

# Poduzetnički projekt na primjeru servisa za održavanje objekata

---

**Golubić, Tea**

**Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni**

**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:128:676031>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2025-01-03**



**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 SPECIJALISTIČKI DIPLOMSKI STUDIJ  
POSLOVNO UPRAVLJANJE

Tea Golubić

**PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU  
SERVISA ZA ODRŽAVANJE OBJEKATA  
ZAVRŠNI RAD**

Karlovac, 2016.

Tea Golubić

**PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU  
SERVISA ZA ODRŽAVANJE OBJEKATA**

ZAVRŠNI RAD

Veleučilište u Karlovcu

Poslovni odjel

Stručni specijalistički studij Poslovno upravljanje

Kolegij: Ekonomika poduzetništva

Mentorica: doc.dr.sc. Dalija Kuvačić

Matični broj studenta: 0619414025

Karlovac, rujan 2016.

## SAŽETAK

### PODUZETNIČKI PROJEKT NA PRIMJERU SERVISA ZA ČIŠĆENJE I ODRŽAVANJE OBJEKATA

U ovom završnom radu predstavljen je poduzetnički projekt na primjeru servisa za čišćenje i održavanje objekata. Glavni cilj ovog rada je utvrditi prihvatljivost i financijsku isplativost spomenutog projekta. Naslovna tema izabrana je iz razloga što se na tržištu tokom proteklih desetak godina počeo javljati trend rastućeg nezadovoljstva uslugama čišćenja i održavanja uzrokovan činjenicom da je većina servisa za održavanje objekata neadekvatno radila taj posao, što je često rezultiralo eskaliranjem nezadovoljstva pojedinih naručitelja usluga, njihovim frustracijama te čestim mijenjanjem servisa, čak i po nekoliko njih u godini.

Posljedica prethodno navedenoga je pojava rastuće potrebe za kvalitetnijom, bržom i povoljnijom uslugom servisa za čišćenje i održavanje koja bi zadovoljila sve želje svojih klijenata vezane uz održavanje i čišćenje poslovnih i privatnih stambenih prostora, garaža, ugostiteljskih objekata, ordinacija, apartmana, hotela i sl. Iz navedenog proizlazi da je kontinuiranost potrebe za pouzdanom i visokokvalitetnom uslugom odgovarajuće cijene stalna i izražena tokom cijele godine. Istraživanje tržišta za potrebe ovog poduzetničkog pothvata rezultiralo je činjenicom da postoji veliki broj potencijalnih klijenata servisa ovog tipa.

Za realizaciju ovog projekta potrebno je 110.000 EUR-a, vlasnica u projekt ulaže 77.000 EUR-a, dok 33.000 EUR-a čine sredstva koja će se pozajmiti od poslovne banke. Projekt će ostvariti godišnji prihod od 109.671,03 EUR-a, od čega ostaje čista dobit od 8.714 EUR-a u prvoj godini eksploatacije projekta. Zaključak do kojeg se došlo izradom ovog rada jest da je ulaganje u ovaj poduzetnički projekt u potpunosti opravdano, obzirom da svi pokazatelji učinkovitosti pokazuju izrazitu profitabilnost servisa za čišćenje i održavanje objekata.

**Ključne riječi:** poduzetništvo, poduzetnički projekt, obrt, servis, održavanje, čišćenje

## **SUMMARY**

### **BUSINESS PROJECT ON THE EXAMPLE OF CLEANING AND MAINTENANCE SERVICE**

This master's thesis presents the entrepreneurial project on example of cleaning and maintenance service. The main objective of this business plan is to determine project acceptance and financial effectiveness. The main topic of this business plan is chosen, while the past ten years the market is characterized by growing dissatisfaction with cleaning and maintenance services caused by the fact that most of cleaning and maintenance services did their job inadequately, so that resulted in escalating discontent of individual clients, their frustrations and also in changing cleaning and maintenance services very often, even a couple of services in one year.

All this above mentioned caused a growing need for better, faster and cheaper service of cleaning and maintenance services, which would satisfy all of their clients needs associated with cleaning and maintaining of business and private housing, garages, restaurants, offices, apartments, hotels and similar. Based on the aforementioned, the conclusion is that the continuity of need for a reliable and high - quality service of the appropriate price is permanent and present throughout the whole year.

