

# Poduzetnički projekt na primjeru fitness centra

---

**Resovac, Goran**

**Undergraduate thesis / Završni rad**

**2016**

*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:128:897471>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2025-02-23**



**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 REPOZITORIJI

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

Goran Resovac

**PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU**  
**FITNESS CENTRA**  
**ZAVRŠNI RAD**

Karlovac, lipanj 2016.

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

Goran Resovac

**PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU**  
**FITNESS CENTRA**  
**ZAVRŠNI RAD**

Mentor: doc.dr.sc. Dalija Kuvačić

Broj indeksa studenta: 0618610054

Karlovac, lipanj 2016.

# SADRŽAJ

SAŽETAK.....	3
1. UVOD .....	4
1.1. Predmet i cilj rada.....	4
1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja .....	4
1.3. Sadržaj i struktura rada .....	4
2. POJMOVNO ODREĐENJE PODUZETNIŠTVA .....	5
2.1. Klasifikacija poduzetništva .....	5
2.2. Prednosti i nedostaci ulaska u poduzetništvo .....	7
3. POJMOVNO ODREĐENJE PODUZETNIKA .....	8
3.1. Ključne osobine uspješnog poduzetnika .....	8
3.2. Vrste poduzetnika i sudionici poduzetničkoga procesa.....	8
4. POJAM I ZNAČENJE MALOG PODUZETNIŠTVA.....	10
4.1. Zakonska određenja malog poduzetništva.....	10
4.2. Malo poduzetništvo u Republici Hrvatskoj.....	11
5. OPERATIVNI SAŽETAK PROJEKTA.....	15
5.1. Podaci o investitoru .....	15
5.2. Asortiman robe .....	15
5.3. Tržišni podaci .....	15
5.4. Potrebna ulaganja .....	15
5.5. Izvori kapitala.....	16
5.6. Potrebni menadžeri i zaposlenici.....	16
5.7. Aktivizacijsko razdoblje.....	16
5.8. Zaštitne mjere .....	16
5.9. Pokazatelji učinkovitosti .....	17
6. OPIS IDEJE I REFERENCIJE PODUZETNIKA .....	18
6.1. Evolucija ideje i nositelj pothvata .....	18
6.2. Opis proizvoda, robe ili usluga .....	18
6.3. Referencije nositelja pothvata .....	20
7. TRŽIŠNI PODACI PROJEKTA.....	21
7.1. Projekcija ciljnih tržišta.....	21
7.2. Projekcija konkurencije .....	21
7.3. Projekcija cijena .....	23

7.4. Projekcija prodaje i prihoda.....	23
8. TEHNIČKO-TEHNOLOŠKI OPIS PROJEKTA .....	25
8. 1. Projekcija lokacije .....	25
8.2. Projekcija tehnologije .....	25
8.3. Projekcija kapaciteta.....	25
8.4. Projekcija stalnih sredstava .....	26
8.5. Projekcija materijalnih inputa.....	28
8.6. Projekcija zaposlenika .....	29
8.7. Projekcija zaštitnih mjera .....	30
9. MENADŽMENT PROJEKTA .....	32
10. MARKETING PROJEKTA .....	34
10.1. Aktivnosti marketinškog programa .....	34
10.2. Ime tvrtke i slogan .....	34
10.3. Grafičko i likovno rješenje zaštitnog znaka .....	35
10.4. Promidžbene aktivnosti .....	35
11. FINANCIJSKI POKAZATELJI PROJEKTA .....	37
11.1. Projekcija ulaganja .....	37
11.2. Projekcija plana otplate zajmova i kredita.....	42
11.3. Projekcija amortizacije i ostatak vrijednosti.....	43
11.4. Dinamička projekcija računa dobiti i gubitka .....	44
11.5. Dinamička projekcija novčanih tijekova .....	47
12. OCJENE UČINKOVITOSTI PROJEKTA .....	49
12.1. Razdoblje povrata.....	49
12.2. Godišnja stopa prinosa .....	50
12.3. Pravilo palca .....	51
12.4. Čista i relativna sadašnja vrijednost .....	51
12.5. Interna stopa profitabilnosti.....	52
12.6. Analiza osjetljivosti .....	53
13. DODACI PROJEKTU .....	56
14. PISMO PRIMATELJU PROJEKTA .....	57
15. ZAKLJUČAK .....	58
POPIS LITERATURE .....	59
KAZALO VIZUALIJA.....	60

## SAŽETAK

### PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU FITNESS CENTRA

U ovom Završnom radu opisan je poduzetnički projekt prema ideji Gorana Resovca na primjeru Fitness centra. Radi se o Fitness centru naziva „GoFit“ koji će biti dio postojećeg kompleksa „GoLife“ u kojem se još nalazi i Wellness, Beauty centar te Caffè bar. Fitness centar „GoFit“ bit će registriran kao društvo s ograničenom odgovornošću s jednim direktorom i šest stalno zaposlenih ljudi. Rad je podijeljen na dva dijela, teorijski i praktični. U prvom dijelu rada obrađena je teorija vezana uz poduzetništvo i poduzetnički projekt dok je u drugom dijelu prikazan konkretan primjer poduzetničkog projekta na primjeru Fitness centra.

Fitness centar „GoFit“ nudit će prvenstveno uslugu korištenja teretane. Teretana će se razlikovati od ostalih po tome što će biti najmodernija, najkvalitetnija i najpovoljnija na području Karlovačke županije. Nudit će se korištenje najkvalitetnijih sprava za vježbanje, mnogo sadržaja poput lopti, bučica itd., savjeti visokoobrazovanih trenera, individualni programi svih vrsta, mogućnost kupovine različitih prehrambenih artikala, mnogobrojne pogodnosti, nagradne igre i sl. Površina teretane zajedno s ostalim prostorijama garderobe i tuševa iznosi 400m<sup>2</sup>.

Za realizaciju ovog poduzetničkog projekta potrebno je uložiti ukupno 1.504.000,00 kn od čega 836.000,00 kn (55,59%) u stalna sredstva, a 668.000,00 kn (44,41%) u trajna obrtna sredstva. Od ukupno 836.000,00 kn potrebitih ulaganja u stalna sredstva, za materijalnu imovinu izdvojeno je 830.000,00 kn, a za nematerijalnu imovinu 6.000,00 kn. Prema računu dobiti i gubitka, ukupni prihodi su 6.725.620,00 kuna, rashodi 4.954.240,00 kn. Zadržana dobit iznosi 1.275.393,60 kn.

**Ključne riječi:** *poduzetnik, poduzetništvo, poduzetnička ideja, poduzetnički projekt, fitness centar*

# **1. UVOD**

## **1.1. Predmet i cilj rada**

Završni rad elaborat je poduzetničke ideje autora, a njegov predmet je samostalna izrada poduzetničkog projekta na primjeru Fitness centra. Rad je izrađen prema uputama za pisanje Završnog rada Veleučilišta u Karlovcu, poslovnog odjela, stručnog studija Ugostiteljstva. Kroz samostalnu izradu poduzetničkog projekta i sagledavanje opravdanosti i prihvatljivosti istog, autor je primijeno teorijska i praktična znanja stečena tijekom studiranja na Veleučilištu u Karlovcu, poslovnog odjela, stručnog studija Ugostiteljstva, što je ujedno i bio glavni cilj izrade ovog Završnog rada. Kroz detaljan opis poduzetničkog projekta upućuje se na zaključak kako će Fitness centar „GoFit“ imati sve preduvjete i uvjete za kvalitetan rad te donositi profit.

## **1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja**

Kao izvor podataka u izradi teorijskog dijela ovog rada korištena je literatura koja je navedena na kraju rada, dok je u izradi praktičnog dijela korišteno osobno iskustvo autora te dio podataka postojećeg kompleksa MV „Trend“ centra u Karlovcu. Korištena je metoda deskripcije.

## **1.3. Sadržaj i struktura rada**

Rad je podijeljen na dva dijela, teorijski i praktični. U prvom dijelu rada obrađena je teorija vezana uz poduzetništvo i poduzetnički projekt dok je u drugom, praktičnom dijelu, opisan i razrađen konkretan primjer poduzetničkog projekta na primjeru Fitness centra u kojem se prikazuju svi potrebni parametri za realizaciju poduzetničke ideje od planiranja, pokretanja projekta, financiranja, organiziranja, vođenja, razvijanja i nadzora projekta za vrijeme njegova životnog vijeka. Svaki dio koncipiran je u nekoliko cjelina. Uz tekstualna obrazloženja priložen je i niz grafičkih i tabličnih prikaza podataka s ciljem boljeg razumijevanja sadržaja. Dijelovi rada su: naslovnica, sadržaj, sažetak, uvod, teorijski dio, praktični primjer, zaključak, popis literature i kazalo vizualija.

## **2. POJMOVNO ODREĐENJE PODUZETNIŠTVA**

Poduzetnik se definira kao osoba koja pokreće nove poslove, organizira i kontrolira tijek poslovanja, dok je poduzetništvo širi pojam, a uključuje sve djelatnosti poduzetnika usmjerene na ulaganja i kombinaciju potrebnih inputa, širenja na nova tržišta, stvaranje novih proizvoda, novih potrošača i novih tehnologija. Ekonomska teorija razvijenih zemalja ističe poduzetništvo kao kamen temeljac gospodarskog sustava i gospodarskog razvoja.<sup>1</sup> To je sposobnost da se na osnovi kreativne čovjekove ekonomske djelatnosti i ograničenih proizvodnih čimbenika formira određena efikasna gospodarska djelatnost.

### **2.1. Klasifikacija poduzetništva**

Poduzetništvo se u suvremenoj literaturi često dijeli na tradicionalno, korporativno i socijalno poduzetništvo.

#### **a) Tradicionalno poduzetništvo**

Poduzetništvo u malim i srednjim poduzećima u ekonomskoj literaturi poznato je pod nazivom tradicionalno poduzetništvo. Zato što je gledano povijesno, poduzetništvo tradicionalno vezano uz poduzetnike u malom poduzeću koje ima tradiciju neizmjerne različitosti i civilizacijski utjecaj na život i rad ljudi u različitim društvenim okvirima i gotovo svim strukturama gospodarskog razvoja. Prema Zakonu o poticanju razvoja malog gospodarstva Republike Hrvatske, malo gospodarstvo obuhvaća obrte, zadruge, mala i srednja trgovačka društva, te druge oblike privatne poduzetničke aktivnosti koji u ukupnosti svojih različitosti dijele velik broj zajedničkih obilježja po kojima se razlikuju.

#### **b) Korporativno poduzetništvo**

Ovaj koncept danas je poznat pod pojmom „poduzetništvo u velikim poduzećima“, a pojavljuje se u još nekoliko oblika. Najčešće je organizacijsko poduzetništvo, a odnosi se na poduzetništvo u već uhodanim poduzećima, bez obzira na vrstu. Uz suvremene trendove povezivanja poduzetništva uz velika poduzeća veže se i pojam korporacijsko poduzetništvo.

---

<sup>1</sup> Škrtić, M.: Osnove poduzetništva i menadžmenta, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008., str. 30.



Ono predstavlja procese u kojima se razvijaju inovativni procesi i proizvodi kreiranjem poduzetničke kulture u organizaciji, a može se javiti u različitim oblicima.

**Slika 1: Fitness centar „GoFit“**



Izvor: privatni arhiv autora

### **c) Socijalno poduzetništvo**

Pojam socijalno poduzetništvo prije nekoliko desetljeća definirao je Wiliam Drayton. Drayton na socijalno poduzetništvo gleda kao na poduzetništvo s etičkim integritetom s ciljem maksimiziranja društvene vrijednosti, a ne privatne vrijednosti ili profita. Ono predstavlja primjenu poduzetničkih načela u društvenom sektoru s ciljem unapređenja kvalitete življenja. Ono istodobno teži ostvarivanju i financijske i društvene vrijednosti i kao takvo predstavlja umjetnost simultanog ostvarivanja financijskih i društvenih povrata na investicije.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Škrtić, M.: Osnove poduzetništva i menadžmenta, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008., str. 32-35.

## 2.2. Prednosti i nedostaci ulaska u poduzetništvo

Kako svaka djelatnost ima svoje prednosti i nedostatke tako se i u poduzetništvo ulazi s dozom rizika.

**Tablica 1: Prednosti i nedostaci samostalnog poduzetništva**

<b>Prednosti – Koristi</b>	<b>Nedostaci – Troškovi</b>
Samostalno poduzetništvo stvara temeljno zadovoljstvo u spoznaji da ste u svom poslu gospodar samom sebi, te da sukladno prilikama samostalno donosite odluke.	Ponekad otežano, ali i nužno prihvaćanje realnosti da u svim aktivnostima nemate potpunu slobodu akcije.
Ostvarenu dobit slobodno raspodjeljujete za proširenje svoga posla ili za povećanje štednje za mirovinu.	Kupac vaših proizvoda i usluga, kojem se prilagođavate i prema kojem usmjeravate svoje aktivnosti vrlo je često vaš „poslovni gospodar“.
Slobodno možete prodati dijelove imovine ili cijeli posao.	Država vam određuje pravila poslovnog ponašanja i zahtijeva od Vas da plaćate porez, pa se možete osjećati sputanim.
Ostvarenom dobiti možete se koristiti i za povećanje osobne potrošnje.	Dobavljači vam također mogu uvjetovati ponašanje, osobito „dobavljači novca“ – bankari.
Premda nenovčano izraženo, važno je vaše moguće zadovoljstvo u spoznaji da kreirate posao i za druge, a ne samo za sebe.	Vaše poduzetničke ambicije mogu biti ograničene, a time i sloboda, zbog nedovoljnih sredstava – materijalnih i novčanih.
Ugleda o okruženju s aktivnim odnosom prema lokalnoj zajednici može vam donijeti i nemjerljive i mjerljive koristi.	Poduzetništvo će od vas, osobito u početku, zahtijevati dug i naporan dan, i sedmodnevni radni tjedan.
Samostalno poduzetništvo može se voditi kao obiteljski posao, pa se time stvara mjera optimuma privatnog i profesionalnog.	Profesionalni i privatni život će vam često biti neodvojivi jedan od drugog, pa ćete trebati puno razumijevanje obitelji i privatne okoline.

