Poduzetnički projekt na primjeru "Delux" tortica

Tonjac, Silvija

Undergraduate thesis / Završni rad

2018

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

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:128:219211

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

VELEUČILIŠTE U KARLOVCU
Karlovac University of Applied Sciences

Repository / Repozitorij:

Repository of Karlovac University of Applied Sciences - Institutional Repository

zir.nsk.hr

Image not found or type unknown

VELEUČILIŠTE U KARLOVCU

POSLOVNI ODJEL

STRUČNI STUDIJ UGOSTITELJSTVA

Silvija Tonjac

PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU „DELUX“ TORTICA

ZAVRŠNI RAD

Karlovac, 2018.

Silvija Tonjac

PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU „DELUX“ TORTICA

ZAVRŠNI RAD

Veleučilište u Karlovcu

Poslovni odjel

Stručni studij ugostiteljstva

Kolegij: Osnove poduzetništva

Mentorica: Andreja Primužak, dipl.oec., predavač

Broj indeksa autora: 0618611068

Karlovac, rujan 2018.g.

ZAHVALA

Hvala svima onima koji su bili uz mene kada je bilo najljepše i kada je bilo najteže. Hvala svima koji su moje odrastanje učinili kvalitetnim i koji su doprinjeli onome što sam danas.

Veliko hvala roditeljima, majci Slavici i ocu Josipu koji su nesebično, zajedno samnom, proživljavali sve moje uspone i padove te prijateljici Marini Botićki koja mi je bila veliki oslonac i rame za plakanje.

Puno hvala i Krešimiru Frankoviću, Matei Purić, Luciji Lisac, Robertu Koraku, Filipu Radi, Ani Markić te Anni-Mariji Medved koji će uvijek biti glavni akteri mojih studentskih uspomena.

Puno hvala svim profesorima Veleučilišta, bila mi je čast.

Za sami kraj najljepša hvala mentorici Andreji Primužak, na vremenu i trudu koje je posvetila mojoj malenkosti.

SAŽETAK

Ovaj završni rad produkt je trogodišnjeg učenja na Veleučilištu u Karlovcu. Spoj je svih kolegija koje je autorica imala priliku naučiti.

Poslovni plan je alat koji olakšava poduzetniku misao,odnosno ideju, stopiti u materijalno te ga u krajnosti dovesti do cilja kojemu je i težio. Poduzetnički plan pomaže poduzetniku da se orijentira na sve segmente koji su u međuvoisnosti te koji sinergijski daju plodonosan rezultat.

Teorijski će se dio detaljno objasniti te će biti predstavljen poduzetnički projekt na primjeru „JIS“d.o.o. za proizvodnju i prodaju tortica. Cilj ovog završnoga rada je prikazati kako jednostavnost ipak može uroditi plodom iako ne garantira visok profit može garantirati pristojnom dobiti, zadovoljstvom zaposlenika te pozitivnim utjecajem na društvo.

Za samu realizaciju tvrtka „JIS“ raspolagati će se sa 35.000,00€ (5.000,00€ vlastitog kapitala te 30.000,00 € zajma). Ukupni planirani godišnji prihodi ispadaju 80.520,00€ (611.952,00 kuna) dok bi rashodi iznosili 60.000,00 € (444.000,00 kuna). Godišnja dobit bi iznosila 20.520,00 € (151.848,00 kn).

Ulaganje u ovaj poduzetnički projekt je u potpunosti opravdano budući da se profitabilnost i likvidnost vide iz izračunatih pokazatelja.

Ključne riječi: poduzetnik, poduzetništvo, poduzetnički plan, proizvodnja i prodaja kolača

SUMMARY

This business project is the product of three years of studying at University of Applied Science in Karlovac. It is compound of all subjects which the author had a privilege to learn.

The business plan is a tool that makes it easier for a businessman to put idea in material terms and to bring it in the end to the goal he was striving for. The entrepreneurial plan helps the entrepreneur to orientate on all segments that are in intercourse and synergistically give fruitful results.

Theoretical part will be explained in detail and the business plan will be presented on the example of company called „JIS“d.o.o. which will produce and sell cupcakes. The final goal of this work is to show how simplicity can lead to success and how will that same simplicity lead to medium profit range with low risk, satisfied employees and with positive impact on the society.

Author will invest 35.000,00 Euros for this project. According to all neccessary financial calculations, the annual revenue will be 80.520,00€ (611.952,00 kuna), while the annual expense will be 60.000,00 € (444.000,00 kuna). When we substract those two it will remain a net profit of 20.520,00 € (151.848,00 kn).

Investing in this entrepreneurial project is entirely justified since profitability and liquidity are seen from the calculated indicators.

Key words: entrepreneur, entrepreneurship, production and sales of cupcakes

SADRŽAJ

1. UVOD.....1
1.1.Predmet i cilj rada.....1
1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja.....1
1.3. Sadržaj i struktura rada.....1
2.TEORIJSKI DIO.....2
2. 1. Pojmovno određivanje poduzetništva.....2
2.2. Povijesni razvoj poduzetništva.....3
2.3. Vrste i funkcije poduzetništva.....5
2.4. Osobine i vrste poduzetnika.....7
2.5. Prednosti i nedostaci ulaska u poduzetništvo.....9
2.6. Poduzetnička ideja i prilika.....10
2.7. Životni ciklus poduzetničkog pothvata.....11
3. PRAKTIČNI DIO.....14
3.1. Opis poduzetničke ideje.....14
3.2. Tržišni podaci projekta.....15
3.3. Tehničko-tehnološki opis projekta.....16
3.3.1. Projekcija lokacije.....16
3.3.2. Projekcija tehnologije.....16
3.3.3. Projekcija kapacitetea.....16
3.3.4. Projekcija stalnih sredstava.....17
3.3.5. Projekcija materijalnih inputa.....18
3.3.6. Projekcija zaposlenika.....19
3.3.7. Projekcija zaštitnih mjera.....21
3.3.8. Projekcija aktivizacijskog razdoblja.....24
3.4. Menadžment.....25
3.5. Marketing.....26
3.5.1. Promocija.....27
3.6. Financijski podaci projekta.....32
3.6.1. Visina i struktura ukupnih ulaganja.....32
3.6.2. Amortizacija.....34
3.6.3. Račun dobiti i gubitka.....35

3.6.4. Dinamička projekcija ekonomskih i financijskih tijekova.....39
4. Ocjena uspješnosti projekta.....41
4.1. Rok povrata ulaganja.....41
4.2. Godišnja stopa prinosa.....42
4.3. Pravilo palca (pravilo 72).....43
4.4. Čista sadašnja vrijednost.....44
4.5. Interna stopa profitabilnosti.....45
4.6. Analiza osjetljivosti.....46
5. PISMO PRIMATELJU PROJEKTA.....47
6. ZAKLJUČAK.....48
POPIS LITERATURE.....49
POPIS ILUSTRACIJA.....50
POPIS TABLICA.....51

1.UVOD

1.1. Predmet i cilj rada

Predmet rada je izrada poduzetničkog projekta na primjeru proizvodnje i prodaje tortica. Cilj rada je stečeno teorijsko znanje primjeniti u praksi.

1.2.Izvori podataka i ciljevi istraživanja

Kako bi se što kvalitetnije obradila tema završnoga rada koristili su se sekundarni izvori podataka, stručne knjige o poduzetništvu te visoko kvalitetne stručne i poslovne internet stranice.

1.3.Sadržaj i struktura rada

Rad je podijeljen na teorijski i praktični dio. U teorijskom se dijelu detaljno razrađuje povijest poduzetništva, suvremeno poduzetništvo te svaki segment bitan za poduzetništvo.

U praktičnom dijelu se detaljno razrađuje poduzetnički plan tvrtke „JIS“d.o.o. za proizvodnju i prodaju tortica kroz sve bitne sastavnice poduzetničkog projekta. U praktičnome se dijelu govori o opisu poduzetničke ideje, tržišnim podacima projekta, tehničko-tehnološkim opisom projekta te o menadžmentu i marketingu, zatim se prikazuju financijski podaci te ocjene uspješnosti projekta.

2. TEORIJSKI DIO

2.1. Pojmovno određivanje poduzetništva

Sukladno razvoju tehnologije, razvijale su se i stvarale nove komponente poduzetništva kao takvoga.

Danas studije raspolažu sa šarenim spektrom teorija o poduzetništvu, od važnijih se ističu personalni, neoklasični te socio-kulturni pristupi. Navedeni se pristupi nadopunjuju, isprepliću te nikako ne isključuju jedni druge. Sinergijski determiniraju bitne stakve koje su u poduzetništvu potrebne, poput: (1)u poduzetništvu je bitno imati određene urođene i socijalizacijom stečene osobine, znanja i vještine, (2)racionalno se ponašati te (3) tražiti društveno okruženje koje potiće i motivira poduzetništvo.[1] Kod personalnog (generičkog) pristupa, poduzetništvo se definira kao djelatnost ljudi koje krase osobnosti poput inovativnosti, kreativnosti, samouvjerenosti, fleksibilnosti, te među ostalima i sposobnost predviđanja. Pristup u kojemu se na poduzetništvo gleda kao na aktivnost ljudi koji su usmjereni ka optimizaciji inputa (npr. sirovine, radne snage, novca) sa ciljem maksimiziranja outputa, naziva se neoklasični pristup. Neoklasnični pristup proučava poduzetništvo sa resursnog aspekta. Socio-kulturni pristup studira razloge bavljenja poduzetništvom te je pristaša teorije da su ti razlozi splet društvenih odnosa i okolnosti. Personalni i neoklasični pristup proučavaju poduzetnike kao slobodne tržišne subjekte koji djeluju prema vlastitim predožbama i ekonomskim motivima, socio-kulturni pristup proučava odnose između poduzetnika.

Poduzetništvo se promatra i proučava s društvenog i individualnog apsekta. Društveni aspekt proučava utjecaj poduzetništva (poduzetnika, poduzeća) na gospodarski razvoj neke zemlje; dok je individualni aspekt zapravo subjektivni aspekt samog poduzetnika te sve ono što utječe na njegov svaki izbor ili mu otežava.

Kako bi se poduzetništvo moglo nesmetano razvijati potrebno je uskladiti ekonomske, sociološke te političke uvjete.

[1] Preuzeto s PowerPoint prezentacije mr.sc. Damira Ribića, predavača Visoke škole za menadžment u turizmu i informatici u Virovitici.

2.2. Povijesni razvoj poduzetništva i poduzetnika

Korijen poduzetništva datira još od Arapa, Babilonaca, Egipćana, Židova, Grka, Feničana i Rimljana. Prvi zapis o poduzetništvu pojavio se prije 4000 godina u kojemu se opisuje bankarsko pozajmljivanje novaca uz kamatu. Stari vijek je obilježen snažnim razvojem poduzetništva radi kojega su i drevne kulture i civilizacije procvale.

Trgovačka poduzeća javljaju se u Italiji već u 12.stoljeću kao privremena društvena udruženja za jedno ili više trgovačkih pothvata.[2] Marko Polo, smatra se prvim „pravim" poduzetnikom u povijesti. Polo je prilikom trgovačkog puta prema Dalekom Istoku ugovarao prodaju robe sa trgovcima i bankarima. Krajem 14.stoljeća šire se udruženja koja su poslije poprimila oblik tadašnjih javnih trgovačkih poduzeća.[3] Ta su udruženja vodili članovi određene obitelji te su dobit djelili među sobom. U 15.stoljeću razdvajaju se gospodarske aktivnosti te poslovne imovine od privatne. Poduzeća postaju pravni subjekti. U 17. stoljeću veliki doprinos razumijevanju i razvoju poduzetništva dao je irski ekonomist Richard Cantillon, koji se smatra začetnikom teorije poduzetništva te 1734.godine svojim djelom „Rasprava o prirodi trgovine" u ekonomsku literaturu uvodi pojam „poduzetnik". Osnova Cantillovog pristupa je rizik koji se javlja prilikom kupnje određene robe po poznatoj cijeni te prodaje iste za neizvjesnu cijenu.

U ranom 18. stoljeću škotski ekonomist Adam Smith definirao je da se poduzetnička aktivnost ostvaruje marljivošću i štedljivošću, poslovnim špekulacijama te poslovnim inovacijama.

