50 €	50	375,00 €	25%	74%

faktor transport	Ulaz skl.Zg.	cij.kn	Trošarina	Špedicijski trošak	ulaz po kili u kunama	ulaz po pakiranju
99,64 €	279,64 €	2.125,29 kn	6.840,00 kn	476,47 kn	524,54 kn	26,23 kn
276,79 €	745,54 €	5.666,07 kn	19.000,00 kn	1.323,53 kn	519,79 kn	129,95 kn

TOTAL	**35.431,36 kn**

Izvor: Autor

Pod oznakom artikla AS 50g podrazumijevamo melasu za nargilu Al Sultan u pakovanjima od 50 grama, oznaka artikla AS 250g podrazumijeva melasu za nargilu Al Sultan u pakovanju od 250 grama.

Tablica 6 Kalkulacija cijena opreme

Faktura dobavljača	**1.547,00 €**						
TRANSPORT	**280,00 €**						
Naziv artikla	Cijena fco Aladin/kom.	Komada	Total trošak po artiklu	Udio artikl u isporuci	Faktor transport	Cijena ulaz skladište zagreb u €	Cij.kn po komadu
Štancer folije	**1,40 €**	**10,00**	**14,00 €**	**0,905%**	**2,53 €**	**20,03 €**	**15,23 kn**
Alumijska folija	**1,00 €**	**40,00**	**40,00 €**	**2,586%**	**7,24 €**	**57,24 €**	**10,88 kn**
Časica za duhan	**0,85 €**	**40,00**	**34,00 €**	**2,198%**	**6,15 €**	**48,65 €**	**9,24 kn**
Ugljen Bamboocha 3 kg	**3,80 €**	**60,00**	**228,00 €**	**14,738%**	**41,27 €**	**326,27 €**	**41,33 kn**
Zračna pumpa	**6,00 €**	**5,00**	**30,00 €**	**1,939%**	**5,43 €**	**42,93 €**	**65,25 kn**
Crijevo za nargilu	**3,00 €**	**40,00**	**120,00 €**	**7,757%**	**21,72 €**	**171,72 €**	**32,63 kn**
Kuglica ventila	**0,05 €**	**20,00**	**1,00 €**	**0,065%**	**0,18 €**	**1,43 €**	**0,54 kn**
Nargila Fata Morgana L	**18,00 €**	**60,00**	**1.080,00 €**	**69,813%**	**195,48 €**	**1.545,48 €**	**195,76 kn**
total trošak:	**16.824,50 Kn**						

Izvor: Autor

6.7. Projekcija potrebnih zaposlenika

Razradom poslovnog plana za sezonu, za ostvarenje planiranoga kapaciteta usluživanja gostiju, naš projekt zahtijeva 6 zaposlenika kako je navedeno u donjoj tablici.

Tablica 7 Potrebni zaposlenici

Redni br.	Naziv radnoga mjesta	Ukupno
1	voditelj bara	2
2	konobari	4
Ukupno potrebiti zaposlenici		6

Izvor: Autor

Projekcija troška plaća na razini sezone prikazan je u slijedećoj tablici.

Tablica 8 Projekcija plaća

Naziv radnoga mjesta	Ukupno	Neto satnica po cjeniku Student servisa	Bruto satnica po cjeniku Student servisa	Bruto plaća u kunama mjesećno	Neto plaća u kunama	Trošak bruto plaća za sezonu u kunama
voditelj bara	2	20	23,5	3.760,00	3.200,00	15.040,00
konobari	4	17	19,97	3.195,20	2.720,00	12.780,80
vlasnik tvrtke	1			3.760,00	3.008,00	18.800,00
ukupno	7			**10.715,20**	**8.928,00**	**46.620,80**

Izvor: Autor

Obzirom da se radi o sezonskom poslu odluka je da se kao zaposlenici uzmu studenti koji će se prijaviti preko Student servisa kao po poslodavca najpovoljnijeg oblika zapošljavanja. Doprinosi koji se obračunavaju na plaću isplaćenu preko Student servisa iznose 17,50% štoje daleko manje no što iznose nameti na plaću koji se obračunavju prilikom obračuna plaća kod redovne prijave.

7. FINANCIJSKA ANALIZA I BUDŽET

7.1. Potrebita ulaganja u osnovna i obrtna sredstva

Od ukupno potrebnih ulaganja u visini od 50.961,67 kuna na stalna sredstva otpada 11.745,61 kuna ili 23%, a na obratna sredstva otpada 39.216,06 kuna ili 77% od ukupnog potrebnog iznosa.

Potrebita ulaganja u neki projekt mogu se podijeliti na:

a) Ulaganja u stalna sredstva (dugotrajnu imovinu ili osnovna sredstva) - podložna su amortizaciji (osim zemljišta)
b) Ulaganja u trajna obrtna sredstva (kratkotrajnu imovinu ili obrtna sredstva) - moraju se osigurati za prvi ciklus poslovanja, a nakon toga se obrtna sredstva financiraju iz tekućeg prihoda

Tablica 9 Struktura ulaganja u osnovna i obrtna sredstva

Red. broj	STAVKE STALNIH I TRAJNIH OBRTNIH SREDSTAVA	IZNOS	STRUKTURA
I.	**STALNA SREDSTVA - UKUPNO**	**11.745,61**	
I.A.	**Nematerijalna imovina - ukupno**		
1.	Osnivački izdaci		
2.	Koncesije, zakup,najam, leasing i sl.		
3.	Patenti, licencije, know how i sl.		
4.	Copyright, trademark i sl.		
5.	Ostala nematerijalna imovina		
I.B.	**Materijalna imovina – ukupno**	**11.745,61**	**23%**
1.	Zemljište		
2.	Građevinski objekti		
3.	Postrojenja i oprema		
4.	Pribor, alati i slično	11.745,61	
5.	Inventar, pokućstvo i slično		
6.	Prijevozna sredstva		
7.	Osnovno stado		
8.	Ostala materijalna imovina		
II.	**OBRTNA SREDSTVA – UKUPNO**	**39.216,06**	**77%**

1.	Sirovine	35.431,36	
2.	Materijal	3.784,70	
3.	Ostala trajna obrtna sredstva		
I+II	**UKUPNO POTREBITA SREDSTVA**	**50.961,67**	**100%**

Izvor: Autor

7.2. Izvori financiranja

U slijedećoj tablici prikazujemo ukupna sredstva potrebna za pokretanje projekta prema njihovim izvorima financiranja.

Tablica 10 Sredstva prema izvorima financiranja

Red. broj	STAVKE SREDSTAVA PREMA IZVORIMA	IZNOSI Kn	(%)
I.	**VLASTITI IZVORI – UKUPNO**	**50.961,67**	100%
1.	Novac – gotovina	**50.961,67**	
2.	Zemljište		
3.	Poslovni prostori		
4.	Strojevi i oprema		
5.	Repromaterijal		
II.	**VANJSKI IZVORI – UKUPNO**		0%
9.	Prodaja dionica		
10.	Bankarski zajmovi		
11.	Zajmovi osnivača		
12.	Krediti dobavljača		
13.	Krediti kupaca		
14.	Ostali izvori kapitala		
I+II	**UKUPNA SREDSTVA**	**50.961,67**	**100%**

Izvor: Autor

Kompletni projekt financiran je iz vlastitih izvora te vanjsko financiranje nije potrebno. Gotovina potrebna za pokretanje projekta osigurana je iz redovnog poslovanja tvrtke te se u prikazanom projektu ne promatra kao pozajnica, reinvestirana dobit i sl. obzirom da je projekt pokrenut sredinom poslovne godine te dobit/gubitak poslovanja tekuće godine još nije utvrđen.