Izvor: Poslovni plan poduzetnika, Ministarstvo gospodarstva, Zagreb, 2002., str. 28

Pozitivne strane poduzetništva se temelje na samostalnosti pri odlučivanju, neovisno o tome je li ono uvjetovano ili nije. Samostalnost poduzetnika u procesu donošenja odluke nije apsolutna, već relativna, budući da je autonomija svakog poduzetnika ograničena autonomijom drugog poduzetnika. Kako god bila samostalna, prava odluka je uvijek uvjetovana, tj. optimalna. Donosi se s namjerom ostvarivanja cilja u zadanim ograničenjima, što kada se prihvati kao sastavnica poduzetničkog svjetonazora, smanjuje pogreške i povećava učinkovitost.

### 3. POJMOVNO ODREĐENJE PODUZETNIKA

Poduzetnik se može definirati kao osoba nadarena poslovnim duhom i rukovodnim sposobnostima, bogata znanjem o poslovima i ljudima, odlučna i spremna da preuzme rizik upravljanja poduzećem na temelju inovacija i stalnog razvoja.<sup>3</sup> To je osoba koja ulaže vlastita sredstva, odnosno novac, u određeni poslovni projekt. Pritom ima za cilj ostvariti profit.

#### 3.1. Ključne osobine uspješnog poduzetnika

Prema riječima Petera F. Druckera ne postoje dva posve jednaka poduzetnika, ili sasvim konkretno: „neki su poduzetnici ekscentrici, drugi bolno besprijekorni konformisti, neki su debeli, drugi mršavi, neki su zabrinuti, drugi opušteni, neki su teške pijanice, drugi potpuni trezvenjaci, neki su ljudi izuzetnog šarma i topline, drugi nemaju osobnost veću nego smrznuta skuša“.<sup>4</sup>

Ključ poduzetničkog uspjeha je ono što psiholozi nazivaju potrebom za postizanje nekog cilja, želja da ostvare nešto još bolje i kvalitetnije nego što je do sada ostvareno, nešto drugačije ili nešto na drugačiji način. Postoje puno osobina koje opisuju uspješnog poduzetnika. Škrtić navodi najznačajnije: inovativnost, razumno preuzimanje rizika, samouvjerenost, uporan rad, postavljanje ciljeva i odgovornost. Prema mišljenju autora ovog rada, najbitnija osobnost je želja za ostvarivanjem uspjeha.

#### 3.2. Vrste poduzetnika i sudionici poduzetničkoga procesa

Svakoj od pojedinih faza životnog ciklusa biznisa odgovara i određeni tip poduzetnika i njihove pripadajuće osobine. Prema tome poduzetnike možemo klasificirati kao pionire, stratege, stvaratelje i voditelje.

**Poduzetnik pionir** je poduzetnik koji je sklon riziku i brzu odlučivanju, pun je ideja stvaralačke snage, nestrpljenja i nemira.

**Poduzetnik strateg** dominira kao poduzetnik svjestan svih rizika, fleksibilan je i orijentiran

---

<sup>3</sup> Jelavić, A.; Ravlić, P.; Starčević, A.; Šamanović, J.: Ekonomika poduzeća, Ekonomski fakultet, Zagreb, 1995., str. 60.

<sup>4</sup> Drucker, P. F.: The Effective Executive, Harper&Row, New York, 1966., str. 22.

prema budućnosti, potiče decentralizaciju i menadžerima ostavlja veliku slobodu odlučivanja. **Poduzetnik stvaratelj** brzo odlučuje i manje je sklon riziku, dobar je organizator i ciljno je orijentiran.

**Poduzetnik voditelj** je dobar koordinator, težište stavlja na dobre međuljudske odnose, nastoji motivirati djelatnike i manje je sklon riziku i kreativnosti.<sup>5</sup>

#### **Sudionici poduzetničkoga procesa su:**

**Poduzetnici** su pravne ili fizičke osobe koje na različite načine i različitim kombinacijama spajaju poduzetničke ideje s potrebitim kapitalom, organiziraju poduzetnički pothvat, pokušavajući zadovoljiti neku potrošačku potrebu, povratiti uloženi kapital i zarađivati.

**Inovatori** su pravne ili fizičke osobe koje posjeduju osobita znanja i/ili nadarenost za osmišljavanje različitih novotarija u području proizvodnje, trženja ili usluživanja.

**Investitori** su pravne ili fizičke osobe koje svoj ili tuđi kapital pokušavaju plasirati u različite novčarske transakcije ili poduzetničke pothvate s temeljnom nakanom da ga što bolje oplode.

**Poduzetnički agenti** su pravne ili fizičke osobe koje na različite načine i različitim kanalima pokušavaju učinkovito spojiti (posredovati) poduzetnike s izvorima ideja i/ili kapitala.

**Menadžeri** su visoko-educirani stručnjaci koje poduzetnici angažiraju za stručne poslove iz područja marketinga, područja proizvodnje, kadroviranja, računovodstva, financija, obrade i raščlambe – analize podataka i inih stručnoizvršnih ili upravljačkih poslova.

**Izvršitelji** su specijalno educirane osobe (radnici, djelatnici, zaposlenici i sl.) za pojedine izvršne poslove u proizvodnoj, trgovačkoj ili uslužnoj aktivnosti tvrtke koje poduzetnici stalno, povremeno ili na druge načine angažiraju kao zaposlenike.

**Država** na svim razinama (država, županija, grad, općina, kotar i sl.) upravne i samoupravne administracije, primjerenom legislativom, odnosno pravnom regulativom i različitim mjerama državno-upravne i samoupravne politike potiče i podupire poduzetništvo.

---

<sup>5</sup> Kuvačić, N.: Poduzetnički projekt, Beretin, Split, 2013., str. 74.

## 4. POJAM I ZNAČENJE MALOG PODUZETNIŠTVA

U literaturi se najčešće rabe sljedeći kriteriji: ukupna vrijednost imovine, vrijednost dioničkog kapitala, visina prihoda od prodaje, vrijednost stalnih sredstava, djelatno područje tvrtke, veličina potrebitih ulaganja, obujam energetskeg potencijala, visina čiste dobiti-profita, gospodarsko značenje projekta, ukupan broj zaposlenika i slično. Od svih navedenih kriterija, najčešće se kao jedini kriteriji određenja malog poduzetništva uzima broj zaposlenika jer je to lako dostupan, transparentan, objektivan i usporediv kriterij.

### 4.1. Zakonska određenja malog poduzetništva

Prema Zakonu o računovodstvu Republike Hrvatske, poduzetnikom se smatra pravna osoba koja obavlja gospodarsku djelatnost s ciljem postizanja dobiti, ali i fizička osoba koja samostalno obavlja gospodarsku djelatnost s ciljem postizanja dobiti, ako je posebnim propisom određena kao obveznik plaćanja poreza na dobit. Prema tom Zakonu poduzetnici se razvrstavaju na male, srednje i velike ovisno o pokazateljima utvrđenim na zadnji dan poslovne godine koja prethodi poslovnoj godini za koju se sastavljaju financijski izvještaji, prema sljedećim uvjetima<sup>6</sup>:

- iznos ukupne aktive
- iznos prihoda,
- prosječan broj radnika tijekom poslovne godine

**Mali poduzetnici** su oni koji zadovoljavaju barem dva od sljedećih uvjeta: (1) ukupna aktiva ne prelazi 32.500.000,00 kuna, (2) prihod ne prelazi 65.000.000,00 kuna, (3) prosječan broj radnika tijekom poslovne godine ne prelazi 50.

**Srednje veliki poduzetnici** su oni koji zadovoljavaju dva od navedenih uvjeta za određenje malih poduzetnika, ali ne prelaze dva od sljedećih uvjeta: (1) ukupna aktiva ne prelazi 130.000.000,00 kuna, (2) prihod ne prelazi 260.000.000,00 kuna, (3) prosječan broj radnika tijekom poslovne godine ne prelazi 250. U segment srednjih poduzetnika valja svrstati i pripadajuću kategoriju obrtnika, posebice kada oni postanu obveznici plaćanja poreza na

---

<sup>6</sup> Zakon o računovodstvu Narodne novine br. 109/07, 54/13; <http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/329423.html> (02.09.2015).

dobit, odnosno steknu obvezu vođenja poslovnih knjiga prema propisima o računovodstvu.<sup>7</sup> **Veliki poduzetnici** su oni koji prelaze barem dva od navedenih uvjeta za određenje srednje velikih poduzetnika.

#### 4.2. Malo poduzetništvo u Republici Hrvatskoj

Mala i srednja poduzeća okosnica su svakog gospodarstva, a njihov značaj posebno se prepoznaje kroz njihov udio u zaposlenosti, ali i u ukupno ostvarenom prihodu i izvozu. Mala i srednja poduzeća jedan su od osnovnih čimbenika daljeg lokalnog i regionalnog razvitka privrede i društva, a tako i konkurentnosti jedne zemlje. U Hrvatskoj malo poduzetništvo predstavlja zajednički radni naziv za obrt, zadruge i mala trgovačka društva.<sup>8</sup>

U 2013. godini zabilježen je porast broja poslovnih subjekata za 4% u odnosu na 2012. godinu, ali je struktura gospodarstva s obzirom na veličinu poduzeća doživjela tek manje promjene. Porast broja poduzeća u 2013. godini zabilježen je u kategoriji malih poduzeća (4,2%), i u kategoriji velikih poduzeća (0,6%), dok je u kategoriji srednjih poduzeća zabilježen pad od 3,1%.<sup>9</sup>

**Tablica 2: Struktura poduzeća s obzirom na veličinu poduzeća u 2001., 2012. i 2013. g.**

	2001.		2012.		2013.	
	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%	Broj subjekata	%
Sektor malih i srednjih poduzeća	56.416	99	96.906	99.6	100.841	99.7
Mala poduzeća	54.213		95.597		99.573	
Srednja poduzeća	2.203		1.309		1.268	
Velika poduzeća	571	1	348	0.4	350	0.3
<b>Ukupno</b>	<b>56.987</b>	<b>100</b>	<b>97.254</b>	<b>100</b>	<b>101.191</b>	<b>100</b>

izvor: www.cepor.hr (21.05.2016.)

<sup>7</sup> Kuvačić, N.: Poduzetnički projekt, Beretin, Split, 2013., str. 95.

<sup>8</sup> Renko, S. Malo poduzetništvo: izvor ekonomskog progresa Republike Hrvatske ,2000., str. 498. dostupno na <http://hrcak.srce.hr/> (02.09.2015.)

<sup>9</sup> CEPOR: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2014., HBOR, Zagreb, 2015., str. 13.

Mala i srednja poduzeća i u 2013. godini imaju značajan udio u ukupnom prihodu (52,1%), što predstavlja povećanje od 1,1 postotni bod u odnosu na 2012. godinu (zbog povećanja ukupnog prihoda koji ostvaruju mala poduzeća). U 2013. godini ukupan prihod ostvaren izvozom hrvatskih poduzeća raste za 0,09% u odnosu na 2012. godinu, najviše zahvaljujući porastu izvoza srednjih poduzeća (rast od 3,3 postotna boda u odnosu na 2012. godinu).<sup>10</sup>

**Tablica 3: Veličina poduzeća i ukupan prihod, zaposlenost i izvoz u 2012. i 2013. godini**

Ekonomski kriterij valorizacije sektora	Veličina poduzeća					
	Mala		Srednja		Velika	
	2012.	2013.	2012.	2013.	2012.	2013.
Ukupan prihod (mil. kn)*	199.774	206.905	111.966	112.309	298.636	293.227
<i>Ukupan prihod (udio)</i>	32,7%	33,8%	18,3%	18,3%	48,9%	47,9%
Zaposlenost**	406.834	414.507	149.787	150.605	273.253	265.816
<i>Zaposlenost (udio)</i>	49,0%	49,9%	18,04%	18,10%	32,9%	32,0%
Izvoz*** (000 kn)	20.420.000	21.696.060	21.961.000	25.131.925	54.701.000	50.338.417
<i>Izvoz (udio)</i>	21,0%	22,3%	22,6%	25,9%	56,3%	51,8%

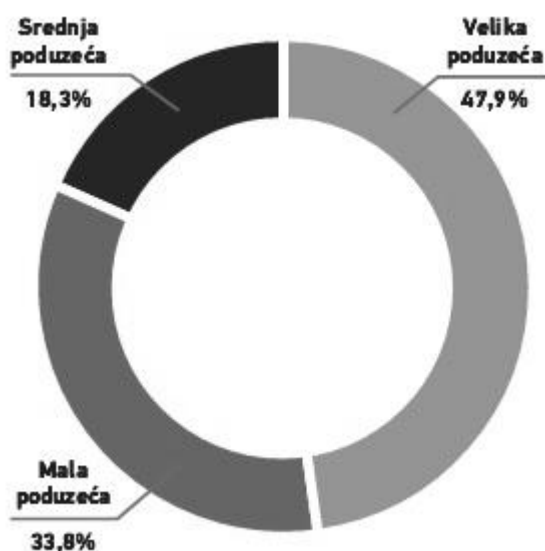
izvor: www.cepor.hr (21.05.2016.)

Slika zaposlenosti u 2013. godini razlikuje se od stanja u 2012. godini – porast zaposlenosti evidentan je u sektoru malih (1,9%) i srednjih poduzeća (0,5%), dok je pad zaposlenosti zabilježen u velikim poduzećima (2,7%).<sup>11</sup>

<sup>10</sup> CEPOR: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2014., HBOR, Zagreb, 2015., str. 14.

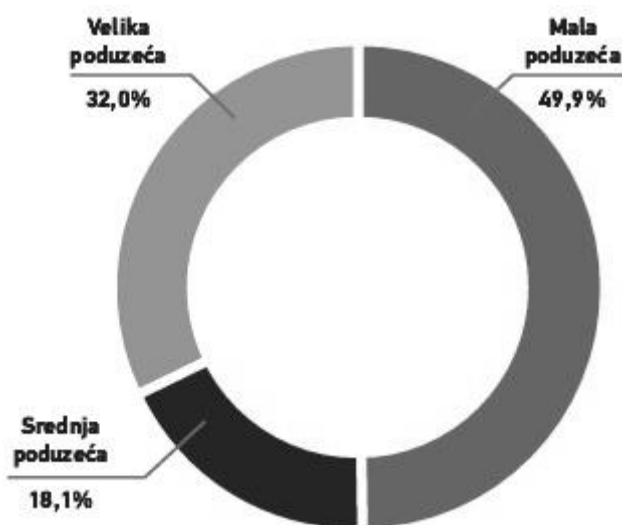
<sup>11</sup> CEPOR: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2014., HBOR, Zagreb, 2015., str. 14.

**Grafikon 1: Ukupan prihod prema veličini poduzeća u 2013. godini**



Izvor: [www.cepor.hr](http://www.cepor.hr) (21.05.2016.)

