

# Poduzetnički projekt na pirmjeru dječjeg vrtića "Teletabis"

---

**Grujić, Adriana**

**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://um.nsk.hr/um:nbn:hr:128:688786>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-07-14**



**VELEUČILIŠTE U KARLOVCU**  
Karlovac University of Applied Sciences

*Repository / Repozitorij:*

[Repository of Karlovac University of Applied Sciences - Institutional Repository](#)



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJ

**VELEUČILIŠTE U KARLOVCU  
POSLOVNI ODJEL  
STRUČNI STUDIJ UGOSTITELJSTVA**

Adriana Grujić

**PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU  
DJEČJEG VRTIĆA „TELETABIS“**

ZAVRŠNI RAD

Karlovac, 2018.

Adriana Grujić

**PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU  
DJEČJEG VRTIĆA “TELETABIS“**

ZAVRŠNI RAD

Veleučilište u Karlovcu  
Poslovni odjel  
Stručni studij ugostiteljstva

Kolegij: Osnove poduzetništva

Mentorica: Andreja Primužak, dipl.oec., predavač

Matični broj studenta: 0618614019

Karlovac, 2018.

## ZAHVALA

U ovom dijelu rada, želim se osvrnuti na protekle četiri godine koje za mene nisu bile samo godine učenja nego i pronalaska sebe. Upoznala sam vrhunske profesore i kolege koji su mi postali prijatelji. Naučila sam što znači dijeljenje, pomaganje, potpora, komunikacija i predanost. Ovo obrazovanje ne smatram krajem, već početkom novog života.

Želim se zahvaliti cijeloj svojoj obitelji koja mi je pružala nesebičnu potporu i razumijevanje u teškim situacijama. Veliko hvala upućujem, meni jako bitnim, osobama bez kojih ovaj rad ne bi za mene bio toliko važan, mojoj divnoj kumi i prijateljici Valentini i zaručniku Dini. Iznimno sam sretna i ponosna što me kroz kraj obrazovanja vodila divna i najbolja profesorica Andreja koja mi je pristala biti mentorica, iskreno joj hvala.

Rad posvećujem mami koja je žrtvovala sebe da postanem danas akademski građanin, tati koji je brinuo da uvijek sigurno dođem kući u kasne noćne sate te baki koja je bila više nego što jedna baka znači.

## SADRŽAJ

### Stranica

<b>1.UVOD .....</b>	<b>1</b>
1.1. Predmet i cilj rada .....	1
1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja.....	1
1.3. Struktura rada .....	1
<b>2.TEORIJSKI DIO.....</b>	<b>2</b>
2.1.Pojmovno određenje poduzetnika .....	2
2.2. Tipovi poduzetnika.....	2
2.3. Poduzetnik i rizik .....	3
2.4. Pojmovno određenje poduzetništva .....	3
2.5. Vrste poduzetništva .....	4
2.5.1. Tradicionalno poduzetništvo.....	4
2.5.2. Socijalno poduzetništvo .....	5
2.5.3. Korporativno poduzetništvo.....	5
2.6. Poduzetnički menadžment .....	5
2.7. Financiranje poduzetničkog pothvata .....	6
2.7.1. Vlastita sredstva i neformalni investitori .....	6
2.7.2. Državni programi financiranja .....	7
<b>3. OBRT KAO PRAVNI USTROJ BIZNISA.....</b>	<b>8</b>
3.1. Vrste obrta.....	8
3.2. Otvaranje, poslovanje i prestanak obrta .....	9
3.3. Tvrtka .....	11
<b>4.PRAKTIČNI DIO .....</b>	<b>13</b>
4.1 Podaci o investitoru.....	13
4.2.Asortiman usluga .....	13
4.3. Tržišni podaci.....	13
4.4.Potrebna ulaganja .....	14
4.5.Potrebni zaposlenici .....	14
4.6. Izvori kapitala.....	14
4.7.Aktivizacijsko razdoblje.....	16
4.8. Zaštitne mjere.....	16
4.9. Pokazatelj učinkovitosti .....	17

<b>5. OPIS PODUZETNIČKE IDEJE .....</b>	<b>18</b>
5.1. Evolucija ideje i nositelj pothvata .....	18
5.2. Referencije nositelja pothvata .....	18
5.3. Opis proizvoda,robe i usluga.....	19
<b>6. TRŽIŠNI PODATCI PROJEKTA .....</b>	<b>20</b>
6.1. Projekcija ciljnih tržišta.....	20
6.2. Projekcija konkurencije.....	20
6.3. Projekcija cijena .....	22
6.4. Projekcija prodaje i prihoda .....	22
<b>7. TEHNIČKO-TEHNOLOŠKI OPIS PROJEKTA .....</b>	<b>24</b>
7.1. Projekcija lokacije .....	24
7.2. Projekcija kapaciteta .....	24
7.3. Projekcija stalnih sredstava .....	24
7.4. Projekcija materijalnih inputa .....	25
7.5. Projekcija zaposlenika.....	26
7.6. Projekcija zaštitnih mjera .....	27
7.7. Projekcija aktivizacijskog razdoblja .....	28
<b>8. MENADŽMENT PROJEKTA .....</b>	<b>29</b>
<b>9.MARKETING PROJEKTA.....</b>	<b>30</b>
9.1. Aktivnosti marketinškog programa.....	30
9.2. Ime tvrtke i slogan.....	31
9.3. Likovno rješenje zaštitnog znaka .....	31
9.4. Promidžbene aktivnosti .....	32
<b>10. FINACIJSKI PODATCI .....</b>	<b>33</b>
10.1. Struktura ulaganja u trajna i obrtna sredstva.....	33
10.2. Projekcija otplate zajma .....	34
10.3. Projekcija amortizacije.....	35
10.4. Projekcija prihoda .....	36
10.5. Projekcija rashoda .....	37
10.6. Projekcija računa dobiti i gubitka .....	38
10.7. Finacijski i ekonomski tijek .....	39

<b>11. OCJENE UČINKOVITOSTI PROJEKTA.....</b>	<b>41</b>
11.1. Razdoblje povrata .....	41
11.2. Godišnja stopa prinosa .....	42
11.3. Pravilo palca .....	42
11.4. Čista sadašnja vrijednost.....	43
11.5. Interna stopa profitabilnosti .....	44
11.6. Analiza likvidnosti .....	44
11.7. Analiza osjetljivosti .....	45
11.8. Pismo primatelju .....	47
<b>12. ZAKLJUČAK.....</b>	<b>48</b>
<b>POPIS LITERATURE.....</b>	<b>49</b>
<b>POPIS SLIKA.....</b>	<b>50</b>
<b>POPIS TABLICA.....</b>	<b>51</b>

## SAŽETAK

Poduzetništvo je jedna od najvažnijih grana gospodarstva, ali danas je važna značajka i za samo društvo. Poduzetništvo na neki način možemo gledati i sa strane „kockanja“ jer sami ishod poslovnog uspjeha ponekad ne ovisi samo o dobroj ideji i poznavanju tržišnih prilika, ovisi dosta i o sreći. Poduzetnik je osoba koja je po svojoj prirodi vrlo inteligentna, pronicljiva, izrazito sposobna da neku svoju na početku samo dobru ideju, pretvori u izvrstan poduzetnički projekt koji će biti prepoznatljiv na tržištu konkurencije. Poduzetnik mora biti spreman na odricanja, mora biti odlučan u svojoj namjeri da pretvori svoju ideju u koristan poduzetnički pothvat, koji će biti veliki doprinos njegovoj zajednici, društvu, a i samome gospodarstvu. Poduzetnik mora biti veoma „lukav“ da pokori sve eventualne tržišne neprilike, da prije „pročita“ misli i tehnike te buduće korake konkurenta te da na taj način bude ispred njega. Mora biti svjestan rizika, promjena na tržištu, potreba i želja kupaca, društvenih prilika i ne prilika, te uvijek od najgorega mora moći napraviti najbolje. U poduzetništvu dolazi do izražaja ljudska sposobnost „inovativnost, motivacija, etičnost, a i u velikoj dozi povjerenje koje zaposlenici i društvo moraju imati u poduzetnika. Poduzetništvo je toliko širok pojam, toliko se razlikuje od osobe do osobe, od mjesta okruženja bilo to u ekonomskom, političkom, pravnom ili kulturnom okruženju. Međutim, ono što je svim poduzetnicima jednako i sa bilo čime se oni bavili je želja za uspjehom, želja za ostvarivanjem profita te dugoročno uspješnim poslovanjem.

Poslovni plan je dokument koji sadrži cjelovito razrađeno obrazloženje ulaganja u posao. Njegova izrada zahtijeva vrijeme i sredstva, privlači investitore i partnere te omogućuje dobivanje kreditnih zahtjeva. Poslovni plan se izrađuje zbog potrebe utvrđivanja konkretnih ciljeva te njihove realizacije. Plan se rabi za brzu i jednostavnu komunikaciju sa partnerima, okruženjem, financijerima i onima koju su uključeni u njegovu izvedbu.

Ključne riječi: Poduzetništvo, poslovni plan, obrt



## **SUMMARY**

Entrepreneurship is one of the most important branches of the economy, but above all, it is an important feature for the society alone. Entrepreneurship can in some ways be seen from the side of "gambling" because the outcome of business success sometimes does not only depend on good ideas and knowledge of market opportunities, it depends a lot on happiness. An entrepreneur is a person who is by nature very intelligent, pronounced, extremely capable of starting a good idea at first, into an excellent entrepreneurial project that will be recognizable in the competition market. An entrepreneur must be willing to give up, must be determined in his intention to turn his idea into a useful entrepreneurial venture that will make a big contribution to his community, society and the economy itself. The entrepreneur must be very "cunning" to cover all possible market disturbances, before he "reads" the thoughts and techniques of the future steps of the competitor and thus to be in front of him. There must be a clear risk, change in the market, needs and desires of customers, social opportunities and opportunities, and always from the worst must be able to do the best.

In entrepreneurship, human ability, creativity, innovation, motivation, ethics, and a high degree of trust, which employees and society have to have in their entrepreneurs, comes to the fore. Entrepreneurship is so wide-ranging, so different from one person to another, from a place of the environment in an economic, political, legal or cultural environment. However, what is equal for all entrepreneurs and what they are doing is a desire for success, a desire to profit, and a long-term successful business.

The business plan is a document that contains a thoroughly elaborated explanation of the investment in the business. Its production requires time and resources, attracts investors and partners and enables you to get credit claims. The business plan is developed for the purpose of identifying concrete objectives and their realization. The plan is used for quick and easy communication with partners, the environment, financiers and those involved in its performance.

Keywords : Entrepreneurship, business plan, craftsmans

# 1. UVOD

## 1.1. Predmet i cilj rada

Predmet završnog rada je poduzetnički projekt na konkretnom primjeru privatnog dječjeg vrtića „Teletabis“, autorice Adrijane Grujić. Društvena komponenta poduzetništva jedna je od najvažnijih pa samim time i ovaj završni rad ogleda se kroz smještaj djece u privatnom vrtiću. Naime, smještajni kapaciteti državnih vrtića kao i nekih privatnih su popunjeni, i uvijek je velika potražnja i veliki problem smještaja djece na sigurno, to predstavlja veliku brigu i nezadovoljstvo roditelja kao i njihovu nemogućnost odlaska na posao i obavljanje svakodnevnih obveza. Dječji vrtić smješten je Karlovcu, u mirnom dijelu grada gdje se djeca bezbrižno mogu igrati, a velika je i prednost laka dostupnost automobilima i mogućnost parkiranja. Glavni cilj je pokazati važnost poduzetništva za društvo kao i ostvarivanje profita te prikazivanje bitnih činjenica za njegovu realizaciju. Financijska analiza će potkrijepiti isplativost ulaganja te se ona sastoji od vlastitih i vanjskih izvora Privredne banke Zagreb.

## 1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja

Za izradu završnog rada korištene su stručne knjige: Škrtić, M., Mikić, M.,: Poduzetništvo, Sinergija-nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011; Šoić, M., Cvitan, Ž.,: Obrt-priručnik o uvjetima otvaranja i poslovanja obrta, te specijalizirane internetske stranice.