Market research that was conducted for the purpose of this business project, showed that there are a number of potential clients of this type of cleaning service. For this project it is necessary to have 110.000 EUR for investments, so, the owner of this project will invest 77.000 EUR, while 33.000 EUR will be borrowed from commercial bank. The project will generate annual revenue of 109.671,03 EUR, which will remain a net profit of EUR 8.714 in first year of operation of the project. The conclusion of this business plan shows that investment in this kind of a business project is entirely justified, considering the fact that all effectiveness indicators show significant profitability of this type of cleaning and maintenance service.

**Key words:** entrepreneurship, entrepreneurial project, craft, service, maintenance, cleaning

# SADRŽAJ

<b>1. UVOD</b> .....	1
1.1. Predmet i cilj rada .....	1
1.2. Izvori podataka i metode prikupljanja .....	1
1.3. Sadržaj i struktura rada .....	1
1.4. Vizija, misija i ciljevi poduzeća .....	2
<b>2. OSNOVNE KARAKTERISTIKE PODUZETNIKA I PODUZETNIŠTVA</b> .....	4
2.1. Pojam poduzetništva .....	4
2.1.1. Poduzetnici i njihove osobine .....	4
2.1.2. Žene u poduzetništvu .....	5
2.1.3. Izazovi i prepreke ženskog poduzetništva .....	7
2.1.4. Sličnosti i razlike poduzetništva i menadžmenta .....	8
2.2. Pojam malog poduzeća u Republici Hrvatskoj .....	10
2.2.1. Definiranje MSP-a prema udjelu u poduzeću.....	11
2.3. Teorijske osnove poduzetničkog projekta .....	13
2.3.1. Poduzetnički projekt.....	13
2.3.2. Namjena poduzetničkog projekta .....	14
2.3.3. Sastavnice poduzetničkog projekta .....	15
<b>3. OPERATIVNI SAŽETAK</b> .....	18
3.1. Podaci o investitoru.....	18
3.1.1. Asortiman usluga .....	18
3.1.2. Tržišno- marketinški podaci .....	18
3.1.3. Struktura i izvori kapitala .....	19
3.1.4. Struktura zaposlenika .....	19
3.1.5. Aktivizacijsko razdoblje .....	19
3.1.6. Pokazatelji učinkovitosti .....	19
3.1.7. Zaštitne mjere .....	20
3.2. Opis poduzetničke ideje .....	21
3.2.1. Autor i evolucija ideje .....	21
3.2.2. Opis proizvoda, robe ili usluga .....	22

3.2.3. Referencije članova društva.....	22
3.3. Tržišni podaci projekta.....	23
3.3.1. Tržište nabave .....	25
3.3.2. Tržište prodaje robe ili usluga .....	25
3.3.3. Projekcija izvora sredstava i kapitala .....	27
3.3.4. Projekcija prodaje i prihoda.....	27
3.4. Tehničko-tehnološki opis projekta.....	33
3.4.1. Lokacija .....	34
3.4.2. Stalna sredstva .....	34
3.4.3. Materijalni inputi.....	37
3.4.4. Projekcija zaposlenika .....	37
3.4.5. Zaštitne mjere .....	39
3.5. Menadžment u projektu.....	41
3.6. Marketing u projektu.....	42
<b>4. FINANCIJSKI PODACI U PROJEKTU .....</b>	<b>47</b>
4.1. Proračun godišnjih bruto plaća .....	47
4.2. Ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva .....	48
4.3. Proračun amortizacije .....	51
4.4. Obračun kreditnih obveza .....	52
4.5. Projekcija računa dobiti i gubitka .....	53
4.6. Financijski i ekonomski tijek.....	56
<b>5. OCJENE UČINKOVITOSTI PROJEKTA.....</b>	<b>58</b>
5.1. Razdoblje povrata .....	58
5.2. Godišnja stopa prinosa .....	59
5.3. Pravilo palca .....	59
5.4. Čista sadašnja vrijednost .....	60
5.5. Interna stopa profitabilnosti.....	61
5.6. Prosječna profitabilnost.....	62
5.7. Analiza likvidnosti.....	63
5.8. Analiza osjetljivosti .....	63

<b>6. PISMO PRIMATELJU PROJEKTA .....</b>	<b>65</b>
<b>7. ZAKLJUČAK ZAVRŠNOG RADA .....</b>	<b>66</b>
<b>LITERATURA .....</b>	<b>67</b>
<b>POPIS TABLICA .....</b>	<b>68</b>
<b>POPIS SLIKA.....</b>	<b>70</b>
<b>POPIS SHEMA .....</b>	<b>70</b>



# **1. UVOD**

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

Predmet rada je izrada Završnog rada u obliku poduzetničkog projekta na primjeru pokretanja servisa za čišćenje i održavanje objekata. Tema je razrađena prema svim najvažnijim sastavnicama poduzetničkog projekta i sadrži bitne informacije dobivene financijskim izračunima te ocjenama učinkovitosti za takvu vrstu projekta.