**Grafikon 2: Zaposlenost prema veličini poduzeća u 2013. godini**



Izvor: [www.cepor.hr](http://www.cepor.hr) (21.05.2016.)

Najveći prihod odnosi se na velika poduzeća (47,9%), mala poduzeća (33,8%) te srednja poduzeća (18,3%). Zaposlenost dominira u malim poduzećima (49,9%), velikim poduzećima (32%), a najmanja zaposlenost je u srednjim poduzećima (18,1%).



## Fitness centar „GoFit“

Vladka Mačeka 26A

47000 Karlovac

# PODUZETNIČKI PROJEKT

Fitness centar „GoFit“



### Članovi društva:

1. Goran Resovac, računalni tehničar za strojarstvo

### Autor Projekta:

Goran Resovac

### Osoba za vezu:

Goran Resovac

Kontakt: 098 906 8227

***Posebne informacije:** Projekt je preslikan u pet istovjetnih primjeraka. Ovo je prvi od ukupno pet uporabnih preslika. Podaci iz ovog projekta tajni su – povjerljivi. Autori pridržavaju prava intelektualnoga vlasništva.*

Primjerak br: 1

### Primatelj:

Privredna banka Zagreb d.d.,  
Radnička cesta 44, 10000 Zagreb  
(n.p. g-din. John Knezović)

**Karlovac, lipanj 2016.**

## **5. OPERATIVNI SAŽETAK PROJEKTA**

### **5.1. Podaci o investitoru**

Ovaj poduzetnički projekt ideja je Gorana Resovca. Temelji se na ideji o pružanju usluga korištenja teretane svim njenim korisnicima na vrlo visokom nivou kvalitete. Naziv tvrtke je „GoFit“ koja će biti registrirana kao društvo s ograničenom odgovornošću. Direktor tvrtke je Goran Resovac.

### **5.2. Asortiman robe**

Ovaj Fitness centar temelji se na pružanju usluga korištenja teretane, svih sprava za vježbanje, individualnog rada s profesionalnim trenerom kao i na prodaji raznih prehrambenih artikala kao što su proteini, shake-ovi i sl.

### **5.3. Tržišni podaci**

Postoji nekoliko Fitness centara na području grada Karlovca, no jedino Fitness centar „GoFit“ nudi najkvalitetniju i najmoderniju opremu po najpovoljnijim cijenama te mogućnost korištenja niz drugih usluga unutar kompleksa „GoLife“ poput bazena, saune, jacuzzi-a i još mnogo toga.

### **5.4. Potrebna ulaganja**

Za realizaciju ovog poduzetničkog projekta potrebno je uložiti ukupno 1.504.000,00 kn od čega 836.000,00 kn (55,59%) u stalna sredstva, a 668.000,00 kn (44,41%) u trajna obrtna sredstva. Od ukupno 836.000,00 kn potrebitih ulaganja u stalna sredstva, za materijalnu imovinu izdvojili smo 830.000,00 kn, a za nematerijalnu imovinu 6.000,00 kn.

## **5.5. Izvori kapitala**

Od 1.504.000,00 kn ukupnog iznosa ulaganja u ovaj poduzetnički projekt, 1.104.000,00 su vlastita sredstva, a 400.000,00 kn je kredit banke.

## **5.6. Potrebni menadžeri i zaposlenici**

Na temelju istraživanja broja potrebitih radnih mjesta projekt zahtjeva ukupno sedam zaposlenika. To su: jedan menadžer, tri trenera, jedna čistačica, jedan trgovac i jedan knjigovođa. Ukupan mjesečni bruto iznos plaće iznosi 55.000,00 kn. Plaća jednog menadžera iznosi 12.000,00 kn, plaća tri trenera 21.000,00 kn, jedne čistačice 7.000,00 kn, jednog trgovca 7.000,00 kn te jednog knjigovođe 8.000,00 kn.

## **5.7. Aktivizacijsko razdoblje**

Budući da prostor budućeg Fitness centra već postoji, potrebna je nabava sprava za vježbanje te zapošljavanje radnika nakon testiranja njihovih sposobnosti za što će trebati otprilike mjesec dana.

## **5.8. Zaštitne mjere**

Sve poduzete mjere zaštite su u skladu sa zakonima o zaštiti okoliša, zaštiti od požara, zaštiti na radu, te u skladu sa standardima djelatnosti. Za zaštitu ljudi ugrađen je kvalitetan klimatizacijski, video nadzorni i protupožarni sustav. Poduzete mjere osiguravaju dovoljnu zaštitu djelatnika i korisnika naših usluga.

## 5.9. Pokazatelji učinkovitosti

Učinkovitost ovog poduzetničkog projekta analizirala se u izračunima ocjena profitabilnosti, od kojih možemo izdvojiti sljedeće: razdoblje povrata, stopa prinosa, pravilo palca, točka pokrića, čista sadašnja vrijednost, interna stopa profitabilnosti, prosječna profitabilnost, analiza likvidnosti i analiza osjetljivosti. Svi izračuni su pokazali izrazitu profitabilnost i isplativost ovog poduzetničkog projekta otvaranja novog Fitness centra u Karlovcu.

**Slika 2: Wellness kao dio kompleksa "GoLife"**



Izvor: privatni arhiv autora

Analizom odnosa bilančnih pozicija i pozicija u računu dobiti u gubitka utvrdit će se ukupna uspješnost poslovanja tijekom promatranog razdoblja.

## **6. OPIS IDEJE I REFERENCIJE PODUZETNIKA**

### **6.1. Evolucija ideje i nositelj pothvata**

Poduzetnički projekt Fitness centar „GoFit“ napravljen je prema ideji Gorana Resovca. Budući da već postoji kompleks „GoLife“ koji sadrži Wellness, Beauty centar te Caffe bar, autor je htio realizirati i projekt Fitness centra koji bi bio dio tog istog kompleksa. Bitan čimbenik pri donošenju odluke o otvaranju bio je i veliki broj upita građana tako da se može zaključiti da postoji vrlo veliki interes. Stoga, i sam autor projekta smatra kako bi Fitness centar bio pun pogodak te bi upotpunio sadržaj koji trenutni kompleks nudi te bi se nudile sve usluge „na jednom mjestu“.

### **6.2. Opis proizvoda, robe ili usluga**

Fitness centar „GoFit“ nudit će prvenstveno uslugu korištenja teretane i individualne programe s profesionalnim trenerima. Teretana će se razlikovati od ostalih po tome što će biti najmodernija, najkvalitetnija i najpovoljnija na području Karlovačke županije. U ponudu će spadati korištenje najkvalitetnijih sprava za vježbanje, mnogo ostalih sadržaja poput lopti, bučica itd., savjeti visokoobrazovanih trenera, individualni programi svih vrsta, mogućnost kupovine različitih prehrambenih artikala, mnogobrojne pogodnosti, nagradne igre i sl. Površina teretane zajedno s ostalim prostorijama garderobe i tuševa iznosi 400m<sup>2</sup>.

**Slika 3: Teretana „GoFit“– interijer**



Izvor: privatni arhiv autora

**Slika 4: Teretana „GoFit“– interijer**



Izvor: privatni arhiv autora



### 6.3. Referencije nositelja pothvata

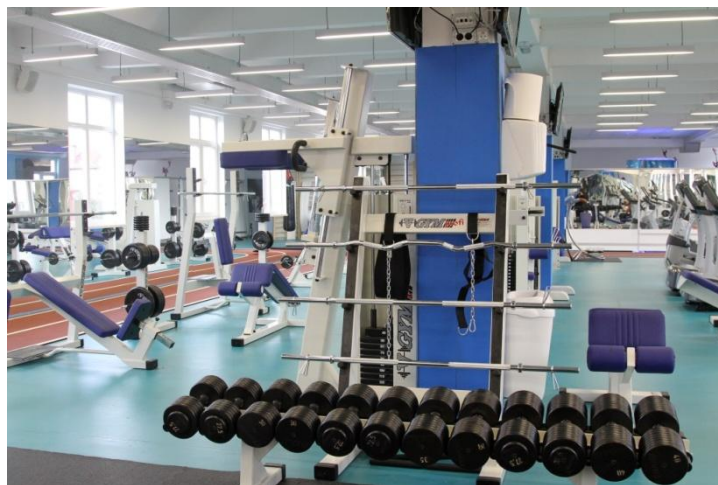
Autor projekta vrlo je odgovorna, ambiciozna i kreativna osoba. Završava Tehničku školu u Karlovcu, smjer računalni tehničar za strojarstvo, zapošljava se na lokalnoj televiziji gdje radi već šest godina i stječe vrlo kvalitetno iskustvo na području poduzetništva, marketinga, inovativnosti i kreativnosti. Govori engleski jezik te posjeduje vrlo kvalitetna znanja na području informatike. Profesionalni cilj je daljna edukacija i usavršavanje, stoga ambiciozno kreće u novi pothvat: otvorenje Fitness centra.

**Slika 5: Recepcija i Caffe bar**



Izvor: privatni arhiv autora

**Slika 6: Sprave za vježbanje**



Izvor: privatni arhiv autora

## **7. TRŽIŠNI PODACI PROJEKTA**

### **7.1. Projekcija ciljnih tržišta**

Svaki poduzetnički pothvat mora napraviti istraživanje ciljnih tržišta. Na taj način tvrtka saznaje tko su potencijalni kupci, njihove želje i mogućnosti te kupovne navike, također i sve o konkurentskim tvrtkama. Treba uzeti u obzir da potrebe žena i muškaraca u ovom konkretnom slučaju nisu iste. Isto tako postoji razlika između mlađe i starije populacije, osoba nižeg i višeg imovinskog stanja. Prema tome, tvrtka „GoFit“ nastojat će se prilagoditi individualno koliko god je to moguće. Upravo na temelju takvog istraživanja saznale su se sve te informacije i na taj način omogućuje se izlazak na tržište s najkvalitetnijom ponudom.

### **7.2. Projekcija konkurencije**

Na području grada Karlovca postoji nekoliko Fitness centara. Buduća tvrtka „GoFit“ upoznata je sa svim njihovim prednostima i nedostacima te planira „pregaziti“ svoje konkurente prvenstveno kvalitetom usluge. Već u startu se vidi kako postoji izuzetno velika šansa da tvrtka bude prepoznatljiva po visokoj kvaliteti, a i postojeći kompleks „GoLife“ je nadaleko prepoznatljiv. Konkretno, Fitness centar „GoFit“ imat će prednost pred svojim konkurentima po tome što će nuditi veći asortiman usluga, povoljnije cijene, popuste, bolje načine i uvjete plaćanja, visokoobrazovano osoblje, kvalitetan marketing, atraktivnu i prepoznatljivu lokaciju i još mnogo toga.

Stoga se autor nada da neće biti nikakvih problema. Strah od neuspjeha ne postoji!



**Tablica 4: Projekcija (ocjena) konkurencijskih prednosti i slabosti**

POPIS KONKURENATA UKLJUČENIH U KOMPARACIJU				
1.	Sportski centar Blue Gym			
2.	Fitness centar Grabrik			
3.	Fitness centar Arena			
KOMPARACIJA KONKURENCIJSKIH PREDNOSTI				
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
5.	Ostala obilježja proizvoda, robe, usluga	+	+	0
6.	Prodajni kanali i prodajna distribucija	0	+	+
7.	Cijene, popusti, načini i uvjeti plaćanja	+	+	0
8.	Uvjeti, način i rokovi isporuke	0	0	-
9.	Ekonomska propaganda	+	0	+
10.	Aktivnosti promicanja prodaje	+	+	0
11.	Osobno-prodajna promidžba	0	0	0
12.	Publicitet i odnosi s javnošću	+	+	+
13.	Nabavni kanali i nabavna distribucija	-	0	0
14.	Skladištenje i politika zaliha	0	0	+
15.	Lokacija	+	0	+
16.	Stručno osoblje	+	+	+
UKUPNA OCJENA KOMPARACIJE		25+	3-	

Izvor: vlastita izrada autora

Na makro lokaciji kao najveći konkurenti postavljaju se: Sportski centar Blue Gym, Fitness centar Grabrik i Fitness centar Arena. Poznavanje tržišta neophodan je preduvjet u izradi kvalitetnog poslovnog plana. Rizik se nikada u potpunosti ne može eliminirati, upravo zbog toga se prikupljanjem informacija smanjuje rizik prilikom donošenja poslovnih odluka. Poduzeće se odlučuje na istraživanje tržišta u onim slučajevima kada ne raspolaže sa dovoljno informacija koje su neophodne da se donese ključna odluka.

### 7.3. Projekcija cijena

Cijena proizvoda, robe ili usluge osobito je bitan faktor svakog poduzeća. Cijena ima više definicija no najjednostavnije rečeno to je količina novca koju su kupci u određenome trenutku i na određenome mjestu spremni izdvojiti kao naknadu za određenu robu, proizvod ili uslugu. Pri formiranju cijena u obzir će se uzimati cijene konkurencije te trenutni odnos ponude i potražnje na domaćem tržištu. Formiranje cijene vrši se na temelju cijene radne snage, ukupnih troškova potrebnih za pružanje usluga te cijene energenata.

### 7.4. Projekcija prodaje i prihoda

Projekcija prodaje i prihoda također je bitan element poduzetničkog pothvata. Ukupan prihod od prodaje čine proizvodi, roba, usluge i prava.

**Slika 7: Bazen i jacuzzi-ji kao dio kompleksa "GoLife"**



Izvor: privatni arhiv autora

**Tablica 5: Projekcija godišnje prodaje i prihoda od prodaje**

<b>Red. Broj</b>	<b>NAZIV PROIZVODA, ROBE, USLUGE ILI PRAVA</b>	<b>KOLIČINA</b>	<b>JEDINIČNA CIJENA</b>	<b>UKUPNO U KUNAMA</b>
<b>I.</b>	<b>PROIZVODI - UKUPNO</b>	-		
1.				
Itd.				
<b>II.</b>	<b>ROBA - UKUPNO</b>	-		<b>120.000,00</b>
1.	prehrambeni proizvodi	1200	100	120.000,00
Itd.				
<b>III.</b>	<b>USLUGE - UKUPNO</b>	-		<b>955.000,00</b>
1.	teretana	2400	200	480.000,00
2.	Individualan rad s trenerom	1900	250	475.000,00
Itd.				
<b>IV.</b>	<b>PRAVA - UKUPNO</b>	-		
1.				
Itd.				
<b>UKUPAN PRIHOD OD PRODAJE (I.+II.+III.+IV.)</b>				<b>1.075.000,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Na temelju tržišnog istraživanja može se zaključiti da će Fitness centar „GoFit“ doći do godišnjeg prihoda od prodaje robe u iznosu od 120.000,00 kn i usluga u iznosu od 955.000,00 kn što daje ukupan godišnji prihod od prodaje 1.075.000,00 kn. Ovo je tržišno utemeljena poduzetnikova spoznaja objektivnih mogućnosti plasmana njegovih roba i usluga.