7.3. Projekcija prihoda i rashoda

U slijedećoj tablici prikazana je dinamička projekcija prihoda tijekom pet mjeseci eksploatacije projekta iz koje se iščitavaju financijski aspekti prihoda (količine proizvoda pomnožene sa cijenama)

Tablica 11 Projekcija prihoda

Red. br.	STAVKE PRIHODA (PROIZVODI, ROBA, USLUGE I DRUGO)	PRIHODI TIJEKOM PROMATRANIH MJESECI EKSPLOATACIJE (KOLIČINE x CIJENE) Kn					UKUPNO Kn
		SVIBANJ	LIPANJ	SRPANJ	KOLOVOZ	RUJAN	
I.	Prodaja nargila	0	30.000	80.000	100.000	30.000	240.000
II.	OSTALI PRIHODI						
UKUPNI PRIHODI (I+II+III)		0	30.000	80.000	100.000	30.000	240.000

Izvor: Autor

Uz projekciju prihoda napravljena je i dinamička projekcija računa dobiti i gubitka.

Obrazloženje rashoda:

- Materijalni troškovi: potreban iznos za nabavu materijalnih inputa i sirovina
- Troškovi usluga: troškovi reklama, promocija
- Troškovi amortizacije: iznos amortizacije stalnih sredstava
- Ostali troškovi poslovanja: iznos troškova ulaganja u zaštitu pri radu, zaštitu okoliša, troškovi energenata
- Troškovi osoblja: iznos plaća
- Ostali rashodi – troškovi: iznos nematerijalnih troškova

Iz tablice vidimo da ćemo poslovati s pozitivnim predznakom što nam govori o povoljnosti projekta.

Račun dobiti i gubitka je u stvari računovodstveno izvješće koje pokazuje profitabilnost poslovnih operacija tijekom promatranog perioda vremena. Projekcija dobiti/gubitka sačinjava se sukladno zakonskim odredbama i uobičajenim računovodstvenim načelima[32].

Tablica 12 Dinamička projekcija RDG-a

Red. br.	STAVKE PRIHODA I RASHODA DOBIT/GUBITAK PROJEKTA	PROMATRANI MJESECI EKSPLOATACIJE PROJEKTA					UKUPNO KN
		SVIBANJ	LIPANJ	SRPANJ	KOLOVOZ	RUJAN	
I.	**Ukupni prihodi**	0,00	30.000,00	80.000,00	100.000,00	30.000,00	240.000,00
1.	Prihodi od plasmana proizv						0,00
2.	Prihodi od prodaje robe						
3.	Prihodi od prodaje usluga		30.000,00	80.000,00	100.000,00	30.000,00	
4.	Ostali prihodi						
II.	**Ukupni rashodi**	**54.451,67**	**8.905,76**	**36.806,56**	**40.106,56**	**8.905,76**	**149.176,31**
1.	Materijalni troškovi	50.691,67					
2.	Troškovi usluga						
3.	Nab. vrij. prodane robe	0,00	1.950,00	4.550,00	5.850,00	1.950,00	
4.	Troškovi amortizacije		195,76	195,76	195,76	195,76	
5.	Troškovi osoblja - plaće	3.760,00	3.760,00	24.060,80	24.060,80	3.760,00	
6.	Financijski rashodi	0,00	3.000,00	8.000,00	10.000,00	3.000,00	
7.	Ostali rashodi						
III.	**Ukupna dobit-gubitak (I-II)**	**-54.451,67**	**21.094,24**	**43.193,44**	**59.893,44**	**21.094,24**	**90.823,69**
–	Porez na dobit (20%)	0,00	4.218,85	8.638,69	11.978,69	4.218,85	**29.055,07**
IV.	**Čista dobit**	**-54.451,67**	**16.875,39**	**34.554,75**	**47.914,75**	**16.875,39**	**61.768,62**
V.	**ZADRŽANA DOBIT**	**-54.451,67**	**16.875,39**	**34.554,75**	**47.914,75**	**16.875,39**	**61.768,62**

Izvor: Autor

[32] Žager, K. i ostali: Osnove računovodstva, Ekonomski fakultet Zagreb, Zagreb, 2007, str. 59

7.4. Ekonomski tijek

Projekcija novčanih tijekova pokazatelj je likvidnosti (platne sposobnosti) projekta tijekom promatranog perioda eksploatacije projekta. Projekcija novčanih tijekova zapravo pokazuje hoće li se i koliko iz buduće aktivnosti tvrtke moći udovoljavati svim obvezama i što poduzetniku ostaje kao čisti primitak tijekom promatranog razdoblja eksploatacije njegova pothvata[33].

Iz tablice vidimo da nam projekcija ekonomskih tijekova također govori o povoljnosti projekta, a kroz kumulativ čistih primitaka vidimo da nam se pozitivni predznak javlja u četvrtom mjesecu eksploatacije projekta.

Tablica 13 Projekcija novčanih tijekova

Red. br.	STAVKE PRIMITAKA I IZDATAKA	PROMATRANI MJESECI EKSPLOATACIJE PROJEKTA					UKUPNO KN
		SVIBANJ	LIPANJ	SRPANJ	KOLOVOZ	RUJAN	
I.	**UKUPNI PRIMICI**	0	30.000,00	80.000,00	100.000,00	30.000,00	240.000,00
1.	Ukupni prihodi	0	30.000,00	80.000,00	100.000,00	30.000,00	240.000,00
2.	Ostatak vrij. st. sredst.					10.962,57	10.962,57
3.	Ostak vrij. obrt.sred.					23.968,26	23.968,26
II.	**UKUPNI IZDACI**	**54.722**	**12.929**	**36.807**	**40.107**	**13.969**	**168.624**
1.	Ulaganja u st. sredstva	11.745,61					
2.	Ulaganja u obrt.sred.	39.216,06					
3.	Rashodi (bez am. i kama.)	3.760,00	8.710,00	49.356,56	55.956,56	9.750,00	
4.	Por. na ukup. dobit (20%)		4.218,85	11.307,81	14.647,81	4.218,85	
III.	**ČISTI PRIMICI (I.-II.)**	**-54.721,67**	**17.071,15**	**43.193,44**	**59.893,44**	**16.031,15**	**116.398,34**
IV.	**KUM. ČISTIH PRIM.**	**-54.721,67**	**-37.650,52**	**5.542,92**	**65.436,36**	**81.467,51**	

Izvor: Autor

[33] Žager, K. i ostali: Osnove računovodstva, Ekonomski fakultet Zagreb, Zagreb, 2007, str 66

7.4. Analiza učinkovitosti projekta

U ovom dijelu predočit ćemo dostatnu količinu kvalitetnih pokazatelja učinkovitosti projekta.

Prednost smo dali slijedećim metodama ocjena učinkovitosti poduzetničkih projekata:

- Razdoblje povrata
- Stopa prinosa
- Analiza likvidnosti
- Analiza osjetljivosti
- Prosječna stopa profitabilnosti
- Čista sadašnja vrijednost

7.4.1. Razdoblje povrata

Razdoblje povrata uloženog kapitala označava vrijeme tijekom kojeg se iz čistih primitaka ekonomskog tijeka povrati uloženi novac u realizaciju poduzetničkog pothvata.