U 20.stoljeću za razumijevanje poduzetništva zaslužan je austrijski ekonomist Joseph Schumpeter. Definira poduzetništvo kao stvaranje inovacija, što je osnova za gospodarski rast i razvoj. Poduzetnik nije osoba koja organizira proces proizvodnje i poslovanja u uvjetima uhodane tehnologije, organizacije i upravljanja, nego pokretač i primjenjivač inovacijskih

[2] V.Vujić:Poduzetništvo i menadžment u uslužnim djelatnostima; Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Rijeka, 2010.g.,str.82
[3] V.Vujić:Poduzetništvo i menadžment u uslužnim djelatnostima; Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Rijeka, 2010.g., str.82

postignuća.[4] Da se ekonomija temelji na sustavnoj inovaciji, poduzetničkom upravljanju i strategijama zalagao se Peter Drucker, suvremeni američki teoretičar.

U kapitalističkom društvu 18. i 19. stoljeća poduzetnik je bio pojedinac, kapitalist, koji je uz vlastiti rizik donosio odluku o ulaganju svog i/ ili uzajmljenog kapitala da bi time ostvario profit. U 20.stoljeću individualnog su poduzetnika kapitalista zamjenila velika poduzeća u kojima je vlasništvo kapitala i snošenja rizika odvojeno od upravljanja poduzećem.

[4] V.Vujić: Poduzetništvo i menadžment u uslužnim djelatnostima; Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Rijeka, 2010.g., str. 19

2.3. Vrste i funkcije poduzetništva

Kod razmatranja pitanja vlasništva i pravno-organizacijskog oblika biznisa, poduzetništvo može biti individualno (ono u kojemu je ista osoba i vlasnik, i poduzetnik, i upravljač te rukovodioc) i kolektivno, dok po pitanju samostalnosti te samodovoljnosti poduzetničkog pothvata može biti eksterno (vanjsko) te interno (unutarnje).

Individualno poduzetništvo je ono u kojemu je ista osoba i vlasnik, i poduzetnik, i upravljač te rukovodioc. Većina novosnovanih tvrtki je na samom početku individualnog karaktera te razmjerno s rastom prerastaju u složenije organizacijske oblike.

Odvajanjem vlasničke i upravljačke funkcije te prihvaćanjem kolektivnog rada razvija se *kolektivno poduzetništvo.*

Vanjsko poduzetništvo istoznačnica je klasičnog poduzetništva. Ono je temeljni oblik poduzetničke aktivnosti. Poduzetnička tvrtka, kao poslovni sustav, iz okruženja nabavlja sve neophodne materijalne i nematerijalne čimbenike (inpute) nužne za kontinuirano odvijanje svoga proizvodnoga, trgovačkoga ili uslužnoga, odnosno poslovnoga procesa te u njega šalje – plasira svoje proizvode ili usluge (outpute-učinke), odnosno obavlja razmjenu sa svojim okruženjem.[5]

Šarolika financijska struktura koju čine: vlastita sredstva, sredstva partnera, krediti i joint venture kapitala, u sklopu postojećih poduzeća otvara vrata *unutarnjem poduzetništvu***.** Naime, velika se poduzeća putem divizionalizacije (podjele u relativno samostalne organizacijske jedinice) i decentralizacije (vrsta organizacije kojom se upravljanje ili rukovođenje prenosi s centralnih organa na niže) sve više pretvaraju u sustav organizacijskih jedinica, više ili manje osamostaljenih, ali ipak u funkciji poduzeća. U sklopu poduzeća, između njegovih dijelova razvija se unutarnja ekonomija, a s njom i unutarnje poduzetništvo.[6]

Tradicionalno poduzetništvo je poduzetništvo mikro (do 10 zaposlenika,), malih (do 50 zaposlenika) te srednjih poduzeća (do 250 ljudi). Temeljni cilj takve vrste poduzetništva jest

[5] Nikola Kuvačić: Počela poduzetništva; "BERETIN", druga, promijenjena i dopunjena naklada, Split, 2005.g., str. 21

[6] V.Vujić: Poduzetništvo i menadžment u uslužnim djelatnostima, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Rijeka, 2010.g.,str. 53-54

ostvarenje profita koji pripada vlasnicima kapitala i o čijoj upotrebi samostalno odlučuju. U malim poduzećim naučeno je funkcionirati s ograničenim resursima i kao takvo opstati koristeći kreativnost, snalažljivost, inovativnost, marketing.

Korporacijsko poduzetništvo je poduzetništvo velikih poduzeća- korporacija koja putem suvremenih metoda menadžmenta stvaraju pretpostavku kojima pojedinci svojim idejama o novim proizvodima, postupcima i procesima dolaze do izažaja. Bitne karakteristike korporacijskog poduzetništva su ujedinjene prednosti malih poduzeća (kreativnost, fleskibilnost, inovativnost, poznavanje tržišta..) s tržišnom snagom i financijskim resursima velikog poduzeća.

Socijalno (*društveno) poduzetništvo* je koncept koji pokreće stvaranje ekonomske i socijalne vrijednosti kroz izgradnju novih vrijednosti i društvenih promjena koje zadovoljavaju potrebe i nude zapošljavanje teško zapošljivih i marginaliziranih društvenih kategorija. Inovativan i kreativan poduzetnički model rješavanja društvenih i ekoloških pitanja koristi se kako bi se potaknuo održivi razvoj, zapošljavanje na korist široj društvenoj zajednici. Njime se nude usluge, proizvodi i aktivnosti koje ne bi bile ponuđene na tržištu, a stvaraju dobra koja mogu svi podjednako koristiti. Socijalno poduzetništvo izgrađuje temelje za društvene promjene i često zadovoljava potrebe zajednice kroz participi- ranje članova te iste zajednice.[7]

[7] RECUPERO: „Poduzetništvo-oblici i karakteristike“, 24.08.2016/Savjeti za poduzetnike; http://recupero.com.hr/blog-objava/poduzetnistvo/ (28.10.2017)

2.4. Osobine i vrste poduzetnika

Poduzetnici su svojevrsni superljudi čije osobnosti mnoštvo stručnjaka pokušava spakirati u jedan objektivno važeći paket. Karakterizacija poduzetnika sagledava se sa više aspekata, od osobina koje ga krase kao individuu do načina njegovog djelovanja u svijetu poduzetništva, spoja njegovog subjektiviteta i objektiviteta. Poduzetničke se osobine razlikuju prema fizičkim, socijalnim, mentalnim, emocionalnim, analitičkim, intuitivnim, imaginativnim te duševnim funkcijama. Američki istraživači putem demografskih odrednica, odrednica osobnosti te odrednica ponašanja pokušavaju odrediti profil uspješna poduzetnika.

Poduzetnik je komunikator, integrator, vrstan planer, organizator i kreator, inovator, učitelj, zaštitnik i uzorna osoba. Poduzetnik ne bježi od problema nego se suočava s istim te ga učinkovito riješava. On je vođa koji zna voditi, dobro savjetovati koliko sebe toliko i druge. Poduzetnik raspoznaje i shvaća međuovisnost na tržištu, postojeće karaktere te zagovara toleranciju, uvijek usmjeren ka postizanju dobrih rezultata, prilagodljiv svakoj situaciji u kojoj se nađe u datom trenutku na tržištu, spreman na sve. Osim što poduzetnik ima izuzetnu moć racionalnog gospodarenja vremena također racionalno gospodari s novčanim sredstvima (zna skrbiti o smanjenju troškova te povećanju prihoda). Osoba koja prihvaća i računa na rizik i odgovornost, ali isto traži i od drugih.

Poduzetnici uočavaju priliku, koriste resurse te stvaraju novu vrijednost.[8]„Dakle, poduzetnici su sveopće bogatstvo, a sam novac oni shvaćaju samo kao nagradu za svoj mukotrpan rad, a rade toliko da ga nemaju kada trošiti. Poduzetnici su osobe izrazito nemirna duha i mirne – čiste savjesti, oni su povijesni poklisari i pokretači svekolika civilizacijskog napretka, odnosno mukotrpna hoda čovječanstva od pračovjeka do čovjeka tisućljeća, oni su nas (pred)vodili na putu od luka i strijele do računala, od Krapinskog pračovjeka do gosta ili pacijenta u čuvenim Krapinskim toplicama.“[9]

Važne karakteristike poduzetnika su potreba za postignućem, interni lokus kontrole, sposobnost preuzimanja rizika, posjedovanje vizije te timski rad.

[8] Hrvatska udruga poslodavaca, www.hup.hr, (02.08.2017.)
[9] Nikola Kuvačić: Počela poduzetništva; “BERETIN“, druga, promijenjena i dopunjena naklada, Split, 2005.g., str. 13

Uspješnim se poduzetnikom smatra onaj koji ostvaruje planirane ciljeve među kojima se mogu istaknuti tržišni opstanak, rast i razvoj, visoki profiti, angažiranje kreativnih i visoko motiviranih menadžera. Pretpostavlja se kako je poduzetnička uspješnost splet individualnih činitelja (poduzetnikova kompatibilnost poslu), činitelja okoline (eksterni (ne)poticaji i (ne)potpora), činitelja organizacije (svih sudionika organizacijske strukture poduzetničkog pothvata) te činitelja sreće (splet (ne)sretnih okolnosti koje nekontrolirano i nepredvidivo mogu utjecati na (ne)uspjeh).

Pet je temeljnih odrednica cjelovitog uspjeha na kojima poduzetnik treba paralelno raditi a to su: posao, novac, zdravlje, partnerstvo i socijalni kontakt. Zdravo funkcioniranje navedenih odrednica poduzetnika vode ka uspjehu. Postoji još mnoštvo činitelja koji utječu na poduzetnički uspjeh a među kojima valja istaknuti „going the extra mile“, bogat emocionalni bankovni račun, dostatna upornost, iznadprosječnost, odlučnost, oduševljenost, pouzadnost, samosvjesnost sa samopromidžbom te s samopromjenom, specijaliziranost ali i sveznadarstvo, učenje te zdravlje. Potrebno je još istaknuti važnost u unutarnjoj komunikaciju poduzetnika kojom se on samo-motivira ili samo-demotivira, ovisno o brojnim čimbenicima kojima je poduzetnik okružen. Svjesnost razmjernog odnosa ulaganja i rezultata istoga, „koliko se ulaže toliko se i vrati“, poduzetnika također približava uspjehu.

2.5. Prednosti i nedostatci ulaska u poduzetništvo

Poduzetništvo u širem smislu predstavlja svaku aktivnost koja uključuje kreativnost, inovativnost, samostalnost, upornost, dosljednost, razumno preuzimanje rizika, odgovornost i samostalnost; dok poduzetništvo u užem smislu predstavlja proces stvaranja vrijednosti kombinacijom resursa u svrhu iskorištavanja prilika uz razumno preuzimanje rizika.

Od prednosti ulaska u poduzetništvo najviše se ističu stavke poput preuzimanja kontrole nad vlastitom sudbinom, ideja samozapošljavanja (start-up poduzetništvo), mogućnost mijenjanja stvari te iskorištavanja vlastitih potencijala, ostvarivanje neograničenog profita te priznatost u društvu. Poduzetnik radi stvari koje želi, voli te se ne treba opravdavati nikome za svoje postupke.

Od negativnih strana valja naglasiti nesigurnost dohotka, rizik gubitka uloženog kapitala, nedefinirano radno vrijeme, visoka razina stresa, neograničena odgovornost te redovito obeshrabrenje. Za vrijeme uspostavljanja poslovanja velika je vjerovatnost niske kvalitete života te izuzetno naporan rad.

2.6. Poduzetnička ideja i prilika

Četiri su bitna elementa poduzetničkog stvaralaštva: ideja i osobno djelovanje u otkrivanju i korištenju poduzetničkih promjena, prilika, mogućnost poduzetnika da privuće poslovne partnere i učinkovito upravlja resursima te vizija.

Poduzetnički proces je trnoviti put od poduzetničke ideje do poduzetničkog pothvata. Poduzetnički proces rezultat je djelovanja poduzetnika, poslovne prilike te potrebnih sredstava.Poduzetnička ideja je prvotna zamisao o tome što netko želi raditi (proizvoditi, trgovati, usluživati), s ciljem zadovoljavanja neke potrošačke potrebe te ostvarivanja vlastite zarade (dobiti ili profita).[10] Ona je temelj svakog budućeg poduzetničkog pothvata koji će iz nje nastati.

Ideja mora biti originalna. Ideja može izroditi iz hobija, darovitosti, stručnosti, prigode kao i pronalazaštva. Izbor poduzetničke ideje je jedan od vrlo kompleksnih radnji.