## **8. TEHNIČKO-TEHNOLOŠKI OPIS PROJEKTA**

### **8. 1. Projekcija lokacije**

Lokacija tvrtke je mjesto na kojem ona spaja proizvodne čimbenike radi postizanja svojih ciljeva, mjesto susreta sa kupcima. Lokacija može biti uže (mikrolokacija) ili šire (makrolokacija) zemljovidno, klimatsko, urbano, tržišno ili neko drugo područje na koje se smještaju poslovni objekti, odnosno temeljna djelatnost nekog pothvata. Makrolokacija ovog projekta je područje grada Karlovca koje je vrlo veliko prometno čvorište. Mikrolokacija projekta je ulica Vladka Mačeka 26A. Razlog odabira ove mikrolokacije je upravo postojanje spomenutog kompleksa koji se na ovoj mikrolokaciji nalazi tri godine.

### **8.2. Projekcija tehnologije**

Fitness centar „GoFit“ bit će opremljen kvalitetnim napravama, klima uređajima, televizorima, prostorom za okrijepu, wirelessom i sl.

### **8.3. Projekcija kapaciteta**

Kapacitet se može definirati kao sposobnost nekog proizvodnog, trgovačkog ili uslužnog sustava da u određenom vremenu proizvede određenu količinu proizvoda, proda određenu količinu robe ili usluži određenu količinu usluga. Temeljem tehničko-tehnoloških mogućnosti i rezultata tržišnih istraživanja zaključuje se da bi teretana odmah početkom rada mogla imati oko 200 članova te će se taj broj konstantno povećavati.

**Tablica 6: Projekcija kapaciteta (u jednoj smjeni i godišnje)**

Red. broj	NAZIV PROIZVODA, ROBE ILI USLUGE	KOLIČINE U JEDNOJ SMJENI		GODIŠNJI KAPACITET
		Od	Do	
<b>I.</b>	<b>PROIZVODI – UKUPNO</b>			
1.				
2.				
<b>II.</b>	<b>ROBA – UKUPNO</b>			<b>1200</b>
1.	prehrambeni proizvodi	3	7	1200
2.				
<b>III.</b>	<b>USLUGE – UKUPNO</b>			<b>4300</b>
1.	teretana	5	10	2400
2.	individualan rad s trenerom	4	9	1900

Izvor: vlastita izrada autora

Kapacitet tržišta predstavlja ukupnu potražnju za određenim proizvodom ili uslugom na točno utvrđenom geografskom području za definirani vremenski period. Tijekom godina nastoji se povećanje ukupnog kapaciteta roba i usluga.

#### **8.4. Projekcija stalnih sredstava**

Stalna ili osnovna sredstva obuhvaćaju materijalnu i nematerijalnu imovinu s vijekom trajanja duljim od jedne godine.

**Tablica 7: Projekcija stalnih sredstava**

<b>Red. broj</b>	<b>POPIS STALNIH SREDSTAVA, MATERIJALA I RADOVA</b>	<b>KOLIČINA ( u jed. mjere)</b>	<b>JEDINIČNA CIJENA</b>	<b>UKUPNO U KUNAMA</b>
1.	Zemljište			210.000,00
2.	Građevinski objekti			240.000,00
3.	Proizvodna postrojenja			100.000,00
4.	Proizvodna oprema			200.000,00
5.	Pomoćna oprema			5.000,00
6.	Uredska oprema			7.700,00
7.	Ostala oprema			2.000,00
8.	Pogonski strojevi			
9.	Pribor i alati			1.500,00
10.	Doknadni dijelovi			1.300,00
11.	Poslovni inventar			2.000,00
12.	Prijevozna sredstva			40.000,00
13.	Trajni nasadi			
14.	Osnovno stado/jato			
15.	<b>Nematerijalna imovina</b>			<b>6.000,00</b>
16.	Klimatizacijski sustav			15.000,00
17.	Protupožarni sustav			3.000,00
18.	Kontejneri za smeće			1.000,00
19.	Ostala stalna sredstva			1.500,00
<b>SVEUKUPNA VRIJEDNOST</b>				<b>836.000,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Bit će osigurana kompletna oprema, inventar i pribor, opremljen, ventilacijskim te protupožarnim sustavom. Fitness centar bit će opremljen s garderobama i tuš kabinama. Zbrajanjem navedenih stavaka dobiva se ukupan iznos od 836.000,00 kn od čega je nematerijalna imovina 6.000,00 kn.

## 8.5. Projekcija materijalnih inputa

U ulaganja u poduzetnički pothvat spada i ulaganje u sirovine, materijal, doknadne dijelove, inventar, energente, trgovačku robu, plaće zaposlenika, unaprijed plaćene koncesnine, zakupnine ili najamnine, te druge financijske izdatke koje je potrebno učiniti za kontinuirano odvijanje djelatnosti pothvata. Postoji kratkoročni (tekući) i dugoročni (trajni) aspekt obrtnih sredstava.

**Tablica 8: Projekcija ulaganja u materijalne inpute**

<b>Red. broj</b>	<b>POPIS MATERIJALNIH INPUTA PROJEKTA</b>	<b>KOLIČINA (u jed. mjere)</b>	<b>JEDINIČNA CIJENA</b>	<b>UKUPNO U KUNAMA</b>
<b>I.</b>	<b>PROIZVODNI DIO – UKUPNO</b>			
1.				
2.				
3.				
<b>II.</b>	<b>USLUŽNI DIO – UKUPNO</b>			<b>15.000,00</b>
1.	Sirovine – ukupno			1.400,00
2.	Repromaterijal – ukupno			1.900,00
3.	Energenti – ukupno			1.200,00
4.	Sitan inventar – ukupno			2.000,00
5.	Ostali materijalni inputi – ukupno			8.500,00
<b>III.</b>	<b>TRGOVAČKI DIO – UKUPNO</b>			
1.	Prvi unos robe			
2.	Sirovine – ukupno			
3.	Repromaterijal – ukupno			
4.	Energenti – ukupno			
5.	Sitan inventar – ukupno			
6.	Ostali materijalni inputi – ukupno			
<b>SVEUKUPNA VRIJEDNOST (I.+II.+III.)</b>				<b>15.000,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Obrtna sredstva se ne amortiziraju kao stalna jer se pretpostavlja njihovo trošenje tijekom poslovnog procesa. Prigodom projekcije ulaganja u trajna obrtna sredstva, valja poći od pretpostavke da ih se mora osigurati samo za prvi ciklus poslovnog procesa, a da će se nakon toga u narednim ciklusima poslovnog procesa financirati iz tekućeg prihoda. Od materijalnih inputa potrebne su sirovine, repromaterijal, energenti, sitan inventar i ostali materijalni inputi. Za to je izdvojeno 15.000,00 kn.

## 8.6. Projekcija zaposlenika

U organizaciji je važno da svaki njen novi zaposlenik u što kraćem roku počne kompetentno ispunjavati zahtjeve svog novog radnog mjesta. Da bi to uspio, zaposlenika treba sustavno upoznati s organizacijom, njenom vizijom, misijom i ciljevima, vrijednostima i standardima rada, procesima i procedurama, organizacijskom kulturom, ali i samim karakteristikama njegovog novog radnog mjesta, području ovlasti i odgovornosti te ciljevima i očekivanjima koje treba ispuniti.

**Tablica 9: Projekcija potrebitih radnika i troškova rada**

Red. broj	TOČAN NAZIV RADNOG MJESTA	POTREBITI RADNICI I TROŠKOVI RADA			
		Stručna sprema	Jedna smjena	Ukupno	UKUPNO U KUNAMA
<b>I.</b>	<b>PROIZVODNI RADNICI</b>				
1.					
2.					
Itd.					
<b>II.</b>	<b>TRGOVAČKI RADNICI</b>				<b>7.000,00</b>
1.	prodavač	SSS	1	1	7.000,00
2.					
Itd.					
<b>III.</b>	<b>USLUŽNI RADNICI</b>			<b>3</b>	<b>28.000,00</b>
1.	trener	VŠS	1	3	21.000,00
2.	čistačica	SSS	1	1	7.000,00
Itd.					
<b>SVEUKUPNO (I.+II.+III.)</b>			<b>3</b>	<b>4</b>	<b>35.000,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora



Ovaj poslovni pothvat zahtijeva ukupno 7 stalnih zaposlenika. Projekcija zaposlenika načinjena je na 8 - satnom radnom danu. Mjesečna bruto plaća menadžera iznosi 12.000,00 kn, tri trenera 21.000,00 kn, jednog knjigovođe 8.000,00 kn, jedne čistačice 7.000,00 kn te jednog trgovca 7.000 kn. Ukupne mjesečne plaće iznose 55.000,00 kn, što je godišnje 660.000,00 kn.

**Slika 8: Motivacija i inovativnost**



Izvor: [www.makrofit.hr](http://www.makrofit.hr) (10.04.2015.)

## **8.7. Projekcija zaštitnih mjera**

Zaštita na radu jedan je od najvažnijih segmenata svakog poduzeća. Cilj je osigurati da se rad učini sigurnim i bezopasnim za život i zdravlje zaposlenika. Ona obuhvaća opće i posebne mjere zaštite na radu. Opće mjere odnose se na sigurnost građevinskih objekata, opreme, strojeva i uređaja, kretanje radnika, buku i vibracije, zdravstvene i higijenske uvjete te osobna zaštitna sredstva i sl. Također je bitna i zaštita okoliša. To je sustav obveznih i normativno sankcioniranih mjera i postupaka u cilju zaštite ljudskoga okoliša (flore i faune) od različitih oblika zagađivanja ili devastacije.

**Tablica 10: Popis mjera i visina ulaganja u zaštitu okoliša**

Red. broj	NAZIV AKTIVNOSTI (MJERE ZAŠTITE OKOLIŠA)	Vrijednost opreme	Vrijednost rada	UKUPNO U KUNAMA
1.	Zbrinjavanje smeća	600,00	400,00	1.000,00
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
Itđ.				
<b>SVEUKUPNO</b>				<b>1.000,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

**Tablica 11: Popis mjera i visina ulaganja u zaštitu pri radu**

Red. broj	NAZIV AKTIVNOSTI (MJERE ZAŠTITE PRI RADU)	Vrijednost opreme	Vrijednost rada	UKUPNO U KUNAMA
1.	Klimatizacija prostora	15.000,00		15.000,00
2.	Protupožarna zaštita	3.000,00		3.000,00
3.				
4.				
5.				
6.				
Itđ.				
<b>SVEUKUPNO</b>		<b>18.000,00</b>		<b>18.000,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Mjere zaštite okoliša i mjere zaštite pri radu iznosile bi 19.000,00 kn. Vrlo je važno odgovorno se ponašati prema zaposlenicima i prirodi stoga izdvojena sredstva za zaštitu okoliša iznose 1.000,00 kn, a za zaštitu pri radu 18.000,00 kn. Tijekom godina planira se dodatno ulagati te priključiti raznim projektima za zaštitu okoliša i energetske učinkovitost.

## 9. MENADŽMENT PROJEKTA

Menadžment, kao prevedenica engleske riječi management, se u najširem društvenom smislu može poistovjetiti s pojmom procesa i koordinacije efikasno korištenih ljudskih i materijalnih resursa u svrhu postizanja određenih ciljeva. Menadžment je vrlo složen pojam te ga je moguće promatrati s različitih aspekata kao što su poslovni proces, nosioci određenih funkcija u poduzeću, vještina, znanstvena disciplina, profesija ili funkcija u poduzeću. Menadžeri izvršavaju funkcije planiranja, organiziranja, kadrovskog popunjavanja, vođenja i kontroliranja, menadžment se može primijeniti u bilo kojoj vrsti organizacije, odnosi se na menadžere svih organizacijskih razina, cilj svih menadžera je stvoriti višak vrijednosti, upravljanje se bavi proizvodnošću, što pretpostavlja učinkovitost i efikasnost. Karakteristike menadžmenta su rad s drugima i pomoć drugih, ciljevi poduzeća, efikasnost nasuprot efektivnosti, ograničeni resursi, promjenjiva okolina.

Projekcija zaposlenih načinjena je na temelju 8 - satnog radnog vremena. Menadžer-vlasnik upravlja cijelom tvrtkom, ulaže i odlučuje o ciljevima. Odgovorna je za menadžment, planiranje, organizaciju, zapošljavanje, nadzor, financiranja, arhitekture i dizajna, poslovne promidžbe, održavanje opreme i usluga te glede drugih pitanja, nabave, organizacije i koordinacije radova. Plaća menadžera je 12.000,00 kn, plaće tri trenera 21.000,00 kn, jedne čistačice 7.000,00 kn, jednog trgovca 7.000 kn te jednog knjigovođe 8.000,00 kn što ukupno iznosi 55.000,00 kn mjesečno, odnosno 660.000,00 kn godišnje.

Svaki zaposlenik mora odgovorno izvršavati sve svoje obveze te će slijediti sankcije ukoliko se ne bude pridržavao istih. Vlasnik Goran Resovac ujedno je i koordinator unutar Društva i njegov zastupnik prema drugim pravnim i fizičkim poslovima. Obavlja sve poslove nabave i posredovanja te vodi sve pravno - organizacijske i računovodstveno - organizacijske poslove, vodi sve računovodstveno - financijske poslove i sve marketinške aktivnosti.