## 1.3. Struktura rada

Rad se sastoji od teorijskog dijela i od praktičnog dijela. U teorijskom dijelu obrađuje se pojam poduzetništva, poduzetnika te obrta. Prikazuje se zašto je poduzetništvo važno za gospodarstvo, koje su to vrste poduzetništva, kako se može financirati poduzetništvo, kako se poduzetnik nosi sa rizikom i sl. Praktični dio prikazuje točno poslovanje dječjeg vrtića, opće podatke, opis poduzetničke ideje, tržišne podatke projekta, tehničko-tehnološki opis projekta, menadžment projekta, marketing projekta, financijske podatke, ocjene učinkovitosti projekta i na samome kraju završnoga rada nalazi se primjeren zaključak o navedenoj temi.

## 2. TEORIJSKI DIO

### 2.1. Pojmovno određenje poduzetnika

„Neki su ekscentrični, drugi bolno besprijeekorni konformisti, neki su debeli, drugi mršavi, neki zabrinuti, drugi opušteni, neki su teške pijanice, drugi potpuni trezvenjaci; neki su ljudi izuzetnog šarma, drugi nemaju osobnost veću nego smrznuta skuša.“<sup>1</sup>

Poduzetnik se može definirati kao osoba koja je nadarena poslovnim duhom i rukovodnim sposobnostima, bogata je znanjem o poslovima i ljudima, odlučna je i spremna preuzeti rizik upravljanja poduzećem na temelju inovacija i stalnog razvoja. Možemo ga definirati i kao poslovni čovjek koji ulaže svoj novac u određeni poslovni pothvat nadajući se zaradi, odnosno ostvarenoj dobiti. Poduzetnik je uvijek poslovno kreativan, inovativan, dinamičan, spreman je preuzeti rizik, sposoban je brzo uočiti gospodarske šanse, ali i moguće probleme. Poduzetnik mora biti dobar lider, a ne gospodar, njegovi zaposlenici u njemu moraju vidjeti dobrog mentora, vođu, mora prenositi svoj entuzijazam u poslovnoj ideji. Poduzetnici pronalaze nove tehnologije, proizvode, procese i usluge koji postaju sastavnica novih industrija, i zauzvrat te industrije pokreću ekonomiju.<sup>2</sup>

### 2.2. Tipovi poduzetnika

- *Idealisti*-Ovaj tip poduzetnika ulazi u neki poduzetnički pothvat radi sjajne poslovne ideje ili rad na nečemu posebnom. Oni uživaju u kreativnom radu, no nestrpljivi su u provođenju administrativnih i pravnih pitanja kao i financijske analize.
- *Optimizatori*- Najvažnije su im prednosti poduzetništvo, odnosno uživaju u slobodi i fleksibilnosti i ne žele raditi ni za koga drugog. Vrlo su vješti u financijskim pitanjima i koriste se tehnologijom u svrhu smanjenja troškova, a povećanja produktivnosti i profita.
- *Radnici*- Ovaj tip poduzetnika voli svoj posao i uložiti će dodatne napore u svrhu ostvarenja postavljenih ciljeva. Orijeantirani su na rast poduzeća. Najčešće posjeduju dugoročne poslovne planove, kojih se striktno drže.

---

<sup>1</sup> Arambašić, S., Čalić, A., Rupčić, L.: Poduzetništvo 1, Udžbenik za ekonomske škole, Zagreb, 2013.

<sup>2</sup> Škrčić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija-nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011., str. 104

- *Žongleri*- Najviše su zaokupljeni upravljanjem poslovanja. Teško im je delegirati ovlasti i odgovornost, pa često sve poslove obavljaju sami, a sve to radi postavljanja visokih standarda. Rezultat toga je konstantan nedostatak vremena za obavljanje svih poslova.
- *Održavatelji*- Ovaj tip ne počinje od nule već svoje poduzeće najčešće stječu kupnjom ili nasljeđivanjem. Oni su najkonzervativnija grupa i ne teže postizanju većih stopa rasta. Balansiranje između privatnog i poslovnog im je vrlo važno.<sup>3</sup>

### 2.3. Poduzetnik i rizik

Pojam poduzetništva se neminovno veže uz rizik i uz neizvjesnost od budućeg događaja. Rizik u poslovnome svijetu može biti uzorkovan nekim lošim odlukama, zakazivanjem ljudskoga faktora, ili jednostavno nekim nepredvidivim događajem. Poduzetnik nažalost ne raspolaže sa informacijama koje će vrijediti kada on bude djelovao na tržištu i ostvarivao poslovne rezultate. Što je poduzeće bolje upoznato sa kretanjima na tržištu i ostalim uvjetima poslovanja, to će stupanj vjerojatnosti da se postigne željena razina dobiti biti veća. Rizik se može pojaviti u različitim oblicima:

- eksterni rizici: pravni, zakonski, tehnološki, politički, prirodni, tržišni
- interni rizici: menadžerski, organizacijski, komunikacijski, itd.
- operativni rizici: prodaje, proizvodnje, razvoja, logistike itd.
- financijski rizici: financijskog tržišta, potraživanja, likvidnosti, cjenovni, promjene tečaja

Upravljanje rizikom znači prepoznavanje, procjenjivanje, i klasificiranje rizika po važnosti, nakon čega slijedi usklađena i racionalna upotreba resursa kako bi se minimizirala vjerojatnost i utjecaj nepoželjnih događaja.<sup>4</sup>

### 2.4. Pojmovno određenje poduzetništva

Poduzetništvo je ukupnost poduzetnikovih, inovacijskih, organizacijskih, usmjeravajućih, upravljačkih i nadzornih sposobnosti, treba se naglasiti da je to samo jedna od

---

<sup>3</sup>Škrtić, M., Mikić, M.,: op. cit., str. 104 i 105.

<sup>4</sup>Ibidem, str. 190

mogućih definicija. Poduzetništvo je proces stvaranja vrijednosti ujedinjavanjem jedinstvene kombinacije u svrhu iskorištavanja prilike.<sup>5</sup>

Poduzetništvo je iz francuskog i engleskog jezika (entrepreneur=poduzimač, poduzetnik, obrtnik i sl.) izvedena istoznačnica za svaki posao, trgovinu, šćicar, za cijelu poduzetničku strukturu i slično. Zapravo, to je sposobnost pokretanja, vođenja i razvijanja poslovnog pothvata, sa dostatnim kapitalom, a koji je skopčan s većom ili manjom neizvjesnošću i rizikom.<sup>6</sup>

## 2.5. Vrste poduzetništva

Što se tiče vrsta poduzetništva, u ovom poglavlju objasniti će se razlike između tradicionalnog, socijalnog te korporativnog poduzetništva, te koja je od narednih vrsta poduzetništva najstarija, a koja je najzastupljenija.

### 2.5.1. Tradicionalno poduzetništvo

Poduzetništvo u malim i srednjim poduzećima u ekonomskoj literaturi poznato je i pod nazivom tradicionalno poduzetništvo. Taj naziv proizašao je iz toga razloga što povijesno gledano, poduzetništvo tradicionalno vezano za poduzetnike u malom poduzeću koji ima tradiciju neizmjerne različitosti. Prvi poznati zapisi o malom poduzeću pojavili su se 4000 godina, i to u gotovo svim starim kulturama: Arapi, Babilonci, Egipćani, Greci, Feničani, Rimljani. Nažalost njihovi prvi proizvodi bili su loše kvalitete. Obiteljska poduzeća čine značajan udio tradicionalnog poduzetništva, točnije ta poduzeća ostvaruju i do 50%BDP-a i zapošljavaju oko 60% svih zaposlenih. Obiteljska poduzeća mogu biti mala, srednja i velika, a najmanje dva člana obitelji moraju aktivno sudjelovati u poslovanju.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup>Škrtić, M., Mikić, M.,: op. cit., str. 1.

<sup>6</sup>Kuvačić, N.: Poduzetnička biblija, Split, 2005.

<sup>7</sup>Škrtić, M., Mikić, M.,: op. cit., str. 6.

### 2.5.2. Socijalno poduzetništvo

Socijalno poduzetništvo kao koncept koji integrira stvaranje ekonomske i socijalne vrijednosti prisutan je i u teoriji i u praksi već jedno stoljeće, i to na globalnoj razini. Socijalno poduzetništvo je prije svega stvaranje socioekonomskih struktura, veza, institucija, organizacija i mjera koje rezultiraju održivim društvenim koristima i daljnjim razvojem. Socijalno poduzetništvo uključuje primjenu poduzetničkih načela kao što su inovativnost, razumno preuzimanje rizika, samouvjerenost, uporan rad, jasno postavljanje ciljeva i odgovornost u društvenom sektoru.<sup>8</sup>

### 2.5.3. Korporativno poduzetništvo

Korporativno poduzetništvo označuje proces u kojemu se razvijaju inovativni sustavi i proizvodi kreiranjem poduzetničke kulture u organizaciji, a može se pojaviti u raznim oblicima. Korporativno poduzetništvo je način stjecanja konkurentske prednosti. Korporativni poduzetnici djeluju unutar granica postojećeg poduzeća, odnosno poduzetnici u velikim poduzećima su i dalje zaposlenici određenog poduzeća, ali imaju slobodu voditi određeni spektar poslovanja, najčešće novog proizvoda ili nove podružnice.<sup>9</sup>

### 2.6. Poduzetnički menadžment

Poduzetnički menadžment usmjeren je na stalni razvoj i promjene, stvaranje i korištenje prilika za nove poslovne pothvate, prihvaćanje rizika u inoviranju poslovanja i poboljšavanju poslovne uspješnosti te nalaženju novih poslovnih potencijala i mogućnosti, odnosno razvija i primjenjuje strategiju stalnih promjena i inovacija. Njegov osnovni zadatak čini odgovor na uočene promjene u općoj okolini, tj. promjene i prilagodbe poslovanja sukladno zahtjevima poslovnog okruženja. U cilju povećanja efektivnosti poduzetnici bi trebali objediniti funkcije menadžera i poduzetnika. Prema Druckeru tri su ključna poduzetnička zadatka menadžmenta:

- postizanje uspješnosti postojećeg poslovanja

---

<sup>8</sup>Škrtić, M., Mikić, M.,: op. cit., str. 23.

<sup>9</sup>Ibidem, str. 16

- nalaženje novih poslovnih potencijala
- osiguranje budućnosti poslovanja

Osnovna zadaća poduzetničkog menadžmenta je odgovor na uočene promjene u općoj okolini.<sup>10</sup>

## 2.7. Financiranje poduzetničkog pothvata

Prikupljanje novčanih sredstava za pokretanje poduzetničkog pothvata velik je izazov za sve poduzetnike. S problemom financiranja najčešće se susreću poduzetnici u manje privlačnim industrijama i oni koje se nalaze na samom početku poduzetničke pustolovine, dakle oni koji kreću od nule. Banke se teško odlučuju na financiranje novih poduzetničkih ideja jer najčešće poduzetnici ne mogu osigurati odgovarajuće kolaterale, tj zamjenu ukoliko ne mogu platiti banci obveze koje prema njoj duguju. Pri odabiru izvora financiranja poduzetnici trebaju usmjeriti pozornost na pravni oblik poslovanja, faze životnog ciklusa poduzeća, priroda sredstva za koje je potrebno financiranje. Financiranje imovine provodi se srednjoročnim i dugoročnim financiranjem.<sup>11</sup>

### 2.7.1. Vlastita sredstva i neformalni investitori

Pri pokretanju poduzetničkog pothvata svaki poduzetnik će najprije zaviriti u svoj džep. Iako bi poduzetnici radije investirali samo tuđi kapital, kako bi smanjili svoj rizik, banke i ostali investitori zahtijevaju ulaganje kapitala od strane poduzetnika kao znak vjere u poduzetnički pothvat i kao svojevrsnu sigurnost. Također jedan oblik zaduživanje je i zaduživanje putem minusa na tekućim računima ili kreditiranjem od strane kreditnih kuća. Kad iscrpe vlastite izvore financiranja, poduzetnici se okreću svojim neformalnim investitorima, obitelji i prijateljima. Za razliku od ostalih investitora članovi obitelji prijatelji su često strpljivi i ne miješaju se u samo poslovanje poduzetnika. Poduzetniku je također velika prednost i to što ne mora vraćati kamate. Kao poseban oblik neformalnih investitora

---

<sup>10</sup>Škrtić, M., Mikić, M.,: op. cit., str. 277

<sup>11</sup> Ibidem, str. 253

ističu se mreže internoga kapitala. Njih čine ljudi koji su često isključeni iz širega ekonomskog sustava.<sup>12</sup>