Prilikom razvoja poduzetničke ideje od ključne je važnosti analiza iste. To je često dug i skup postupak te se obično pravi komparativna analiza između više raspoloživih ideja, kako bi postupak rezultirao najmanje jednom prihvatljivom ili najprihvatljivijom idejom.[11]

Poduzetnička ideja mora biti u skladu sa poduzetničkom prilikom. Poduzetnička prilika (prigoda, šansa) je takav splet okolnosti koji stvara potrebu za novim poduzetničkim pothvatom.

Bit je poduzetništva upravo u tome kako pojedinac iz sitnih informacija i u nesigurnim uvjetima osjeti (ustanovi) što tržište stvarno treba, u kojem obliku i u kojim količinama.[12]

[10] Nikola Kuvačić, op.cit.,str.59
[11] Nikola Kuvačić, op.cit., str.67
[12] V.Vujić: Poduzetništvo i menadžment u uslužnim djelatnostima; Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Rijeka, 2010.g., str. 46

2.7. Životni ciklus poduzetničkog pothvata

Kada poduzetnik svoju zamisao svede na papir, imajući dostatnu količinu novaca i vremena te mu poduzetnička prilika ide pod ruku, počinje realizacija poduzetničkog pothvata te samim time i životni ciklus istoga.

Životni se ciklus pothvata u većini slučajeva sastoji od osam životnih faza. Početna faza je **faza konstituiranja** u kojoj ***poduzetnik pionir*** dovršava sve ključne predradnje poduzetničkog pothvata(osigurava poslovni prostor, nabavlja opremu, zapošljava kadar, kontaktira dobavljače i kupce, proizvodi prve proizvode i slično) kako bi započeo nemilosrdnu „borbu“ na tržištu.

Faza rasta i razvoja*, poduzetnika stvaratelja,* izlaže brojnim iskušenjima koje više ne može sam rješavati te je primoren angažirati rukovoditelje te formirati poslovne funkcije. Kako bi poduzetnik učvrstio svoju tržišnu poziciju, potrebno je usvojiti nove proizvode, širiti se na nova tržišta, povećati obujam poslovanja te imati na umu jednako jaku konkurenciju.

Kako bi poduzetnik poboljšao svoju poziciju na tržištu, proširio svoje poslovanje te povećao dobit, on traži poslovne prilike i izvan postojećeg područja poslovanja. Faza takvog razvoja ili proširenja posla zove se **faza diversifikacije**. U toj fazi dominira ***poduzetnik strateg*.**

Faza diferencijacije je faza prepuna inovacija i/ili modifikacija postojeće doktrine poslovanja (proizvoda ili usluga) koja je sukladna zahtjevima potrošača. Svrha spomenutih inovacija i/ili modifikacija je da na još bolji način zadovolje želje i potrebe vjernih ali i novih potrošača.

Zasićenost je opasnost koju svaki poduzetnik nastoji izbjeći, a izbjegava ju inovacijama i/ili modifikacijama, marketingom, pronalaženjem novih tržišta i slično. Kada se zasićenost javi nastupa **faza krize** koja ako ne adekvatno riješena vodi k nepremostivoj krizi, krizi bez izlaza.

Faza u kojoj se poduzetnik bori protiv te krize je **faza konsolidacije**. ***Poduzetnik voditelj*** se putem radikalnog smanjenja troškova, restrukturiranja ili strategijskog repozicioniranja nastoji izvući iz te krize.

Kada je imovina veća od obveza poduzeća a poduzetnik radi, zakonom preciziranih, razloga nastoji obustaviti daljnje privređivanje, poduzetnički pothvat ulazi u **fazu likvidacije**.

Ukoliko je imovina poduzeća manja od obveza istoga, odnosno ako je poduzetnik prezadužen te se u fazi likvidacije nije pronašao riješenja krize, javlja se **faza stečaja.** U ovoj se fazi pristupa stečajnom postupku ili postupku predstečajne nagodbe. Faza stečaja je faza duboke i nepremostive krize koju poduzetnik nije mogao riješiti niti u fazi konsolidacije niti u fazi likvidacije.

„JIS“ d.o.o.

Zagreb, Kobiljačka cesta 55

01/2048-224

PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU

„DELUX“ TORTICA

OSOBA ZA VEZU:

Silvija Tonjac

098/786-5969

AUTOR PROJEKTA:

Silvija Tonjac

PRIMATELJ:

Privredna banka, Zagreb

3. PRAKTIČNI DIO

3.1. Opis poduzetničke ideje

Tortice „Delux“ kao poduzetnička ideja nastala je čitanjem knjige „Tortice i Muffini“ koju je autorica dobila na poklon za rođendan. Autorica i nositeljica poduzetničke ideje je Silvija Tonjac.

„JIS“ d.o.o. proizvoditi će i prodavati luksuzno dekorirane tortice za sve prigode. Tortice će se raditi za individualnu prodaju te prodaju po narudžbi. S obzirom da bi se radilo 12 tortica po seriji tolika bi bila i minimalna narudžba. Cijena za jednu torticu bit će 10,00 kuna. Tortice će biti izrađene od najkvalitetnijih namirnica i sastojaka jer je kvaliteta važnija od kvantitete. Pakirati će se u prekrasne kartonske kutije s ručkama. Uz svaku narudžbu bit će upakirana i prikladna mudrost ili izreka.

U svojoj obiteljskoj povijesti autorica ima puno profesionalnih kuhara i vještih majstora, te bi se moglo reći kako je tu crtu i sama nasljedila. Velika želja za eksperimentiranjem i izazovima glavna je karakteristika u tom poslu. Pedantnost i elegancija, osjećaj za estetiku samo su šlag na torti. Sa završenom hotelijersko-turističkom školom u Zagrebu te diplomiranjem na studiju ugostiteljstva u Karlovcu stekla je potrebito znanje o zadovoljavanju želja i potreba potrošača.

Od jakih poduzetničkih osobina važno je istaknuti posjedovanje izuzetno bogate vizije i isto takve misije, kreativnost i inovativnost, sposobnost preuzimanja ukalkuliranoga rizika, sistematično i logično razmišljanje te potreba za postignućem. A od loših poduzetničkih osobina valja jedino istaknuti mogući gubitak motivacije zbog nedostatka podrške od strane njoj dragih ljudi.

3.2. Tržišni podaci projekta

„JIS“ d.o.o. bavi se primarnom (proizvodnjom) te tercijarnom (prodaja) djelatnošću. Riječ je o tercijarnoj potrebi jer ne zadovoljava nužne, zamjenljive ili suptitucijske potrebe. Potreba za nečim novim, posebnijim te personaliziranim oduvijek je bila prisutna kod potrošača stoga će ih tortice „Delux“ na području Hrvatske izuzetno primamiti, oduševiti, razveseliti.

Tortice „Delux“ namijenjene su svim dobnim skupinama, za sve prigode te će cjenovno biti pristupačne svakom džepu. Očekuje se više ženske populacije među kupcima. Estetikom, ukusom, personaliziranom porukom ili mudrom izrekom , maštovitim i inovativnim pristupom, tortice „Delux“ naći će svoje mjesto na tržištu.

U odjelu za proizvodnju izrađivati će se oku najljepše, ustima najfinije tortice „Delux“ koje bi se za početak prema narudžbama dostavljale na adresu te prodavale na drvenom kiosku sa prekrasnom terasom.

Za početak će „JIS“ d.o.o. raditi na području grada Zagreba te u krugu od 100 kilometara od istoga.

Glede tržišnog položaja „JIS“ d.o.o. etablirati će se kao tržišni sljedbenik ili tamponer. Dakle, baviti će se opsluživanjem malih tršišnih udjela kojih će biti željan zadržati, neće se izlagati prevelikom riziku jer mu profit nije najvažniji segment poslovanja.

Najvažniji cilj poslovanja je osigurati kvalitetan, zadovoljavajući, miran i sretan posao zaposlenima. Autoričina misija je promovirati sklad i harmoniju među ljudima, uzajamno poštovanje i suradnju te kolektivno napredovati te kao takva biti pravedan i izniman primjer mladim generacijama. Autorica ne podržava, niti će tolerirati bilo kakav oblik nepravde pridržavajući se jasnog i kratkog mota „NE RADI ONO ŠTO NE ŽELIŠ DA SE TEBI RADI“.

3.3. Tehničko-tehnološki opis projekta

3.3.1. Projekcija lokacije

Autorica je zamislila odvojenu proizvodnju od prodaje. Lokacija proizvodnje,za početak, bit će u privatnoj kući nedaleko od Zagreba na kojoj će biti dvije slastičarke. Prodaja će se odvijati na pomno odabranim mjestima (ovisno o broju kućica toliko će biti i zaposlenica).

Posebno opremljeni mini kiosci, unikatnog i umjetničkog izgleda, bit će postavljeni na trgove grada Zagreba gdje je velik promet ljudi.

3.3.2. Projekcija tehnologije

U svezi tehnologije autorica je odabrala kombinirano tehnološko riješenje kombiniranjem univerzalne kuhinjske opreme i specijalizirane slastičarske opreme. Autorica će kombinirati novu te rabljenu opremu, domaće ili inozemne proizvodnje koju će kupovati putem klasičnog kupoprodajnog ugovora.

S obzirom na to da projekt ne teži masovnoj proizvodnji, autorica je odlučila koristiti isključivo radno-intenzivnu opremu.

3.3.3. Projekcija kapaciteta

Minimalni proizvodno- prodajni kapacitet trebao bi biti 200-250 tortica dnevno, odnosno u 250 radnih dana u godini 50000 proizvedenih i prodanih tortica.

Tablica 1: Projekcija kapaciteta „JIS“ d.o.o.

REDNI BROJ	NAZIV PROIZVODA	KOLIČINE	GODIŠNJI KAPACITET
1.	Tortice	<200-250	50000-62500

Izvor: Vlastita obrada

3.3.4. Projekcija stalnih sredstava

Za realizaciju projekta potrebna je kuhinja te kiosk. Za proizvodnju tortica potrebna je jedna veća pećnica, hladna vitrina, hladnjak i zamrzivač te sitna elektronika (mikser, juicomat, sjeckaljka) kako bi slastičarke bez previše napora uživale radeći ono što vole. Potrebni će biti i adekvatni kalupi te plastične posude i pribor. Ukupna vrijednost stalnih sredstava iznosi 16.148,00 € (119.726,00 kuna).

Tablica 2: Projekcija stalnih sredstava „JIS“ d.o.o.

Redni broj	**Popis**	**Količina (u jed. mjere)**	**Jedinična cijena**		**UKUPNA VRIJEDNOST**	
			HRK	**€**	**HRK**	**€**
1.	Drveni kisok	1	15.010,00	1.975,00	15.010,00	1.975,00
2.	Hladna vitrina	1	11.400,00	1.500,00	11.400,00	1.500,00
3.	Hladnjak	1	7.600,00	1.000,00	7.600,00	1.000,00
4.	Pećnica	1	7.600,00	1.000,00	7.600,00	1.000,00
5.	Klupa	4	760,00	100,00	3.040,00	400,00
6.	Bistro set	4	912,00	120,00	3.648,00	480,00
7.	Kuhinjski pribor		1028,00	530,00	1.028,00	530,00
8.	Auto Caddy	1	40.000,00	5.263,00	40.000,00	5.263,00
9.	Ostalo				30.400,00	4.000,00
UKUPNA VRIJEDNOST					**119.726,00**	**16.148,00**

Izvor: Vlastita obrada

3.3.5. Projekcija materijalnih inputa

S obzirom da će se koristiti većina sirovina koja se, adekvatno skladištena, može dugo čuvati, autorica će odmah nabaviti po 100 kila takvih sirovina (brašno, šećer, vanilin šećer, pecilni prašak, puding od vanilije, puding od čokolade, marmelade, čokolada za kuhanje).

Od energenata u kuhinji će se koristiti električna energija dok će se za kiosk koristiti solarna ploća.

Autorica će kupovati od već odabranih proizvođača domaćih sirovina. Prilikom odabira proizvođača i distributera ključnu će ulogu imati kvaliteta sirovina.

Prilikom izračuna, troškovi uloženih sirovina i energenata po tortici iznositi će minimalno 0,87 kuna a maximalno 4 kune, ovisno o potrebnim sastojcima te o kompleksnosti pečenja i hlađenja istih. Ukupna vrijednost materijalnih inputa iznositi će 3.000,00€ (22.166,00 kuna).

Tablica 3: Projekcija materijalnih inputa „JIS“ D.O.O.