**Tablica 12: Projekcija potrebitih zaposlenika i troškova rada**

Red. broj	TOČAN NAZIV RADNOG MJESTA	POTREBITI ZAPOSLENICI			UKUPNO U KUNAMA
		Stručna sprema	Jedna smjena	UKUPNO	
<b>I.</b>	<b>MENADŽERSKI TIM – UKUPNO</b>			<b>1</b>	<b>12.000,00</b>
1.	Menadžer-vlasnik	VSS	1	1	12.000,00
2.					
Itd.					
<b>II.</b>	<b>STRUČNI DJELATNICI – UKUPNO</b>				
1.					
Itd.					
<b>III.</b>	<b>ADMINISTRACIJSKO OSOBLJE–UKUPNO</b>			<b>1</b>	<b>8.000,00</b>
1.	Knjigovođa	VŠS	1	1	8.000,00
Itd.					
<b>IV.</b>	<b>POMOĆNO I DRUGO OSOBLJE–UKUPNO</b>				
1.					
Itd.					
<b>V.</b>	<b>IZRAVNO PROIZV. RADNICI (iz tabl. I-9)</b>				
<b>VI.</b>	<b>IZRAVNO PRODAJ. RADNI. (iz tabl. II-9)</b>			<b>1</b>	<b>7.000,00</b>
<b>VII.</b>	<b>IZRAVNO USLUŽNI RADNICI (iz tabl. III-9)</b>			<b>4</b>	<b>28.000,00</b>
<b>UKUPNO - RADNICI I TROŠKOVI (od I. do VII.)</b>				<b>7</b>	<b>55.000,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Za uspješno vođenje ovog projekta potrebno je sedam zaposlenika. Ukupne mjesečne plaće iznose 55.000,00 kn što je godišnje 660.000,00 kn. Tijekom godina postoji mogućnost smanjivanja/povećanja plaća ovisno o ukupnim troškovima projekta.

## **10. MARKETING PROJEKTA**

Marketing podrazumijeva sve aktivnosti usmjerene na što učinkovitiju prezentaciju i prodaju određenog proizvoda, robe ili usluge na ciljnom tržištu te se na taj način stvara imidž tvrtke. Cilj marketinga je na temelju dobivenih rezultata istraživanja tržišta zadovoljiti potrebe potrošača na tom istom tržištu.

Marketinška strategija Fitness centra "GoFit" temeljit će se na kontinuiranom praćenju ciljanog tržišta u cilju unapređenja i stalnog dopunjavanja postojećeg programa. Praćenje ciljnog tržišta obavljat će se u sklopu vlastitih iskustava.

### **10.1. Aktivnosti marketinškog programa**

Aktivnosti marketinškog programa pridonosit će stvaranju općeg imidža Fitness centra te privući što veći broj posjetitelja. Oglašavanje tvrtke prvenstveno će se bazirati na oglašavanju na internet stranici, Facebook profilu, lokalnoj televiziji i radijskim postajama. Na temelju povratnih informacija s tržišta, Fitness centar "GoFit" korisnicima će svoj plan i program rada prilagođavati što je više moguće.

### **10.2. Ime tvrtke i slogan**

Službeni naziv tvrtke koji će koristiti u poslovanju je Fitness centar „GoFit“. Prvi dio "Go" su prva dva slova imena autora ovog poslovnog projekta (Goran) dok drugi dio "Fit" sadrži prva tri slova riječi "fitness". Također, "Gofit" bi mogli prevesti s engleskog jezika što bi otprilike značilo "Budi u formi", a upravo to je slogan tvrtke. Slogan će se u određeno vrijeme mijenjati ukoliko bude potrebno.

### **10.3. Grafičko i likovno rješenje zaštitnog znaka**

Zaštitni znak tvrtke vrlo je jednostavan i upečatljiv. Sadrži ime tvrtke, lik koji asocira na polaznika teretane te u pozadini fotografiju samog Fitness centra "GoFit".

**Slika 9. Zaštitni znak tvrtke**



Izvor: vlastita izrada autora

#### **10.4. Promidžbene aktivnosti**

Oglašavanje će se vršiti putem internetske stranice, Facebook profila, televizijskog i radijskog etera. Bitna karakteristika publiciteta je besplatan oblik promocije. Također će se prakticirati i usmeno prenošenje informacija o Fitness centru "GoFit". Pokušat će se ostvariti suradnje s različitim društvenim događajima u gradu i šire. Na dan otvorenja bit će organizirana prezentacija tvrtke. Stvaranje novog pristupa promociji (nagradne igre, kuponi, sudjelovanje na sajmovima) kako bi se unaprijedila prodaja. Osobnom prodajom će se obraćati direktno potencijalnim kupcima, nastojati na vrijeme otkriti želje i potrebe potencijalnih kupaca, kao i mogućnost reagiranja na nastale probleme te na taj način zaštititi kupca i smanjiti rizik. Osnovna uloga odnosa s javnošću je da na adekvatan način priprema i osigurava objavljivanje određenih informacija o Fitness centru.

**Tablica 13: Popis aktivnosti i kvantifikacija promidžbenih ulaganja**

Mjeseci projekta	Naziv planiranih promidžbenih aktivnosti tijekom aktivizacije i prve godine eksploatacije projekta	Troškovi ulaganja u kunama
I.	Ukupno – tijekom aktivizacijskoga razdoblja	<b>21.000,00</b>
1. mjesec		
2. mjesec		
3. mjesec		
4. mjesec		
5. mjesec		
6. mjesec	Tv i radio promocija, web stranica, Facebook profil	10000,00
7. mjesec	Svečano otvorenje, nagradne igre	8000,00
8. mjesec	Dijeljenje letaka	1000,00
9. mjesec	Dan otvorenih vrata	2000,00
10. mjesec		
11. mjesec		
12. mjesec		
II.	Ukupno – tijekom prve godine eksploatacije projekta	<b>2.000,00</b>
1. mjesec		
2. mjesec		
3. mjesec	Proletna akcija – poklon bonovi	1000,00
4. mjesec		
5. mjesec	Ljetna akcija – poklon bonovi	1000,00
6. mjesec		
7. mjesec		
8. mjesec		
9. mjesec		
10. mjesec		
11. mjesec		
12. mjesec		
<b>SVEUKUPNA ULAGANJA I TROŠKOVI (na koncu aktiv. razd. i 1. godine projekta)</b>		<b>23.000,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Marketinške aktivnosti temeljile bi se na tv i radio promociji, oglašavanju na web stranici i Facebook profilu, nagradnim igrama, promidžbenim letcima te raznim akcijama. Za te aktivnosti u 1. godini izdvojeno je ukupno 23.000,00 kn.

## 11. FINANCIJSKI POKAZATELJI PROJEKTA

### 11.1. Projekcija ulaganja

Tablično se prikazuje projekcija ulaganja:

**Tablica 14: Projekcija potrebitih ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva**

Red. broj	STAVKE STALNIH I TRAJNIH OBRJNIH SREDSTAVA	IZNOS U KUNAMA	STRUKTURA	
			(%)	(%)
<b>I.</b>	<b>STALNA SREDSTVA – UKUPNO</b>	<b>836.000,00</b>		<b>55,59%</b>
<b>I.A.</b>	<b>Nematerijalna imovina - ukupno</b>	<b>6.000,00</b>	<b>100%</b>	
1.	Osnivački izdaci + osiguranje	6.000,00	100%	
2.	Koncesije, zakup,najam, leasing i sl.			
3.	Patenti, licencije, goodwill i sl.			
4.	Copyright, trademark i sl.			
5.	Ostala nematerijalna imovina			
<b>I.B.</b>	<b>Materijalna imovina – ukupno</b>	<b>830.000,00</b>	<b>100%</b>	
1.	Zemljište	210.000,00	25,30%	
2.	Gradevinski objekti	240.000,00	28,92%	
3.	Postrojenja i oprema	300.000,00	36,14%	
4.	Pribor, alati, pogonski strojevi i slično	2.800,00	0,34%	
5.	Inventar, pokućstvo i slično	2.000,00	0,24%	
6.	Prijevozna sredstva	40.000,00	4,82%	
7.	Trajni nasadi			
8.	Ostala materijalna imovina	35.200,00	4,24%	
<b>II.</b>	<b>OBRJNA SREDSTVA – UKUPNO</b>	<b>668.000,00</b>	<b>100%</b>	<b>44,41%</b>
1.	Sirovine			
2.	Materijal	6.000,00	0,90%	
3.	Prvi unos robe			
4.	Ukupne godišnje plaće	660.000,00	98,80%	
5.	Vanjske usluge			
6.	Porez na dodanu vrijednost			
7.	Ostala trajna obrtna sredstva	2.000,00	0,30%	
<b>I+II</b>	<b>UKUPNO POTREBNA SREDSTVA</b>	<b>1.504.000,00</b>		<b>100%</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Za realizaciju ovog poduzetničkog projekta potrebno je uložiti ukupno 1.504.000,00 kn od čega 836.000,00 kn (55,59%) u stalna sredstva, a 668.000,00 kn (44,41%) u trajna obrtna sredstva. Od ukupno 836.000,00 kn potrebitih ulaganja u stalna sredstva, za materijalnu imovinu izdvojili smo 830.000,00 kn, a za nematerijalnu imovinu 6.000,00 kn.



**Tablica 15: Projekcija ulaganja prema stavkama i mjesecima aktivizacije**

R.B.	STAVKE ULAGANJA	MJESECI AKTIVIZACIJSKOG RAZDOBLJA												UKUPNO		
		1. MJ	2. MJ	3. MJ	4. MJ	5. MJ	6. MJ	7. MJ	8. MJ	9. MJ	10. MJ					
I.	STALNA SRED.	1.000,00	153.000,00	152.000,00	168.000,00	95.3000,00	85.500,00	94.800,00	85.600,00							836.000,00
I.A.	Nemat. imovina	1.000,00	3.000,00	2.000,00												6.000,00
1.	Osnivački izdaci	1.000,00	3.000,00	2.000,00												6.000,00
2.	Najam i drugo															
3.	Licencija i drugo															
4.	Vanjski sur. i sl.															
5.	Ostala nemat. im.															
I.B.	Mat. imovina		150.000,00	150.000,00	168.000,00	95.3000,00	85.500,00	94.800,00	85.600,00							830.000,00
1.	zemljište		70.000,00	70.000,00	70.000,00											210.000,00
2.	Gradevinski objekti		80.000,00	80.000,00	80.000,00											240.000,00
3.	Postrojenja i oprema					75.000,00	75.000,00	75.000,00	75.000,00							300.000,00
4.	Pribor, alati isl.					1.500,00	500,00		800,00							2.800,00
5.	Inventar, pokuć.							1.000,00	1.000,00							2.000,00
6.	Višegod. nasadi															
7.	Prijevozna sred.				10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00								40.000,00
8.	Ostala mat. im.				8.000,00	8.800,00	8.800,00	8.800,00	8.800,00							35.200,00
II.	OBRITNA SRED.													333.000,00	335.000,00	668.000,00
1.	sirovine															
2.	materijal													3.000,00	3.000,00	6.000,00
3.	Ukupne god. plaće													330.000,00	330.000,00	660.000,00
4.	Vanjske usluge															
5.	Pdv															
6.	Ostala trajna obrt. sred.														2.000,00	2.000,00
III	UKUPNO	1.000,00	153.000,00	152.000,00	95.300,00	95.300,00	85.500,00	94.800,00	85.600,00	333.000,00	333.000,00	335.000,00	335.000,00	333.000,00	335.000,00	1.504.000,00

Izvor: vlastita izrada autora

Iz tablice je vidljivo u kojim će se mjesecima aktivizacijskog razdoblja raspolagati i ulagati raspoloživa sredstva, po podjeli na stalna i obrtna sredstva. Ukupna sredstva poklapaju se s ukupnim investicijskim ulaganjima.

**Tablica 16: Projekcija ulaganja prema izvorima i stavkama sredstava**

Redni broj	STAVKE PREMA IZVORIMA SREDSTAVA	VRIJEDNOST U KUNAMA	STRUKTURA	
I	VLASTITI IZVORI-UKUPNO	1.104.000,00	81%	73,40%
1.	Novac-gotovina	614.000,00	55,62%	
2.	Zemljište	210.000,00		
3.	Poslovni prostor	240.000,00	21,74%	
4.	Strojevi i oprema			
5.	Inventar i pokućstvo			
6.	Prijevozna sredstva	40.000,00	3,62%	
II	VANJSKI IZVORI-UKUPNO	400.000,00	100%	42,83%
6.	Bankarski zajmovi	400.000,00	100%	
7.	Krediti dobavljača			
<b>I+II</b>	<b>UKUPNO</b>	<b>1.504.000,00</b>		<b>100%</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Od 1.504.000,00 kn ukupnog iznosa, 1.104.000,00 kn su vlastita sredstva, a 400.000,00 kn su bankarski zajmovi koji imaju 42,83% udjela od ukupnog iznosa.

**Tablica 17: Projekcija ulaganja prema izvorima i mjesecima aktivizacije**

Red br.	STAV. SRED. PREMA IZVORIMA	MJESECI AKTIVIZACIJSKOGA RAZDOBLJA						UKUPNO U KUNAMA
		1. mj.	2., 3., 4. mj.	5. mj.	6. mj.	7. mj.	8., 9., 10. mj.	
<b>I.</b>	<b>VLAS. SRED. UKUPNO</b>	614.000,00	0,00	190.000	150.000,00	150.000,00	0,00	<b>1.104.000,00</b>
1.	Novac - gotovina	614.000,00						614.000,00
2.	Zemljište			70.000,00	70.000,00	70.000,00		210.000,00
3.	Poslovni prostori			80.000,00	80.000,00	80.000,00		240.000,00
4.	Strojevi i oprema							
5.	Inventar i pokućstvo							
6.	Nasadi, stado i slično							
7.	Prijevozna sredstva			40.000,00				40.000,00
8.	Ostala vlastita sredstva							
<b>II.</b>	<b>VANJSKI IZVORI</b>				<b>400.000,00</b>			<b>400.000,00</b>
1.	Prodaja dionica							
2.	Bankarski zajmovi				400.000,00			400.000,00
3.	Zajmovi osnivača							
4.	Kreditni dobavljača							
5.	Kreditni kupaca							
6.	Ostali izvori kapitala							
B.n.	Ostala mat. imovina							
<b>I +II</b>	<b>UKUPNA SREDSTVA</b>	<b>614.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>190.000,00</b>	<b>550.000,00</b>	<b>150.000,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1.504.000,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Tablično je prikazana projekcija ulaganja prema izvorima i mjesecima. Tako su vlastita sredstva od 1.104.000,00 kuna raspoređena na 1., 5., 6., i 7. mjesec aktivizacije.