Cilj rada je, osim dokazivanja vlastite sposobnosti primjene teorijskih i praktičnih znanja tijekom studija, isticanja vlastitog znanja u korištenju raznih metoda i instrumentarija u obradi problema i izradi Završnog rada, prikupljanje informacija na navedenu temu te detaljna analiza istih temeljem kojih se dolazi do rezultata o isplativosti poduzetničkog pothvata.

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

Izvori podataka korištenih u izradi ovog Završnog rada su knjige Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis plan, Poduzetništvo, Poduzetništvo i menadžment u uslužnim djelatnostima, autorizirana predavanja kolegija Ekonomika poduzetništva te Internet stranice. Metode prikupljanja podataka korištene u ovom završnom radu su metoda kvalitativne analize te metoda kompilacije.

## ***1.3. Sadržaj i struktura rada***

Rad je podijeljen na teorijski i praktični dio. U teorijskom dijelu navedene su osnovne karakteristike poduzetnika i poduzetništva, objašnjena uloga žena u poduzetništvu te izazovi i prepreke s kojima se susreću, sličnosti i razlike poduzetništva i menadžmenta, pojam malog poduzeća u Republici Hrvatskoj te teorijske osnove poduzetničkog projekta.

Praktični dio obuhvaća operativni sažetak projekta, opis poduzetničke ideje, relevantne tržišne podatke, tehničko – tehnološki opis, menadžment i marketinške aktivnosti, financijske podatke te ocjene učinkovitosti projekta. Na koncu, slijedi pismo primatelju, zaključak završnog rada koji sumira sve bitne, prethodno iznesene činjenice te popis literature, slika, tablica i shema.

**Slika 1. Prikaz usluga servisa za održavanje objekata**



Izvor: domusmaintenance.com (06.09.2016.)

#### ***1.4. Vizija, misija i ciljevi poduzeća***

**VIZIJA:** - zauzeti i održati monopolsku poziciju na području grada Duge Rese u segmentu pružanja usluga čišćenja i održavanja objekata, na jedinstven način objediniti spomenute usluge uz dodatno proširenje asortimana nakon pete godine te kvalitetom, brzinom i efikasnošću zadovoljiti želje i potrebe potrošača, biti konkurentni na širem tržištu, ostvariti zadovoljstvo zaposlenih, proširiti se na tržište Karlovačke županije uz konkuriranje cjenovnom prihvatljivošću i širokom paletom usluga, oformiti i voditi poslovanje tvrtke sukladno zakonima Republike Hrvatske uz neizostavnu brigu o zaštiti okoliša.

**MISIJA:** čišćenje i održavanje objekata.

## **CILJEVI PODUZEĆA:**

Kratkoročni cilj: tržišno probijanje tvrtke na području grada Duge Rese, zapošljavanje djelatnika i početak samostalnog poslovanja.

Srednjoročni cilj: ostvarivanje dobiti, jačanje pozicije na tržištu, stvaranje jakih strateških partnera na tržištu, širenje tržišta na područje Karlovačke županije, povećanje kvalitete proizvoda i usluga, ulaganje u širenje asortimana usluga.

Dugoročni cilj: Stvaranje branda u spomenutoj djelatnosti prepoznatljivog na području Karlovačke županije pa i šire, širenje asortimana usluga uz pridržavanja najosnovnijeg cilja, a to je ostvarivanje i održavanje stabilnih prihoda poduzeća tokom svih godina poslovanja.

**Slika 2. Servis za čišćenje**



Izvor: [www.yello.ae](http://www.yello.ae) (21.07.2016.)