Kriterij ocjene poduzetničkog pothvata prema ovome pokazatelju je zapravo duljina razdoblja povrata. Što je to razdoblje kraće, projekt je prihvatljiviji i obrnuto.

Obzirom da se radi o sezonskom projektu, razdoblje povrata promatrali smo ne na bazi povrata kroz *n* promatranih godina već kroz period od pet mjeseci koliko je projekt trajao u prvoj sezoni eksploatacije.

Tablica 14 Razdoblje povrata

Mjeseci projekta	ULAGANJA U PROJEKT Kn		ČISTI PRIMICI EKON. TIJEKA €		Nepokrivene investicije €
	Ukupni iznos	Kumulativ	Mjesečni iznos	Kumulativ	
svibanj	50961,67	50961,67	0,00	-50961,00	-50961,67
lipanj		50961,67	17071,15	-33889,85	-33890,52
srpanj		50961,67	43193,44	9303,59	**9302,92**
kolovoz		50961,67	59893,44	69197,03	69196,36
rujan		50961,67	16031,15	85228,18	85227,51

Izvor: Autor

Kao što vidimo, projekt poprima pozitivan predznak u srpnju te do kraja sezone ostvaruje kvalitetan prinos. Ovo je čvrst dokaz isplativosti projekta.

7.4.2. Stopa prinosa

Stopa prinosa je statički pokazatelj učinkovitosti poduzetničkog projekta. Ona je relativan izraz oplodnje investiranog novca kroz čistu dobit (iz projekcije računa dobiti – gubitka) u reprezentativnoj godini eksploatacijskog razdoblja projekta. Obzirom da je projekt sezonskoga karakter, formulu smo primijenili i pokazali stope prinosa na mjesečnoj razini. Obzirom da je svibanj mjesec u kojem se vrši samo investiranje, promatrati ćemo period lipanj-rujan

Računa se po formuli[34]:

SP =(ND / Io) x 100

U Navedenoj formuli SP predstvlja stopu prinosa, ND predstavlja neto dobit, Io označava ukupni iznos investicije.

SP_1=(16.875/50.691)x100=33,28%

SP_2=(34.554/50.691)x100=68,16%

SP_3=(47.914/50.691)x100=94,52%

SP_4=(16.875/50.691)x100=33,28%

Koristeći se kvocijentom čiste dobiti iz svih promatranih mjeseci eksploatacije projekta i ukupnih ulaganja došlo se do izračuna stope prinosa koji glasi:

Lipanj: svaka uložena kuna donosi 0,332 Kuna čiste dobiti

Srpanj: svaka uložena kuna donosi 0,68 Kuna čiste dobiti

Kolovoz: svaka uložena kuna donosi 0,94 Kuna čiste dobiti

Rujan: svaka uložena kuna donosi 0,332 Kuna čiste dobiti

Iz gore prikazanih podataka vidljivo je da su stope prinosa više neko kvalitetne kroz cijeli promatrani period projekta.

7.4.3. Analiza likvidnosti

Analiza likvidnosti se najčešće koristi za ocjenu projekata sa stajališta potencijalnih financijera, jer im ona nudi najbolji uvid u financijsko stanje konkretnog pothvata te omogućava odgovor na pitanje da li dotični projekt tijekom promatranih mjeseci njegove eksploatacije može poslovati profitabilno te istodobno i pravodobno udovoljavati zahtjevima servisiranja obveza[35].

[34] Kuvačić,N. :Biznis-plan ili poduzetnički projekt, NK «Beretin», Sp lit 2005, str. 146
[35] Žager, K. i ostali: Osnove računovodstva, Ekonomski fakultet Zagreb, Zagreb, 2007, str 175

Analizu likvidnosti temeljimo na komentaru „*projekcije financijskih tijekova projekta*“ upravo zbog toga što dotična projekcija najobjektivnije oslikava stanje financijskog zdravlja projekta tijekom pet promatranih mjeseci eksploatacije projekta. Dakle, iz financijskih tijekova (tablica 13) možemo vidjeti da projekt svih četiri mjeseca eksploatacije projekta posluje pozitivno s čistim primicima te će pokriti sve moguće troškove (povrat uloga, obveze prema zaposlenicima, porez na dobit) i na kraju ostvariti čistu dobit.

7.4.4. Analiza osjetljivosti

Analiza osjetljivosti se sastoji od postupaka penaliziranja (opterećivanja) projekta različitim negativnim situacijama koje se eventualno mogu pojaviti tijekom njegova životna vijeka[36].

Polazeći od takve definicije, a i mogućih različitih činitelja s kojima bi se naš poduzetnički pothvat eventualno mogao suočiti tijekom njegova eksploatacijskog razdoblja, u analizi osjetljivosti projekt smo penalizirali sa 4 rizične pretpostavke i to:

- prva pretpostavka: precijenili smo ukupne prihode od prodaje za 5%
- druga pretpostavka: precijenili smo cijenu proizvoda za 5%
- treća pretpostavka: podcijenili smo plaće za 5%
- četvrta pretpostavka: podcijenili smo ukupne rashode za 5%.

[36] Kuvačić,N. :Biznis-plan ili poduzetnički projekt, NK «Beretin», Split 2005,str.158

Tablica 15 Penalizacija RDG-a

Red. broj	STAVKE PRIHODA I RASHODA DOBIT/GUBITAK PROJEKTA	PROMATRANI MJESECI EKSPLOATACIJE PROJEKTA					UKUPNO Kn
		SVIBANJ	LIPANJ	SRPANJ	KOLOVOZ	RUJAN	
I. A	**Ukupni prihodi A**	0,00	30.000,00	80.000,00	100.000,00	30.000,00	**240.000,00**
–	(minus) Prva pretpostavka	0,00	1.500,00	4.000,00	5.000,00	1.500,00	12.000,00
–	(minus) Druga pretpostavka	0,00	1.500,00	4.000,00	5.000,00	1.500,00	12.000,00
I. B	**Ukupni prihodi B**	**0,00**	**27.000,00**	**72.000,00**	**90.000,00**	**27.000,00**	**216.000,00**
II A	**Ukupni rashodi A**	**54.451,67**	**8.905,76**	**36.806,56**	**40.106,56**	**8.905,76**	**149.176**
+	(plus) Treća pretpostavka	2722,58	445,29	1840,33	2005,33	445,29	**7458,82**
+	(plus) Četvrta pretpostavka	187,50	187,50	1203,04	1203,04	187,50	**2968,58**
II. B	**Ukupni rashodi B**	**57361,75**	**9538,55**	**39849,93**	**43314,93**	**9538,55**	**159603,71**
IIIA	**UK. DOBIT A (IA-IIA)**	**-54451,67**	**21094,24**	**43193,44**	**59893,44**	**21094,24**	**90823,69**
IIIB	**UK. DOBIT B (IB-IIB)**	**-57361,75**	**17461,45**	**32150,07**	**46685,07**	**17461,45**	**56396,29**
– P1	(minus) 20% por. na dobit **A**	0,00	4218,85	8638,69	11978,69	4218,85	29055,07
– **P2**	(minus) 20% por. na dobit **B**	0,00	3492,29	6430,01	9337,01	3492,29	22751,61
IVA	**ČISTA DOB. A (IIIA-P1**)	**-54451,67**	**16875,39**	**34554,75**	**47914,75**	**16875,39**	**61768,62**
IV**B**	**ČISTA DOB. B (IIIB-P2)**	**-57361,75**	**13969,16**	**25720,06**	**37348,06**	**13969,16**	**33644,68**

Izvor: Autor

Kao što se iz tablice vidi uz navedene četiri pretpostavke, projekt će i dalje ostvarivati solidnu dobit. Projekt pokazuje visok stupanj otpornosti spram eventualne pojave negativnih utjecaja većeg broja kritičnih parametara.