**Tablica 18: Projekcija uskladbe ulaganja izvora po mjesecima aktivizacije (konstrukcija financiranja)**

RB	Stavke ulaganja i izvori sredstava	ULAG. I IZVORI PO MJ. AKTIVIZACIJE PROJEKTA										UKUPNO						
		1. mj	2. mj	3. mj	4. mj	5. mj	6. mj	7. mj	8. mj	9. mj	10. mj							
A	Stalna sredstva - ukupno	166.000,00	166.000,00	166.000,00	166.000,00	166.000,00	3.000,00	3.000,00									<b>836.000,00</b>	
B	Obrtna sredstva - ukupno											222.666,67	222.666,67	222.666,67				<b>668.000,00</b>
I.	UKUP. ULAGANJA	166.000,00	166.000,00	166.000,00	166.000,00	166.000,00	3.000,00	3.000,00				222.666,67	222.666,67	222.666,67				<b>1.504.000,00</b>
A	Vlastita sredstva - ukupno		167.200,00		167.200,00		167.200,00	167.200,00	167.200,00	167.200,00			167.200,00	167.200,00	167.200,00			<b>836.000,00</b>
B	Vanjski izvori - ukupno		167.000,00					167.000,00		167.000,00						167.000,00		<b>668.000,00</b>
II.	UKUPNO IZVORI		334.200,00		167.200,00		167.200,00	167.000,00	167.000,00	334.200,00		167.200,00	167.200,00	167.200,00	167.000,00	167.000,00		<b>1.504.000,00</b>
III.	POKR. ULAG. IZVORIMA (II.-I.)	-166.000,00	168.200,00	-166.000,00	1.200,00	168.200,00	-3.000,00	164.000,00	-55.466,67	167.200,00	167.200,00	-55.466,67	-55.466,67	167.200,00	-55.466,67			

Izvor: vlastita izrada autora

Pokriće ulaganja je negativno kroz 1., 3., 6., 8., 9. i 10. mjesec aktivizacije u iznosu od 501.600,00 kn. Pozitivno pokriće je kroz ostale mjesece i to u istom iznosu od 501.600,00 kn. Ulaganja su podijeljena na vlastita sredstva i vanjske izvore financiranja.

## 11. 2. Projekcija plana otplate zajmova i kredita

Izračunava se ukupan broj kamata na iznos kredita od 400.000,00 kn, uz kamatnu stopu od 5%. Iznos se otplaćuje pet godina po dvije rate godišnje.

**Tablica 19: Projekcija otplate**

Iznos kredita	Rok otplate u godinama	Broj rata godišnje	Kamatna stopa godišnje (%)	Konformna kta stopa	Ukupan broj rata	Rata
400.000,00	5	2	5	2.4695076596	10	40.000,00

Ukupno rate	Korekcija zadnje rate	Ukupno kamata	Sveukupno
400.000,00	0,00	54.430,94	454.430,94

Broj rate	Rata	Kamata	Ukupno	Ostatak duga
				400.000,00
1	40.000,00	9.896,53	49.896,53	360.000,00
2	40.000,00	8.906,88	48.906,88	320.000,00
3	40.000,00	7.917,23	47.917,23	280.000,00
4	40.000,00	6,927,57	46,927,57	240.000,00
5	40.000,00	5,937,92	45,937,92	200.000,00
6	40.000,00	4,948,27	44,948,27	160.000,00
7	40.000,00	3,958,61	43,958,61	120.000,00
8	40.000,00	2,968,96	42,968,96	80.000,00
9	40.000,00	1.979,31	41.979,31	40.000,00
10	40.000,00	989,65	40.989,65	0,00

Izvor: vlastita izrada autora

Rok otplate je procijenjen na 5 godina, kroz 10 godina kredit bi trebao biti otplaćen uzevši u obzir da su dvije rate godišnje. Uz kamatnu stopu od 5% ukupne kamate iznose 54.430,94 kn. Uz uredne otplate kredita banke projekt bi uspješno napredovao u naprednim poslovnim izazovima.

### 11.3. Projekcija amortizacije i ostatak vrijednosti

U nastavku slijedi projekcija godišnje amortizacije prikazana prema stavkama sredstava.

**Tablica 20: Projekcija godišnje amortizacije tijekom „nulte“ i promatranih godina eksploatacije projekta i ostatka vrijednosti**

Red. Br.	STAVKE SREDSTAVA	Nabavna vrijednost	Amort. %	Nulta i promatrane godine eksplo. projekta						Ost vrijed.
				0. god.	1. god.	2. god.	3. god.	4. god.	5. god.	
<b>I.</b>	<b>STAL. SRED.</b>			-	81.000	81.000	81.000	81.000	77.300	
<b>A.</b>	<b>Nem. im. - uk.</b>			-	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	
1.	Osnivački izdaci	6.000	20%	-	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200	
2.	Koncesije zakup i sl.									
3.	Patenti, licenca i sl.									
4.	Copyright, trademark i sl.									
5.	Ost. nem. sred.									
<b>B.</b>	<b>Mat. im. - ukupno</b>			-	79.800	79.800	79.800	79.800	76.100	
1.	Zemljište	210.000	0%	-						210.000
2.	Grad. objekti	240.000	5%	-	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	
3.	Postrojenja i oprema	300.000	20%	-	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	
4.	Pribor, alati i sl.	1.500	25%	-	375	375	375	375		
5.	Inventar, pokušstvo i sl.	13.300	25%	-	3.325	3.325	3.325	3.325		
6.	Višegodišnji nasadi									
7.	Stado i sl.									
n.	Ost. mat. im.	20.500	20%	-	4.100	4.100	4.100	4.100	4.100	
<b>II.</b>	<b>OBRT. SRED.</b>									
<b>A.</b>	<b>Ul. u trajna obrt. sred.</b>	668.000	0%							668.000
<b>III.</b>	<b>PROJEKT UKUPNO</b>				81.000	81.000	81.000	81.000	77.300	878.000

Izvor: vlastita izrada autora

U nematerijalnoj imovini amortiziraju se od 20% osnivački izdaci iznosa 1.200,00 kn tijekom svih pet godina eksploatacije projekta. Materijalna imovina je podijeljena na

postrojenja i opremu, ostala materijalna imovina (čija je amortizacija 20%), pribor, alati i sl., inventar, pokućanstvo i sl. (čija je amortizacija 25%). Imovina se amortizira po navedenom postotku i dobiju se navedeni tablični podaci.

#### 11.4. Dinamička projekcija računa dobiti i gubitka

Projekcija poslovnih prihoda, od kojih najveći dio čine prihodi od prodaje, predstavlja jednu od najvažnijih pretpostavki budućeg poslovanja poduzeća.

**Tablica 21: Projekcija prihoda tijekom svih promatranih godina eksploatacije projekta**

R B	STAVKE PRIHODA	PRIHODI TIJEKOM PROMATRANIH GODINA EKSPLOATACIJE (KOLIČINA X CIJENA)					UKUPNO U KUNAMA
		1. god.	2. god.	3. god.	4. god.	5. god.	
I.	PLASMAN PROIZVODA						
1.							
2.							
Itd							
II.	PRODAJA ROBE	120.000,00	144.100,00	187.500,00	233.100,00	278.150,00	<b>962.850,00</b>
1.	Prehrambeni proizvodi	120.000,00	144.100,00	187.500,00	233.100,00	278.150,00	<b>962.850,00</b>
2.							
Itd							
III.	PRODAJA USLUGA	955.000,00	1.015.500,00	1.122.300,00	1.281.900,00	1.388.070,00	<b>5.762.770,00</b>
1.	Teretana	480.000,00	522.000,00	599.000,00	684.500,00	753.650,00	<b>3.039.150,00</b>
2.	Individualan rad s trenerom	475.000,00	493.500,00	523.300,00	597.400,00	634.420,00	<b>2.723.620,00</b>
Itd							
IV	OSTALI PRIHODI						
1.							
2.							
Itd							
<b>UKUPNI PRIHODI (I+II+III+IV)</b>		<b>1.075.000,00</b>	<b>1.159.600,00</b>	<b>1.309.800,00</b>	<b>1.515.000,00</b>	<b>1.666.220,00</b>	<b>6.725.620,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Tijekom promatranih godina eksploatacije projekta, ukupni prihodi od prodaje roba i usluga se povećavaju. Prosječna prodaja prehrambenih proizvoda iznosi 192.570,00 kn, što godišnje iznosi 962.850,00 kn. Usluge se uspješno vrše te donose ukupne prihode u iznosu od 5.762.770,00 kn. Ukupni prihodi su 6.725.620,00 kn.

U tablici su prikazani rashodi projekta kroz promatrane godine koji su na početku povećani da bi se na kraju smanjili zbog manje amortizacije i konstantnog smanjenja troškova na kojem će se raditi kroz poslovanje.

**Tablica 22: Projekcija rashoda tijekom svih promatranih godina eksploatacije projekta**

R. B.	STAVKE RASHODA – TROŠKOVI PROJEKTA	RASHODI - TROŠKOVI TIJEKOM PROMATRANIH GOD. EKSPLOATACIJE PROJEKTA					UKUPNO U KUNAMA
		1. god.	2. god.	3. god.	4. god.	5. god.	
1.	Materijalni troškovi	34.000,00	29.500,00	18.150,00	15.460,00	17.020,00	114.130,00
2.	Troškovi usluga	310.000,00	270.000,00	180.230,00	120.140,00	122.100,00	1.002.470,00
3.	Troškovi amortizacije	73.000,00	73.000,00	73.000,00	73.000,00	68.990,00	340.990,00
4.	Ostali troškovi poslovanja	6.000,00	5.100,00	2.780,00	1.180,00	560,00	15.620,00
5.	Troškovi osoblja	660.000,00	660.000,00	660.000,00	650.000,00	650.000,00	3.280.000,00
6.	Financijski troškovi	53.000,00	49.600,00	31.500,00	24.700,00	20.230,00	179.030,00
7.	Nabavna vrijedn. robe						
8.	Izvanredni troškovi	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	2.000,00
9.	Ostali rashodi - troškovi						
<b>UKUPNI RASHODI - TROŠKOVI</b>		<b>1.136.400,00</b>	<b>1.087.600,00</b>	<b>966.060,00</b>	<b>884.880,00</b>	<b>879.300,00</b>	<b>4.954.240,00</b>

Izvor: vlastita izrada autora

U prvoj godini eksploatacijskog projekta rashodi su ukupno 1.136.400,00 kn koji se tijekom preostalih četiri godine postupno smanjuju. Ukupni troškovi tijekom promatranih godina su 4.954.240,00 kn.



**Tablica 23: Račun dobiti i gubitka**

R. b.	STAVKE PRIHODA I RASHODA DOBIT/GUBITAK PROJEKTA	PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE					UKUPNO U KUNAMA
		1. god.	2. god.	3. god.	4. god.	5. god.	
<b>I.</b>	<b>Ukupni prihodi</b>	<b>1.075.000,00</b>	<b>1.159.600,00</b>	<b>1.309.800,00</b>	<b>1.515.000,00</b>	<b>1.666.220,00</b>	<b>6.725.620,00</b>
1.	Prihodi od plasmana proizvoda						
2.	Prihodi od prodaje robe	120.000,00	144.100,00	187.500,00	233.100,00	278.150,00	<b>962.850,00</b>
3.	Prihodi od prodaje usluga	955.000,00	1.015.500,00	1.122.300,00	1.281.900,00	1.388.070,00	<b>5.762.770,00</b>
4.	Ostali prihodi						
<b>II.</b>	<b>Ukupni rashodi</b>	<b>1.136.400,00</b>	<b>1.087.600,00</b>	<b>966.060,00</b>	<b>884.880,00</b>	<b>879.300,00</b>	<b>4.954.240,00</b>
1.	Materijalni troškovi	34.000,00	29.500,00	18.150,00	15.460,00	17.020,00	114.130,00
2.	Troškovi usluga	310.000,00	270.000,00	180.230,00	120.140,00	122.100,00	1.002.470,00
3.	Nabavna vrij. prodane robe						
4.	Troškovi amortizacije	73.000,00	73.000,00	73.000,00	73.000,00	68.990,00	360.990,00
5.	Troškovi osoblja - plaće	660.000,00	660.000,00	660.000,00	650.000,00	650.000,00	3.280.000,00
6.	Financijski rashodi	53.000,00	49.600,00	31.500,00	24.700,00	20.230,00	179.030,00
7.	Ostali rashodi	6.400,00	5.500,00	3.180,00	1.580,00	960,00	17.620,00
<b>III.</b>	<b>Ukupna dobit-gubitak (I-II)</b>	<b>-61.400,00</b>	<b>72.000,00</b>	<b>343.740,00</b>	<b>630.120,00</b>	<b>786.920,00</b>	<b>1.771.380,00</b>
-	Porez na dobit (20%)	-12.280,00	14.400,00	68.748,00	126.024,00	153.384,00	<b>354.276,00</b>
<b>IV.</b>	<b>Čista dobit</b>	<b>-49.120,00</b>	<b>57.600,00</b>	<b>274.992,00</b>	<b>504.096,00</b>	<b>629.536,00</b>	<b>1.417.104,00</b>
-	Zakonske pričuve - 5%	-2.456,00	2.880,00	13.749,60	25.204,80	31.476,80	
-	Statutarne pričuve - 5%	-2.456,00	2.880,00	13.749,60	25.204,80	31.476,80	
-	Ostale pričuve						
<b>V.</b>	<b>Zadržana dobit</b>	<b>-44.208,00</b>	<b>51.840,00</b>	<b>247.492,80</b>	<b>453.686,40</b>	<b>566.582,40</b>	<b>1.275.393,60</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Već u prethodnim poglavljima navedeni su ukupni prihodi u 5 godina poslovanja od 6.725.620,00 kn, rashodi od 4.954.240,00 kn. Nakon oduzimanja tih stavki dobiva se ukupna dobit 1.771.380,00 kn, nakon oporezivanja od 20%, čista dobit je 1.417.104,00 kn. Nakon oduzimanja pričuva zadržana dobit u kumulativu nakon pet godina poslovanja iznosi 1.275.393,60 kn.

## 11.5. Dinamička projekcija novčanih tijekova

Ekonomski tijek je osnovni pokazatelj za utvrđivanje rentabilnosti projekta koji se temelji na neposrednim učincima i promjenjivim tržišnim cijenama.