### 2.7.2. Državni programi financiranja

Kao poseban oblik financiranja često se ističu državni programi financiranja. Državni programi financiranja obuhvaćaju davanje nepovratnih potpora, subvencioniranje kamata na kredite, davanje jamstva itd, a sve to sa ciljem poboljšavanja novog zapošljavanja, povećanja broja inovacija, unaprjeđenje konkurencije i povećanja efikasnosti. U Hrvatskoj za provođenje programa poticanja poduzetništva zadužene institucije: Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, Hrvatska banka za obnovu i razvoj, Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, Poslovni informacijski centar Hrvatske. Zadaća agencije za malo gospodarstvo je olakšavanje pristupa poduzetnika izvorima financiranja i obavljanju poduzetničke djelatnosti putem izdavanja jamstava za poduzetničke kredite i bespovratne potpore, razvoj poduzetničke infrastrukture i sufinanciranje konzultantskih usluga.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup>Škrtić, M., Mikić, M.: op. cit., str. 255

<sup>13</sup> Ibidem, str. 270



### 3. OBRT KAO PRAVNI USTROJ BIZNISA

Obrt je samostalno i trajno obavljanje dopuštenih gospodarskih djelatnosti od strane fizičke osobe sa svrhom postizanja dobiti koja se ostvaruje proizvodnjom, prometom ili pružanjem usluga na tržištu. Obrt može obavljati i trgovačko društvo ako to ne obavlja na industrijski način. Obrt može poslovati i sezonski najdulje šest mjeseci u jednoj kalendarskoj godini. U obrtu je dopuštena svaka gospodarska djelatnost koja nije zakonom zabranjena. Za sezonski obrt dozvoljene djelatnosti utvrđuje ministar za obrt, malo i srednje poduzetništvo uz prethodno pribavljeno mišljenje Hrvatske obrtničke komore i uz suglasnost nadležnog ministra ovisno o djelatnosti obrta.<sup>14</sup>

#### 3.1. Vrste obrta

- **slobodni** obrti su oni obrti koji nisu uvjetovani stručnom osposobljenošću( ne traži se ispit o stručnoj osposobljenosti ili majstorski ispit), već je potrebno ispuniti samo opće uvjete za otvaranje obrta,
- **vezani** obrti su oni obrti za čije se obavljanje ,osim općih uvjeta, traži ispit o stručnoj osposobljenosti ili majstorski ispit. Vezani obrt može obavljati fizička osoba-izumitelj na temelju ostvarenoga patentnog prava za patentirani proizvod ili uslugu,te fizička osoba sa završenom odgovarajućom srednjom stručnom spremom. Ako je sjedište obrta na području određenom Zakonom o područjima posebne državne skrbi i Zakonom o otocima,osoba ima obvezu u roku od godine dana nakon stjecanja uvjeta za polaganje majstorskog ispita položiti majstorski ispit za odgovarajuće majstorsko zvanjem,
- **povlašteni** obrti su oni obrti koje obrtnik ili trgovačko društvo smije obavljati isključivo na temelju povlastice, koju izdaje nadležno ministarstvo ovisno o obrtu. Stupanj i vrsta stručne spreme potrebne za obavljanje vezanih i povlaštenih obrta propisani su Pravilnikom.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Šoić, M., Cvitan, Ž.,: Obrt-priručnik o uvjetima otvaranja i poslovanja obrta, obrazovanju za obrtnička zanimanja, organiziranosti obrta i vođenju poslovnih knjiga, Inženjerski biro d.d., Zagreb, 2001., str.11

<sup>15</sup> Ibidem, str. 11

### 3.2. Otvaranje, poslovanje i prestanak obrta

Za obavljanje slobodnih, vezanih i povlaštenih obrta obrtnik mora imati obrtnicu, a za obavljanje povlaštenih obrta obrtnik mora imati i povlasticu. Obrtnicu izdaje nadležni ured državne uprave u županiji.

**Obrtnica** se izdaje u dvije veličine od kojih je veću obrtnik dužan izložiti u sjedištu obrta na vidnom mjestu. Jedna obrtnica (manja) izdaje se na trodijelnom obrascu koji otvoren ima dimenzije 222x105 mm i savijen 74x105 mm, a druga se izdaje na obrascu veličine 210x297 mm. Obje obrtnice izdaju se na posebnom papiru oznake neobod bijeli 200g/m<sup>2</sup> s vodenim žigom i zaštitom, toniranom svijetloplavom bojom i obrubljenim starohrvatskim pleterom.

Druga obrtnica sadrži sljedeće podatke: Republika Hrvatska, grb Republike Hrvatske, naziv – OBRTNICA i broj obrtnice, podatke o vlasniku obrta – ime i prezime i JMBG, matični broj obrta te tvrtku i naziv odnosno nazive djelatnosti, a u donjem dijelu s desne strane potpis odgovorne osobe i pečat nadležnog ureda državne uprave u županiji, odnosno Ureda Grada Zagreba i lijevo od pečata znak Hrvatske obrtničke komore.<sup>16</sup>

Za izdavanje **povlastice** podnosi se zahtjev nadležnom ministarstvu ovisno o vrsti obrta uz koji se mora podnijeti i podatke iz Obrtnog registra i to: djelatnost za koju se izdaje povlastica, ime i prezime, matični broj građana, adresu stanovanja, matični broj obrta, tvrtku i sjedište kao i dokaze o ispunjavanju uvjeta za izdavanje povlastice prema posebnim propisima. Nadležno ministarstvo izdat će povlasticu u roku od 15 dana od dana uredno podnesenog zahtjeva za izdavanje povlastice i ona se izdaje s rokom važenja u skladu s odredbama o prestanku obavljanja djelatnosti prema Zakonu o obrtu i posebnim propisima.<sup>17</sup>

- Poslovanje obrta

Obrtnik obavlja samo one obrte koji su obuhvaćeni obrtnicom, a u slučaju povlaštenih obrta samo one za koje je dobio povlasticu koja se ne može prenijeti na drugu osobu. Međutim, obrtnik može obavljati i druge djelatnosti u manjem opsegu, koje služe obavljanju djelatnosti obuhvaćenih obrtnicom, a da ne mora ispunjavati uvjet stručne osposobljenosti ili položenoga majstorskog ispita. Za obveze koje nastaju u obavljanju obrta obrtnik odgovara cjelokupnom unesenom imovinom koja je potrebna za obavljanje obrta. Obrtnik odgovara za zakonitost obavljanja obrta i za zakonitost rada djelatnika koje zapošljava. Obrt se može

---

<sup>16</sup>Šoić, M., Cvitan, Ž.,: op.cit., str. 22

<sup>17</sup>Ibidem, str. 26

obavljati u više izdvojenih pogona, koji moraju udovoljavati uvjetima iz Zakona o obrtu. Pod izdvojenim pogonom u smislu Zakona o obrtu podrazumijeva se jedan ili više međusobno odvojenih prostora u kojima se obavlja obrt ili koji služi za obavljanje obrta, a nalazi se izvan sjedišta obrta. U svakom izdvojenom pogonu obrtnik koji obavlja slobodni obrt dužan je imenovati poslovođu, koji mora ispunjavati uvjete iz Zakona o obrtu.

Obrtnici i trgovačka društva koja obavljaju vezane ili povlaštene obrte dužni su u svakom izdvojenom pogonu imenovati stručnog poslovođu koji pored općih uvjeta iz Zakona o obrtu ispunjava i poseban uvjet stručne osposobljenosti ili položenog majstorskog ispita. Obrtniku u obavljanju obrta mogu pomagati članovi obiteljskog domaćinstva i to: bračni drug, djeca, roditelji, usvojenici i usvojitelji te osobe koje je obrtnik dužan uzdržavati. Nakon smrti obrtnika obrtnica se može prenijeti na njegove nasljednike, koji mogu nastaviti voditi obrt putem poslovođe koji mora ispunjavati uvjete iz Zakona o obrtu.<sup>18</sup>

- Prestanak obrta

Obrt prestaje odjavom ili po sili zakona što rješenjem utvrđuje nadležni županijski ured, odnosno Ured Grada Zagreba i po pravomoćnosti rješenja briše obrt iz Obrtnog registra. Prestanak obrta odjavom utvrđuje se danom navedenim u odjavi. Obrt se ne može odjaviti unatrag.

Obrt prestaje po sili zakona:

- 1) smrću obrtnika, ako se ne nastavi vođenje obrta
- 2) ako je obrtnik pravomoćnom sudskom presudom osuđen na kaznu zatvora za kazneno djelo povezano s obavljanjem obrta
- 3) ako obrtnik koji sam ne ispunjava uvjete stručne osposobljenosti ili položen majstorski ispit ne zaposli djelatnika koji udovoljava tom uvjetu
- 4) ako je obrtniku izrečena zaštitna mjera ili mjera sigurnosti zabrane obavljanja obrta za vrijeme duže od tri mjeseca
- 5) ako nadležno ministarstvo oduzme obrtniku povlasticu
- 6) ako nadležno tijelo utvrdi da nisu ispunjeni uvjeti iz Zakona o obrtu odnosno opći uvjeti za otvaranje obrta i sl.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup>Šoić, M., Cvitan, Ž.,: op. cit., str. 63 i 64

<sup>19</sup>Ibidem, str. 68 i 69

### 3.3. Tvrtka

Tvrtka je ime pod kojim obrt posluje. Tvrtka sadrži naziv obrta, oznaku obrta, ime i prezime obrtnika i sjedište, a može i sadržavati i posebne oznake. Tvrtka se mora istaknuti na ulazu u sjedište obrta i izdvojene pogone u kojima se obavlja obrt ili na mjestu gdje se obrt obavlja ako se radi o obrtima za koje nije potreban prostor. Odredbe Zakona o trgovačkim društvima koje se odnose na tvrtku odgovarajuće se primjenjuju na tvrtku obrta ako Zakonom o obrtu nije drugačije određeno.

Sjedište obrta je mjesto u kojem se obavlja obrt. Ako se obrt obavlja u više mjesta, sjedište je u jednom od mjesta koje obrtnik odredi. Ako za obavljanje obrta nije potreban prostor, sjedište obrta je mjesto u kojem obrtnik ima prebivalište. Obrtnik može promijeniti sjedište obrta. Promjenu sjedišta obrta obrtnik ili trgovačko društvo prijavljuje nadležnom županijskom uredu državne uprave, odnosno Uredu Grada Zagreba koji o tome donosi rješenje i upisuje promjenu sjedišta obrta u obrtni registar. Ako obrtnik mijenja sjedište obrta na području druge županije, uz prijavu o promjeni dužan je priložiti i obrtnicu.

Ako se zbog promjene sjedišta obrta promijeni registarsko tijelo, novo registarsko tijelo na temelju prijave za upis promjene sjedišta obrta od ranijeg registarskog tijela pribavit će RegistarSKI uložak subjekta upisa i upisati obrt u svoju bazu podataka Obrtnog registra. Nakon donošenja rješenja o upisu u Obrtni registar, novo registarsko tijelo izvijestit će o promjeni sjedišta obrta ranije registarsko tijelo, koje će upisati prestanak obrta iz svog Obrtnog registra s danom upisa u novi Obrtni registar.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup>Šoić, M., Cvitan, Ž.,: op. cit., str. 44

**Privatni dječji vrtić „Teletabis“, Karlovac**

**Drežnik, tel: 047/995-995**

**e-mail: teletabis@gmail.com**

**PODUZETNIČKI PROJEKT**

**Privatni dječji vrtić „Teletabis“**



**Vlasnica obrta:**

Adriana Grujić

**Osoba za kontakt:**

Adrina Grujić

Tel: 092/353-5426

**Autor projekta:**

Adriana Grujić, bacc.oec.

**Posebne informacije:**

Projekt je preslikan u četiri istovjetnih primjeraka. Ovo je prvi od ukupno četiri uporabnih preslika. Podaci iz ovog projekta tajni su – povjerljivi.

Autori pridržavaju prava intelektualnoga vlasništva.