Redni broj	**POPIS**	**Količina**	**Jedinična cijena**		**Ukupna vrijednost**	
			HRK	**€**	**HRK**	**€**
I.	PROIZVODNI DIO					
1.	SIROVINE					
1.1.	Brašno	100 kg	4,50	0,60	450,00	60,00
1.2.	Vanilin šećer	100 kg	22,00	2,90	2.200,00	290,00
1.3.	Prašak za pecivo	100 kg	22,00	2,90	2.200,00	290,00
1.4.	Maslac	100 kg	60,00	8,70	6.000,00	870,00
1.5.	Šećer	100 kg	6,00	0,80	600,00	80,00
1.6.	Ostalo				10.716,00	1.410,00
SVEUKUPNA VRIJEDNOST					**22.166,00**	**3.000,00**

Izvor: Vlastita obrada

3.3.6. Projekcija zaposlenika

U odjelu proizvodnje, tortice Delux raditi će dvije slastičarke, izuzetno talentirane slastičarke koje svega čega se prime rade isključivo s ljubavlju. Samostalno će obavljati različite poslove, od naručivanja i pripreme sirovina i materijala za tortice do izrade konačnog proizvoda. Služiti će se raznim kuharskim i slastičarskim priborom, alatima i strojevima, te će njihov posao obuhvaćati i njihovo održavanje, čišćenje i podmazivanje, te provjeru njihovog rada. Raditi će prema radnim nalozima. Od njih će se očekivati da svoj posao obavljaju u skladu sa zahtjevima kvalitete, sigurno i savjesno, te da rade sukladno higijenskim propisima. Radit će svaka u svojoj smjeni, po osam sati. Slobodan dan će imati ponedjeljkom i utorkom. U slučaju većeg opsega posla, prekovremeni rad slobodnim danima kompenzirati će se materijalno.

U timu „JIS“ d.o.o. biti će i dostavljač čiji će poslovi obuhvaćati: preuzimanje narudžbi za isporuku, utovar narudžbi u zaduženo vozilo, dostava narudžbi primatelju prema radnom nalogu, naplata kod krajnjeg primatelja, predaja naplaćenog novca prema ispisanim R 1 računima, povrat neisporučenih narudžbi, označavanje razloga neisporuke, isporuka narudžbi mini kioscima.

Na mini kiosku raditi će prodavačica čiji će se poslovi sastojati od: prodaje tortica te savjetovanja kupaca o kupovini istih, pružanje informacija o torticama koje prodaje te upoznavanje kupaca s njihovim prednostima, prikupljanje informacija o željama i potrebama kupaca kako bi se prilagodili njihovim potrebama. Po preuzimanju dostavljenih tortica, mora ih temeljito pregledati, prepakirati, pripremiti za prodaju i naznačiti odgovarajuće cijene. Mora znati razlikovati tortice s greškom, te izdvojiti one koje nisu svježe. Prodane tortice mora znati prikladno te po unaprijed određenom te dogovorenom načinu zamotati. Bitno će biti i brinuti za skladištenje robe koja neće ići odmah u prodaju. Morati će obračunavati prodane tortice, brinuti se o blagajni, voditi evidenciju primljenih, naručenih te prodanih tortica. Svakako će se morati baviti i reklamacijama kupaca te iste evidentirati. Raditi će u jednoj smjeni, popodnevnoj i osmosatnoj; od 15:00 do 23:00 sata. Slobodne dane će imati ponedjeljkom i utorkom. Bruto plaća svakog zaposlenika biti će 5.100,00 kuna (671,05€), odnosno 4.000,00 kuna neto. Na godišnoj bazi na plaće će odlaziti ukupno 244.800,00 kuna (32.210,52€).

Tablica 4: Projekcija zaposlenika „JIS“ d.o.o.

NAZIV	POTREBITI ZAPOSLENICI			MJESEČNE KOMPENZACIJE		GODIŠNJE KOMPENZACIJE	
	STRUČNA SPREMA	JEDNA SMJENA	UKUPNO	HRK	€	HRK	€
SLASTIČARKA	SSS	1	2	10.200,00	1.342,00	**122.400,00**	**16.105,26**
PRODAVAČICA	SSS	1	1	5,100,00	671,05	**61.200,00**	**8.052,00**
DOSTAVLJAČ	SSS	1	1	5.100,00	671,05	**61.200,00**	**8.052,00**
SVEUKUPNO- RADNICI I TROŠKOVI			**4**	**20.400,00**	**2.684,20**	**244.800,00**	**32.210,52**

Izvor: Vlastita obrada

3.3.7. Projekcija zaštitnih mjera

S obzirom da tijekom eksploatacije projekta može doći do nekih fizičkih ozljeda radnika kao i do mogućeg narušavanja okoliša autorica je predvidjela potrebne zaštitne mjere.

Zaposlenicima će biti osigurani najbolji uvjeti rada kako nebi došlo do psihičkih oboljenja te loših međuljudskih odnosa. Opasnosti poput prašine, buke, plinova, temperatura, kemikalija, teškog fizičkog rada neće biti.

Prilikom eksploatacije neće dolaziti do mehaničkih (fizičkih), kemijskih, radioaktivnih, termičkih, bioloških zagađenja zraka, vode ili tla u lokacijskom okruženju projekta kao niti estetske devastacije prirode i krajobraza te urbanih i kulturnih sadržaja okruženja.

U proizvodnji tortica javljaju se mnogobrojne opasnosti koje mogu narušiti kvalitetu te ispravnost istih. Kako bi eliminirali potencijalne opasnosti od velike je važnosti pridržavanje mjera zaštite HACCP sustava.

Kod prijema sirovina javljaju se opasnosti poput prisutnosti stranih onečišćenja, toksina, dodataka hrani (aditiva), sredstava za kontrolu štetočina, pranje i dezinfekciju kao i prisutnost bakterija, virusa, kvasaca, plijesni i parazita u hrani. Kontrolom i ocjenom dobavljača, vizualnom kontrolom proizvoda, pregledom ambalaže, nabavljanjem hrane od odobrenog dobavljača i njegovom garancijom putem potvrde o zdrastvenoj ispravnosti sa analitičkim izvještima, kontroliranjem uvjetnosti isporuke, temperature, pregledom sirovina, ambalaže te dostavnih vozila potencijalne bi se opasnosti mogle eliminirate.

Kod suhog i hladnog skladištenja sirovina i proizvoda od izuzetne je važnosti vizualno kontrolirati eventualne prisutnosti fizičkih opasnosti, raditi u skladu sa DHP (dobrom higijenskom praksom) i DPP (dobrom proizvođačkom praksom) te održavati prikiladne temperature za skladištenje prema preporuci proizvođača kako bi se spriječila opasnosti poput unosa stranih onečišćenja u hranu tijekom skladištenja i manipulacije, porast broja prisutnih mikroorganizama, razvoj spora, kontaminacija mikroorganizama iz prostora i s ruku osoblja.

Vizualnom kontrolom, radom u skladu s DHP i DPP eliminiraju se opasnosti koje se javljaju prilikom pripreme tortica kao na primjer: neizdvajanje svih inicijalnih onečišćenja iz hrane,

opreme i pribora te osoblja koje obavlja proces, ostaci ambalaže, unos kemijskih tvari iz okoliša, dodataka hrani (aditiva), opreme, sredstava za pranje i dezinfekciju kao i zaostajanje mikroorganizama iz prljavštine tijekom pranja, kontaminacija mikroorganizama s opreme i pribora, s ruku osoblja te prisutnost bakterija, virusa, kvasaca, plijesni i parazita u dodanim sastojcima.

Tijekom izrade tijesta može doći do onečišćenja od osoblja koje obavlja proces te od opreme i pribora, mogu se naći ostaci sredstava za pranje i dezinfekciju te može doći do unakrsne kontaminacije mikroorganizama s opreme i pribora te od strane osoblja.

Prilikom termičke obrade (pečenje) javljaju se opasnosti od onečiščenja od osoblja koje obavlja proces kao i od posuđa i pribora te preživljavanje mikroroganizama uslijed nedostatne temperature i vremena pečenja. Temperatura termičke obrade mora biti minimalno 73°C. Kod hlađenja javlja se opasnost porasta broja prisutnih mikroorganizama, razvoj spora, kontaminacija mikroorganizama s opreme i od strane osoblja i površina za hlađenje proizvoda.

Potrebno je istaknuti da su vizualna kontrola te radovi u skladu s DHP-om te DPP-om potrebni i kod dodavanja krema i/ili drugih nadjeva na tijesto, hlađenja toplih i hladnih krema izrađenih od jaja a koja se odmah ne stavljaju na tijesto, hlađenja gotovog proizvoda koji je izrađen sa kremom od jaja a koja je nakon izrade odmah dodana na tijesto te kod dekoriranj, rezanja, pakovanja te distribucije.

Tablica 5: Mjere zaštite okoliša „JIS“ d.o.o.

MJERE ZAŠTITE OKOLIŠA	VRIJEDNOST OPREME		VRIJEDNOST RADA		UKUPNA ULAGANJA	
	HRK	€	HRK	€	HRK	€
Vatrogasni aparat	912,00	120,00			912,00	120,00
Kanta za smeće	235,60	31,00			235,60	31,00
Kanta za papir	235,60	31,00			235,60	31,00
Kanta za staklo	235,60	31,00			235,60	31,00
SVEUKUPNO					**1.618,00**	**213,00**

Izvor: Vlastita obrada

Tablica 7: Mjere zaštite pri radu „JIS“ d.o.o.

MJERE ZAŠTITE PRI RADU	VRIJEDNOST OPREME		VRIJEDNOST RADA		UKUPNA ULAGANJA	
	HRK	€	HRK	€	HRK	€
Sustav zaštite na radu	-	-	5.016,00	660,00	5.016,00	660,00
Kutija prve pomoći x3	304,00	40,00	-	-	304,00	40,00
Zaštitna odjeća	304,00	40,00	-	-	304,00	40,00
SVEUKUPNO					**5.624,00**	**740,00**

Izvor: Vlastita obrada

3.3.8. Projekcija aktivizacijskog razdoblja

Tablica 7: Popis predviđenih aktivnosti „JIS“ d.o.o.

POPIS PREDVIĐENIH AKTIVNOSTI	POČETAK	KRAJ	UKUPNO DANA
1. Kreiranje poslovnog plana	01.09.	01.12.	90
2. Istražiti tržište	01.12.	01.02.	60
3. Identificirati vlasitite i tuđe izvore sredstava	01.01.	01.02.	30
4. Obaviti pravno-administracijske poslove	01.01.	01.02.	30
5. Obaviti registraciju tvrtke	01.01.	01.02.	30
6. Izrada mini kućice	01.01.	01.04.	90
7. Probaviti potrebita dopuštenja i suglasnosti	01.01.	01.02.	30
8. Nabaviti namontirati potrebnu opremu	01.02.	01.03.	30
9. Testirati i educirati zaposlenike	01.02.	01.04.	60
10. Upoznati tržište s torticama	01.04.	15.04.	15
11. Obaviti sve pripreme za početak djelatnosti	01.04.	15.04.	15
UKUPNO RAZDOBLJE IZVEDBE	**01.09.2018.**	**15.04.2019.**	**225**

Izvor: Vlastita obrada

Tablica 8: Mjeseci aktivizacijskog razdoblja „JIS“ d.o.o.

MJESECI AKTIVIZACIJSKOG RAZDOBLJA "JIS" d.o.o.

REDNI BROJ AKTIVNOSTI	MJESECI AKTIVIZACIJSKOG RAZDOBLJA											
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
Aktivnost 1.												
Aktivnost 2.												
Aktivnost 3.												
Aktivnost 4.												
Aktivnost 5.												
Aktivnost 6.												
Aktivnost 7.												
Aktivnost 8.												
Aktivnost 9.												
Aktivnost 10.												
Aktivnost 11.												

Izvor: Vlastita obrada

3.4. Menadžment „JIS“ d.o.o.

Tvrtka „JIS“ biti će registrirana kao društvo s ograničenom odgovornošću (d.o.o.). Potrebno je priložiti maksimalno osam dana staru ovjerenu izjavu da tvrtka nema nikakvih dugova. Troškovi upisa u sudski registar iznose 300 kuna za prijavu te 150 kuna za svaku djelatnost posebno. Objava osnivanja u Narodnim novinama (810,00 kn) te u dnevnom tisku (450,00 kn) zajedno iznosi trošak od 1260,00 kuna. Potrebno će biti izraditi matični i porezni broj. Autorica će se baviti poslovima uprave. Temeljni kapital tvrtke mora biti veći od 20.000,00 kuna.