7.4.5. Prosječna stopa profitabilnosti

Prosječna je profitabilnost pokazuje prosječan prinos uloženoga kapitala kroz promatrani period eksploatacije projekta. Obično se za izračun prosječne profitabilnosti period eksploatacijskog vijeka projekta. Prosječnu smo profitabilnost računali na način da smo prosječnu vrijednost čiste

(neto) dobiti iz *projekcije računa dobiti-gubitka* iz svih promatranih godina eksploatacije projekta podijelili s početnim investicijskim ulaganjima[37].

"Stopa povrata prosječne profitabilnosti koja se računa tako što se prosjek čistih primitaka tijekom promatranih godina eksploatacije projekta podijeli s iznosom ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva, te pomnoži sa stotinu"[38]. U našem projektu prosječna stopa profitabilnosti je korištena formula[39]

$$PP = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{Rt}{n}}{Io}$$

gdje su:

PP = prosječna profitabilnost;

Rt = čisti dobit iz promatranog perioda t;

Io = početno ulaganja;

n = promatrani mjeseci vijeka projekta.

Na primjeru našeg projekta to je:

PP=(61.768,62/5):50.691,67*100=24,37%

Dakle, na ukupno uložena sredstva projekt bi u promatranom periodu donosio 24,37% čistih primitaka po mjesecu eksploatacije projekta.

[37] Brealey, R.A.; Myers, S.C.; Marcus, A.J.: Fundamentals of corporate finance; McGraw-Hill, New York, 2007, str. 216
[38] Kuvačić,N. :Biznis-plan ili poduzetnički projekt, NK «Beretin», Split 2005 str. 153
[39] Kuvačić,N. :Biznis-plan ili poduzetnički projekt, NK «Beretin», Split 2005, str.155

7.4.6. Čista sadašnja vrijednost

Metoda čiste sadašnje vrijednosti spada među najreprezentativnije metode ocjene učinkovitosti poduzetničkih projekata. Čistu sadašnju vrijednost projekta izračunavamo na način da čiste primitke ekonomskoga tijeka iz pojedinih godina promatranoga vijeka eksploatacije projekta preračunavamo na sadašnju vrijednost pomoću diskontnoga činitelja iz drugih financijskih tablica složenih kamata. Riječ je o metodi uzima u obzir troškove koji nastaju za investitora upravo radi ulaganja u navedenu investiciju. Navedeni troškovi se nazivaju oportunitetni troškovi.

Čista sadašnja vrijednost, kao izvrsna dinamična metoda ocjene projekta, izračunata je na način da se čisti primici ekonomskog tijeka iz promatranog tijeka eksploatacije projekta svedu na sadašnju vrijednost pomoću diskontnog činitelja iz drugih financijskih tablica složenih kamata pomoću obrasca : **Sv**- čista sadašnja vrijednost, **Rt**-čisti primici u godini t, **Io-početno ulaganje, p**-diskontna stopa, **n**-promatrani vijek projekta, **t**- vijeka projekta.

Postupak ocjene pomoću metode svodi se na diskontiranje (suprotno kapitaliziranju) budućih primitaka i izdataka na tvz. sadašnju vrijednost, jer novac koji će dobiti u budućnosti manje je vrijedan od onoga koji se može dobiti danas (1 kuna danas vrijedi više od kune u budućnosti).” Metodom neto sadašnje vrijednosti se primici iz ekonomskog tijeka preračunavaju na sadašnju vrijednost pomoću diskontnog faktora iz financijskih tablica i navedene formule[40].

$$SV = \sum_{t=1}^{n} \frac{Rt}{\left[1 + \frac{p}{100}\right]} t - Io$$

gdje su:

Sv = *čista sadašnja vrijednost,*

Rt = *čisti primici promatranog perioda t,*

Io = *početno ulaganje,*

[40] Kuvačić,N. :Biznis-plan ili poduzetnički projekt, NK «Beretin», Split 2005, str.151

p = *diskontna stopa,*

n = *promatrani vijek trajanja projekta,*

t = *godine vijeka projekta 1,2,3,…,n.*

Obzirom da je promatrani period manji od jedne godine prvo moramo izračunati diskontni činitelj. Za izračun diskontnog činitelja iskoristiti ćemo formulu:

$$Dč = \left(\frac{1}{1+k}\right)^n$$, gdje su:

k = *diskontna stopa*

n = *godine ekonomskog tijeka*

Za izračun diskontnog činitelja uzeti ćemo standardnu diskontnu stopu od 10%.

Tablica 16 Čista sadašnja vrijednost

	ČISTI PRIMICI EKONOMSKOGA TIJEKA ukunama	DISKON. STOPA	DISKON. ČINITELJ	SADAŠNJA VRIJEDNOST PRIMITAKA PROJEKTA €
	(iznos ulaganja) 50.691,67	10%	1	(iznos ulaganja) 50.691,67
Čisti primici	116.398,34	10%	0,0378	111.998,48
I. UKUPNA SADAŠNJA VRIJEDNOST PRIMITAKA				111.998,48
II. ČISTA SADAŠNJA VRIJEDNOST PROJEKTA (I. - 0.)				**61.306,81**

Izvor: Autor

Projekt je prihvatljiv za realizaciju ako je neto sadašnja vrijednost, uz pretpostavljenu diskontnu stopu, jednaka ili veća od ništice ($n \geq 0$), a neprihvatljiv ako je neto sadašnja vrijednost manja od ništice($n<0$). Iz gore navedenog primjera vidimo da je neto sadašnja vrijednost projekta 55.551,34 kune što je iznad nule i time je projekt prihvatljiv.

7.5. Budžet projekta

Kao što je već prikazano, izrada budžeta podijeljena je u nekoliko faza: određivanje potreba projekta, kalkulacija troška za potrebne resurse te određivanje budžeta. Izradu budžeta prikazati ćemo u nastavku.

7.5.1. Određivanje potrebnih resursa

Potrebne resurse podijeliti ćemo u tri podrazreda: materijalni resursi, kadrovski resursi i financijski resursi.

Materijalne i kadrovske potrebe projekta prikazane su u slijedećim tablicama:

Tablica 17 Potrebni materijalni resursi

Naziv artikla	komada
Štancer alu folije	**10,00**
Aluminijska folija	**40,00**
Čašica za duhan	**40,00**
Ugljen Bamboocha 3 kg	**60,00**
Pumpa	**5,00**
Crijevo za nargile	**40,00**
Kuglica ventila	**20,00**
Nargila Fata Morgana L (1-Hose)	**60,00**

Izvor: autor

Tablica 18 Kadrovske potrebe projekta

Redni br.	Naziv radnoga mjesta	Ukupno
1	voditelj bara	2
2	konobari	4
3	vlasnik tvrtke	1

Izvor: autor

Financijske resurse zadovoljiti ćemo iz vlastitih izvora te nemamo potrebe konzultirati bilo kakve vanjske izvore financijskih sredstava.