Primjerak br. 1

**Primatelj projekta:**

Privredna banka Zagreb

**Karlovac, studeni 2018. godina**

## 4. PRAKTIČNI DIO

### 4.1. Podaci o investitoru

Privatni dječji vrtić „Teletabis“ osnovala je Adriana Grujić. Rođena je 9. svibnja 1995. godine u Karlovcu. Nakon završene srednje Ekonomsko-turističke škole stječe naziv ekonomist te upisuje redovni stručni studij Ugostiteljstva na Veleučilištu u Karlovcu. Informatički je pismena i poznaje MS Office programe. Odlično govori engleski i španjolski jezik te se služi njemačkim jezikom. Planira učenje 4. stranog jezika.

Na ideju osnivanja privatnog dječjeg vrtića dolazi iz razloga jer su kapaciteti u svim državnim i privatnim vrtićima popunjeni te je potražnja za smještajem djece vrlo velika. Vrtić „Teletabis“ će biti smješten u mirnom dijelu grada Karlovca, naselju Drežnik te će mu to biti najveća prednost jer se djeca mogu bezbrižno igrati. Velika prednost je dobra prometna povezanost sa užim i širim centrom grada te mogućnost nesmetanog parkiranja.

### 4.2. Asortiman usluga

Kao što je i ranije rečeno, ideja otvaranja privatnog dječjeg vrtića „Teletabis“ proizašla je zbog manjka smještajnih kapaciteta u ostalim državnim i privatnim vrtićima. Predmet poslovanja su usluge te se njima želi zadovoljiti potražnja za smještajem i čuvanjem djece.

Osim smještaja i čuvanja djece, vrtić „Teletabis“ nudi i usluge jednodnevnih izleta za istesa poučnim karakterom, radionice, igraonicu stranih jezika, sportske aktivnosti te ostale dodatne sadržaje.

### 4.3. Tržišni podaci

Dječji vrtić smješten je u gradu Karlovcu, u naselju Drežnik. Svojim položajem u mirnom i ne previše prometnom dijelu grada omogućava djeci igru bez straha od neposredno opasnih situacija. Prometnicama je dobro povezan sa užim i širim centrom grada te posjeduje

vlastito parkiralište. Svojim sadržajima konkurira na tržištu jer osim što nudi uslugu čuvanja i smještaja djece, nudi i igraonicu stranih jezika, bavljenje sportskim aktivnostima te organizaciju poučnih jednodnevnih izleta.

#### 4.4. Potrebna ulaganja

Za realizaciju ovog poduzetničkog projekta potrebno je uložiti 594.800,00 kn. Stalna sredstva iznose 375.000,00 kn, obrtna sredstva iznose 219 800,00 kuna. Vlastiti izvori sredstava vlasnice iznose 394 800,00 kn, dok vanjski izvori koje je dobila u obliku kredita Privredne banke Zagreb iznose 200000,00 kuna.

#### 4.5. Potrebni zaposlenici

Idealna situacija su dva zaposlena u jednoj smjeni. U ovome konkretnom slučaju broj zaposlenih iznosi četiri, ali sa vlasnicom uključenom u posao. Ostalih troje zaposlenika morali su zadovoljiti uvjete za rad u dječjem vrtiću a to je odgovarajuća stručna sprema. Svi zaposlenici moraju imati završeni fakultet u branši odgovarajućoj za rad sa djecom, moraju imati položene ispite za rad sa djecom, biti komunikativne osobe pouzdane i susretljive. Osobe moraju poznavati strane jezike budući da je to jedna od karakteristika igraonicete biti otvorene prema učenju novih stvari i usvajanju novih znanja u radu sa djecom.

#### 4.6. Izvori kapitala

Izvori kapitala za financiranje projekta dječjeg vrtića sastoje se od vlastitih i tuđih izvora sredstava. Vlastiti izvori vlasnice dječjeg vrtića iznose 394800 kuna, dok tuđi izvori iznose 200000 kuna, iz čega je vidljivo da vlasnica ima većinski udio u financiranju.

**Tablica 1: Projekcija ulaganja prema izvorima i stavkama sredstava**

Red. br.	STAVKE SREDSTAVA PREMA IZVORIMA	IZNOS u kunama	STRUKTURA	
			%	%
I.	VLASTITI IZVORI UKUPNO	394800	100%	66%
1	Novac- gotovina	70000	18%	
2	Zemljište			
3	Poslovni prostor	200000	51%	
4	Oprema	45000	11%	
5	Inventar i pokućstvo	50.000,00		
6	Nasadi, stado		0%	
7	Prijevozna sredstva			
8	Ostalo	79800	20%	
II.	VANJSKI IZVORI UKUPNO	200.000,00	100	44%
9	Prodaja dionica			
10	Bankarski zajmovi	200.000,00	100	
11	Zajmovi osnivača			
12	Kredit dobavljača			
13	Kredit kupaca			
14	Ostalo			
I+II	UKUPNA POTREBITA SREDSTVA	594800		100

Izvor: Vlastita izrada autorice

U postocima gledano vlastita sredstva iznose 66%, dok vanjski izvori iznose 44%. Najveći dio novca otišao je za financiranje samoga poslovnog prostora i odgovarajuće opreme za uređenje prostora .



#### 4.7. Aktivizacijsko razdoblje

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

**Tablica 2: Popis aktivnosti tijekom razdoblja izvedbe projekta (2018.)**

<b>Popis predviđenih aktivnosti tijekom razdoblja izvedbe</b>	<b>Početak aktivnosti</b>	<b>Kraj aktivnosti</b>	<b>Trajanje (dana)</b>
1. Izrada poduzetničkog projekta	01.01.	31.01.	31
2. Pravno-administrativni i financijski poslovi	01.01.	31.01.	31
3. Odobrenje kredita	01.01.	28.02.	59
4. Unutarnji radovi	01.02.	28.02.	28
5. Vanjski radovi	01.03.	30.04.	61
6. Pripremanje prostora	01.04.	31.05.	61
7. Poslovi vezani uz ljudski potencijal	01.06.	31.07.	61

Izvor: Vlastita izrada autorice

Što se tiče aktivnosti vezanih za pokretanje projekta velikih poteškoća nije bilo. Odgovarajući ljudski resursi su pronađeni u rekordnom vremenu, odobrenje kredita je također prošlo bez ikakvih problema budući da je vlasnica financijski stabilna te da je veći udio izvora sredstava upravo njezin.

#### 4.8. Zaštitne mjere

Zaštitne mjere su na visokom nivou. Budući da se radi o dječjem vrtiću, opremljenost kutijama prve pomoći, protupožarnim alarmima, opremom najviše kvalitete bile su jedina moguća odgovarajuća opcija. Svi elementi i dijelovi poslovnog prostora prošli su višestruke provjere i kontrole te su eventualne nezgode svedene su na minimum. Zaposlenicima i djeci ne prijete nikakva opasnost, a djeca se mogu bezbrižno igrati budući da su dječje igračke odobrene i prilagođene dobi djeteta.

#### 4.9. Pokazatelj učinkovitosti

Poslovni plan izrađuje se kao podloga za sve buduće ulagače, kreditore, menadžere, te sve ostale zainteresirane sudionike. Svrha plana je da prikaže sve bitne elemente koji su potrebni za uspješnost pothvata. Metode korištene da bi pokazale učinkovitost projekta su razdoblje povrata, godišnja stopa prinosa, pravilo palca, čista sadašnja vrijednost, prosječna profitabilnost, analiza likvidnosti i analiza osjetljivosti.

## 5. OPIS PODUZETNIČKE IDEJE

Sama ideja privatnog dječjeg vrtića te kako je do nje došlo prikazana je u nastavku.

### 5.1. Evolucija ideje i nositelj pothvata

U 21. stoljeću vrlo je važno da sve komponente jedne uspješne mlade obitelji budu zadovoljene. Roditelji često moraju uspješno uskladiti poslovno i privatno što im ponekad otežava užurbani način života. Vlasnica dječjeg vrtića „Teletabis“ upravo zbog tih razloga otvara vrtić. Želi pružiti roditeljima potrebnu sigurnost za njihovu djecu na pravome mjestu, a djeci želi omogućiti što ljepše djetinjstvo.

Podaci o autorici: Adriana Grujić

Datum i mjesto rođenja: 09.05.1995., Karlovac

Adresa: Donja Švarča 103H, Karlovac

Broj telefona: 092 353-5426

Državljanstvo: Hrvatsko

Nacionalnost: Hrvatica

Bračni status: Zaručena

### 5.2. Referencije nositelja pothvata

Djeca su oduvijek bila i uvijek će biti temelj svake obitelji i kvalitetnog društva. Poseban trud i tretman ophođenja sa djecom različitog uzrasta, posebno znanje i metodika rada s djecom uči se na fakultetima. Osobe koje se odluče educirati u tom smjeru moraju imati ljubav prema tom zanimanju, strast prema poslu koji rade te praksu. Od ljudi koji se bave ovim poslom očekuje se izuzetno kvalitetan rad, puno strpljenja i predanosti te ljubavi.

### 5.3. Opis proizvoda, robe i usluga

Usluge koje se nude u privatnom dječjem vrtiću „Teletabis“ različitoga su karaktera. Djeci se omogućuje da već u najranijoj dobi počinju doživljavati svijet oko sebe kao predivno mjesto. Omogućene su im igraonice koje su osmišljene na način da kroz igru uče strane jezike. Te kreativne igraonice potiču ih da razmišljanjem, slaganjem puzzli, slaganjem rečenica kroz kartice, potiču svoju kreativnost, uče se logički zaključivati te istodobno uče strane jezike.

**Slika 1: Dječji vrtić**



Izvor: Vlastiti izvor autora

Djeci se pružaju kvalitetni obroci, didaktičke igračke, „tete čuvalice“ su educirane stručne osobe sa završenim fakultetima, te organiziranje jednodnevnih izleta u obliku izlazaka u prirodu, proučavanja županije, učenja životinja i sl.

## 6. TRŽIŠNI PODATCI PROJEKTA

Istraživanjem tržišta na području Karlovačke županije dobiveni rezultati poslužili su kao odlična podloga vlasnici da se odluči za ovaj pothvat, da uvidi prednosti i nedostatke svojih konkurenata na temelju istih pokrene svoj privatni vrtić.

### 6.1. Projekcija ciljnih tržišta

Budući da se radi o dječjem vrtiću, ciljno tržište su djeca u dobi od 3-6 godina. Uslugama privatnog dječjeg vrtića koriste se većinom mladi roditelji koji nemaju gdje sa svojom djecom za vrijeme radnog vremena.

**Slika 2: Djeca u vrtiću**



Izvor: Vlastiti izvor autora

Bake i djedovi su također u radnim odnosima te nemaju mogućnost brige za svoju unučad. Roditelji velik dio dana provode na poslu te je ovakav tip vrtića njihovo najbolje rješenje.

### 6.2. Projekcija konkurencije

Uvidom u tržišnu analizu dobiveni su rezultati koji pokazuju da na području Karlovca nema dovoljno smještajnih kapaciteta za djecu predškolske dobi. Odnosno, na području Karlovca postoji jedan privatni vrtić koji je izravan konkurent privatnom vrtiću.

Iz tablice 3 vidljiva je komparacija prednosti i slabosti konkurentskih privatnih vrtića. Najveći izravni konkurent jest dječji vrtić "Tintilinić" koji ima dobru reputaciju godinama te izuzetno kvalitetne usluge i asortiman za djecu, odličan publicitet, izražen kvalitetan odnos povjerenja sa roditeljima te izuzetno osoblje.