Promatrajući menadžment tvrtke „JIS“ d.o.o., autorica je konstruirala vrlo jednostavnu strukturu planiranja, organizacije, kadroviranja, upravljanja te kontroliranja.

Godišnji plan tvrtke „JIS“ d.o.o. jest aktivno raditi na vraćanju uloženog kapitala putem svrsishodnih, efikasnih te gotovo savršeno promišljenih operativnih planova. U taktičke planove najvažniju poziciju ima stvaranje neprobojne pozicije na tržištu. Strategijski plan tvrtke „JIS“ d.o.o. jest stvoriti brand u kojem će potražnja biti velika a ponuda mala.

Poslovanje tvrtke „JIS“ d.o.o. dijeli se na proizvodnju, dostavu te prodaju, dakle od tri međusobno povezanih segmenata koje će autorica savjetodavno te participativno voditi koristeći se demokratskim stilom rukovođenja. Autorica će svakako kreirati i pravila ponašanja kako se međuljudski odnosi ne bi narušili. Način unutarnjeg komuniciranja spadao bi u oblik „komunikacije među jednakima“. Poslovnom će atmosferom i ambijentom vodeće mjesto zauzimati motivacija.

3.5. Marketing „JIS“ d.o.o.

„JIS“ d.o.o. marketinški je orijentirana tvrtka koja će pomnim planiranjem nastupiti na tržištu prikladnom tržišnom strategijom.

Autorica je izabrala ideju koju može proizvesti te prodati. Sva uporabna, funkcionalna, promidžbena, estetska i ina obilježja tortica osmišljena su sukladno potrošačkoj potrebi te relevantnim odrednicama potražnje.

Autorica je osmislila strategije i politike cijena, prodaje, nabave svih potrebitih materijalnih i inih inputa, fizičke distribucije te promocije tortica za kontinuirano i kvalitetno funkcioniranje poslovanja. S obzirom da je riječ o konkurencijskom proizvodu od izuzetne je važnosti imati mudre, kvalitetne i efikasne strategije i politike istih.

Cijena tortice od samo 10 kuna je cijena na temelju troškova uvećanih za dobit. Tortice krajnje potrošnje za početak će se distibuirati na relaciji **Proizvođač-Potrošaći**.Tvrtka „JIS“ d.o.o. nastojati će održavati proizvodnju bez skladišta koje karakteriziraju nulte zalihe.

Autorica je duži period proučavala tržište koristeći se društvenim mrežama i poslovnim web stranicama. Nastojala je biti u toku sa svakom novinom koja se pojavila na hrvatskom tržištu te u svijetu.

Naziv tvrtke je „JIS“ d.o.o., a njena je aktivnost proizvodnja i prodaja najukusnijih, oku najljepših tortica koje će svako nepce poželjeti okusiti. Tortice „DELUX“ širiti će pozitivnu energiju i ljubav, promovirati će pravdu, sklad i harmoniju te jednakost. Pristupačnom cijenom od samo 10 kuna po tortici utopliti će se srca svih uzrasta. Šarene, elegantne, poslovne, svečane i šaljive, vesele, bogate, organske i zdrave, masne i slatke, voćne i čokoladne, sve su to vrste koje će slamati srca mnogima.

Moto kojim će se tvrtka „JIS“ d.o.o. proslaviti biti će: „Ljubav, prijateljstvo, radost, osmijeh, harmonija i sklad; sve su to sinonimi za tortice Delux!“

3.5.1. Promocija

Tvrtka „JIS“ d.o.o. će ovisno o veličini i djelatnosti poduzeća, razgranatosti postojeće strukture, proizvodnom programu i ciljnim tržišnim segmentima,značenju promocijskih aktivnosti poduzeća, raspoloživom promocijsko budžetu te raspoloživim kadrovima, organizirala svoju promociju.

S obzirom da se odluke o kupnji sastoje od kognitivnih (svjesnost postojanja tortica), emocionalnih (tortice se moraju sviđati kupcu, pozitivan stav glede tortica) te konaktivnih stanja („bilo bi pametno kupiti torticu“ i kupnja) od velike je važnosti da tvrtka „JIS“ d.o.o. kvalitetno osmisli promocijski plan. Svakako treba imati na umu i da postoje tri percepcijska procesa: selektivna pozornost (primjećivanje onoga što će zadovoljiti potrošačevu potrebu kao i ono što očekuju), selektivna distorzija (iskrivljavanje informacija prema njihovoj percpeciji) te selektivna retencija (zadržavanje informacija koje podržavaju njihove stavove i uvjerenja).

Treba biti upoznat i sa određenim kupovnim fazama kao što su spoznaja problema (svjesnost o postojanju određene potrebe), traženje informacija, izvori informacija, alternative, konačna odluka te ponašanje potrošača nakon kupnje. S obzirom da postoje programirane (ne zahtjevaju umni napor pri kupnji) te neprogramirane odluke o kupnji (ne dopuštaju uobičajeno ponašanje), lako se dolazi do zaključka da je potrebno kupnju tortica gledati kao neprogramiranu te se u skladu s time i ponašati.

Slika 1: Logo



Izvor: Vlastita obrada

Tvrtka „JIS“ koristiti će se ekspresivnom, produktivnom, inventivnom, inovacijskom te spontanom kreativnošću kako bi pospješila promotivne aktivnosti te potaknula pozitivan rast i razvoj proizvodnje i prodaje tortica.

Slika 2: Pozivnica

*Na **Trgu hrvatskih velikana**, dana **10.10.2018.g.** u **15:00 sati**, otvara se mala simpatična kućica sa simpatičnom terasicom u kojoj će raditi još simpatičnija djevojka koja će Vam nuditi najsimpatičnije tortice po najsimpatičnijoj cijeni i to samo simpatičnih **10 kuna**!*

***Tortica Delux** hrani Vaš um, dušu i tijelo. Svojim bogatim okusom, božanstvenim izgledom nikoga ravnodušnim ostaviti neće! Idealno mjesto za prijatelje, poznanike, nove i stare ljubavi, one usamljene, tužne, depresivne i anksiozne. Tortice Delux bez sumnje će namamiti osmijehe na sva lica i u tih pola sata izbrisati ružne i tjeskobne misli. Zagarantirano!*

Dođite i uvjerite se!

Izvor: Vlastita obrada

Za početak će mediji poput novina, tjednika, časopisa, radija i interneta služiti kao sredstvo oglašavanja.

Novinama će si tvrtka „JIS“ d.o.o. omogućiti veliku prostornu i vremensku fleksibilnost, olakšano širenje lokalnim te visoko koncentriranim tržištima, veći broj čitatelja po jednom primjerku i druge prednosti. Što se tiče nedostataka takvog načina propagiranja tvrtka je upoznata sa mogućim, kao npr. kratkotrajnost izloženosti, jednokratnost i velika brzina čitanja.

Tvrtka „JIS“ d.o.o. oglašavala bi se preko radija putem dijaloga, snimljenog propagandnog teksta te radio spota. Od prednosti propagiranja putem radija valja istaknuti vremensku i prostornu fleksibilnost, neposrednost i toplinu, bolje pamćenje i prihvaćanje propagandnih poruka, a od nedostataka kratkotrajnost, poštivanje vremena emitiranja, pasivnost slušanja te nužnost većeg broja ponavljanja.

S obzirom da je današanje vrijeme okarakterizirano služenjem interneta, tvrtka „JIS“ d.o.o. mudro će se poslužiti i takvim načinom oglašavanja kreiranjem web stranice, Facebook stranice, Twitter stranice te Youtube stranice.

Osobitu će pažnju tvrtka „JIS“ d.o.o. obratiti na propagandu „od usta do usta“ gdje „voditelj mišljenja“ čije su osobine lakše uklapanje u društvene norme, srazmjerna heterogenost referentne skupine, ekstraventiranosti i komunikativnost, izloženost masovnim medijima te viši socijalni status te sklonost inovacijama utječe na „sljedbenike mišljenja“.

Koristeći se ekonomskim propagandama „JIS“ d.o.o. probuditi će uspavane želje potrošača i poticati će ih na akciju, utjecati će na promjene ustaljenih navika i običaja kupca, te na njihovu preraspodjelu potrošnje. Apele koje će korisiti biti će apetiti na hranu i piće, ljubav prema suprotnom spolu, ljubav prema djeci, ljubav prema životinjama, razonoda, društvenost, humor, radoznalnost, novost, odanost i lojalnost, jednakost, harmoniju i sklad.

Tvrtka „JIS“ d.o.o. najveću važnost vidi u publicitetu koji ima snažno promocijsko djelovanje, snažno djeluje i na image tvrtke jer poruke publiciteta djeluju uvijek kao novost. Budući da publicitet može biti negativan, pozitivan, unaprijed dogovoren te bez prethodnog dogovora vrlo je jasno da će se negativni publicitet u širokom luku izbjegavati.

Autorica će svoje zaposlenike u prodaji informirati, educirati, savjetovati i te ih poticati radi prilagođavanja, olakšavanja, ubrzavanja te povećanja prodaje tortica.

Ambalaža tortica omogućavati će svojevrsnu komunikaciju s kupcima, stvarati će dodatnu psihološku i simboličku kvalitetu tortica te poboljšati njen image. Ambalaža će zadovoljavati funkcionalnost, komunikativnost, atraktivnost, odgovarajuću veličinu te pogodan oblik, jednostavan način manipuliranja od strane kupaca, sigurnost i uvjerljivost, suvremenost te ekološku sigurnost. Svakako će ambalaža u potpunosti zadovoljavati protektivnu, distribucijsku, komunikacijsku te uporabnu funkciju.

Tablica 9: Popis promidžbenih aktivnosti „JIS“ d.o.o.

MJESECI PROJEKTA	NAZIV PLANIRANIH PROMIDŽBENIH AKTIVNOSTI	TROŠKOVI ULAGANJA	
		HRK	€
I.	**AKTIVIZACIJSKO RAZDOBLJE**		
1. mjesec	Istraživanje tržišta	2.014,00	265,00
2. mjesec	Facebook, Twitter, Instagram, Youtube	760,00	100,00
3. mjesec			
4. mjesec	Radio	760,00	100,00
5. mjesec	Ambalaža	2.280,00	300,00
6. mjesec			
7. mjesec			
8. mjesec			
9. mjesec			
10. mjesec			
11. mjesec			
12. mjesec	Letci, radio	1.520,00	200,00
II.	**PRVA GODINA EKSPLOATACIJSKOG PROJEKTA**		
1. mjesec	Unapređivanje prodaje	760,00	100,00
2. mjesec			
3. mjesec	Letci	760,00	100,00
4. mjesec			
5. mjesec			
6. mjesec	Letci	760,00	100,00
7. mjesec			
8. mjesec			
9. mjesec	Letci	760,00	100,00
10. mjesec			
11. mjesec			
12. mjesec	Letci, božićni poklončići, radio	2.280,00	300,00
SVEUKUPNA ULAGANJA I TROŠKOVI (na koncu 1. godine projekta)		**12.654,00**	**1.665,00**

Izvor: Vlastita obrada

3.6. Financijski podaci projekta

3.6.1. Visina i struktura ukupnih ulaganja

Tvrtka „JIS“ d.o.o.uložiti će 24.000,00€ (182.400,00 kuna) od čega 7.000,00€ u nematerijalnu a 17.000,00€ u materijalnu imovinu. U trajna obrtna sredstva potrebno je uložiti 11.000,00€ (83.600,00 kuna). Ukupna potrebita sredstva iznositi će 35.000,00€ (266.000,00 kuna).

Tablica 10: Projekcija visine i strukture ukupnih ulaganja „JIS“ d.o.o.

Redni broj	**Stavke stalni i obrtnih sredstava**	**IZNOS**		**STRUKTURA**	
		HRK	**€**	**(%)**	**(%)**
I.	**STALNA SREDSTVA-ukupno**	**182.400,00**	**24.000,00**	**-**	**68,57%**
I.A.	**Nematerijalna imovina-ukupno**	**53.200,00**	**7.000,00**	**100%**	**20%**
1.	Osnivački izdaci	38.000,00	5.000,00	71%	-
2.	Ostala nematerijalna imovina	15.200,00	2.000,00	29%	-
I.B.	**Materijalna imovina-ukupno**	**129.200,00**	**17.000,00**	**100%**	**48,57%**
1.	Građevinski objekti	15.200,00	2.000,00	11,76%	-
2.	Postrojenja i oprema	30.400,00	4.000,00	23,53%	-
3.	Pribor, alati i slično	7.600,00	1.000,00	5,90%	-
4.	Inventar, pokućstvo i slično	7.600,00	1.000,00	5,90%	-
5.	Ostala materijalna imovina	68.400,00	9.000,00	52,90%	-
II.	**OBRTNA SREDSTVA**	**83.600,00**	**11.000,00**	**100%**	**31,43%**
1.	Sirovine	30.400,00	4.000,00	36,36%	-
2.	Materijal	11.400,00	1.500,00	13,63%	-
3.	Ukupno plaće	19.000,00	2.500,00	22,72%	-
4.	Ostala trajna obrtna sredstva	22.800,00	3.000,00	27,27%	-
I.+II.	**UKUPNA POTREBITA SREDSTVA**	**266.000,00 kn**	**35.000,00 €**	**-**	**100%**

Izvor: Vlastita obrada

Nakon izračuna visine te strukture ukupnih ulaganja, jasno se vidi kako vlastita sredstva autorici neće biti dovoljna te će biti primorana uzeti zajam od 30000,00€.