## **2. OSNOVNE KARAKTERISTIKE PODUZETNIKA I PODUZETNIŠTVA**

### ***2.1. Pojam poduzetništva***

Poduzetništvo predstavlja proces stvaranja vrijednosti ujedinjavanjem jedinstvene kombinacije resursa u svrhu iskorištavanja prilike te uključuje sve poduzetnikove djelatnosti usmjerene na ulaganja i kombinaciju potrebnih inputa, širenja na nova tržišta, stvaranje novih proizvoda, novih potrošača i novih tehnologija. Ekonomska teorija ističe poduzetništvo kao kamen temeljac gospodarskog sustava i gospodarskog razvoja, a promatra ga kao poseban proizvodni faktor čiji je zadatak da na najpovoljniji način kombinira i koordinira proizvodne faktore i tako maksimizira čisti profit.<sup>1</sup>

Cilj je suvremenog poduzetništva razviti poduzetničku klimu, koju prije svega obilježava orijentacija na individualnu inicijativu, kreativnost i inovacije, kao i stvaralačku atmosferu usmjerenu na prevladavanje postojećeg i stvaranje novoga, drugačijeg i humanijeg društva. Na temelju toga poduzetništvo također možemo definirati i kao proces potican inicijativom koja u sebi nudi inovativnost i nikad se ne miri s postojećim stanjem. Iz toga se stvaraju nove ideje i rađaju promjene.<sup>2</sup>

#### ***2.1.1. Poduzetnici i njihove osobine***

Poduzetnik se može definirati kao osoba nadarena poslovnim duhom i rukovodnim sposobnostima koja posjeduje bogato znanje o poslovima i ljudima i odlučna je preuzeti rizik upravljanja poduzećem na temelju inovacija i stalnog razvoja, odnosno to je osoba koja ulaže svoj novac u određeni poslovni pothvat nadajući se zaradi. Poduzetnici su osobe koje su uvijek poslovno kreativne, inovativne, dinamične, spremne na rizik i uporan rad, te su najčešće zanesene vlastitom idejom i sposobne svoj entuzijazam prenijeti na svoje suradnike, pri čemu moraju biti dobri lideri, tj. posao moraju ne samo dobro obaviti, već moraju postaviti i prave zadatke i ponuditi zadovoljavajuća rješenja.<sup>3</sup>

---

<sup>1</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 1

<sup>2</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 2

<sup>3</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 101.

Da bi bio uspješan, svaki suvremeni poduzetnik mora imati sposobnosti za svestrano osmišljavanje i planiranje poslovne akcije, imati sposobnosti inicijative i inovativnog mišljenja, biti dobar organizator, znati motivirati ljude i prenijeti odgovornost uz diskretnu kontrolu, biti strpljiv, sistematičan i uporan te na optimalan način upravljati ljudima, financijskim i materijalnim sredstvima i informacijama. Drugim riječima, uspješan poduzetnik treba biti i dobar menadžer.<sup>4</sup>

Poduzetnici imaju sposobnost predviđanja, stvaraju i otkrivaju prilike, usmjereni su na nove akcije, veliki su praktičari, marljivi su i ustrajno vrijedni radoholičari koji izbjegavaju nepotreban rizik, uspješno koriste i upotrebljavaju tuđi novac i dobro povezuju suradnike, a krasi ih vizionarstvo i samokritičnost. Međutim, poduzetnike se često smatra vucima samotnjacima, zanesenjacima, sanjarima ili čak ekscentricima, odnosno osobama koje ne nailaze uvijek na razumijevanje okoline, no to su zasigurno osobe koje imaju vlastiti specifičan cilj i u svakom trenutku znaju što žele.<sup>5</sup>

Profesor David C. McClelland s Harvardskog sveučilišta u svojoj studiji poduzetnika utvrdio je da će vjerojatno uspjeti one osobe koje imaju ovih šest ključnih osobina<sup>6</sup>:

- inovativnost
- razumno preuzimanje rizika
- samouvjerenost
- uporan rad
- postavljanje ciljeva
- odgovornost.

### ***2.1.2. Žene u poduzetništvu***

Žensko poduzetništvo čini noviju disciplinu u okviru područja poduzetništva koje se dosad tradicionalno definiralo kao „muška djelatnost“, budući su upravo muškarci bili primarni sudionici poduzetničke djelatnosti. Afirmaciji ženskog poduzetništva pridonijela su brojna

---

<sup>4</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 106

<sup>5</sup> Vujić, V.: Poduzetništvo i menadžment u uslužnim djelatnostima, Sveučilište u Rijeci – Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Opatija, Rijeka, 2010.god., str. 26

<sup>6</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 107

istraživanja koja su pokazala da su žene najbrže rastuća poduzetnička populacija te da su poduzetnički pothvati koje su pokrenule žene važni u smislu povećanja broja novih radnih mjesta, rasta prodaje i inovacija.<sup>7</sup>