**Tablica 3: Projekcija (ocjena) konkurencijskih prednosti i slabosti**

<b>POPIS KONKURENATA UKLJUČENIH U KOMPARACIJU</b>				
1.	Dječji vrtić „Tintilinić“			
2.	Dječji vrtić „Leptirić“			
3.	Dječji vrtić „Cica Maca“			
<b>KOMPARACIJA KONKURENCIJSKIH PREDNOSTI</b>				
Redni broj	Područja komparacije (prednosti i slabosti)	Konkurenti s popisa		
		1.	2.	3.
1.	Asortiman proizvoda, robe, usluga	+	+	-
2.	Tehnička obilježja proizvoda, robe, usluga	+	0	-
3.	Uporabna obilježja proizvoda, robe, usluga	0	-	0
4.	Poslije prodajne usluge potrošačima	0	0	0
5.	Ostala obilježja proizvoda, robe, usluga	+	+	+
6.	Prodajni kanali i prodajna distribucija	0	0	+
7.	Cijene, popusti, načini i uvjeti plaćanja	0	-	+
8.	Uvjeti, način i rokovi isporuke	+	+	-
9.	Ekonomska propaganda	+	+	+
10.	Aktivnosti promicanja prodaje	0	0	0
11.	Osobno-prodajna promidžba	+	+	0
12.	Publicitet i odnosi s javnošću	+	-	0
13.	Nabavni kanali i nabavna distribucija	+	+	0
14.	Lokacija	0	-	0
15.	Stručno osoblje	+	+	0
<b>Ostala područja komparacije</b>				
16.	Odgoda plaćanja	0	0	0
<b>Ukupna ocjena komparacije</b>		<b>+</b>	<b>+</b>	<b>0</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

### 6.3. Projekcija cijena

Cijena je oduvijek bila među najvažnijim komponentama u poslovnome svijetu. Uspoređivanje i formiranje vlastite cijene u odnosu na konkurentsku u modernome svijetu nije teško, budući da je sve veoma transparentno i svi podatci su javnog karaktera. Cijena ne mora nužno biti i pokazatelj kvalitete, no u većini slučajeva što se tiče dječjih vrtića cijena ovisi o tome što dječji vrtić nudi kao dodatne aranžmane u svojoj ponudi. Što je cijena veća, to je i sama ponuda vrtića kvalitetnija. Budući je svaki dan na tržištu neizvjestan, što je neki poduzetnički pothvat originalniji, a samim time i nešto skuplji u odnosu na svoje konkurente, u startu je zanimljiviji jer je tržište postalo zasićeno jednoličnim ponudama.

### 6.4. Projekcija prodaje i prihoda

Ekonomska isplativost dječjeg vrtića „Teletabis“ manifestirati će se kroz različite aktivnosti koje se provode u vrtiću. Prihodi se ostvaruju kroz različite sadržaje koji omogućuju djeci što kvalitetniji boravak u vrtiću. Prihodi se ostvaruju kroz participaciju roditelja, koji nadplaćuju za dodatne aktivnosti svoje djece u vrtiću, igraonice stranih jezika, budući da svi roditelji žele da djeca što prije nauče strane jezike koji su temelj budućnosti, putem raznih jednodnevnih izleta, sportskih sadržaja i sl.

**Tablica 4: Projekcija godišnje prodaje i prihoda od prodaje**

<b>Opis</b>	<b>1. god.</b>	<b>2. god.</b>	<b>3. god.</b>	<b>4. god.</b>	<b>5. god.</b>
<b>Participacija roditelja</b>	500,000.00	503,000.00	506,000.00	508,000.00	511,000.00
<b>Radionice</b>	50,000.00	54,000.00	56,000.00	58,000.00	61,000.00
<b>Jednodnevni izleti</b>	43,000.00	45,000.00	47,000.00	49,000.00	51,000.00
<b>Igraonica stranih jezika</b>	35,000.00	37,000.00	39,000.00	42,000.00	47,000.00
<b>Sportske aktivnosti</b>	32,000.00	33,000.00	36,000.00	38,000.00	42,000.00
<b>Dodatni sadržaji</b>	15,000.00	16,000.00	19,000.00	22,000.00	25,000.00
<b>Ukupno</b>	<b>675,000.00</b>	<b>688,000.00</b>	<b>703,000.00</b>	<b>717,000.00</b>	<b>737,000.00</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

U narednih 5 godina očekuje se tendencija rasta prihoda. Najviše prihoda se očekuje od kreativnih radionica, izleta te igraonice stranih jezika.



## 7. TEHNIČKO-TEHNOLOŠKI OPIS PROJEKTA

Tehničko-tehnološki opis projekta pokazuje neke najvažnije komponenta poduzeća. Prikazuje se koliki je kapacitet, gdje je lokacija navedenog poduzetničkog projekta, potrebna sredstva te inputi.

### 7.1. Projekcija lokacije

Lokacija privatnog dječjeg vrtića „Teletabis“ nalazi se u Drežniku. Drežnik se nalazi u mirnome dijelu grada Karlovca, vrlo je prepoznatljiv po svome prekrasnome okolišu, mirnoći, lakoj dostupnosti iz cijeloga grada. U blizini nema dječjih vrtića, prometna povezanost je fenomenalna kao i mogućnost parkiranja. Ogromno dječje igralište sa ljuljačkama, montažnim bazenom, trampolinom i sl.

### 7.2. Projekcija kapaciteta

Kapacitet pokazuje maksimalnu mogućnost smještaja djece u dječjem vrtiću kroz nekoliko godina, te mogućnost proširenja. Dječji vrtić „Teletabis“ nema mogućnost proširenja kroz nekoliko godina, ali ima mogućnost proširenja ponude aktivnosti i opreme.

### 7.3. Projekcija stalnih sredstava

Svaki poduzetnički pothvat mora imati neka sredstva koja su potreba za provođenje poduzetničkog pothvata. Stalna sredstva iznose 375 000 kuna, te se ona odnose na građevinsku opremu, uredsku opremu, poslovni inventar, te na nematerijalnu imovinu koja iznosi 70000 kuna. Ovisno o potrebama, sredstva se troše različito. Najveći dio stalnih sredstava odlazi na sam građevinski objekt.

**Tablica 5: Projekcija stalnih sredstava**

<b>POPIS STALNIH SREDSTAVA, MATERIJALA I RADOVA</b>	<b>KOLIČINA ( u jed. mjere)</b>	<b>JEDINIČNA CIJENA</b>	<b>UKUPNO U KUNAMA</b>
Zemljište			
Građevinski objekti			200,000.00
Proizvodna postrojenja			
Proizvodna oprema			
Pomoćna oprema			15,000.00
Uredska oprema			40,000.00
Ostala oprema			
Pogonski strojevi			
Pribor i alati			
Poslovni inventar			50,000.00
Prijevozna sredstva			
Nematerijalna imovina			70,000.00
			<b>375,000.00</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica stalnih sredstava prikazuje koja su to sredstva, materijali i radovi potrebni za ovaj projekt. Iz tablice 5 je vidljivo da najmanje novčanih sredstava odlazi na pomoćnu opremu, uredsku opremu i alate, a najviše na građevinski objekt koji je nužan za ovaj poduzetnički projekt.

#### 7.4. Projekcija materijalnih inputa

U slučaju dječjeg vrtića nema proizvodnog dijela ni trgovačkog dijela, već se sve odnosi na uslužni dio. Ukupan uslužni dio iznosi 32000 kuna što je vidljivo iz dolje navedene tablice 6 kojom se prikazuje projekcija ulaganja u materijalne inpute.

**Tablica 6: Projekcija ulaganja u materijalne inpute**

<b>POPIS MATERIJALNIH INPUTA PROJEKTA</b>	<b>KOL. (u jed. mjere)</b>	<b>JEDINIČNA CIJENA</b>	<b>UKUPNO U KUNAMA</b>
<b>PROIZVODNI DIO – UKUPNO</b>			
<b>USLUŽNI DIO – UKUPNO</b>			<b>32,000.00</b>
Sirovine – ukupno			7,000.00
Repromaterijal – ukupno			
Energenti – ukupno			10,000.00
Sitan inventar – ukupno			15,000.00
Ostali materijalni inputi – ukupno			
<b>TRGOVAČKI DIO – UKUPNO</b>			
Prvi unos robe			
Sirovine – ukupno			
Repromaterijal – ukupno			
Energenti – ukupno			
Sitan inventar – ukupno			
Ostali materijalni inputi – ukupno			
			<b>32,000.00</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Najveći dio ulaganja u materijalne inpute odlazi na sitan inventar i to u iznosu od 15000 kuna, zatim na energente u iznosu od 10000 kuna i na same sirovine 7000 kuna.

#### 7.5. Projekcija zaposlenika

Vlasnica dječjeg vrtića odlučila je da će tražiti od svojih zaposlenika da koji posjeduju izuzetne sposobnosti ophođenja sa djecom, završeno adekvatno stručno znanje, odgovarajućih stranih jezika, strpljenje, komunikativnost, kreativnost. Za uspješno poslovanje vrtića odlučila je zaposliti 3 zaposlenika, ali i sama vlasnica će biti uključena u rad. U smjenama će raditi

dvoje zaposlenih, a kada se organiziraju dodatne aktivnosti u obliku izleta, biti će uključeni svi zaposlenici.

**Tablica 7: Projekcija potrebnih zaposlenika**

TOČAN NAZIV RADNOG MJESTA	POTREBITI RADNICI I TROŠKOVI RADA			
	Stručna sprema	Jedna smjena	Ukupno	UKUPNO U KUNAMA
<b>PROIZVODNI RADNICI</b>				
<b>TRGOVAČKI RADNICI</b>				
<b>USLUŽNI RADNICI</b>			<b>4</b>	<b>17,400.00</b>
Menadžer vlasnica	VŠS	1	1	4,500.00
Specijalizirani korespondenti	VŠS	1	3	12,900.00
		<b>2</b>	<b>4</b>	<b>17,400.00</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Vlasnica će imati plaću 4500,00 kuna, dok će ostala 3 zaposlenika imati plaću 4300,00 kuna. Ukupna novčana sredstva koja odlaze na trošak rada iznose 17 400,00 kuna mjesečno.

#### 7.6. Projekcija zaštitnih mjera

Poslovanje dječjeg vrtića "Teletabis" odvija se prema svim Zakonskim normama, odnos sa zaposlenicima uređen je Zakonom o radu, a samo djelovanje vrtića uređeno je Zakonom o predškolskom odgoju i obrazovanju.

## 7.7. Projekcija aktivizacijskog razdoblja

Aktivizacijsko razdoblje podrazumijeva popis svih aktivnosti kroz nekoliko mjeseci koji su nužni za uspješan početak poslovanja. Aktivizacijsko razdoblje započelo je u 1. mjesecu, a završilo je u 7. mjesecu 2018.godine.

**Tablica 8: Prikaz aktivizacijskog razdoblja**

Redni broj aktivnosti	MJESECI AKTIVIZACIJSKOGA RAZDOBLJA											
	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
1.												
2.												
3.												
4.												
5.												
6.												
7.												
8.												

Izvor: Vlastita izrada autorice

Početak rada vrtića započeo je u osmome mjesecu. Na samome početku bio je izrađen poslovni plan, sljedećih mjeseci tražilo se odobrenje bankarskog zajma, nabava uredske opreme te na kraju zapošljavanje adekvatnog ljudskog potencijala.

## **8. MENADŽMENT PROJEKTA**

Privatni dječji vrtić „Teletabis“ svrstava se u usluge djelatnosti, budući da se radi o uslugama čuvanja i vođenja skrbi o djeci predškolske dobi. Dječji vrtić registriran je kao obrt, sama poduzetnica je i menadžerica svih aktivnosti. Projekt se planira kroz djelovanje u narednih pet godina.

Vlasnica je odlučila zaposliti troje zaposlenika, koji će biti podijeljeni za rad u dvije smjene, s time da u jednoj smjeni radi i sama vlasnica. Zaposlenici su visokoškolorani ljudi, sa velikim potencijalom provođenja aktivnosti koje su potrebne za uspješan rast i psihički razvoj djece. Odnos vlasnice i zaposlenika je vrlo profesionalan, ali i pun povjerenja i razumijevanja.

Vlasnica obavlja sve funkcije menadžmenta, bavi se planiranjem aktivnosti, organiziranjem vremena u dječjem vrtiću, inovativna je u osmišljavanju novih aktivnosti, koordinira i motivira svoje zaposlenike za još bolji i uspješniji poslovni rezultat. Involvirana je u sve funkcije nužne za uspješno poslovanje.

## 9. MARKETING PROJEKTA

Marketing sam po sebi označava splet marketinških aktivnosti koje se provode da bi se poduzetnički pothvat mogao predstaviti na što je mogući bolji način. Dječji vrtić ima svoje promidžbene aktivnosti, tv i radio reklame, web stranicu, dijeljenje letaka i dr. Svi detalji marketinških aktivnosti prikazani su detaljno u dolje navedenoj tablici.

### 9.1. Aktivnosti marketinškog programa

Tijekom prve godine, tj. u aktivacijskom razdoblju planira se izdvojiti 5400,00 kuna na promidžbene aktivnosti, a tijekom eksploatacijskog razdoblja 6500,00 kuna. Najviše se oglašava putem televizijskih i radijskih reklama, interneta i dijeljenjem letaka.