7.5.2. Kalkulacije troška resursa

Tablica 19 Kalkulacija troška za duhan

Šifra artikla	Naziv artikla	Cijena fco AS	Količina	Trošak/artikl	PDV	Udio artikl u isporuci
AS 50g	AS 50g	8,00 €	18	144,00 €	25%	32%
AS 250g	AS 250g	7,50 €	50	375,00 €	25%	89%

Faktor transport	Ulaz skl.Zg.	Cij.kn	Trošarina	Špedicijski trošak	Ulaz po kili u kunama	Ulaz po pakiranju
99,64 €	279,64 €	2.125,29 kn	6.840,00 kn	476,47 kn	524,54 kn	26,23 kn
276,79 €	745,54 €	5.666,07 kn	19.000,00 kn	1.323,53 kn	519,79 kn	129,95 kn

TOTAL	35.431,36 kn

Izvor: Autor

Pod oznakom artikla AS 50g podrazumijevamo melasu za nargilu Al Sultan u pakovanjima od 50 grama, oznaka artikla AS 250g podrazumijeva melasu za nargilu Al Sultan u pakovanju od 250 grama.

Tablica 20 Kalkulacija troška opreme

Faktura dobavljača	**1.547,00 €**						
TRANSPORT	**280,00 €**						
Naziv artikla	Cijena fco Aladin/kom.	Komada	Total trošak po artiklu	Udio artikl u isporuci	Faktor transport	Cijena ulaz skladište zagreb u €	Cij.kn po komadu
Štancer folije	**1,40 €**	**10,00**	**14,00 €**	**0,905%**	**2,53 €**	**20,03 €**	**15,23 kn**
Alumijska folija	**1,00 €**	**40,00**	**40,00 €**	**2,586%**	**7,24 €**	**57,24 €**	**10,88 kn**
Časica za duhan	**0,85 €**	**40,00**	**34,00 €**	**2,198%**	**6,15 €**	**48,65 €**	**9,24 kn**
Ugljen Bamboocha 3 kg	**3,80 €**	**60,00**	**228,00 €**	**14,738%**	**41,27 €**	**326,27 €**	**41,33 kn**
Zračna pumpa	**6,00 €**	**5,00**	**30,00 €**	**1,939%**	**5,43 €**	**42,93 €**	**65,25 kn**
Crijevo za nargilu	**3,00 €**	**40,00**	**120,00 €**	**7,757%**	**21,72 €**	**171,72 €**	**32,63 kn**
Kuglica ventila	**0,05 €**	**20,00**	**1,00 €**	**0,065%**	**0,18 €**	**1,43 €**	**0,54 kn**
Nargila Fata Morgana L	**18,00 €**	**60,00**	**1.080,00 €**	**69,813%**	**195,48 €**	**1.545,48 €**	**195,76 kn**
total trošak:	**16.824,50 Kn**						

Izvor: Autor

Tablica 21 Kalkulacija troška kadrova

Naziv radnoga mjesta	Ukupno	Neto satnica po cjeniku Student servisa	Bruto satnica po cjeniku Student servisa	Bruto plaća u kunama mjesećno	Neto plaća u kunama	Trošak bruto plaća za sezonu u kunama
voditelj bara	2	20	23,5	3.760,00	3.200,00	15.040,00
konobari	4	17	19,97	3.195,20	2.720,00	12.780,80
vlasnik tvrtke	1			3.760,00	3.008,00	18.800,00
ukupno	7			**10.715,20**	**8.928,00**	**46.620,80**

Izvor: Autor

7.5.3. Budžetiranje i bilanca

Iz gore prikazanih kalkulacija utvrdili smo iznos koji je potreban za adekvatno pokrivanje financijskih potreba projekta. U svim dosadašnjim izračunima pokazali smo da je projekt profitabilan te koliku dobit odnosno rashode projekt generira.

Prilikom planiranja financija jedan od temeljnih dokumenata je bilanca. Iz bilance vrlo lako možemo iščitati kakvu imovinu poduzeće ima te izvor te iste imovine.

Bilanca primijenjena na projektu prikazuje kakva materijalna sredstva (trajna imovina ili kratkotrajna imovina) unosimo, kolike prihode i troškove smo planirali za projekt, da li projekt zahtjeva dodatno financiranje ili pokriva svoje obaveze.

Na konkretnom projektu Aladin shisha bara prikazujemo paralelno bilancu koju smo budžetirali te bilancu koja je dobivena kao konačni rezultat na kraju projekta.

Tablica 22 Bilanca projekta Aladin shisha bara

Naziv pozicije	AOP oznaka	Budžetirana bilanca	Bilanca po završetku projekta
1	2	3	4
AKTIVA			
A) POTRAŽIVANJA ZA UPISANI A NEUPLAĆENI KAPITAL	**001**		
B) DUGOTRAJNA IMOVINA (003+010+020+028+032)	**002**	11.745	12.938
I. NEMATERIJALNA IMOVINA (004 do 009)	**003**	0	0
1. Izdaci za razvoj	**004**		
2. Koncesije, patenti, licencije, robne i uslužne marke, softver i ostala prava	**005**		
3. Goodwill	**006**		
4. Predujmovi za nabavu nematerijalne imovine	**007**		
5. Nematerijalna imovina u pripremi	**008**		
6. Ostala nematerijalna imovina	**009**		
II. MATERIJALNA IMOVINA (011 do 019)	**010**	11.745	12.938
1. Zemljište	**011**		
2. Građevinski objekti	**012**		
3. Postrojenja i oprema	**013**		
4. Alati, pogonski inventar i transportna imovina	**014**		
5. Biološka imovina	**015**		
6. Predujmovi za materijalnu imovinu	**016**		
7. Materijalna imovina u pripremi	**017**		