**Tablica 24: Projekcija ekonomskih tijekova**

R. B.	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>I.</b>	<b>UKUPNI PRIMICI</b>	<b>0,00</b>	<b>1.075.000,00</b>	<b>1.159.600,00</b>	<b>1.309.800,00</b>	<b>1.515.000,00</b>	<b>2.334.220,00</b>	<b>7.393.620,00</b>
1.	Ukupni prihodi		1.075.000,00	1.159.600,00	1.309.800,00	1.515.000,00	1.666.220,00	6.725.620,00
2.	Ostatak vrij. stalnih sredst.							
3.	Ostak vrij. obrtnih sredstava						668.000,00	668.000,00
<b>II.</b>	<b>UKUPNI IZDACI</b>	<b>1.504.000,00</b>	<b>1.212.480,00</b>	<b>1.158.000,00</b>	<b>1.033.872,00</b>	<b>944.616,00</b>	<b>948.096,00</b>	<b>6.801.064,00</b>
1.	Ulaganja u stalna sredstva	836.000,00						836.000,00
2.	Ulaganja u obrtna sredstva	668.000,00						668.000,00
3.	Rashodi (bez amor. i kama.)		1.010.400,00	965.000,00	861.560,00	787.180,00	790.080,00	4.414.220,00
4.	Porez na ukup. dobit (20%)		202.080,00	193.000,00	172.312,00	157.436,00	158.016,00	882.844,00
<b>III.</b>	<b>ČISTI PRIMICI (I.-II.)</b>	<b>-1.504.000,00</b>	<b>-137.480,00</b>	<b>1.600,00</b>	<b>275.928,00</b>	<b>570.384,00</b>	<b>1.386.124,00</b>	<b>592.556,00</b>
<b>IV.</b>	<b>KUMUL. ČISTI PRIML.</b>	<b>-1.504.000,00</b>	<b>-1.641.480,00</b>	<b>-1.639.880,00</b>	<b>-1.363.952,00</b>	<b>-793.568,00</b>	<b>592.556,00</b>	

Izvor: vlastita izrada autora

Ukupni primici se povećavaju kroz promatrano razdoblje te iznose 7.393.620,00 kn. Zbrojeni tablični podaci rashoda iznose 6.801.064,00 kn. Oduzimanjem navedenog dobiva se izračun čistog dobitka u iznosu od 592.556,00 kn. Pozitivan predznak čistih primitaka javlja se u trećoj godini.

Financijski tijek projekta iskazuje veličinu raspoloživih sredstava nakon podmirenja financijskih obveza u pojedinim godinama vijeka projekta.

**Tablica 25: Projekcija financijskih tijekova**

R B .	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.	
I .	<b>UKUPNI PRIMICI</b>	<b>1.504.000,00</b>	<b>1.075.000,00</b>	<b>1.159.600,00</b>	<b>1.309.800,00</b>	<b>1.515.000,00</b>	<b>2.334.220,00</b>	<b>8.897.620,00</b>
1 .	Ukupni prihodi		1.075.000,00	1.159.600,00	1.309.800,00	1.515.000,00	1.666.220,00	6.725.620,00
2 .	Vlastiti izvori financiranja	1.104.000,00						1.104.000,00
3 .	Dionički kapital (event.)							
4 .	Bankarski zajmovi	400.000,00						400.000,00
5 .	Robni krediti							
6 .	Ostatak vrijed. stalnih sred.							
7 .	Ostatak vrij. obrtnih sredst.						668.000,00	668.000,00
8 .	Obvezatne pričuve							
9 .	Neobvezatne pričuve							
I I .	<b>UKUPNI IZDACI</b>	<b>1.504.000,00</b>	<b>1.331.491,41</b>	<b>1.272.144,80</b>	<b>1.141.989,39</b>	<b>1.047.287,17</b>	<b>1.046.866,56</b>	<b>7.343.779,33</b>
1 .	Ulaganja u stalna sredstva	836.000,00						836.000,00
2 .	Ulaganja u obrotna sredstva	668.000,00						668.000,00
3 .	Rashodi (bez amor. i kam.)		1.010.400,00	965.000,00	861.560,00	787.180,00	790.080,00	4.414.220,00
4 .	Porez na dobit (20%)		202.080,00	193.000,00	172.312,00	157.436,00	158.016,00	882.844,00
5 .	Obvezatne pričuve		10.104,00	9.650,00	8.615,60	7.871,80	7.900,80	44.142,20
6 .	Neobvezatne pričuve		10.104,00	9.650,00	8.615,60	7.871,80	7.900,80	44.142,20
7 .	Anuiteti bankarskih zajmova		98.803,41	94.844,80	90.886,19	86.927,57	82.968,96	454.430,93
8 .	Anuiteti robnih kredita							
9 .	Dividende (eventualno)							
I I I .	<b>ČISTI PRIMICI (I.-II.)</b>	<b>0</b>	<b>-256.491,41</b>	<b>-112.544,80</b>	<b>167.810,61</b>	<b>467.712,83</b>	<b>1.287.353,44</b>	<b>1.553.840,67</b>
I V .	<b>KUMUL. ČISTI PRIMI.</b>	<b>0</b>	<b>-256.491,41</b>	<b>-369.036,21</b>	<b>-201.225,60</b>	<b>266.487,23</b>	<b>1.553.840,67</b>	

Izvor: vlastita izrada autora

Navedena je projekcija financijskih tijekova, gdje su ukupni primici u iznosu od 8.897.620,00 kn, a izdaci 7.343.779,33 kn, oduzimanjem dobiva se čisti primitak u iznosu od 1.553.840,67 kn.

## 12. OCJENE UČINKOVITOSTI PROJEKTA

Ocjene učinkovitosti poduzetničkih projekata koje su prepoznatljive u svjetskoj praksi:

- razdoblje povrata
- stopa prinosa
- pravilo palca
- točka pokrića
- čista sadašnja vrijednost
- interna stopa profitabilnosti
- prosječna profitabilnost
- analiza likvidnosti
- analiza osjetljivosti

### 12.1. Razdoblje povrata

Razdoblje povrata uloženog kapitala označava vrijeme tijekom kojeg se iz čistih primitaka ekonomskog tijeka povratu uloženi novac u realizaciju poduzetničkog pothvata. Kriterij ocjene poduzetničkog pothvata je duljina razdoblja povrata. Što je to razdoblje kraće, projekt je prihvatljiviji i obrnuto.

**Tablica 26: Razdoblje povrata uložениh sredstava**

Godine projekta	ULAGANJA U PROJEKT		ČISTI PRIMICI EKON. TIJEKA		Nepokrivene investicije
	Godišnji iznos	Kumulativ	Godišnji iznos	Kumulativ	
0.	1.504.000,00	1.504.000,00	0,00	0,00	-1.504.000,00
1.		1.504.000,00	-137.480,00	-137.480,00	-1.366.520,00
2.		1.504.000,00	1.600,00	-135.880,00	-1.364.920,00
3.		1.504.000,00	275.928,00	140.048,00	-1.088.992,00
4.		1.504.000,00	570.384,00	710.432,00	-518.608,00
5.		1.504.000,00	1.386.124,00	2.096.556,00	867.516,00

Izvor: vlastita izrada autora

Rok povrata je prva godina što je uočljivo u tablici. Od pete godine broj nepokrivenih investicija je pozitivan.

## 12.2. Godišnja stopa prinosa

Stopa prinosa je statički pokazatelj profitne učinkovitosti poduzetničkog projekta. Ona je relativan izraz oplodnje investicijskog kapitala u pojedinim godinama njegovog eksploatacijskog razdoblja. Stopa prinosa izračunava se na način da se kvocijent čiste dobiti (ND) iz promatranih godina i ukupnih ulaganja ( $I_0$ ) pomnoži sa 100.

$$SP = (ND / I_0) \times 100$$

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

$$\begin{aligned}
 -49.120,00 / 1.504.000,00 &= -0,0326595 \approx 3,27\% && 1. godina \\
 57.600,00 / 1.504.000,00 &= 0,0382978 \approx 3,83\% && 2. godina \\
 274.992,00 / 1.504.000,00 &= 0,1828404 \approx 18,28\% && 3. godina \\
 504.096,00 / 1.504.000,00 &= 0,3351702 \approx 33,52\% && 4. godina \\
 629.536,00 / 1.504.000,00 &= 0,4185744 \approx 41,87\% && 5. godina
 \end{aligned}$$

Ukupna stopa prinosa u 5. godini iznosit će 41,87%.

### 12.3. Pravilo palca

Pravilo palca nosi još i naziv „Pravilo 72“ koje se koristi za određivanje broja godina koji je potreban da se dohodak podupla uz prosječnu stopu ekonomskog rasta. Broj godina koji je potreban za dupliranje dohotka dobije se dijeljenjem 72 sa godišnjom stopom povećanja.

#### Primjena pravila:

Za odgovor na pitanje koliki je broj godina potrebno ulagati da se imovina udvostruči uz određeni godišnji prinos, treba podijeliti 72 s vrijednostima mogućeg godišnjeg prinosa.

- uz godišnji prinos od 10% potrebno je 7,2 godine da se vrijednost imovine udvostruči  
Postupak:  $72 : 10 = 7,2$  godine

Za odgovor na pitanje koliki prinos mora biti da bi se imovina udvostručila u zadanom vremenu, 72 se dijeli zadanim brojem godina.

- za 5 godina da bi se imovina udvostručila prinos bi trebao biti 14,4%  
Postupak:  $72 : 5 = 14,4$  % godišnje

### 12.4. Čista i relativna sadašnja vrijednost

Čista sadašnja vrijednost izračunava se na način da se čisti primici ekonomskog tijeka iz promatranog vijeka eksploatacije projekta svedu na sadašnju vrijednost pomoću diskontnog činitelja iz drugih financijskih tablica složenih kamata.

$$SV = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{\left(1 + \frac{p}{100}\right)^t} - I_0$$

čista sadašnja vrijednost      primici u godini t      početno ulaganje      diskontna stopa

**Tablica 27: Izračun čiste sadašnje vrijednosti**

Godine projekta	ČISTI PRIMICI EKONOMSKOGA TIJEKA	DISKON. STOPA	DISKON. ČINITELJ	SADAŠNJA VRIJEDNOST PRIMITAKA PROJEKTA
0.	(iznos ulaganja) – 1.504.000	5%	1	1.504.000,00
1.	-137.480,00	5%	0,95	-130.933,33
2.	1.600,00	5%	0,91	1.451,25
3.	275.928,00	5%	0,86	238.356,98
4.	570.384,00	5%	0,82	469.256,33
5.	1.386.124,00	5%	0,78	1.086.064,42
<b>I. UKUPNA SADAŠNJA VRIJEDNOST PRIMITAKA</b>				<b>1.664.195,65</b>
<b>II. ČISTA SADAŠNJA VRIJEDNOST PROJEKTA (I. - 0.)</b>				<b>160.195,65</b>

Izvor: vlastita izrada autora

Iz tablice je vidljivo da je čista sadašnja vrijednost veća od nule što je i uvjet da bi projekt bio prihvatljiv.

### 12.5. Interna stopa profitabilnosti

Interna stopa profitabilnosti je stopa pomoću koje sadašnju vrijednost budućih očekivanih čistih primitaka ekonomskog tijeka izjednačavamo s vrijednosti ukupnih investicijskih ulaganja, pri kojoj je čista sadašnja vrijednost = 0. Najprije se uporabom većeg broja približnih diskontnih stopa izračuna sadašnja vrijednost, sve do stope pri kojoj čista sadašnja vrijednost dobije negativan izraz.

$$ISP = 10 + (0,09059 \times 1)$$

**Tablica 28: Interna stopa profitabilnosti**

Diskontna stopa	Čista sadašnja vrijednost
5%	160.195,65
6%	86.990,39
7,27%	-538,44

Izvor: vlastita izrada autora

Stopa profitabilnosti iznosi 7,27%.

Profitabilnost je skup pokazatelja uspješnosti, uspoređuje financijski rezultat s investiranim novcem, prodajom i dividendnim pokrićem. Vršni princip efikasnosti poslovanja poduzeća. Traži se maksimalizacija financijskog rezultata u odnosu na angažirana sredstva ili kapital. Drugim riječima, uz što manja angažiranja ostvariti što veći financijski rezultat. Često se koristi izraz rentabilnost za označavanje ovoga principa.

## 12.6. Analiza osjetljivosti

Analiza osjetljivosti sastoji se od postupaka opterećivanja projekta različitim negativnim situacijama koje se eventualno mogu pojaviti tijekom njegova životna vijeka. To je zapravo opterećenje projekta prema svim predvidivim kritičnim parametrima. Polazeći od navedene definicije, a i mogućih različitih činitelja s kojima bi se ovaj poduzetnički pothvat eventualno mogao suočiti tijekom njegova eksploatacijskog razdoblja, u analizi osjetljivosti, projekt se (za svih pet godina) opteretio s 4 rizične pretpostavke:

- **prva pretpostavka:** smanjenje ukupnih prihoda za 10%
- **druga pretpostavka:** povećanje ukupne plaće za 5%
- **treća pretpostavka:** povećanje materijalnih troškova za 10%
- **četvrta pretpostavka:** povećanje materijalnih troškova za 5%



**Tablica 29: Opterećivanje računa dobiti i gubitka**

R. B.	STAVKE PRIHODA I RASHODA DOBIT/GUBI TAK PROJEKTA	PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE					UKUPNO U KUNAMA
		PROJEKTA					
		1. god.	2. god.	3. god.	4. god.	5. god.	
I. A	<b>Ukupni prihodi A</b>	1.075.000,00	1.159.600,00	1.309.800,00	1.515.000,00	1.666.220,00	<b>6.725.620,00</b>
-	(manje) Prva pretpostavka (-10%)	107.500,00	115.960,00	130.980,00	151.500,00	166.622,00	672.562,00
-	(manje) Druga pretpostavka (-5%)	53.750,00	57.980,00	65.490,00	75.750,00	83.311,00	336.281,00
I. B	<b>Ukupni prihodi B</b>	<b>913.750,00</b>	<b>985.660,00</b>	<b>1.113.330,00</b>	<b>1.287.750,00</b>	<b>1.416.287,00</b>	<b>5.716.777,00</b>
II. A	<b>Ukupni rashodi A</b>	<b>1.136.400,00</b>	<b>1.087.600,00</b>	<b>966.060,00</b>	<b>894.880,00</b>	<b>879.300,00</b>	<b>4.964.240,00</b>
+	(više) Treća pretpostavka (10%)	113.640,00	108.760,00	96.606,00	89.488,00	87.930,00	<b>496.424,00</b>
+	(više) Četvrta pretpostavka (5%)	56.820,00	54.380,00	48.303,00	44.744,00	43.965,00	<b>248.212,00</b>
II. B	<b>Ukupni rashodi B</b>	<b>1.306.860,00</b>	<b>1.250.740,00</b>	<b>1.110.969,00</b>	<b>1.029.112,00</b>	<b>1.011.195,00</b>	<b>5.708.876,00</b>
III A	<b>UKUP. DOBIT A (IA-IIA)</b>	<b>-61.400,00</b>	<b>72.000,00</b>	<b>343.740,00</b>	<b>620.120,00</b>	<b>786.920,00</b>	<b>1.761.380,00</b>
III B	<b>UKUP. DOBIT B (IB-IIB)</b>	<b>-393.110,00</b>	<b>-265.080,00</b>	<b>2.361,00</b>	<b>258.638,00</b>	<b>405.092,00</b>	<b>7.901,00</b>
- P1	(manje) 20% por. na dobit A		14.400,00	68.748,00	124.024,00	157.384,00	<b>364.556,00</b>
- P2	(manje) 20% por. na dobit B			472,20	51.727,60	81.018,40	<b>133.218,20</b>
IV A	<b>ČISTA DOBIT A (IIIA-P1)</b>		<b>57.600,00</b>	<b>274.992,00</b>	<b>496.096,00</b>	<b>629.536,00</b>	<b>1.458.224,00</b>
IV B	<b>ČISTA DOBIT B (IIIB-P2)</b>			<b>1.888,80</b>	<b>206.910,40</b>	<b>324.073,60</b>	<b>532.872,80</b>

Izvor: vlastita izrada autora

U tablici je vidljivo kako čista dobit nakon opterećivanja dobiva pozitivan predznak u 3. godini eksploatacije projekta. Dokaz je to uspješnosti ovog poduzetničkog pothvata.