**Tablica 9: Popis aktivnosti i kvantifikacija promidžbenih ulaganja**

Naziv planiranih promidžbenih aktivnosti tijekom aktivizacije i prve godine eksploatacije projekta	Troškovi ulaganja u kunama
Ukupno – tijekom aktivizacijskoga razdoblja	<b>5,400.00</b>
Tv i radio reklame	4,000.00
Web stranica, Facebook profil	100.00
Web stranica, Facebook profil	100.00
Dijeljenje letaka	700.00
Dan otvorenih vrata	500.00
Ukupno – tijekom prve godine eksploatacije projekta	<b>6,500.00</b>
Web stranica, Facebook profil	100.00
Dijeljenje letaka	700.00
Dijeljenje letaka	700.00
Tv i radio reklame	5,000.00
	<b>11,900.00</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

## 9.2. Ime tvrtke i slogan

Ime tvrtke je vezano za djetinjstvo vlasnice kao i mnogobrojne djece koji je obilježio crtić „Teletabis“. Teletabisi su bili početak i kraj svakog uspješnog dana. Za razliku od ostalih crtića koji prikazuju nasilje, Teletabisi su bili posebni, drugačiji, njihova prepoznatljiva igra i pjesma svakom djetetu mami osmijeh na lice. Upravo je iz tog razloga autorica odlučila dati naziv svoje tvrtke „Teletabis“ jer ona označava nešto posebno i nešto drugačije što na ovim područjima još ne postoji te će zbog toga biti pamtljivo i prepoznatljivo.

## 9.3. Likovno rješenje zaštitnog znaka

Zaštitni znak je nešto što svaka tvrtka koja želi biti originalna i prepoznatljiva na tržištu mora imati. To mora biti nešto isključivo njezino, nešto što će klijenti prepoznati i nešto čemu će vjerovati.

**Slika 3: Logo dječjeg vrtića „Teletabis“**



Izvor: Vlastita izrada autorice

Logo Teletabis okružen balonima prikazuje šarenilo i različitost usluge koji taj dječji vrtić nudi. Baloni su djeci zanimljivi, okupiraju im pažnju, potiče ih na igranje i istraživanje, upravo iz toga razloga je vlasnica htjela da njezin logo izgleda intrigantno i da potiče razmišljanje.



#### 9.4. Promidžbene aktivnosti

Da bi bila prepoznatljiva i da bi se za nju čulo na tržištu, ova poduzetnička ideja mora imati odgovarajući marketing, odnosno jake promidžbene aktivnosti. Dječji vrtić kao oblik svog oglašavanja odlučio se za televizijske i radio reklame, putem internetskih stranica te fizički kroz dijeljenje letaka u karlovačkoj županiji. Internet je najzastupljeniji oblik oglašavanja u 21. stoljeću, no tu su također i dalje prilično zastupljene televizijske i radijske reklame na prvenstveno lokalnom radiju i televiziji.

## 10. FINANCIJSKI PODATCI

### 10.1. Struktura ulaganja u trajna i obrtna sredstva

Projekcijom visine i strukture ulaganja vide se najbolja moguća rješenja ulaganja, na taj način vidi se na što se najviše troši i na koji dio odlazi najviše sredstava.

**Tablica 10: Projekcija visine i strukture ukupnih ulaganja**

STAVKE STALNIH I TRAJNIH OBRTNIH SREDSTAVA	IZNOS U KUNAMA	STRUKTURA	
		(%)	(%)
<b>STALNA SREDSTVA – UKUPNO</b>	<b>375,000.00</b>		<b>63.05%</b>
<b>Nematerijalna imovina - ukupno</b>	<b>70,000.00</b>	<b>100%</b>	
Osnivački izdaci + osiguranje	60,000.00	86%	
Koncesije, zakup,najam, leasing i sl.			
Patenti, licencije, goodwill i sl.			
Copyright, trademark i sl.			
Ostala nematerijalna imovina	10,000.00	14%	
<b>Materijalna imovina – ukupno</b>	<b>295,000.00</b>	<b>100.00%</b>	
Zemljište			
Građevinski objekti	200,000.00	67.80%	
Postrojenja i oprema	45,000.00	15.25%	
Pribor, alati, pogonski strojevi i slično			
Inventar, pokućstvo i slično	50,000.00	16.95%	
Prijevozna sredstva			
Trajni nasadi			
Ostala materijalna imovina			
<b>OBRTNA SREDSTVA – UKUPNO</b>	<b>219,800.00</b>	<b>100%</b>	<b>36.95%</b>
Sirovine	7,000.00	3.18%	
Materijal	4,000.00	1.82%	
Prvi unos robe			
Ukupne godišnje plaće	208,800.00	95.00%	
Vanjske usluge			
Porez na dodanu vrijednost			
Ostala trajna obrtna sredstva			
<b>UKUPNO POTREBNA SREDSTVA</b>	<b>594,800.00</b>		<b>100%</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Ukupna potrebna sredstva za projekt iznose 594 800,00 kuna, od toga obrtna sredstva iznose 219 800,00 kuna, materijalna imovina iznosi 295000,00 kuna, nematerijalna imovina iznosi 70000,00 kuna, a stalna sredstva iznose 375000,00 kuna.

## 10.2. Projekcija otplate zajma

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

**Tablica 11: Projekcija otplate zajma**

<b>Iznos kredita</b>	<b>Godišnja kamatna stopa</b>	<b>Broj anuiteta</b>	<b>Učestalost otplate</b>		
200.000,00	7	5	Godisnje		
<b>Br.</b>	<b>Stanje kredita (ostatak duga)</b>	<b>Otplata glavnice u jednakim ratama</b>	<b>Otplata kamate</b>	<b>Iznos anuiteta</b>	<b>Iznos otplaćenog kredita</b>
1	200.000,00	34.778,14	14.000,00	48.778,14	34.778,14
2	165.221,86	37.212,61	11.565,53	48.778,14	71.990,75
3	128.009,25	39.817,49	8.960,65	48.778,14	111.808,24
4	88.191,76	42.604,72	6.173,42	48.778,14	154.412,95
5	45.587,05	45.587,05	3.191,09	48.778,14	200.000,00
			43.890,69	243.890,69	

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica 11 prikazuje otplatu kredita kroz pet godina na dobiveni iznos od 200 000,00 kuna. Godišnja kamatna stopa iznosi 7%, a broj anuiteta podijeljen je kroz pet godina u jednakim iznosima. Iznos koji će se vratiti banci iznositi će 243 890, 69 kuna, od čega su 43 890, 69 kuna kamate na glavicu.

### 10.3. Projekcija amortizacije

Amortizacija je nužna budući da svaka oprema ima svoj ograničeni vijek trajanja i s vremenom se troši te ju treba zamijeniti novom. Ukoliko su troškovi kupnje nove opreme i postrojenja preveliki, vlasnici trebaju uložiti u popravak postojećih te moraju planirati i sredstva za takve izdatke.

**Tablica 12: Projekcija godišnje amortizacije i ostatak vrijednosti projekta**

STAVKE SREDSTAVA	Nabavna vrijednost	Amort. %	Nulta i promatrane godine eksplo. projekta					Ostatak vrijedn.	
			0. god.	1. god.	2. god.	3. god.	4. god.		5. god.
<b>STAL. SRED.</b>			-	73,000.00	73,000.00	73,000.00	73,000.00	63,000.00	
<b>Nem. Im. - uk.</b>			-	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	14,000.00	
Osnivački izdaci	60000.00	20%	-	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	
Koncesije zakup i sl.									
Patenti, licenca i sl.									
Copyright, trademark i sl.									
Ost. nem. sred.	10000.00	20%		2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	
<b>Mat. im. -ukupno</b>			-	59,000.00	59,000.00	59,000.00	59,000.00	49,000.00	
Zemljište									
Građ. objekti	200000.00	3%		40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	40,000.00	
Postrojenja i oprema	45,000.00	20%	-	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	9,000.00	
Pribor, alati i sl.									
Inventar, pokućstvo i sl.	50,000.00	20%	-	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00		
Višegodišnji nasadi									
Stado i sl.									
Ost. mat. im.									
<b>OBRT. SRED.</b>									
Ul. u trajna obrt. sred.	219,800.00								
<b>PROJEKT UKUPNO</b>				73,000.00	73,000.00	73,000.00	73,000.00	63,000.00	

Izvor: Vlastita izrada autorice

Iz tablice 12 je vidljivo da projekt ukupno u 1. godini iznosi 73000,00 kuna i tu tendenciju ima sve do 5.godine gdje se spušta na 63000,00 kuna.

#### 10.4. Projekcija prihoda

Projekcija prihoda prikazuje koji proizvodi ili usluge donose tijekom promatranih godina najviše profita.

**Tablica 13: Dinamička projekcija prihoda**

STAVKE PRIHODA (PROIZVODI, ROBA, USLUGE I DRUGO)	PRIHODI TIJEKOM PROMATRANIH GODINA EKSPLOATACIJE (KOLIČINA X CIJENA)					UKUPNO U KUNAMA
	1. god.	2. god.	3. god.	4. god.	5. god.	
<b>Participacija roditelja</b>	504,000.00	537,600.00	571,200.00	604,800.00	638,400.00	2,856,000.00
<b>Radionice</b>	54,000.00	57,600.00	60,600.00	63,600.00	66,600.00	302,400.00
<b>Jednodnevni izleti</b>	45,000.00	48,000.00	51,000.00	54,000.00	57,000.00	255,000.00
<b>Igraonica stranih jezika</b>	36,000.00	38,400.00	40,800.00	43,200.00	45,600.00	204,000.00
<b>Sportske aktivnosti</b>	36,000.00	38,400.00	40,800.00	43,200.00	45,600.00	204,000.00
<b>Dodatni sadržaji</b>	18,000.00	19,200.00	20,400.00	21,600.00	22,800.00	102,000.00
<b>Ukupno</b>	<b>693,000.00</b>	<b>739,200.00</b>	<b>784,800.00</b>	<b>830,400.00</b>	<b>876,000.00</b>	<b>3,923,400.00</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Iz tablice 13 vidljivo je kako upravo participacija roditelja donosi najviše dobiti, nakon toga slijede radionice, jednodnevni izleti kao i igraonice stranih jezika.

## 10.5. Projekcija rashoda

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

**Tablica 14: Dinamička projekcija rashoda**

STAVKE RASHODA – TROŠKOVI PROJEKTA	RASHODI - TROŠKOVI TIJEKOM PROMATRANIH GOD. EKSPLOATACIJE PROJEKTA					UKUPNO U KUNAMA
	1. god.	2. god.	3. god.	4. god.	5. god.	
Materijalni troškovi	295,000.00	296,000.00	297,000.00	298,000.00	299,000.00	1,485,000.00
Troškovi usluga	32,000.00	33,000.00	34,000.00	35,000.00	36,000.00	170,000.00
Troškovi amortizacije	73,000.00	73,000.00	73,000.00	73,000.00	63,000.00	355,000.00
Ostali troškovi poslovanja	400.00	450.00	500.00	550.00	600.00	2,500.00
Troškovi osoblja	208,800.00	208,800.00	208,800.00	208,800.00	208,800.00	1,044,000.00
Financijski troškovi	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	25,000.00
Kamata na zajam	14,000.00	11.565,53	8.960,65	6.173,42	3.191,09	14,000.00
	<b>628,200.00</b>	<b>616,250.00</b>	<b>618,300.00</b>	<b>620,350.00</b>	<b>612,400.00</b>	<b>3,095,500.00</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

U poduzetničkom projektu dječjeg vrtića najveći dio rashoda odlazi na materijalne troškove i to sa tendencijama rasta svake godine, od čega se očekuje da će na kraju 5. godine materijalni troškovi iznositi 1485000,00 kuna, nakon toga slijede troškovi usluga u iznosu 170 000,00 kuna, troškovi amortizacije 355 000,00 kuna, troškovi osoblja 1 044 000,00 kuna i ostali.

## 10.6. Projekcija računa dobiti i gubitka

Na kraju svake poslovne godine radi se račun dobiti i gubitka. Nakon izvršenja svih postupaka, promatranja ulaganja, projekcije prihoda i rashoda, radi se projekcija dobiti i gubitka. Ukoliko dobiveni rezultat prije oporezivanja bude negativan, za poduzeće se kaže da je poslovalo sa gubitkom.