8. Ostala materijalna imovina	**018**	11.745	12.938
9. Ulaganje u nekretnine	**019**		
III. DUGOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA (021 do 027)	**020**	0	0
1. Udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika	**021**		
2. Dani zajmovi povezanim poduzetnicima	**022**		
3. Sudjelujući interesi (udjeli)	**023**		
4. Ulaganja u vrijednosne papire	**024**		
5. Dani zajmovi, depoziti i sl.	**025**		
6. Vlastite dionice i udjeli	**026**		
7. Ostala dugotrajna financijska imovina	**027**		
IV. POTRAŽIVANJA (029 do 031)	**028**	0	0
1. Potraživanja od povezanih poduzetnika	**029**		
2. Potraživanja po osnovi prodaje na kredit	**030**		
3. Ostala potraživanja	**031**		
V. ODGOĐENA POREZNA IMOVINA	**032**		
C) KRATKOTRAJNA IMOVINA (034+042+049+057)	**033**	239.216	263.968
I. ZALIHE (035 do 041)	**034**	39.216,00	23.968,00
1. Sirovine i materijal	**035**		
2. Proizvodnja u tijeku	**036**		
3. Nedovršeni proizvodi i poluproizvodi	**037**		
4. Gotovi proizvodi	**038**		
5. Trgovačka roba	**039**	39.216	
6. Predujmovi za zalihe	**040**		
7. Ostala imovina namijenjena prodaji	**041**		23.968
II. POTRAŽIVANJA (043 do 048)	**042**	200.000	240.000
1. Potraživanja od povezanih poduzetnika	**043**		
2. Potraživanja od kupaca	**044**		
3. Potraživanja od sudjelujućih poduzetnika	**045**		
4. Potraživanja od zaposlenika i članova poduzetnika	**046**		
5. Potraživanja od države i drugih institucija	**047**		
6. Ostala potraživanja	**048**	200.000	240.000
III. KRATKOTRAJNA FINANCIJSKA IMOVINA (050 do 056)	**049**		
1. Udjeli (dionice) kod povezanih poduzetnika	**050**		
2. Dani zajmovi povezanim poduzetnicima	**051**		
3. Sudjelujući interesi (udjeli)	**052**		
4. Ulaganja u vrijednosne papire	**053**		
5. Dani zajmovi, depoziti i slično	**054**		
6. Vlastite dionice i udjeli	**055**		
7. Ostala financijska imovina	**056**		
IV. NOVAC U BANCI I BLAGAJNI	**057**		
D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHODI	**058**		
E) GUBITAK IZNAD KAPITALA	**059**		
F) UKUPNO AKTIVA (001+002+033+058+059)	**060**	250.961	276.906
G) IZVANBILANČNI ZAPISI	**061**		
PASIVA			
A) KAPITAL I REZERVE (063+064+065+071+072-073+074-075+076)	**062**		
II. KAPITALNE REZERVE	**064**	16.551	16.551
III. REZERVE IZ DOBITI (066+067-068+069+070)	**065**		

1. Zakonske rezerve	**066**		
2. Rezerve za vlastite dionice	**067**		
3. Vlastite dionice i udjeli (odbitna stavka)	**068**		
4. Statutarne rezerve	**069**		
5. Ostale rezerve	**070**		
V. DOBIT	**072**	72.676	100.756
B) REZERVIRANJA (078 do 080)	**077**		
1. Rezerviranja za mirovine, otpremnine i slične obveze	**078**		
2. Rezerviranja za porezne obveze	**079**		
3. Druga rezerviranja	**080**		
C) DUGOROČNE OBVEZE (082 do 089)	**081**		
1. Obveze prema povezanim poduzetnicima	**082**		
2. Obveze za zajmove, depozite i slično	**083**		
3. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama	**084**		
4. Obveze za predujmove	**085**		
5. Obveze prema dobavljačima	**086**		
6. Obveze po vrijednosnim papirima	**087**		
7. Ostale dugoročne obveze	**088**		
8. Odgođena porezna obveza	**089**		
D) KRATKOROČNE OBVEZE (091 do 101)	**090**	161.733	159.599
1. Obveze prema povezanim poduzetnicima	**091**		
2. Obveze za zajmove, depozite i slično	**092**		
3. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama	**093**		
4. Obveze za predujmove	**094**		
5. Obveze prema dobavljačima	**095**	0	0
6. Obveze po vrijednosnim papirima	**096**		
7. Obveze prema zaposlenicima	**097**	32.320	32.320
8. Obveze za poreze, doprinose i slična davanja	**098**	25.786	35.835
9. Obveze s osnove udjela u rezultatu	**099**		
10. Obveze po osnovi dugotrajne imovine namijenjene prodaji	**100**	11.745	11.745
11. Ostale kratkoročne obveze	**101**	91.882	79.699
E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEGA RAZDOBLJA	**102**		
F) UKUPNO – PASIVA (062+077+081+090+102)	**103**	250.960	276.906
G) IZVANBILANČNI ZAPISI	**104**		

Izvor: Autor

7.6. Kontrola

U svrhu kontrole učinka projekta izrađen je kalkulator kojim se mogu na dnevnoj bazi vršiti proračuni o stanju projekta. Ovaj alat služi prvenstveno kao kontrolni sklop kojim učesnici projekta mogu vrlo brzo dobiti informaciju i projekcije krajnjeg rezultata projekta.

Ovaj alat ne bi bilo moguće izraditi bez potrebnih predznanja iz financijskog menadžmenta te su korištene kompleksne matematičke formule uz pomoć kojih kalkulator na osnovu dnevnih kretanja prodaje daje projekciju finalnog rezultata samog projekta.

Kalkulator koristi fiksne parametre poput cijene proizvoda, nabavnih cijena odnosno utrošenog materijala, promatranog perioda itd. Ostali podaci se mogu dinamički mijenjati ovisno o dnevnim, tjednim ili mjesečnim rezultatima prodaje.

SLIKA 10 Prikaz kalkulatora

Aladin shisha bar	
Duhan	5,70 kn
Žar	1,00 kn
usnici	1,00 kn
cijena nargile	400,00 kn
amortizacija nargila	4,00 kn
Izlazna cijena	80,00 kn
Sezona u danima	100,00
provizija Aquarius	10,00 kn
Trošak dan	468,00 kn
Total	38,80 kn
Dnevno nargila	24,00
Ukupno duhana	24,00
Ukupno nargila	2.400,00
Total	**93.120,00**
total - porez	**18.624,00**
total sezona	**74.496,00**

izvanredni troškovi	**10000**
Trošak radnici	**36800**
Total trošak	**46800**
Total trošak/dan	468,00

ukupno prodanih nargila	2500
dnevni prosjek	25,00

Izvor: Autor

Kvalitetna i učestala kontrola financijskih kretanja projekta daje nam mogućnost brze i pravovremene reakcije ukoliko se uoče pomaci izvan planiranih financijskih okvira koje smo projektu prethodno zadali.

8. ZAKLJUČAK

Svakom poduzetničkom projektu trebala bi prethoditi ozbiljna analiza profitabilnosti projekta. Proces izrade financijske analize i poslovnog plana, počevši od prvobitne ideje, utječe na objektivno, kritičko i neemotivno sagledavanje cjelokupnog poslovnog pothvata.

Pomanjkanje ili neprimjena znanja o financijskom menadžmentu jedan je od glavnih faktora neuspjeha poduzetničkih projekata na tržištu. Postoje mnoge dobre poduzetničke ideje koje će zbog lošeg poslovnog plana ili upravljanja financijama propasti.

Poslovni plan je učinkoviti alat koji će, ukoliko ga se pravilno upotrebljava pomagati da se uspješno vodi posao.

U ovom specijalističkom radu prikazan je poslovni plan i financijska analiza stvarnog projekta: Aladin shisha bara. Primjenom svih stečenih znanja izrađen je poslovni plan koji pokazuje da je projekt učinkovit i profitabilan. Samim time je potvrđena i hipoteza da se kvalitetnom izradom poslovnog plana dokazuje isplativost ili neisplativost projekta.

U radu je također prikazan proces izrade budžeta na osnovu podataka dobivenih iz poslovnog plana. Svi dobiveni podaci rezultat su temeljitih proračuna i analiza te su kao takvi bili kvalitetna podloga za pristupanje izradi budžeta.

Sam budžet predstavlja temeljni alat koji daje prognozu prihoda i rashoda. Budžetom se nastoji stvoriti model kako se poslovanje može obavljati financijski, ako se planovi poslovanja provode na planirani način.

I u ovom dijelu je hipoteza dokaza, odnosno kao rezultat planiranja i upravljanja financijama ostvaren je pozitivan rezultat projekta čak i izvan budžetiranih rezultata. Projekt je na kraju donio veću dobit nego je to inicijalno bilo planirano što je vidljivo u prikazu bilance projekta.