I poduzetnici i poduzetnice svoja poduzeća najčešće vode u okviru prerađivačke industrije, poslovnih usluga i potrošački orijentirane proizvodnje, no poduzetnice su zastupljenije u potrošački orijentiranom sektoru, pri čemu žene najčešće ulaze u poduzetničke aktivnosti između 25. i 34. godine života, a iskusnim poduzetnicama postaju u dobi između 35. i 44. godine. Istraživanja su pokazala i da je većina žena prije ulaska u poduzetničke aktivnosti bila zaposlena, tj. nezaposlene žene se teže odlučuju na poduzetništvo, ponajviše zbog nedostatka financijskih sredstava i nemogućnosti njihova osiguravanja, što zaposlenim ženama daje bitnu prednost.<sup>8</sup>

Žensko poduzetništvo ima važnu ulogu u razvoju sektora malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj. Udio žena poduzetnica u vlasničkoj strukturi poduzeća u Hrvatskoj, prema podacima FINA-e, u 2014. godini iznosio je 20,3% gdje su žene bile većinske vlasnice u 19.972 poduzeća, dok su u 12.144 društava bile suvlasnice s muškarcima ili pravnim osobama. Analizirajući vlasničku strukturu poduzeća u Hrvatskoj u razdoblju od 2010. do 2014. godine prema rodnom kriteriju, evidentan je lagani rast udjela žena vlasnica poduzeća sa 17,3% u 2010. godini na 20,3% u 2014. godini.<sup>9</sup>

Promatrano po hrvatskim županijama, udio žena – vlasnica poduzeća kreće se između 15,5% i 23,1%. Najveći udio žena vlasnica poduzeća u 2014. godini je u Bjelovarsko-bilogorskoj županiji (23,1%) gdje sudjeluju u ukupnim ostvarenim prihodima sa 4,5% i ukupnom broju zaposlenih sa 8%, te su ostvarile dobit u iznosu od 9,7 milijuna kuna. Na drugom mjestu po udjelu žena vlasnica poduzeća je Grad Zagreb (21,5%), gdje žene poduzetnice u ukupno ostvarenim prihodima sudjeluju s 2,6%, u broju zaposlenih s 5,8% te su u 2014. godini ostvarile 376,9 milijuna kuna dobiti.

---

<sup>7</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 302

<sup>8</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 303

<sup>9</sup> CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2015, str. 32, <http://www.cepor.hr/>, (17.07.2016.)

Prema zastupljenosti žena u vlasničkoj strukturi poduzeća po djelatnostima, u 2014. godini žene poduzetnice s 51,7% udjela prevladavaju u djelatnosti S – Ostale uslužne djelatnosti, nakon čega slijedi djelatnost Q - Djelatnost socijalne zaštite i zdravstvene skrbi (35,8%), P - Obrazovanje (33,2%), zatim djelatnost M - Stručne, znanstvene i tehničke djelatnosti (29,3%) te djelatnost I - Djelatnosti pružanja smještaja te pripreme i usluživanja hrane (22,7%).<sup>10</sup>

Iako udio žena poduzetnica u Hrvatskoj bilježi lagani rast u razdoblju od 2010. do 2014. godine, i dalje prisutan jaz u aktivnosti žena i muškaraca u pokretanju poduzetničke aktivnosti ukazuje na konzistentnost prepreka, te nedovoljnu djelotvornost programa i mjera za razvoj i jačanje ženskog poduzetništva u Hrvatskoj te potrebu za širim spektrom policy instrumenata i programa kojima će se omogućiti razvoj ženskog poduzetništva.<sup>11</sup>

### ***2.1.3. Izazovi i prepreke ženskog poduzetništva***

Kao ključni problemi razvoja ženskog poduzetništva u Hrvatskoj identificirane su strukturne, ekonomske i tzv. „meke“ prepreke. Glavne strukturne prepreke su stereotipi o ženama u znanosti i tehnologiji, tradicionalni pogledi o ulozi žena u društvu, te nedostatak podrške ženama s dva posla (obitelj i profesija). Ekonomske prepreke vezane su uz otežan pristup financiranju i slaba umreženost žena dok su glavne „meke“ prepreke nedostatak savjeta, mentorstva, pristupa mrežama poduzetnika/ca, treninga i programa obrazovanja i osposobljavanja za tehnološki intenzivne pothvate te nedostatak samopouzdanja za preuzimanje rizika. Uklanjanje ovih prepreka u cilju povećanja poduzetničke aktivnosti žena u fokusu je Strategije razvoja poduzetništva žena u Republici Hrvatskoj 2014.-2020. Očekivani rezultat primjene ovog strateškog dokumenta je i smanjivanje jaza u aktivnostima pokretanja poduzetničke aktivnosti žena i muškaraca na vrijednost TEA pokazatelja u EU, koji iznosi 1,9 u 2014. godini. Ostvarivanje ovog cilja predviđeno je kroz realizaciju 4 strateška cilja i 12 mjera.<sup>12</sup>

Važno je znati da su žene emotivno izdržljivije i otpornije na frustracije kakve donosi suvremeno radno okruženje te da posjeduju veću samokontrolu, nisu brzoplete i iskazuju veću

---

<sup>10</sup> CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2015, str. 32, <http://www.cepor.hr/>, (17.07.2016.)