**Tablica 15: Dinamička projekcija dobiti i gubitka**

STAVKE PRIHODA I RASHODA DOBIT/GUBITAK PROJEKTA	PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE					UKUPNO U KUNAMA
	1. god.	2. god.	3. god.	4. god.	5. god.	
<b>Ukupni prihodi</b>	<b>693,000.00</b>	<b>739,200.00</b>	<b>784,800.00</b>	<b>830,400.00</b>	<b>876,000.00</b>	<b>3,923,400.00</b>
<b>Ukupni rashodi</b>	<b>628,200.00</b>	<b>616,250.00</b>	<b>618,300.00</b>	<b>620,350.00</b>	<b>612,400.00</b>	<b>3,095,500.00</b>
<b>Ukupna dobit-gubitak (I-II)</b>	<b>64,800.00</b>	<b>122,950.00</b>	<b>166,500.00</b>	<b>210,050.00</b>	<b>263,600.00</b>	<b>827,900.00</b>
Porez na dobit (20%)	12,960.00	24,590.00	33,300.00	42,010.00	52,720.00	<b>165,580.00</b>
<b>Čista dobit</b>	<b>51,840.00</b>	<b>98,360.00</b>	<b>133,200.00</b>	<b>168,040.00</b>	<b>210,880.00</b>	<b>662,320.00</b>
Zakonske pričuve - 5%	2,592.00	4,918.00	6,660.00	8,402.00	10,544.00	<b>33,116.00</b>
Statutarne pričuve - 5%	2,592.00	4,918.00	6,660.00	8,402.00	10,544.00	<b>33,116.00</b>
Ostale pričuve						
<b>Zadržana dobit</b>	<b>46,656.00</b>	<b>88,524.00</b>	<b>119,880.00</b>	<b>151,236.00</b>	<b>189,792.00</b>	<b>596,088.00</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Iz tablice 15 je vidljivo da su ostvareni prihodi u iznosu 3 923 400,00 kuna, a ukupni rashod iznosi 3 095 500,00 kuna. Razlika između ukupnih prihoda i ukupnih rashoda iznosi 827 900,00 kuna prije oporezivanja, iz čega je vidljivo da poduzeće ostvaruje dobit, a ne gubitak. Nakon oporezivanja zadržana dobit iznosi 596 088,00 kuna.

## 10.7. Financijski i ekonomski tijek

Financijski tijek pokazuje sva povećanja i smanjenja u poslovanju što utječu na financijski potencijal. Veličina financijskog tijeka ovisi o prihodima i rashodima za vrijeme trajanja projekta. Ekonomski tijek je prikaz onih poslovnih događaja koji utječu na kretanje ekonomskog potencijala projekta.

**Tablica 16: Projekcija ekonomskih tijekova**

STAVKE PRIMITAKA I IZDATAKA	NULTA I PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA						UKUPNO U KUNAMA
	0. god.	1. god.	2. god.	3. god.	4. god.	5. god.	
<b>UKUPNI PRIMICI</b>	<b>0</b>	<b>693,000.00</b>	<b>739,200.00</b>	<b>784,800.00</b>	<b>830,400.00</b>	<b>876,000.00</b>	<b>3,923,400.00</b>
Ukupni prihodi							<b>0.00</b>
Ostak vrij. obrtnih sredstava							
<b>UKUPNI IZDACI</b>		<b>616,224.00</b>	<b>602,840.00</b>	<b>605,136.00</b>	<b>607,432.00</b>	<b>609,728.00</b>	<b>3,041,360.00</b>
Ulaganja u stalna sredstva							0.00
Ulaganja u obrtna sredstva							0.00
Rashodi (bez amor. i kama.)		550,200.00	538,250.00	540,300.00	542,350.00	544,400.00	
Porez na ukup. dobit (12%)		66,024.00	64,590.00	64,836.00	65,082.00	65,328.00	
<b>ČISTI PRIMICI (I.-II.)</b>	<b>584,000.00</b>	<b>76,776.00</b>	<b>136,360.00</b>	<b>179,664.00</b>	<b>222,968.00</b>	<b>266,272.00</b>	<b>882,040.00</b>
<b>KUMUL. ČISTI PRIMI.</b>	<b>-584,000.00</b>	<b>-507,224.00</b>	<b>-370,864.00</b>	<b>-191,200.00</b>	<b>31,768.00</b>	<b>298,040.00</b>	

Izvor: Vlastita izrada autorice

Gledajući podatke u tablici ekonomskih tijekova, jasno je vidljivo da ukupni primitci iznose 3 923 400,00 kuna, ukupni izdatci iznose 3041360,00 te razlika između njih iznosi 882 040,00 i naziva se čistim primitkom.



**Tablica 17: Projekcija financijskih tijekova**

STAVKE PRIMITAKA I IZDATAKA	NULTA I PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA						UKUPNO U KUNAMA
	0. god.	1. god.	2. god.	3. god.	4. god.	5. god.	
<b>UKUPNI PRIMICI</b>	<b>584,000.00</b>	<b>693,000.00</b>	<b>739,200.00</b>	<b>784,800.00</b>	<b>830,400.00</b>	<b>876,000.00</b>	<b>4,507,400.00</b>
Ukupni prihodi		<b>702,000.00</b>	<b>748,800.00</b>	<b>795,600.00</b>	<b>842,400.00</b>	<b>889,200.00</b>	<b>3,978,000.00</b>
Vlastiti izvori financiranja	384,000.00						<b>384,000.00</b>
Dionički kapital (event.)							
Bankarski zajmovi	200,000.00						<b>200,000.00</b>
Robni krediti							
Ostatak vrijed. stalnih sred.							
Ostatak vrij. obrtnih sredst.						257,000.00	<b>257,000.00</b>
Obvezatne pričuve							
Neobvezatne pričuve							
<b>UKUPNI IZDACI</b>	<b>594,800.00</b>	<b>664,936.80</b>	<b>651,409.40</b>	<b>653,730.00</b>	<b>667,370.60</b>	<b>658,371.20</b>	<b>4,355,323.42</b>
Ulaganja u stalna sredstva	375,000.00						375,000.00
Ulaganja u obrtna sredstva	219,800.00						219,800.00
Rashodi (bez amor. i kam.)		587,400.00	575,450.00	577,500.00	589,550.00	581,600.00	2,911,500.00
Porez na dobit (20%)		70,488.00	69,054.00	69,300.00	70,746.00	69,792.00	570,194.72
Obvezatne pričuve		3,524.40	3,452.70	3,465.00	3,537.30	3,489.60	17,469.00
Neobvezatne pričuve		3,524.40	3,452.70	3,465.00	3,537.30	3,489.60	17,469.00
Anuiteti bankarskih zajmova		48.778,14	48.778,15	48.778,16	48.778,17	48.778,18	243,890.70
Anuiteti robnih kredita							
Dividende (eventualno)							
<b>ČISTI PRIMICI (I.-II.)</b>	<b>0</b>	<b>28,063.20</b>	<b>87,790.60</b>	<b>131,070.00</b>	<b>163,029.40</b>	<b>217,628.80</b>	<b>152,076.58</b>
<b>KUMUL. ČISTIH PRIMI.</b>	<b>0</b>	<b>28,063.20</b>	<b>115,853.80</b>	<b>246,923.80</b>	<b>409,953.20</b>	<b>627,582.00</b>	

Izvor: Vlastita izrada autorice

Iz tablice financijskih tijekova vidljivo je da primitci iznose 4,507,400.00, ukupni prihodi iznose 3,978,000.00, bankovni zajam iznosi 200 000,00 kuna, ukupni izdatci su 4,355,323.42, a čisti primitak iznosi 152,076.58 kuna.

## 11. OCJENE UČINKOVITOSTI PROJEKTA

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

### 11.1. Razdoblje povrata

Razdoblje povrata označava broj godina koji je potreban da bi se vratilo izvorno ulaganje. Ono je bitno pri procjeni rizika i likvidnosti nekog projekta, procjeni brže stope povrata te obnovi sredstava. Pogodno je kod razdoblja povrata što društvima koja imaju problema s novčanim sredstvima omogućava procjenu obrtaja oskudnih resursa kako bi se što prije povratila uložena sredstva.<sup>21</sup>

**Tablica 18: Razdoblje povrata ulaganja**

ULAGANJA U PROJEKT		ČISTI PRIMICI EKON. TIJEKA		Nepokrivene investicije
Godišnji iznos	Kumulativ	Godišnji iznos	Kumulativ	
584,000.00	584,000.00	0.00	0.00	-584,000.00
	584,000.00	76,776.00	44,112.00	-539,888.00
	584,000.00	136,360.00	180,472.00	-359,416.00
	584,000.00	179,664.00	360,136.00	720.00
	584,000.00	222,968.00	583,104.00	583,824.00
	584,000.00	266,272.00	849,376.00	1,433,200.00

Izvor: Vlastita izrada autorice

Nepokrivene investicije sa vremenskim periodom smanjuju te se prvo pozitivno poslovanje očekuje u iznosu 720,00 kuna. Nakon toga dolazi do tendencije postupnoga rasta.

<sup>21</sup>Web portal Moj bankar: moj-bankar.hr,( 29.10.2018.)

## 11.2. Godišnja stopa prinosa

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

**Tablica 19: Stopa prinosa prema godinama eksploatacije projekta**

God. eksploatacije projekta	ND	Io	SP %
1	51840	584000	9%
2	98360	584000	17%
3	133200	584000	23%
4	168040	584000	29%
5	210880	584000	36%

Izvor: Vlastita izrada autorice

Godišnja stopa prinosa raste od 9% u 1. godini eksploatacije projekta, do 36% u 5. godini eksploatacije projekta.

## 11.3. Pravilo palca

To pravilo brzi je složeni kamatni račun koji je primjeren za izračune do 20% prinosa. Iznad tog prinosa dolazi do većih odstupanja. Pravilo palca omogućava brzi izračun:

- Godine koje su potrebne, uz određeni godišnji prinos da se investicija udvostruči
- Prinos koji je potreban da se u određenim godinama investicija udvostruči <sup>22</sup>

<sup>22</sup> Web stranica investicijskih fondova: [www.investicijski-fondovi.com](http://www.investicijski-fondovi.com), (29.10.2018.)

#### 11.4. Čista sadašnja vrijednost

Čista sadašnja vrijednost je sadašnja vrijednost čistih novčanih tokova projekta koja je umanjena za investicijske troškove. Ona predstavlja temeljni kriterij, odnosno metode financijskog odlučivanja. Kriterij čiste sadašnje vrijednosti usklađene sa temeljnim financijskim ciljem poduzeća, maksimalizacijom njegove sadašnje vrijednosti odnosno običnih dionica.<sup>23</sup>

**Tablica 20: Obračun čiste sadašnje vrijednosti**

<b>Godine projekta</b>	<b>ČISTI PRIMICI EKONOMSKOGA TIJEKA</b>	<b>DISKON. STOPA</b>	<b>DISKON. ČINITELJ</b>	<b>SADAŠNJA VRIJEDNOST PRIMITAKA PROJEKTA</b>
0.	(iznos ulaganja) – 584000	7.0%	1	584,000.00
1.	76,776.00	7.0%	0.93	71,753.27
2.	136,360.00	7.0%	0.87	119,102.10
3.	179,664.00	7.0%	0.82	146,659.34
4.	222,968.00	7.0%	0.76	170,101.22
5.	266,272.00	7.0%	0.71	189,848.26
<b>I. UKUPNA SADAŠNJA VRIJEDNOST PRIMITAKA</b>				<b>697,464.19</b>
<b>II. ČISTA SADAŠNJA VRIJEDNOST PROJEKTA (I. - 0.)</b>				<b>113,464.19</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica 20 prikazuje ukupnu sadašnju vrijednost primitaka u iznosu 697 464,19, a iznos ulaganja iznosi 584 000,00 kuna. Kada se izračuna čista sadašnja vrijednost projekta razlika iznosi 113 464,19 kuna.

<sup>23</sup> Web portal Poslovni dnevnik: [www.poslovni.hr](http://www.poslovni.hr)(29.10.2018.)

### 11.5. Interna stopa profitabilnosti

Interna stopa profitabilnosti bazična je metoda ocjene financijske efikasnosti investicijskih mogućnosti.