S obzirom da se većina novca (75%) financira iz vanjskog izvora, točnije putem bankarskog zajma bitno je izračunati plan otplate. Autorica će otplaćivati kredit u vrijednosti od 30 000€ u jednakim anutitetima po fiksnoj kamatnoj stopi od 7,65 %. Kredit će uzeti na 5 godina.

Tablica 11: Projekcija izvora i sredstava „JIS“ d.o.o.

Redni broj	**STAVKE I IZVORI SREDSTAVA**	**IZNOSI**		**STRUKTURA**	
		€	**HRK**	**(%)**	**(%)**
I.	**Vlastiti izvori-ukupno**	**5.000,00**	**38.000,00**	**100%**	**14%**
1.	Novac-gotovina	5.000,00	38.000,00	14%	-
II.	**Vanjski izvori-ukupno**	**30.000,00**	**228.000,00**	**100%**	**86%**
2.	Bankarski zajmovi	30.000,00	228.000,00	86%	-
I+II	**UKUPNA POTREBITA SREDSTVA**	**35.000,00**	**266.000,00**	**-**	**100%**

Izvor: Vlastita obrada

Tablica 12: Obračun otplate zajma „JIS“ d.o.o.

OBRAČUN OTPLATE ZAJMA "JIS" d.o.o.

GODINA OTPLATE	UKUPNI ANUTITETI	IZNOS KAMATE	OTPLATNE KVOTE	OSTATAK DUGA (€)
0	-	-	-	30.000,00 €
1	7.444,52 €	2.295,00 €	5.149,52 €	24.850,48 €
2	7.444,52 €	1.901,06 €	5.543,46 €	19.307,03 €
3	7.444,52 €	1.476,99 €	5.967,53 €	13.339,50 €
4	7.444,52 €	1.020,47 €	6.424,05 €	6.915,45 €
5	7.444,52 €	529,03 €	6.915,49 €	0,03 €
UKUPNO (€)	37.222,59 €	7.222,55 €	30.000,03 €	

Izvor: Vlastita obrada

3.6.2. Amortizacija

S obzirom da je poznato da se sredstva proizvodnje troše, izuzetno je važno izračunati trošak amortizacije. „JIS“ d.o.o. se prilikom obračunavanja amortizacije koristio linearnom , odnosno pravocrtnom metodom. Nakon obračuna amortizacije na vijek od 5 godina, trošak iste stalnih sredstava ispada 22.500,00 € te je time vrijednost stalnih sredstava na kraju amortizacije 1500,00€.

Tablica 13: Obračun amortizacije „JIS“ d.o.o.

OBRAČUN AMORTIZACIJE "JIS" d.o.o.

Redni broj	STAVKE SREDSTAVA	Nabavna vrijednost		Amort. stope	Godine projekta					Ostatak vrijednosti	
		HRK	€		1	2	3	4	5	€	HRK
I.	**STALNA SREDSTVA-UKUPNO**	**182.400,00 kn**	**24.000,00 €**		**4.750,00 €**	**4.750,00 €**	**4.750,00 €**	**4.750,00 €**	**3.500,00 €**	**1.500,00 €**	**11.400,00 kn**
I.A.	Nematerijal. imovina - ukupno	53.200,00 kn	7.000,00 €		1.400,00 €	1.400,00 €	1.400,00 €	1.400,00 €	1.400,00 €		
A.1.	Osnivački izdaci	38.000,00 kn	5.000,00 €	20%	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €	1.000,00 €		
A.2.	Ostala nematerijal. imovina	15.200,00 kn	2.000,00 €	20%	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €	400,00 €		
I.B.	Materijalna imovina - ukupno	129.200,00 kn	17.000,00 €		3.350,00 €	3.350,00 €	3.350,00 €	3.350,00 €	2.100,00 €		
B.1.	Građevinski objekti	15.200,00 kn	2.000,00 €	5%	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €	100,00 €		
B.2.	Postrojenja i oprema	30.400,00 kn	4.000,00 €	20%	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €		
B.3.	Pribor i alati	7.600,00 kn	1.000,00 €	20%	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €		
B.4.	Inventar, pokućstvo	7.600,00 kn	1.000,00 €	20%	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €		
B.5.	Prijevozno sredstvo	38.000,00 kn	5.000,00 €	25%	1.250,00 €	1.250,00 €	1.250,00 €	1.250,00 €			
B.6.	Ostala materijalna imovina	30.400,00 kn	4.000,00 €	20%	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €	800,00 €		
II.	**OBRTNA SREDSTVA - UKUPNO**	**83.600,00 kn**	**11.000,00 €**							**11.000,00 €**	**83.600,00 kn**
II.A.	Ulaganja u trajna obrtna sredstva	83.600,00 kn	11.000,00 €								
III.	**PROJEKT - UKUPNO (I.+ II.)**	**266.000,00 kn**	**35.000,00 €**							**12.500,00 €**	**95.000,00 kn**

Izvor: Vlastita obrada

3.6.3. Račun dobiti i gubitka

3.6.3.1. Projekcija prihoda

Prilikom obračuna godišnjeg planiranog prihoda od izuzetne je važnosti iz računice izdvojiti blagdane (11) te neradne dane (104).

Tablica 14: Projekcija prihoda „JIS“ d.o.o.

Redni broj	**Stavke prihoda**	**KOLIČINA x CIJENA (godišnje u €)**					**UKUPNO**	
		1	**2**	**3**	**4**	**5**	**€**	**HRK**
1.	Tortice na štandu	47.750,00	47.520,00	47.520,00	47.520,00	47.520,00	237.600,00	1.805.760,00
2.	Narudžbe tortica	33.000,00	33.000,00	33.000,00	33.000,00	33.000,00	165.000,00	1.254.000,00
Ukupni prihodi		**80.520,00**	**80.520,00**	**80.520,00**	**80.520,00**	**80.520,00**	**402.600,00**	**3.059.760,00**

Izvor: Vlastita obrada

U planu je tokom 250 radnih dana proizvesti minimalno 61 000 tortica čija će cijena biti 10,00 kn (1,32€). Od toga će se 25000 prodavati putem dostave, a 36000 na kisoku. Ukupni planirani godišnji prihodi ispadaju minimalno 80520€ odnosno 611.952,00 kuna.

3.6.3.2. Projekcija rashoda

Ukupni rashodi na kraju eksploatacijskog razdoblja iznosili bi 283.322,60€ (2.183.651,76 kuna).

Tablica 15: Projekcija rashoda „JIS“ d.o.o.

Redni broj	**Stavke rashoda**	**GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA**					**UKUPNO**	
		1	**2**	**3**	**4**	**5**	**€**	**HRK**
1.	Troškovi sirovina i materijala	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	**15.000,00**	**114.000,00**
2.	Troškovi usluga	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	**15.000,00**	**114.000,00**
3.	Troškovi amortizacije	4.750,00	4.750,00	4.750,00	4.750,00	3.500,00	**22.500,00**	**171.000,00**
4.	Ostali troškovi poslovanja	1.000,00	500,00	500,00	500,00	500,00	**3.000,00**	**22.800,00**
5.	Troškovi osoblja	37.920,00	37.920,00	37.920,00	37.920,00	37.920,00	**189.600,00**	**1.440.960,00**
6.	Financijski troškovi	7.444,52	7.444,52	7.444,52	7.444,00	7.444,52	**37.222,60**	**282.891,76**
7.	Izvandredni troškovi	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	**5.000,00**	**38.000,00**
UKUPNI RASHODI		**58.114,2**	**57614,52**	**57.614,52**	**57.614,52**	**56.364,52**	**287.322,60**	**2.183.651,76**

Izvor: Vlastita obrada

3.6.3.3. Projekcija prihoda i rashoda

Tablica 16: Projekcija računa dobiti i gubitka „JIS“ d.o.o.

Redni broj	RDG	GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA (u €)					UKUPNO	
		1	2	3	4	5	€	HRK
I.	**Ukupni prihodi**	**80.520,00**	**80.520,00**	**80.520,00**	**80.520,00**	**80.520,00**	**402.600,00**	**3.059.760,00**
1.	Prihodi od plasmana proizvoda	80.520,00	80.520,00	80.520,00	80.520,00	80.520,00	402.600,00	3.059.760,00
II.	**Ukupni rashodi**	**58.114,52**	**57.614,52**	**57.614,52**	**57.614,52**	**56.364,52**	**287.322,60**	**2.183.651,76**
1.	Materijalni troškovi	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	15.000,00	114.000,00
2.	Troškovi usluga	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	15.000,00	114.000,00
3.	Troškovi amortizacije	4.750,00	4.750,00	4.750,00	4.750,00	3.500,00	22.500,00	171.000,00
4.	Troškovi osoblja	37.920,00	37.920,00	37.920,00	37.920,00	37.920,00	189.600,00	1.440.960,00
5.	Financijski rashodi	7.444,52	7.444,52	7.444,52	7.444,52	7.444,52	37.222,60	282.891,76
6.	Ostali rashodi	2.000,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	8.000,00	60.800,00
III.	**Ukupna dobit-gubitak**	**22.405,48**	**22.905,48**	**22.905,48**	**22.905,48**	**24.155,48**	**115.277,40**	**876.108,24**
-	Porez na dobit (20%)	4.481,10	4.581,100	4.581,10	4.581,10	4.831,10	23.055,48	175.221,65
IV.	**Čista dobit**	**17.924,40**	**18.234,40**	**18.324,40**	**18.324,40**	**19.324,40**	**92.222,00**	**700.887,20**
-	Zakonske pričuive (5%)	896,22	916,22	916,22	916,22	966,22	4.611,10	35.044,36
-	Statutarne pričuve (5%)	896,22	916,22	916,22	916,22	966,22	4.611,10	35.044,36
V.	**Zadržana dobit**	**16.131,96**	**16.491,96**	**16.491,96**	**16.491,96**	**17.391,96**	**82.999,80**	**630.798,48**

Izvor: Vlastita obrada

Po izračunatom jasno se vidi kako su prihodi veći od rashoda. Prema računu dobiti i gubitka zadržana dobit bi mogla svake eksploatacijske godine biti veća od 16.000,00€ (121.600,00 kuna).

3.6.4. Dinamička projekcija ekonomskih i financijskih tijekova

Tablica 17: Projekcija ekonomskih tijekova „JIS“ d.o.o.

Redni broj	STAVKE PRIMITAKA I IZDATAKA	GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA						UKUPNO	
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	€	HRK
I.	**Ukupni primici**	-	**80.520,00**	**80.520,00**	**80.520,00**	**80.520,00**	**80.520,00**	**402.600,00**	**3.059.760,00**
1.	Ukupni rashodi	-	80.520,00	80.520,00	80.520,00	80.520,00	80.520,00	402.600,00	3.059.760,00
2.	Ostatak vrijednosti stalnih sredstava	-	-	-	-	-	1.500,00	1.500,00	11.400,00
3.	Ostatak vrijednosti obrtnih sredstava	-	-	-	-	-	11.000,00	11.000,00	83.600,00
II.	**Ukupni izdaci**	**35.000,00**	**55.544,56**	**55.544,56**	**55.968,63**	**56.425,15**	**57.166,59**	**315.655,55**	**2.398.982,18**
4.	Ulaganja u stalna sredstva	24.000,00	-	-	-	-	-	24.000,00	182.400,00
5.	Ulaganja u obrtna sredstva	11.000,00	-	-	-	-	-	11.000,00	83.600,00
6.	Rashodi (bez amortizacije)	-	51.069,52	50.963,46	51.387,53	51.844,05	52.335,49	257.600,00	1.957.760,38
7.	Porez na ukupnu dobit	-	4.481,10	4.581,10	4.581,10	4.581,10	4.831,10	23.055,50	175.221,80
III.	**Čisti primici**	**-35.000,00**	**24.969,38**	**24.975,44**	**29.132,47**	**28.675,95**	**28.184,51**	**100.937,75**	**767.126,90**
IV.	Kumulativ čistih primitaka	-35.000,00	-10.030,62	19.944,82	44.077,29	72.753,24	100.937,75		

Izvor: Vlastita obrada

Tablica 18: Projekcija financijskih tijekova „JIS“ d.o.o.