<sup>11</sup> CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2015, str. 34, <http://www.cepor.hr/>, (17.07.2016.)

<sup>12</sup> CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva: Izvješće o malim i srednjim poduzećima u Hrvatskoj – 2015, str. 34, <http://www.cepor.hr/>, (17.07.2016.)

stabilnost u stavovima. Žene vide problem dublje i logičnije s više analitike te su u skladu s time njihove odluke sporije, ali racionalnije i kvalitetnije. Žene poduzetnice kreću u manje financijske poduhvate, manje riskiraju, ali su radna mjesta koja otvaraju trajnija i stabilnija. Karakteristično je da je u tvrtkama gdje su žene vlasnice bilo manje otpuštanja i da su djelatnici aktivnije uključeni u operativno rješavanje problema.

Poduzetnice posebno ističu potrebu jačeg umrežavanja žena na svim razinama te međusobnu razmjenu informacija i znanja. Naglašavaju kako poduzetnički pothvati žena zaslužuju potpore državnih, regionalnih i lokalnih vlasti, međunarodnih organizacija i projekata, te ih je potrebno posebno izdvojiti, pomagati im i mjeriti njihove učinke.<sup>13</sup>

#### ***2.1.4. Sličnosti i razlike poduzetništva i menadžmenta***

U suvremeno doba sve se više isprepleću elementi poduzetništva i menadžmenta, što se iskazuje u obliku složenijeg pojma – poduzetnički menadžment ili poduzetničko upravljanje. Ta se isprepletenost ne ogleda samo u sjedinjenju obiju funkcija u istoj osobi u malim poduzećima nego i u tome što se u svakoj od tih funkcija sjedinjuju neki sadržaji i svojstva obiju funkcija. No to, međutim, ne znači da ne postoje razlike između tih dviju funkcija.

Menadžment je prvenstveno proces oblikovanja i održavanja odnosa s okruženjem u kojem pojedinci, radeći zajedno u skupinama, djelotvorno ostvaruju odabrane ciljeve. Menadžer nastoji osigurati što racionalniju uporabu raspoloživih resursa kako bi ostvario što veće poslovno – financijske rezultate sa što manje ulaganja, tj. što veći output uz što manji input. Poduzetnik se, s druge strane, time ne zadovoljava već teži novome, neprestanim promjenama, rastu i razvitku, kako bi osigurao trajnu konkurentnost na tržištu, zadovoljio potrošača – kupca i osigurao dinamičku (a ne statičku) stabilnost i prosperitet poduzeća.

Poduzetnici su pokretačka snaga tržišno orijentiranog gospodarstva, njihovi rezultati donose društvu blagostanje i stvaraju nova radna mjesta te potrošačima omogućuju veći izbor.<sup>14</sup> Za razliku od poduzetnika, menadžment najčešće označava proces koordinacije i djelotvornog

---

<sup>13</sup> Hrvatska gospodarska komora, <http://www.hgk.hr/blog/hgk-radi-na-snaznom-umrezavanju-zena-poduzetnica> (17.07.2016.)

<sup>14</sup> Vujić, V.: Poduzetništvo i menadžment u uslužnim djelatnostima, Sveučilište u Rijeci – Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Opatija, Rijeka, 2010.god., str. 190



korištenja ljudskih potencijala i materijalnih resursa kako bi se postigli određeni ciljevi. Stoga je menadžer pokretač života i poslova kompanije, odnosno menadžment predstavlja proces planiranja, organiziranja, vođenja i kontroliranja aktivnosti i resursa sa svrhom ostvarivanja poduzetničkog pothvata.<sup>15</sup>

Temeljne razlike između poduzetnika i menadžera očituju se u tome što je poduzetnik vlasnik poduzeća, dok je menadžer njegov namještenik, te u tome što poduzetnik ulaže vlastito vrijeme i kapital u određeni poduzetnički pothvat, snosi rizik posla, samostalno odlučuje, u pravilu je nižeg stupnja obrazovanja od menadžera te mora posjedovati širok spektar znanja, dok menadžer u pothvat ulaže samo vlastito vrijeme, obavlja posao za plaću i po nalogu vlasnika poduzeća te je u pravilu visoko educirani stručnjak i specijalist za određeno područje.<sup>16</sup>