**Tablica 21: Interna stopa profitabilnosti**

Diskontna stopa	Čista sadašnja vrijednost
7%	<b>113,464.19</b>
10%	<b>51,098.91</b>
12,8%	<b>-57.17</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Uz diskontnu stopu od 7% dobivena je čista sadašnja vrijednost u iznosu 113 464,19 kuna. Kada bi se dobio negativan rezultat potrebna diskontna stopa iznosi 12,8% i rezultat onda iznosi -57.17.

### 11.6. Analiza likvidnosti

Upravljanje likvidnošću središnje banke podrazumijeva osiguravanje ponude likvidnosti bankarskom sustavu koja će omogućiti održavanje kamatne stope na prekonoćnom međubankarskom tržištu unutar kamatnog raspona. To se postiže operacijama na otvorenom tržištu i zahtijeva prognozu likvidnosti bankarskog sustava.<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Službena Web stranica HNB: [www.hnb.hr](http://www.hnb.hr)(29.10.2018.)

## 11.7. Analiza osjetljivosti

Analiza osjetljivosti predstavlja veoma jednostavnu metodu koja se koristi za lociranje i procjenu mogućih rizika koji utječu na profitabilnost projekata. Veoma važno je ne samo kvantificirati rizik već i utvrditi čimbenike na čiju je primjedbu projekt posebno osjetljiv. Ova analiza ne uzima eksplicitno u obračun vjerojatnost, nego se samo raspravlja ima li projekt izgleda za uspjeh. Pomoću analize osjetljivosti utvrditi će se čimbenici koji utječu na smanjenje profitabilnosti projekata i njihovim korištenjem izvršiti će se odabir investicijskog projekta.<sup>25</sup>

**Tablica 22: Penalizacija računa dobiti i gubitka**

Red. broj	STAVKE PRIHODA I RASHODA DOBIT/GUBITAK PROJEKTA	PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA					UKUPNO U KUNAMA
		1. god.	2. god.	3. god.	4. god.	5. god.	
<b>I. A</b>	<b>Ukupni prihodi A</b>	<b>693,000.00</b>	<b>739,200.00</b>	<b>784,800.00</b>	<b>830,400.00</b>	<b>876,000.00</b>	<b>3,923,400.00</b>
–	(manje) Prva pretpostavka (-10%)	69,300.00	73,920.00	78,480.00	83,040.00	87,600.00	392,340.00
–	(manje) Druga pretpostavka (-5%)	34,650.00	36,960.00	39,240.00	41,520.00	43,800.00	196,170.00
<b>I. B</b>	<b>Ukupni prihodi B</b>	<b>589,050.00</b>	<b>628,320.00</b>	<b>667,080.00</b>	<b>705,840.00</b>	<b>744,600.00</b>	<b>3,334,890.00</b>
<b>II A</b>	<b>Ukupni rashodi A</b>	<b>628,200.00</b>	<b>616,250.00</b>	<b>618,300.00</b>	<b>620,350.00</b>	<b>612,400.00</b>	<b>3,095,500.00</b>
+	(više) Treća pretpostavka (10%)	62,820.00	61,625.00	61,830.00	62,035.00	61,240.00	<b>309,550.00</b>
+	(više) Četvrta pretpostavka (5%)	31,410.00	30,812.50	30,915.00	31,017.50	30,620.00	<b>154,775.00</b>
<b>II. B</b>	<b>Ukupni rashodi B</b>	<b>722,430.00</b>	<b>708,687.50</b>	<b>711,045.00</b>	<b>713,402.50</b>	<b>704,260.00</b>	<b>3,559,825.00</b>
<b>III A</b>	<b>UKUP. DOBIT A (IA-IIA)</b>	<b>64,800.00</b>	<b>122,950.00</b>	<b>166,500.00</b>	<b>210,050.00</b>	<b>263,600.00</b>	<b>827,900.00</b>
<b>IIIB</b>	<b>UKUP. DOBIT B (IB-IIIB)</b>	<b>-133,380.00</b>	<b>-80,367.50</b>	<b>-43,965.00</b>	<b>-7,562.50</b>	<b>40,340.00</b>	<b>-224,935.00</b>
– P1	(manje) 12% por. na dobit A	7,776.00	14,754.00	19,980.00	25,206.00	31,632.00	<b>99,348.00</b>
– P2	(manje) 12% por. na dobit B					4,840.80	<b>4,840.80</b>
<b>IVA</b>	<b>ČISTA DOBIT A (III A-P1)</b>	<b>57,024.00</b>	<b>108,196.00</b>	<b>146,520.00</b>	<b>184,844.00</b>	<b>231,968.00</b>	<b>728,552.00</b>
<b>IVB</b>	<b>ČISTA DOBIT B (IIIB-P2)</b>					<b>35,499.20</b>	<b>35,499.20</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

<sup>25</sup> Web portal znanstvenih časopisa RH: [www.hrcak.srce.hr](http://www.hrcak.srce.hr) (29.10.2018.)

U tablici pod rednim brojem 22 prikazana je penalizacija računa dobiti i gubitka. Ukupni prihodi iznose 3,923,400.00, ukupni rashodi 3,095,500.00, ukupna dobit iznosi 827 900,00 kuna. Čista dobit iznosi 728 552,00.

## 11.8. Pismo primatelju

Dječji vrtić „Teletabis“

Drežnik 95 A

47 000, Karlovac

Tel: 047-995-995

Privredna banka Zagreb d.d

Radnička cesta 50

10 000 Zagreb

Poštovani,

Javljam Vam se u svezi poduzetničkog projekta tvrtke „Teletabis“ koji je nastao kao elaborat studentice Grujić Adriane. Tvrtka je osnovana radi poboljšanja postojećeg društvenog stanja što se tiče smještajnih kapaciteta djece predškolske dobi, a registrirana je kao obrt. Ovim putem želim Vas obavijestiti o telefonskome razgovoru od 9.veljače 2018.godine te o usmenome dogovoru o predaji potrebne dokumentacije u svezi poduzetničkoga projekta. Sva potrebna dokumentacija te svi prilozi poslani su u poslovnicu banke sa sjedištem u Karlovcu te se ovim putem prijavljujem na raspisani javni natječaj o dobivanju kredita koji ste objavili u hrvatskim javnim glasilima.

Raspolažem s vlastitim izvorima financiranja u iznosu 394 800,00 kuna, te se javlam za dobivanje bankovnog zajma u iznosu od 200 000,00 kuna. Ukupna potrebna sredstva za financiranje poduzetničkog projekta iznose 594 800,00 kuna. Bit će troje zaposlenika. U samome projektu prikazani su financijski pokazatelji te su predočene ocjene učinkovitosti koji potvrđuju profitabilnost poslovanja ovog poduzetničkog projekta.

S poštovanjem,

Adriana Grujić

Karlovac,2018.



## 12. ZAKLJUČAK

Poduzetništvo je puno više od ulaganja sredstava u neki određeni poduzetnički projekt. Poduzetništvo je spoj ljubavi prema određenom zanimanju, određenoj djelatnosti kojoj se u potpunosti treba posvetiti zbog različitih faktora, iako je u većini slučajeva glavni motiv otvaranja poduzetničkog projekta ostvarivanje profita. Poduzetnik je osoba koja mora biti sposobna, komunikativna, spremna preuzeti rizik za svoja djelovanja, mora imati karizmu, moć vođenja posla i uspješno motivira svoje podređene. Poduzetništvo doprinosi dobrobiti državnog proračuna, dobrobiti lokalne zajednice, potiče samozapošljavanje, popunjava gradski proračun i sl.

Poduzetnički plan je detaljan opis poslovanja budućeg poduzetničkog projekta. Poduzetnički plan je jako bitan iz više razloga. Pokazuje isplativost ulaganja u određenu djelatnost, prikazuje detaljna ulaganja, isplativost projekta, pokazatelje učinkovitosti, privlači brojne investitore, služi kao podloga poslovanja samome poduzetniku kao i njegovim zaposlenicima.

Autoricu ovoga rada nikada nisu zanimale površne stvari. Oduvijek je željela postići određenu promjenu u društvu na bolje. Uvijek je htjela da svojim djelovanjem bude uzor i da koristi svojoj zajednici na najbolji mogući način. Njezina ljubav prema djeci, ljubav prema znanju, davanje sebe u svrhu poboljšanja svijeta, oduvijek su joj glavna okupacija. Shvatila je kako djeca trebaju imati odgovarajuću skrb i brigu kada njihovi roditelji nisu u mogućnosti biti sa njima te je upravo iz toga razloga odlučila pokrenuti poduzetnički pothvat dječji vrtić. Dječji vrtić treba 594 800 kuna za otvaranje. Od toga iznosa vlastiti izvori sredstava autorice iznose 394 800 kuna, a 200 000,00 kuna zatražila je bankovni zajma kod Privredne banke Zagreb. Stalna sredstva iznose 375.000,00 kn, a obrtna sredstva iznose 219,800.00 kuna. Proces aktivizacije traje 7 mjeseci, na početku se radio poslovni plan, pribavljao se potreban inventar i oprema, tražio se bankovni zajam i odgovarajući ljudski potencijal. Nakon kompletnog oporezivanja čista dobit projekta iznosi 35,499.20 kuna.

## POPIS LITERATURE

### KNJIGE:

- 1) Arambašić, S., Čalić, A., Rupčić, L.: Poduzetništvo 1, Udžbenik za ekonomske škole, Zagreb, 2013.
- 2) Kuvačić, N.: Poduzetnička biblija, Split, 2005.
- 3) Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija-nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.
- 4) Šoić, M., Cvitan, Ž.: Obrt-priručnik o uvjetima otvaranja i poslovanja obrta, obrazovanju za obrtnička zanimanja, organiziranosti obrta i vođenju poslovnih knjiga, Inženjerski biro d.d., Zagreb, 2001.

### WEB STRANICE:

- 1) Web portal Moj bankar: [moj-bankar.hr](http://moj-bankar.hr), (29.10.2018.)
- 2) Web stranica investicijskih fondova: [www.investicijski-fondovi.com](http://www.investicijski-fondovi.com),(29.10.2018.)
- 3) Web portal Poslovni dnevnik: [www.poslovni.hr](http://www.poslovni.hr),(29.10.2018.)
- 4) Službena Web stranica HNB: [www.hnb.hr](http://www.hnb.hr), (29.10.2018.)
- 5) Web portal znanstvenih časopisa RH: [www.hrcaak.srce.hr](http://www.hrcaak.srce.hr), (29.10.2018.)

## POPIS TABLICA

Tablica 1: Projekcija ulaganja prema izvorima i stavkama sredstava.....	15
Tablica 2: Popis aktivnosti tijekom razdoblja izvedbe projekta .....	16
Tablica 3: Projekcija (ocjena) konkurencijskih prednosti i slabosti .....	21
Tablica 4: Projekcija godišnje prodaje i prihoda od prodaje.....	23
Tablica 5: Projekcija stalnih sredstava .....	25
Tablica 6: Projekcija ulaganja u materijalne inpute .....	26
Tablica 7: Projekcija potrebnih zaposlenika .....	27
Tablica 8: Prikaz aktivizacijskog razdoblja.....	28
Tablica 9: Popis aktivnosti i kvantifikacija promidžbenih ulaganja .....	30
Tablica 10: Projekcija visine i strukture ukupnih ulaganja .....	33
Tablica 11: Projekcija otplate zajma .....	34
Tablica 12: Projekcija godišnje amortizacije i ostatak vrijednosti projekta.....	35
Tablica 13: Dinamička projekcija prihoda .....	36
Tablica 14: Dinamička projekcija rashoda .....	37
Tablica 15: Dinamička projekcija dobiti i gubitka.....	38
Tablica 16: Projekcija ekonomskih tijekova .....	39
Tablica 17: Projekcija financijskih tijekova.....	40
Tablica 18: Razdoblje povrata ulaganja .....	41
Tablica 19: Stopa prinosa prema godinama eksploatacije projekta .....	42
Tablica 20: Obračun čiste sadašnje vrijednosti .....	43
Tablica 21: Interna stopa profitabilnosti .....	44
Tablica 22: Penalizacija računa dobiti i gubitka .....	45

## POPIS SLIKA

Slika 1: Dječji vrtić .....	19
Slika 2: Djeca i roditelji .....	20
Slika 3: Logo dječjeg vrtića „Teletabis“ .....	31