**Slika 10:** Skica objekta



Izvor: vlastita izrada autora

Kako bi projekt bio prihvatljiv, poduzetnik ga treba prikazati kao produktivnu investiciju, što znači da će, osim projektnom prijavom, relevantnim planom/studijom morati dokazati da ima dobre usluge (proizvod) i tržište, održivost poslovanja, razrađen način prodaje i marketinšku strategiju, povrat investicije te da može osigurati uspješno poslovanje unutar minimalno tri godine.

### 13. DODACI PROJEKTU

Red. Br.	POPIS MOGUĆIH PRILOGA PODUZETNIČKOM PROJEKTU	POTREBNO
1.	Dokazi o registraciji tvrtke kod nadležnog suda	DA
2.	Opis pravno organizacijskoga oblika tvrtke i dokumentacija o osnivanju	DA
3.	Kratki životopisi i dokazi o referencijama osnivača tvrtke	DA
4.	Dokumentirane stručne referencije stožernih menadžera	DA
5.	Popisi i dokazi o referencijama partnera i/ili glavnih dioničara	
6.	Tehnički projekti potrebna zemljišta, objekata, opreme, instalacija i sl.	DA
7.	Skice mikrolokacije s priključcima na infrastrukturu	DA
8.	Graditeljski nacrti, skice, projekti i slično s pratećom dokumentacijom	DA
9.	Ovjereni uvjeti gradnje, graditeljske dopusnice te odobrenja za priključke na prometnu, vodovodnu, električnu, plinsku, kanalizacijsku i telefonsku mrežu	DA
10.	Normativi sirovina, repromaterijala, energenata, rada i inih inputa	
11.	Projekti tehnološkog i radnog procesa	
12.	Opisi kapaciteta i eventualne mogućnosti njegova proširenja	
13.	Opisi mogućnosti tehničko-tehnološkoga i tržišnoga razvoja i uvođenja novih proizvoda ili usluga te unapređenja asortimana proizvoda, robe ili usluga	DA
14.	Katastarske skice potrebna zemljišta na mikrolokaciji	DA
15.	Ugovori ili predugovori o kupnji, koncesiranju, zakupu ili najmu prostora i/ili zemljišta, sa svim nužnim pratećim suglasnostima	DA
16.	Djelatno-organizacijska shema tvrtke i sistematizacija radnih mjesta	
17.	Popis prava (ovlasti) i obveza vlasnika tvrtke	DA
18.	Podaci (imena, broj, zadaće, ovlasti isl.) o menadžerskom timu	DA
19.	Izvešća ili zaključci izvješća o istraživanjima domaćega i/ili inozemnoga tržišta	
20.	Dijelovi ili cjelovit marketinški program vašega projekta	DA
21.	Ekspertni dokazi o udovoljavanju uvjetima zaštite pri radu i zaštite okoliša	
22.	Katalozi i cjenici domaćih i stranih proizvođača potrebitih stalnih sredstava	DA
23.	Katalozi i cjenici vaših proizvoda, robe ili usluga s uvjetima plaćanja i sl.	DA
24.	Preslici potpisanih predugovora o dugoročnoj suradnji na plasmanu proizvoda, robe ili usluga s partnerima na domaćemu i stranim tržištima	DA
25.	Preslici potpisanih predugovora o komisijskoj, konsignacijskoj ili nekoj drugoj prodaji proizvoda, robe ili usluga s domaćim ili stranim partnerima	DA
26.	Popisi nekretnina u vašemu vlasništvu ( s ekspertnim procjenama njihove vrijednosti) kojima možete založno-hipotekarno jamčiti bankarske zajmove	DA
27.	ATEST elektroinstalacija	DA
28.	ATEST HTZ mjera	DA
29.	ATEST zaštite okoliša i protupožarnih mjera	DA
30.	ATEST ventilacijskih odvoda	DA
31.	ATEST na staklene površine	

## 14. PISMO PRIMATELJU PROJEKTA

### **Fitness centar „GoFit“**

Vladka Mačeka 26A,

47 000 Karlovac

Tel.: 047/609-585

### **Privredna banka Zagreb d.d.,**

Radnička cesta 44,

10 000 Zagreb

n.p. g-din. John Knezović, izvršni direktor

Poštovani g-din. Knezović,

temeljem telefonskog kontakta 25. travnja 2016., po dogovoru, ovim pismom Vas želim obavijestiti da je projekt Fitness centar „GoFit“ pravovremeno poslan na adresu Radnička cesta 44. Tim djelovanjem se prijavljujem na natječaj za odobravanje poduzetničkih zajmova, raspisanog u službenom listu Republike Hrvatske.

Poduzetnički projekt je elaborat Gorana Resovca. Sama tema je osnovana u cilju zdravog načina življenja. Kako bi se zaobišao suvremen način života, plan se bazira na otvaranju teretane u Karlovcu uz mogućnost daljnjeg širenja. Za uspješnu realizaciju navedenog potrebno je uložiti 1.504.000,00 kn od čega 836.000,00 kn (55,59%) u stalna sredstva, a 668.000,00 kn (44,41%) u trajna obrtna sredstva. Od ukupno 836.000,00 kn potrebitih ulaganja u stalna sredstva, za materijalnu imovinu izdvojeno je 830.000,00 kn, a za nematerijalnu imovinu 6.000,00 kn. Prema računu dobiti i gubitka, ukupni prihodi su 6.725.620,00 kuna, rashodi 4.954.240,00 kuna. Nakon oduzimanja tih stavki dobiva se ukupna dobit 1.771.380,00 kn, nakon oporezivanja od 20%, čista dobit je 1.417.104,00 kn. Nakon oduzimanja pričuva zadržana dobit je 1.275.393,60 kn.

Istraživanjem i analiziranjem rezultati projekta su uspješni. Sve stavke pozitivne realizacije su predočene u projektu. Na zahtjev, rado ću Vam dostaviti potrebne informacije. Iskreno se nadam ugodnom daljnjem poslovanju.

S poštovanjem,

Goran Resovac

## 15. ZAKLJUČAK

Poduzetništvo je vrlo zanimljiva "grana života". Ono je skup širokog spektra znanja, sposobnosti i volje koji poduzetnik mora posjedovati kako bi uspio u svom naumu realizacije određenog projekta. Potrebno je ulagati neizmjenjivo puno napora, neprospavanih noći, komunikacije, učenja, konzultacija, borbe. No, najbitnija je snaga volje. Gdje ima volje, ima i načina. U ovom završnom radu opisan je poduzetnički projekt na primjeru Fitness centra. Za realizaciju ovog poduzetničkog projekta potrebno je uložiti ukupno 1.504.000,00 kn od čega 836.000,00 kn (55,59%) u stalna sredstva, a 668.000,00 kn (44,41%) u trajna obrtna sredstva. Od ukupno 836.000,00 kn potrebitih ulaganja u stalna sredstva, za materijalnu imovinu izdvojeno je 830.000,00 kn, a za nematerijalnu imovinu 6.000,00 kn.

Tvrtka ostvaruje prihode tokom cijelog promatranog razdoblja što je dokaz uspješnosti ovog poslovnog pothvata. Ovaj Fitness centar temelji se na pružanju usluga korištenja teretane, svih sprava za vježbanje, individualnog rada s profesionalnim trenerom kao i na prodaji raznih prehrambenih artikala kao što su proteini, shake-ovi i sl. Lokacija tvrtke je mjesto na kojem ona spaja proizvodne čimbenike radi postizanja svojih ciljeva, mjesto susreta sa kupcima. Makrolokacija ovog projekta je područje grada Karlovca koje je vrlo veliko prometno čvorište. Mikrolokacija projekta je ulica Vladka Mačeka 26A. Razlog odabira ove mikrolokacije je upravo postojanje kompleksa koji se na ovoj mikrolokaciji nalazi tri godine. Autor pokreće ovu tvrtku iz razloga što gradu Karlovcu nedostaje adekvatan, moderan prostor za jačanje duha i tijela uz sve popratne sadržaje, odnosno proizvode i usluge na jednom mjestu.

Autor se također ponosi i svojom kreativnošću, marljivošću, upornošću, hrabrošću, znanjem i željom za radom, a upravo ti faktori bili su presudni u donošenju odluke o pokretanju ovog poslovnog pothvata. "Neki su poduzetnici ekscentrici, drugi bolno besprijeekorni konformisti, neki su debeli, drugi mršavi, neki su zabrinuti, drugi opušteni, neki su teške pijanice, drugi potpuni trezvenjaci, neki su ljudi izuzetnog šarma i topline, drugi nemaju osobnost veću nego smrznuta skuša." Riječi su to Petera F. Druckera koje motivirajuće djeluju na autora ovog projekta. Stoga, autor bi se iskreno htio u budućnosti okušati u nemirnim vodama poduzetništva.

## POPIS LITERATURE

### Knjige:

1. Drucker, P. F.: The Effective Executive, Harper&Row, New York, 1966.
2. Jelavić, A.; Ravlić, P.; Starčević, A.; Šamanović, J.: Ekonomika poduzeća, Ekonomski fakultet, Zagreb, 1995.
3. Kuvačić, N.: Poduzetnički projekt, NK Beretin, Split, 2013.
4. Škrtić, M.: Osnove poduzetništva i menadžmenta, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008.

### Internet izvori:

1. Renko, S. Malo poduzetništvo: izvor ekonomskog progresa Republike Hrvatske, 2000., str. 498. dostupno na <http://hrcak.srce.hr/> (02.09.2015.)
2. Zakon o računovodstvu Narodne novine br. 109/07, 54/13 dostupno na: <http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/329423.html>, (02.09.2015.)
3. [www.cepor.hr](http://www.cepor.hr) (21.05.2016.)
4. <http://www.ices.hr> (02.09.2015.)
5. [www.makrofit.hr](http://www.makrofit.hr) (10.04.2015.)

### Ostali izvori:

1. CEPOR Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2014., HBOR, Zagreb, 2015.

## KAZALO VIZUALIJA

### POPIS SLIKA

Slika 1: Fitness centar "Gofit" .....	8
Slika 2: Wellness kao dio kompleksa "GoLife" .....	19
Slika 3: Teretana „GoFit“– interijer .....	21
Slika 4: Teretana „GoFit“– interijer .....	21
Slika 5: Recepcija i Caffe bar .....	22
Slika 6: Sprave za vježbanje.....	22
Slika 7: Bazen i jacuzzi-ji kao dio kompleksa "GoLife" .....	25
Slika 8: Motivacija i inovativnost .....	32
Slika 9: Zaštitni znak tvrtke .....	37
Slika 10: Skica objekta.....	57

### POPIS TABLICA

Tablica 1: Prednosti i nedostaci samostalnog poduzetništva .....	9
Tablica 2: Struktura poduzeća s obzirom na veličinu poduzeća u 2001., 2012. i 2013. g. ..	13
Tablica 3: Veličina poduzeća i ukupan prihod, zaposlenost i izvoz u 2012. i 2013. g .....	14
Tablica 4: Projekcija (ocjena) konkurencijskih prednosti i slabosti .....	24
Tablica 5: Projekcija godišnje prodaje i prihoda od prodaje.....	26
Tablica 6: Projekcija kapaciteta (u jednoj smjeni i godišnje) .....	28
Tablica 7. Projekcija stalnih sredstava .....	29
Tablica 8: Projekcija ulaganja u materijalne inpute .....	30
Tablica 9: Projekcija potrebitih radnika i troškova rada .....	31
Tablica 10: Popis mjera i visina ulaganja u zaštitu okoliša.....	33
Tablica 11: Popis mjera i visina ulaganja u zaštitu pri radu.....	33
Tablica 12: Projekcija potrebitih zaposlenika i troškova rada .....	35
Tablica 13: Popis aktivnosti i kvantifikacija promidžbenih ulaganja .....	38
Tablica 14: Projekcija potrebitih ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva.....	39
Tablica 15: Projekcija ulaganja prema stavkama i mjesecima aktivizacije .....	40
Tablica 16: Projekcija ulaganja prema izvorima i stavkama sredstava.....	41
Tablica 17: Projekcija ulaganja prema izvorima i mjesecima aktivizacije .....	42
Tablica 18: Projekcija uskladbe ulaganja izvora po mjesecima aktivizacije (konstrukcija financiranja) .....	43

Tablica 19: Projekcija otplate.....	44
Tablica 20: Projekcija godišnje amortizacije tijekom „nulte“ i promatranih godina eksploatacije projekta i ostatka vrijednosti .....	45
Tablica 21: Projekcija prihoda tijekom svih promatranih godina eksploatacije projekta ....	46
Tablica 22: Projekcija rashoda tijekom svih promatranih godina eksploatacije projekta....	47
Tablica 23: Račun dobiti i gubitka .....	48
Tablica 24: Projekcija ekonomskih tijekova .....	49
Tablica 25: Projekcija financijskih tijekova.....	50
Tablica 26: Razdoblje povrata uložениh sredstava .....	52
Tablica 27: Izračun čiste sadašnje vrijednosti.....	54
Tablica 28: Interna stopa profitabilnosti .....	55
Tablica 29: Opterećivanje računa dobiti i gubitka .....	56

## **POPIS GRAFIKONA**

Grafikon 3: Ukupan prihod prema veličini poduzeća u 2013. godini .....	15
Grafikon 4: Zaposlenost prema veličini poduzeća u 2013. godini.....	15