Prema Nicholasu C. Siropolisu, prva je zadaća menadžera da postigne dobro izvršenje poduzeća. Menadžer uzima dobivene resurse – ljude, novac, strojeve i materijal – i orkestrira ih u proizvodnji, dok je, za razliku od toga, prva zadaća poduzetnika da dovede do promjene u svrsi.<sup>17</sup> Siropolis predlaže da poduzetnici, u cilju povećanja efikasnosti, objedine funkcije menadžera i poduzetnika i to<sup>18</sup>:

- ✓ okružujući se ljudima koji o mnogim aspektima posla znaju više od njih,
- ✓ usmjeravajući znanje takvih ljudi u djelotvorniju proizvodnju te
- ✓ držeći korak s najnovijim menadžerskim metodama.

U praksi su prisutni različiti problemi prilikom ujedinjavanja poduzetničkih i menadžerskih procesa, obzirom da gotovo svi menadžeri i poduzetnici žele biti inovativni, fleksibilni, brzi i kreativni, a to uspijeva samo manjem broju poslovnih ljudi koji su redovito tržišni lideri. Poduzetnički menadžeri iskorištavaju osnovne karakteristike uspješnog poduzetnika u

---

<sup>15</sup> Vujić, V.: Poduzetništvo i menadžment u uslužnim djelatnostima, Sveučilište u Rijeci – Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Opatija, Rijeka, 2010.god., str. 191

<sup>16</sup> Kuvačić, D., Autorizirana power point predavanja iz kolegija Ekonomika poduzetništva, Nastavna cjelina 1: Poduzetnik i poduzetničke osobine, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2013., slajd br. 8

<sup>17</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 278

<sup>18</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 280

svladavanju poslovnih prepreka, stoga npr. neizvjesnost i promjenu vide kao šansu, stvaraju nove vizije, usmjereni su na budućnost, inovacije i učinkovitost.<sup>19</sup>

Istodobno, Nicholas C. Siropolis naglašava kako se poduzetnici, postajući menadžerima, ne bi smjeli odreći svoje poduzetničke sklonosti, već bi trebali nastaviti tražiti nove prilike, održavajući ravnotežu između korištenja takvih prilika i rješavanja problema.<sup>20</sup>

## ***2.2. Pojam malog poduzeća u Republici Hrvatskoj***

Poduzetništvo u malim i srednjim poduzećima u ekonomskoj je literaturi poznato pod nazivom tradicionalno poduzetništvo. Prvi poznati zapisi o malom poduzeću pojavili su se prije 4000 godina, a povijesni razvoj malog poduzetništva pokazuje da je malo poduzeće cvjetalo u gotovo svim starim kulturama.<sup>21</sup>

Mala poduzeća su samostalne gospodarske jedinice koje otvaraju mnoga i različita radna mjesta te potiču samoodgovorno djelovanje i samorazvoj ljudi više od velikih poduzeća. Mala poduzeća također osiguravaju konkurenciju i djeluju protiv tendencija monopolizacije, povećavaju bogatstvo i diferenciranost ponude, osiguravaju slobodu izbora potrošača te se brže prilagođavaju promjenama potražnje, a i prihvatljivija su za okoliš jer rabe manje energije i njihova tehnologija je ekološki prihvatljivija.<sup>22</sup>

Zakonom o poticanju malog i srednjeg poduzetništva formirana je sfera malog gospodarstva koju čine subjekti **mikro**, **malog** i **srednjeg** poduzetništva. Okviri za definiranje navedene kategorizacije određeni su sljedećim kriterijima<sup>23</sup>:

- ❖ prema broju zaposlenih
- ❖ godišnjem prometu i aktivni/dugoročnoj imovini te
- ❖ udjelima u poduzećima.

---

<sup>19</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 286

<sup>20</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 280

<sup>21</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 6

<sup>22</sup> Škrtić, M., Mikić, M.: Poduzetništvo, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.god., str. 7

<sup>23</sup> Eu-projekti.info – Portal o EU fondovima: Klasifikacija malih i srednjih poduzeća prema hrvatskom i europskom zakonodavstvu, <http://www.eu-projekti.info/klasifikacija-malih-i-srednjih-poduzeca-prema-hrvatskom-i-europskom-zakonodavstvu> (17.07.2016.)