Projekt Aladin shisha bara u konačnici je donio 61.7683,62 kuna čiste dobiti i time je više nego opravdao pokretanje istoga. Uz same ekonomske rezultate projekta također je ostvaren velik pomak na polju promocije i popularizacije koncepta shisha barova u Hrvatskoj. Direktna posljedica projekta Aladin shihsa bara je pokretnje nekoliko novih shisha barova u Hrvatskoj neposredno po završetku sezone 2013. na Zrću. Plan je u slijedećih tri godine otvoriti ili pokrenuti dvadeset objekata što samostalno što putem franšiza na području cijele Republike Hrvatske.

Projekt Aladin shisha bara kao posljedicu ima ostvarivanje kvalitetnog financijskog prinosa koji predstavlja gotov novac potreban za daljnje širenje asortimana ili ulaganje u proširenje ugostiteljske djelatnosti. Samim time je poslovanje daleko lakše obzirom da ne postoji potreba za pribavljanjem obrtnog kapitala putem kredita banaka.

LITERATURA

1. Amidžić, D.: Financijski menadžment, Zagreb 2009
2. Howard, B.B., Upton, M.: Introduction to business finance, McGraw-Hill, New York, 1953
3. Kuvačić, N.: Poduzetnički projekt -Kako sačiniti biznis plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.
4. Kuvačić,N.: Biznis-plan ili poduzetnički projekt, NK Beretin, Split, 2005.
5. Kuvačić, N.: Poduzetnička Biblija, Split, 2002.
6. Vinković Kravaica, A.: Menadžersko računovodstvo, Veleučilište u Rijeci
7. Zelenika, R.: Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela, Ekonomski fakultet u Rijeci, Rijeka, 2000.
8. Khan, M.Y., Jain, P.K.: Financial Managemen, Tata McGraw-Hill Education, 2007
9. Paramasivan, C., Subramanian, T.: Financial management; New Age publishers ltd; New Delhi
10. Negro, F. Z.: Financijski management, Visoka škola za turizam Šibenijk, Šibenik 2001.
11. Dobre, R.: Menadžment ugostiteljstva, Visoka škola za turizam Šibenik, Šibenik 2003.
12. Project Management Institute. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) – Fifth Edition, 2013.
13. Brealey, R.A.; Myers, S.C.; Marcus, A.J.: Fundamentals of corporate finance; McGraw-Hill, New York, 2007.
14. Žager, K. i ostali: Osnove računovodstva, Ekonomski fakultet Zagreb, Zagreb, 2007.
15. Tadijančević, S.; Spajić, F.; Gulin, D.: Kontni plan za trgovačka društva; RIF, Zagreb, 2001.
16. Ozretić Došen, Đ.: Osnove marketinga usluga, Mikrorad, Zagreb, 2002.
17. Senečić, J.: Promocija u turizmu, Mikrorad, Zagreb, 1998
18. Senečić, J.: Istraživanje turističkih tržišta, Mikrorad, Zagreb, 1997.
19. Marušić, M.; Vranešević, T.: Istraživaje tržišta, Adeco, zagreb, 2001

20. Porter, M.E.: Konkurentska prednost, Masmedia, Zagreb

21. Orsag, S.; Dedi, L.: Budžetiranje kapitala, Masmedia, Zagreb, 2012

22. Ekonomski leksikon, Masmedia, 1995

Internet izvori

1. www.aladin-shisha.de

2. www.smoking-hookah.com/

3. www.aquarius-club.com

4. www.lotos-croatia.com

POPIS ILUSTRACIJA

POPIS SLIKA

SLIKA 1 Podjela financija 11

SLIKA 2 Proces donošenja budžeta 22

SLIKA 3 Aquarius Club Zrće 36

SLIKA 4 Plaža Zrće iz zraka 37

SLIKA 5 Aladin Shisha Bar 38

SLIKA 6 Prikaz kalkulatora 63

POPIS TABLICA

Tablica 1 Primjer materijalnih inputa projekta 23

Tablica 2 Primjer ulazne kalkulacije robe 24

Tablica 3 Struktura ulaganja 39

Tablica 4 Materijalni inputi 40

Tablica 5 Kalkulacija cijene duhana 41

Tablica 6 Kalkulacija cijena opreme 42

Tablica 7 Potrebni zaposlenici 42

Tablica 8 Projekcija plaća 43

Tablica 9 Struktura ulaganja u osnovna i obrtna sredstva 44

Tablica 10 Sredstva prema izvorima financiranja 45

Tablica 11 Projekcija prihoda 46

Tablica 12 Dinamička projekcija RDG-a 47

Tablica 13 Projekcija novčanih tijekova 48

Tablica 14 Razdoblje povrata 50

Tablica 15 Penalizacija RDG-a 53
Tablica 16 Čista sadašnja vrijednost 56
Tablica 17 Potrebni materijalni resursi 57
Tablica 18 Kadrovske potrebe projekta 57
Tablica 19 Kalkulacija troška za duhan 58
Tablica 20 Kalkulacija troška opreme 59
Tablica 21 Kalkulacija troška kadrova 59
Tablica 22 Bilanca projekta Aladin shisha bara 60

ŽIVOTOPIS

Životopis

Osobni podaci

Prezime(na) / Ime(na)	**PRALJAK DOMAGOJ**		
Adresa(e)	Gorenci 47, 10000 Zagreb (Hrvatska)		
Telefonski broj(evi)	+385/1/3736-074	Broj mobilnog telefona	+385/91/4802-349
E-mail	d.praljak@gmail.com		
Državljanstvo	Hrvatska		
Datum rođenja	11. srpnja 1975.		
Spol	muško		

Radno iskustvo

Datumi	01/10/2008 →
Zanimanje ili radno mjesto	**Account manager velikih nacionalnih klijenata**
Glavni poslovi i odgovornosti	- implementacija kartičnih proizvoda kod klijenata te pregovori oko uvjeta; - dogovaranje pogodnosti za korisnike kartica na prodajnim mjestima; - razvoj kartičnih proizvoda; - iznalaženje idealnog tehničkog rješenja za klijente; - analiza tržišta; - unapređenje suradnje kroz razne oblike cross sales-a; - akvizicija novih klijenata; - unapređenje odnosa s klijentima; - osmišljavanje i koordinacija marketinških aktivnosti; - izrada mjesečnih planova aktivnosti i praćenje ostvarenja planova; - izrada kvartalnih, polugodišnjih i godišnjih planova prodaje; - sudjelovanje u razvoju novih usluga na tržištu financijskih usluga; - praćenje baze klijenata i segmentacija baze klijenata; - organizacija edukacija za interne i eksterne klijente; - koordinacija aktivnosti sa Erste bankom; - vođenje projekata u suradnji sa sektorima razvoja i IT sektorom;
Ime i adresa poslodavca	Erste Card Club d.o.o. Praška 5, 10000 Zagreb
Vrsta djelatnosti ili sektor	Kartičarstvo
Datumi	02/2007 - 08/2008
Zanimanje ili radno mjesto	**Viši savjetnik u pomorskom osiguranju**
Glavni poslovi i odgovornosti	- akvizicija novih osiguranika na području pomorskih osiguranja; - održavanje i unapređenje odnosa s postojećim portfeljem osiguranika; - ugovaranje marketinške suradnje sa charter flotama; - praćenje i provjera prijavljenih šteta