Redni broj	Stavke primitaka i izdataka	Godine eksploatacije projekta (cijene su prikazane u €)						UKUPNO	
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	€	HRK
I.	Ukupni primici	35.000,00	82.312,44	82.352,44	82.352,44	82.352,44	94.952,44	459.322,20	3.490.848,72
1.	Ukupni prihodi	-	80.520,00	80.520,00	80.520,00	80.520,00	80.520,00	402.600,00	3.059.760,00
2.	Vlastiti izvori financiranja	5.000,00	-	-	-	-	-	5.000,00	38.000,00
3.	Dionički kapital	-	-	-	-	-	-	-	-
4.	Bankarski zajmovi	30.000,00	-	-	-	-	-	30.000,00	228.000,00
5.	Robni krediti	-	-	-	-	-	-	-	-
6.	Ostatak vrijednosti stalnih sredstava	-	-	-	-	-	1.500,00	1.500,00	11.400,00
7.	Ostatak vrijednosti obrtnih sredstava	-	-	-	-	-	11.000,00	11.000,00	83.600,00
8.	Obvezne pričuve	-	896,22	916,22	916,22	916,22	966,22	4.611,10	35.044,36
9.	Neobvezne pričuve	-	896,22	916,22	916,22	916,22	966,22	4.611,10	35.044,36
II.	Ukupni izdaci	35.000,00	64.787,58	64.821,52	65.245,59	65.702,11	66.543,55	362.100,35	2.751.962,66
10.	Ulaganja u stalna sredstva	24.000,00	-	-	-	-	-	24.000,00	182.400,00
11.	Ulaganja u obrtna sredstva	11.000,00	-	-	-	-	-	11.000,00	83.600,00
12.	Rashodi (bez amortizacije i kamata)	-	51.069,52	50.963,46	51.387,53	51.844,05	52.335,49	257.600,05	1.957.760,38
13.	Porez na dobit	-	4.481,10	4.581,10	4.581,10	4.581,10	4.831,10	23.055,50	175.221,80
14.	Obvezne pričuve	-	896,22	916,22	916,22	916,22	966,22	4.611,10	35.044,36
15.	Neobvezne pričuve	-	896,22	916,22	916,22	916,22	966,22	4.611,10	35.044,36
16.	Anuiteti bankarskih zajmova	-	7.444,52	7.444,52	7.444,52	7.444,52	7.444,52	37.222,60	282.891,76
III.	Čisti primici	-	17.524,86	17.530,92	17.106,85	16.650,33	28.408,89	97.221,85	738.810,06
IV.	Kumulativ čistih primitaka	-	17.524,86	35.055,78	52.162,63	68.812,96	97.221,85	97.221,85	738.810,06

Izvor: Vlastita obrada

Tvrtka „JIS“ d.o.o. može očekivati pozitivan novčani tijek prilikom prvih pet godina poslovanja. Poduzeće će već nakon druge godine eksploatacije projekta vratiti uloženi novac. Tvrtka će uredno servisirati bankarski zajam, podmirivati obveze prema zaposlenicima te će redovito uplaćivati porez na dobit. Ističe se visok stupanj likvidnosti poduzeća.

4. OCJENA USPJEŠNOSTI PROJEKTA

Prilikom dinamičke i statičke ocjene projekta tvrtka „JIS“ d.o.o. koristiti će se slijedećim pokazateljima: razdoblje povrata, godišnja stopa prinosa, pravilo palca, čista sadašnja vrijednost, interna stopa profitabilnosti i prosječna profitabilnost, te analiza osjetljivosti.

4.1. Rok povrata ulaganja

Tablica 19: Izračun roka povrata ulaganja „JIS“ d.o.o.

Godine projekta	ULAGANJA U PROJEKT		ČISTI PRIMICI EKONOMSKOG TIJEKA		NEPOKRIVENE INVESTICIJE
	Godišnji iznos	Kumulativ	Godišnji iznos	Kumulativ	
0.	35.000,00	35.000,00	-	-	-35.000,00
1.	-	35.000,00	17.524,86	17.524,86	-17.475,14
2.	-	35.000,00	17.530,92	35.055,78	17.580,64
3.	-	35.000,00	17.106,85	52.162,53	69.743,27
4.	-	35.000,00	16.650,33	68.812,96	138.556,23
5.	-	35.000,00	28.408,89	97.221,85	235.778,08

Izvor: Vlastita obrada

Putem izračuna *roka povrata ulaganja* tvrtka „JIS“ d.o.o. znat će kada će se iz ostvarenih čistih primitaka ekonomskog tijeka povratiti uložena sredstva. Rok povrata ulaganja računa se vrlo jednostavno, kumulativom čistih primitaka eksploatacijskih godina projekta.Prema tablici 20 vidi se kako će se vrijednost uloženih sredstava vratiti na kraju druge godine poslovanja.

4.2. Godišnja stopa prinosa

Tablica 20: Godišnja stopa prinosa „JIS“ d.o.o.

Godina eksploatacijskog projekta	ND		Io		SP
	HRK	€	HRK	€	%
1. godina	136.225,44	17.924,40	266.000,00	35.000,00	51,21
2. godina	139.265,44	18.324,40	266.000,00	35.000,00	52,35
3. godina	139.265,44	18.324,40	266.000,00	35.000,00	52,35
4. godina	139.265,44	18.324,40	266.000,00	35.000,00	52,35
5. godina	146.865,44	19.324,40	266.000,00	35.000,00	55,21

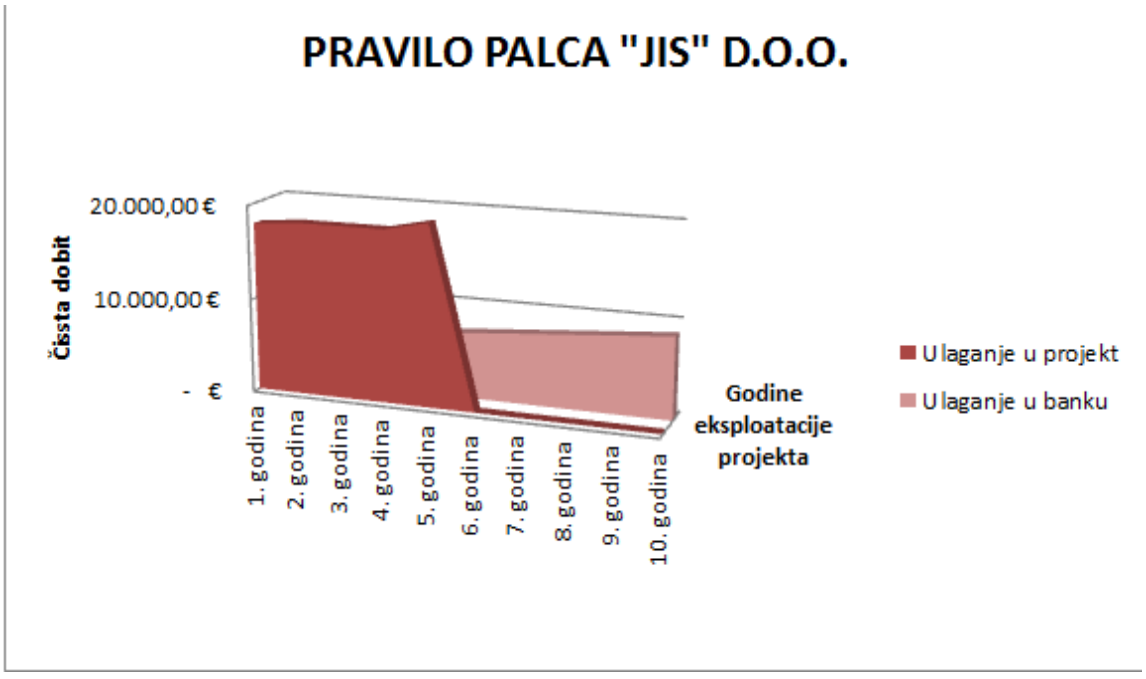
Izvor: Vlastita obrada

Koristeći se računom dobiti i gubitka, vrlo lako se može izračunati i koliko su uložena sredstva „plodna“ u određenoj pojedinačnoj eksploatacijskoj godini. Metoda pomoću koje se to iskazuje naziva se *godišnja stopa prinosa,* a dobiva se djeljenjem čiste dobiti eksploatacijske godine sa ukupnim ulaganjima te množenjem njihovog rezultata sa 100. Iz tablice 21 jasno se vidi kako će svaka uložena jedinica eura biti oplođena sa više od 0,50 € čiste dobiti.

4.3. Pravilo palca (pravilo 72)

Autorica dobro zna da ne treba „trčati pred rudo“ te je radi toga odlučila izračunati koja bi bila razlika u dobivenome kada bi kapital uložila u banku, a ne u projekt. *Pravilo palca (pravilo 72)* pokazuje nakon koliko vremena će se i po kojoj kamatnoj stopi glavnica udvostručiti. Ako bi autorica uložila vlastita sredstva (5000€) u banku po kamatnoj stopi od 7 % iznos bi joj se udvostručio tek nakon 9,6 godina što je svakako više puta manje od onoga što bi dobila ulaganjem u projekt koji već nakon druge godine poslovanja vraća uloženo(zajam i ostala stalna sredstva).

Slika 3: Pravilo palca „JIS“ d.o.o.



Izvor: Vlastita obrada

4.4. Čista sadašnja vrijednost

Razlikom kumulativa čistih primitaka eksploatacijskih godina po određenoj diskontnoj stopi poslovanja te ukupnih ulaganja dobiva se *čista sadašnja vrijednost.* Ukupna sadašnja vrijednost primitaka tvrtke „JIS“ d.o.o. nakon 5 godina poslovanja iznosi 76.409,73 € (580.713,94 kn). Kada oduzmemo ukupna ulaganja ostaje čista sadašnja vrijednost primitaka od 41.409,73 € (314.713,94 kn).

Primici svake godine se dijele sa diskontnim činiteljem (〖(1+ p/100)〗 ^n , gdje n označava godinu). Tako se na primjer sadašnja vrijednost primitaka treće godine poslovanja računa na slijedeći način:

Na računu dobiti i gubitka vidimo čiste primitke treće godine poslovanja u ovom slučaju je to 17.106,85 €. Koristeći se formulom za izračun sadašnje vrijednosti (R_t/ 〖(1+p/100)〗 ^n, gdje R_t predstavlja čisti primitak promatrane godine, p diskontnu stopu te n promatranu godinu) dolazi se do rezultata od 13.579,97 €.

Prihvatljiva je ona čista sadašnja vrijednost primitaka koja je veća od nule. U slučaju poslovanja tvrtke „JIS“ d.o.o. čista sadašnja vrijednost primitaka je uistinu dobra i vrijedna ulaganja u projekt.

Tablica 21: Čista sadašnja vrijednost projekta „JIS“ d.o.o.

Godine projekta	Čisti primici ekonomskog tijeka	Diskontna stopa	Diskontni činitelji	SADAŠNJA VRIJEDNOST PRIMITAKA	
				€	HRK
0.	35.000,00	8%	-	35.000,00	266.000,00
1.	17.524,86	8%	0,9259	16.226,72	123.323,07
2.	17.530,92	8%	0,8573	15.029,94	114.227,54
3.	17.106,85	8%	0,7938	13.579,97	103.207,77
4.	16.650,33	8%	0,735	12.238,49	93.012,52
5.	28.408,89	8%	0,6805	19.334,61	146.943,04
UKUPNA SADAŠNJA VRIJEDNOST PRIMITAKA				**76.409,73**	**580.713,94**
ČISTA SADAŠNJA VRIJEDNOST PRIMITAKA				**41.409,73**	**314.713,94**

Izvor: Vlastita obrada

4.5. Interna stopa profitabilnosti

Pomoću *interne stope profitabilnosti* tvrtka „JIS“ d.o.o. računa koliku će profitabilnost imati nakon povrata uloženih sredstava. Kako bi se dobila sigurna interna stopa profitabilnost potrebno je izračunati približne stope koje ukazuju na negativnu čistu sadašnju vrijednost (45%), najnižu pozitivnu čistu sadašnju vrijednost (43%). Sigurna interna stopa profitabilnosti dobiva se zbrojem stope koja daje najnižu pozitivnu čistu sadašnju vrijednost (43%) i umnoška dijeljenja najniže pozitivne čiste sadašnje vrijednosti (3.122,69€) sa zbrojem istoga (3.122,69€) s prvom negativnom sadašnjom vrijednošću (5.819,17€) i intervala upotrijebljenih dikontnih stopa (5 godina). Interna stopa profitabilnost je 44,75%.

Tablica 22: Približna interna stopa profitabilnosti „JIS“ d.o.o.

DISKONTNA STOPA	ČISTA SADAŠNJA VRIJEDNOST	
	€	HRK
9%	39.302,27	298.697,25
11%	35.352,39	268.678,16
13%	31.725,01	241.110,08
15%	28.387,03	215.714,43
17%	25.309,13	192.349,39
19%	22.465,67	170.739,09
21%	19.833,92	150.737,79
23%	17.393,78	132.192,79
25%	15.127,37	114.968,01
27%	13.018,84	98.943,41
29%	11.054,03	84.010,63
31%	9.220,29	70.074,20
33%	7.506,31	57.047,96
35%	5.901,92	44.854,59
37%	4.397,81	33.423,36
39%	2.986,35	22.696,26
41%	1.659,55	12.612,58
43%	410,88	3.122,69
45%	**-765,68**	**-5.819,17**

Izvor: Vlastita obrada

4.6. Analiza osjetljivosti

Analizom osjetljivosti poduzetnik nastoji predvidjeti potencijalne buduće opasnosti koje mogu poremetiti poslovanje poduzeća. Autorica pokušava predvidjeti kako će na dobit poduzeća utjecati loše marketinške aktivnosti, pokušava se staviti u situaciju gdje je uvelike precjenila ukupni prihod od prodaje tortica putem narudžbi. Razmišljala je i o utjecaju povećanja potrebitih sirovina kao i o slučaju prekoračenja predviđenih ulaganja.

Tablica 23: Senzitivna analiza „JIS“ d.o.o.

Redni broj	Prihodi i rashodi (dobitak ili gubitak)	GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA					UKUPNO	
		1.	2.	3.	4.	5.	€	HRK
I A	**Ukupni prihodi A**	**80.520,00 €**	**80.520,00 €**	**80.520,00 €**	**80.520,00 €**	**80.520,00 €**	**402.600,00 €**	**3.059.760,00 kn**
-	(manje) Prva pretpostavka (-10%)	8.052,00 €	8.052,00 €	8.052,00 €	8.052,00 €	8.052,00 €	40.260,00 €	**305.976,00 kn**
-	(manje) Druga pretpostavka (-5%)	4.026,00 €	4.026,00 €	4.026,00 €	4.026,00 €	4.026,00 €	20.130,00 €	152.988,00 kn
I B	**Ukupni prihodi B**	**68.442,00 €**	**68.442,00 €**	**68.442,00 €**	**68.442,00 €**	**68.442,00 €**	**342.210,00 €**	**2.600.796,00 kn**
II A	**Ukupni rashodi A**	**58.114,52 €**	**57.614,52 €**	**57.614,52 €**	**57.614,52 €**	**56.364,52 €**	**287.322,60 €**	**2.183.651,76 kn**
+	(više) Treća pretpostavka (+10%)	5.811,45 €	5.761,45 €	5.761,45 €	5.761,45 €	5.636,45 €	28.732,25 €	2.188.365,10 kn
+	(više) Četvrta pretpostavka (+5%)	2.905,73 €	2.880,73 €	2.880,73 €	2.880,73 €	2.818,24 €	14.366,14 €	109.182,66 kn
II B	**Ukupni rashodi B**	**66.831,70 €**	**66.256,70 €**	**66.256,70 €**	**66.256,70 €**	**64.819,20 €**	**330.421,00 €**	**2.511.199,60 kn**
III A	**Ukupna dobit A (I A - II A)**	**22.405,48 €**	**22.905,48 €**	**22.905,48 €**	**22.905,48 €**	**24.155,48 €**	**115.277,40 €**	**876.108,24 kn**
III B	**Ukupna dobit B (I B - II B)**	**1.610,30 €**	**2.185,30 €**	**2.185,30 €**	**2.185,30 €**	**3.622,80 €**	**11.789,00 €**	**89.596,40 kn**
P 1	(manje) 20% poreza na dobit A	4.481,10 €	4.581,10 €	4.581,10 €	4.581,10 €	4.831,10 €	23.055,50 €	175.221,80 kn
P 2	(manje) 20% poreza na dobit B	322,10 €	437,10 €	437,10 €	437,10 €	724,60 €	2.358,00 €	17.926,80 kn
IV A	**Čista dobit A (III A -P 1)**	**20.795,20 €**	**18.324,40 €**	**18.324,40 €**	**18.324,40 €**	**19.324,40 €**	**95.092,80 €**	**722.705,28 kn**
IV B	**Čista dobit B (III B - P 2)**	**1.288,20 €**	**1.748,20 €**	**1.748,20 €**	**1.748,20 €**	**2.898,20 €**	**9.431,00 €**	**70.991,60 kn**

Pretpostavka 1: Neučinkovitost marketinških aktivnosti
Pretpostavka 2: Precijenjen je ukupni prihod od prodaje tortica putem narudžbi
Pretpostavka 3: Povećanje cijene inputa
Pretpostavka 4: Prekoračenje visine previđenih ulaganja

Izvor: Vlastita obrada

5. PISMO PRIMATELJU PROJEKTA

„JIS“ d.o.o.
Kobiljačka cesta 55
10361 Sesvetski Kraljevec
OIB: 5649856875485

Privredna banka Zagreb d.d.
Radnička cesta 44
10000 Zagreb

Poštovani gospodine Mijakiću,

nastavno našem prvom sastanku dostavljam Vam ovim putem poduzetnički plan kako biste mi odobrili zajam od 35.000, 00 eura. Traženi zajam nije toliko veliki, te Vas uvjeravam da će pravovremeno i u dogovoreno vrijeme biti vraćen ako ne i prije. Naime, od velikog bi mi značaja to bilo jer uistinu smatram kako ću ovim malim i jednostavnim poduzećem usrećiti osim zaposlenika i potencijalne kupce. Najljepša Vam hvala na vremenu!

S poštovanjem,

Silvija Tonjac

ZAGREB, 31.06.2018.g.

6. ZAKLJUČAK

Poduzetništvo je izuzetno kompleksna grana koja za svoje „pristaše“ iziskuje puno rada, discipline, upornosti i strpljivosti. Poduzetništvo neće daleko dogurati ukoliko mu se u potpunosti ne posveti. Poduzetništvo je način života. Poduzetnikov mozak je „navijen“ tako da gleda na svijet kao ekonomičar, kao prodavač, kao psiholog, tako ga živi te ga tako i percipira. Poduzetnik mora učiti koliko na vlastitoj prošlosti toliko i na globalnoj, do savršenstva biti upoznat sa sadašnjicom te kvalitetno i u skladu sa razvojem previđati budućnost odnosno sve nadolazeće promjene koje prate prirodan tijek razvoja, ali i one namjerno prouzrokovane radi n-tih gospodarskih razloga.

Poslovni plan jasno definira kratkoročne i dugoročne ciljeve te određuje metode postizanja ciljeva, predviđa financijsko poslovanje, analizira kritične točke planiranog poslovnog pothvata, pruža korisne informacije kreditorima, investitorima i poslovnim partnerima, potiče poduzetnika na aktivno razmišljanje o svakom aspektu svoga poslovanja te na stalnu kontrolu, analizu te dugoročno planiranje posla. Spomenute faze uvelike i definiraju poduzetnika, jer se razmjerno s razvojem poduzetničkog pothvata stječe i iskustvo samoga poduzetnika (pionir, strateg, stvaratelj i voditelj).

Potrebno je procjeniti ideju te odrediti kolike su šanse ostvarivanja profita od iste. Nužno je odrediti ciljno tržište. Potrebno je odvojiti stvarna ciljna tržišta od nestvarnih i nerealnih mogućnosti. Ideju je potrebno zaštiti od kopiranja (zaštita intelektualnog vlasništva, licenciranje). Razvoj poslovne ideje potrebno je razvijati uz solidan poslovni plan. Poslovni plan osim što služi onima koji pokreću neki posao ili unapređuju postojeći, služi i vanjskim suradnicima kako bi procjenili rizike te isplativost vlastitog angažmana (npr. banke). Poslovni se plan može mijenjati, prilagođavati, revidirati te ažurirati. Kvalitetno napisan plan je jedan korak bliže ka uspjehu.

Poduzetnički projek na primjeru tortica Delux je likvidan. Poduzeće raspolaže sa dovoljno sredstava za podmirenje svih troškova tokom svih eksploatacijskih godina. Temeljni kapital će se vratiti već nakon 2. godine poslovanja.

POPIS LITERATURE

STRUČNE KNJIGE

1.Drucker,P.: Inovacije i poduzetništvo; Globus nakladni zavod, 1992.g

2.Galetić F.: prof. dr. sc.: Organizacija velikih poduzeća; Sinergija, Zagreb, 2011.g

3.Filipović, M.: Rječnik stranih riječi, „AUGUST ŠENOA“, petnaesto izdanje, Zagreb, 1990.godina

4.Kuvačić, N.: Počela poduzetništva; “BERETIN“, druga, promijenjena i dopunjena naklada, Split, 2005.g.

5.Vujić, V.: Poduzetništvo i menadžment u uslužnim djelatnostima; Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Rijeka, 2010.g

INTERNET STRANICE

1. CEPRA,Centar za obiteljska poduzeća i prijenos poslovanja, www.cepor.hr (01.09.2018)

2. HRČAK, www.hrcak.srce.hr (25.08.2018.)

3. Hrvatska enciklopedija, Leksikografski zavod Miroslava Krleže, www.enciklopedija.hr (26.08.2018.)

4. Hrvatska udruga poslodavaca, www.hup.hr (26.08.2018.)

5. PODUZETNIČKI PORTAL, www.poduzetnistvo.org (16.07.2018)

6. POSLOVNI DNEVNIK,www.poslovni.hr (01.09.2018.)

7. RECUPERO, recupero.com.hr (17.08.2018.)

POPIS ILUSTRACIJA

Slika 1: Logo.....27
Slika 2: Pozivnica.....28
Slika 3: Pravilo palca „JIS“ D.O.O.....43

POPIS TABLICA

Tablica 1: Projekcija kapaciteta „JIS“d.o.o.....16
Tablica 2: Projekcija stalnih sredstava „JIS“d.o.o.....17
Tablica 3: Projekcija materijalnih inputa „JIS“d.o.o.....18
Tablica 4: Projekcija zaposlenika „JIS“d.o.o.....19
Tablica 5: Mjere zaštite okoliša „JIS“d.o.o.....23
Tablica 6: Mjere zaštite na radu „JIS“d.o.o.....23
Tablica 7: Popis previđenih aktivnosti „JIS“ d.o.o.....24
Tablica 8: Mjeseci aktivizacijskog razdoblja „JIS“d.o.o.....24
Tablica 9: Popis promidžbenih aktivnosti „JIS“d.o.o.....31
Tablica 10: Projekcija visine i strukture ukupnih ulaganja „JIS“ d.o.o.....32
Tablica 11: Projekcija izvora i sredstava „JIS“d.o.o.....33
Tablica 12: Obračun otplate zajma „JIS“d.o.o.....33
Tablica 13: Obračun amortizacije“JIS“d.o.o.....34
Tablica 14: Projekcija prihoda „JIS“d.o.o.....35
Tablica 15: Projekcija rashoda „JIS“d.o.o.....36
Tablica 16: Projekcija računa dobiti i gubitka „JIS“ d.o.o.....37
Tablica 17: Projekcija ekonomskih tijekova „JIS“d.o.o.....39
Tablica 18: Projekcija financijskih tijekova „JIS“d.o.o.....40
Tablica 19: Izračun roka povrata ulaganja „JIS“d.o.o.....41
Tablica 20: Godišnja stopa prinosa „JIS“d.o.o.....42
Tablica 21: Čista sadašnja vrijednost projekta „JIS“d.o.o.....44
Tablica 22: Interna stopa profitabilnosti „JIS“ d.o.o.....45
Tablica 22: Senzitivna analiza „JIS“ d.o.o.....46