	- procjena i upravljanje rizicima - obavljanje nadzora nad osiguranim plovilima - procjena vrijednosti plovila - suradnja sa sudskim procjeniteljima prilikom procjene šteta
Ime i adresa poslodavca	Generali osiguranje d.d. Bani 110, 10000 Zagreb
Vrsta djelatnosti ili sektor	Financijske i osiguravateljske usluge
Datumi	02/2002 - 12/2007
Zanimanje ili radno mjesto	**Direktor poduzeća**
Glavni poslovi i odgovornosti	- organizacija i vođenje cjelokupnog poslovanja poduzeća; - pregovori sa leasing kućama oko uvjeta financiranja plovila; - akvizicija novih plovila u flotu; - prodaja plovila; - organizacija charter baze; - organizacija i nadzor booking-a; - organizacija i nadzor održavanja plovila; - osiguravanje i nadzor kvalitete usluge za goste (priprema plovila za klijente u charteru); - nadzor i sudjelovanje u pripremi plovila; - edukacija i pripremanje suradnika za sezonu; - nadzor nad kompletnom nabavom za charter bazu; - organizacija i osmišljavanje programa team buildinga za klijente; - prodaja programa team buildinga; - istraživanje dodatne ponude po destinacijama na obali - suradnja sa lokalnim uredima HTZ-a - osmišljavanje programa i ruta za goste - organizacija sajamskih aktivnosti u zemlji i inozemstvu;
Ime i adresa poslodavca	Aura maris d.o.o. Remetski kamenjak 1a, 10000 Zagreb
Vrsta djelatnosti ili sektor	Turizam
Datumi	09/2000 - 01/2002
Zanimanje ili radno mjesto	**Key account manager regije Zagreb**
Glavni poslovi i odgovornosti	- vođenje portfelja postojećih korisnika; - implementacija novih usluga kod postojećih klijenata; - prezentacije usluga ključnim klijentima; - akvizicija novih klijenata s ciljem povećanja tržišnog udjela; - komunikacija sa drugim sektorima unutar poduzeća u svrhu unapređenja kvalitete usluga poduzeća i povećanja konkurentskih prednosti poduzeća
Ime i adresa poslodavca	VIPnet d.o.o. Vrtni put 1, Zagreb 10000 (Hrvatska)
Vrsta djelatnosti ili sektor	Telekomunikacije
Datumi	09/1998 - 03/1999
Zanimanje ili radno mjesto	**Referent uvoza**
Glavni poslovi i odgovornosti	- kontakt sa kupcima i zaprimanje narudžbi; - naručivanje robe od dobavljaća; - organizacija transporta, carinjenja i skladištenja robe; - organizacija isporuke robe kupcima; - vođenje skladišta

Ime i adresa poslodavca	Neuber d.o.o./Brentag Hrvatska d.o.o. Žitnjak bb, 10000 Zagreb
Vrsta djelatnosti ili sektor	Uvoz i logistika
Datumi	05/1998 - 05/1999
Zanimanje ili radno mjesto	**Referent uvoza**
Glavni poslovi i odgovornosti	- zaprimanje narudžbi od odjela prodaje; - naručivanje robe od dobavljaća; - izrada kalkulacija; - organizacija transporta, carinjenja i isporuke na središnje skladište
Ime i adresa poslodavca	Stanić d.o.o. Žitnjak b.b., 10000 Zagreb
Vrsta djelatnosti ili sektor	Uvoz i distribucija prehrambenih proizvoda

Obrazovanje i osposobljavanje

Datumi	03/2010 → 11/2014
Naziv dodijeljene kvalifikacije	**Stručni specijalist upravljanja procesima**
Glavni predmeti / stečene profesionalne vještine	Poslijediplomski studij kreativnog upravljanja procesima
Ime i vrsta organizacije pružatelja obrazovanja i osposobljavanja	Visoka tehničko-poslovna škola u Puli (Politehnički studij s pravom javnosti) Riva 6, 52100 Pula
Datumi	10/1994 - 02/1997
Naziv dodijeljene kvalifikacije	**Ekonomist**
Glavni predmeti / stečene profesionalne vještine	Studij komercijalnog poslovanja (unutarnja i vanjska trgovina) Ekonomski fakultet, Zagreb
Ime i vrsta organizacije pružatelja obrazovanja i osposobljavanja	Sveučilište u Zagrebu Ekonomski fakultet, Zagreb Trg J.F. Kennedyja 6, 10000 Zagreb
Razina prema nacionalnoj ili međunarodnoj klasifikaciji	VŠS
Datumi	09/1990 - 06/1994
Glavni predmeti / stečene profesionalne vještine	Opću gimnazija "Lucijan Vranjanin", Zagreb

Osobne vještine i kompetencije

Materinski jezik(ci) **Hrvatski, Njemački**

Drugi jezik(ci) **Engleski**

Samoprocjena	Razumijevanje				Govor				Pisanje	
Europska razina (*)	Slušanje		Čitanje		Govorna interakcija		Govorna produkcija			
Njemački	C2	Iskusni korisnik	C2	Iskusni korisnik	C2	Iskusni korisnik	C2	Iskusni korisnik	C2	Iskusni korisnik

Engleski	C2	Iskusni korisnik	C2	Iskusni korisnik	C2	Iskusni korisnik	C2	Iskusni korisnik	C2	Iskusni korisnik

(*) Zajednički europski referentni okvir za jezike

Društvene vještine i kompetencije	- komunikativan, profesionalan, ambiciozan i samostalan u radu ali posjedujem i razvijen osjećaj za timski rad koji sam stekao sudjelujući u mnogim projektima kao vođa tima ili član tima; - posjedujem izvrsne strategijske i analitičke vještine; - savjestan, odgovoran, temeljit i motiviran, kreativan i uredan, točan i osoba visokih moralnih osobina, preuzimam inicijativu u rješavanju zadataka na koje gledam kao izazove; - osoba sam s pozitivnim i kreativnim pristupom zahtjevnim situacijama; - profesionalno se odnosim prema suradnicima i ostalim kolegama, spreman sam na prihvaćanje standarda poduzeća u radu i u ophođenju s klijentima; - posjedujem izvrsne prezentacijske sposobnosti; - težim postizanju zadovoljstva i lojalnosti klijenata, fokusiran sam na zadane ciljeve; - obavljajući gore navedene poslove stekao sam dobrodošla znanja i vještine rada u stresnim situacijama, efikasnog izvršavanja obveza u kratkom vremenskom periodu te istovremenog rada na više različitih projekata
Organizacijske vještine i kompetencije	- osoba sam izraženih organizacijskih sposobnosti, izvrsno upravljam timom te komuniciram s članovima tima oko raspodjele zadataka te sam sposoban motivirati članove tima s ciljem što boljeg obavljanja zadataka te ispunjenja planova na vrijeme; - izvrsno snimam procese te s lakoćom nalazim prostore za unapređenje procesa i organizacije poslovanja
Računalne vještine i kompetencije	- izvrsno poznavanje MS Office okruženja (MS Word, MS Excel, MS Outlook, MS Power Point, Internet Explorer - korištenje u svakodnevnom radu
Druge vještine i kompetencije	preko 15 godina učitelj skijanja; instruktor jedrenja i skipper
Vozačka dozvola	A1, B; voditelj brodice kategorija C (yachtmaster)