Od tri navedena kriterija za definiranje MSP-a, dva moraju biti zadovoljena kako bi određeno poduzeće zaista spadalo u kategoriju MSP-a i to na slijedeći način<sup>24</sup>:

- ❖ broj zaposlenih te
- ❖ godišnji promet ili aktiva/dugoročna imovina.

Pri definiranju, obavezna kategorija je broj zaposlenih te se, uz nju, uzima i jedna od ostale dvije kategorije - godišnji promet i/ili aktiva/dugoročna imovina.

U tablici 2 prikazane su karakteristike po kojima se razlikuju mikro, mali i srednji subjekti poduzetništva.

Tablica 1. **Karakteristike mikro, malih i srednjih subjekata malog poduzetništva**

	Godišnji prosjek broja zaposlenih	Godišnji promet	Ukupna aktiva/dugotrajna imovina
<b>Mikro subjekti</b>	manje od 10 radnika	u iznosu protuvrijednosti do 2.000.000,00 eura	u iznosu protuvrijednosti do 2.000.000,00 eura
<b>Mali subjekti</b>	manje od 50 radnika	u iznosu protuvrijednosti do 10.000.000,00 eura	u iznosu protuvrijednosti do 10.000.000,00 eura
<b>Srednji subjekti</b>	manje od 250 radnika	u iznosu protuvrijednosti do 50.000.000,00 eura	u iznosu protuvrijednosti do 43.000.000,00 eura

Izvor: Eu-projekti.info – Portal o EU fondovima: Klasifikacija malih i srednjih poduzeća prema hrvatskom i europskom zakonodavstvu, <http://www.eu-projekti.info/klasifikacija-malih-i-srednjih-poduzeca-prema-hrvatskom-i-europskom-zakonodavstvu> (17.07.2016.)

### **2.2.1. Definiranje MSP-a prema udjelu u poduzeću**

Sama definicija nadilazi glavne kriterije koji se odnose na broj zaposlenih, godišnji promet i aktivu/dugoročnu imovinu. Ovdje se, osim glavnih kriterija za definiranje MSP-a (broj zaposlenih, godišnji promet te aktiva/dugoročna imovina), u obzir uzimaju i povezanosti između dvaju ili više poduzeća. Ova definicija ima još jedan uvjet koji je nužno zadovoljiti za konačnu kategorizaciju poduzeća. Kao što je ranije navedeno, u obzir se uzimaju i povezanosti između 2 ili više poduzeća.

<sup>24</sup> Eu-projekti.info – Portal o EU fondovima: Klasifikacija malih i srednjih poduzeća prema hrvatskom i europskom zakonodavstvu, <http://www.eu-projekti.info/klasifikacija-malih-i-srednjih-poduzeca-prema-hrvatskom-i-europskom-zakonodavstvu> (17.07.2016.)

Ovdje postoje 3 kategorije poduzeća: **neovisna**, **partnerska** i **povezana**. Svaka od ovih kategorija sa sobom donosi određene promjene pri konačnoj definiciji poduzeća u jednu od kategorija MSP-a, s obzirom na broj zaposlenih, godišnji promet i aktivu/dugoročnu imovinu sa ciljem jasno definiranja prihvatljivih korisnika državnih potpora upućenih prema MSP-ima.<sup>25</sup>

Neke od temeljnih prednosti malih poduzeća jesu<sup>26</sup>:

- ✚ *Neovisnost* – poduzetnicima omogućuju gotovo u potpunosti autonomno djelovanje,
- ✚ *Tržišna prilagodljivost* – zbog svoje veličine, mogu se brzo prilagoditi zahtjevima potrošača vezano uz kvalitetu, količinu, dizajn i sl.,
- ✚ *Mogućnost ostvarenja bitno veće zarade* u samostalnom poslu od one koju je poduzetnik mogao ostvariti kao zaposlenik u nekoj kompaniji,
- ✚ *Sigurnost posla* – zajamčena je sve dok poduzeće pozitivno posluje,
- ✚ *Obiteljsko zapošljavanje* - mogućnost zapošljavanja članova vlastite obitelji i prenošenje iskustva, što omogućuje stvaranje tradicije obiteljskog posla i potiče pozitivnu radnu atmosferu,
- ✚ *Vlasnik, odnosno poduzetnik, istodobno je i menadžer* koji sam odlučuje kada će, koliko i do kada raditi.

S druge strane, nedostaci malih poduzeća su:

- *Porast odgovornosti* – istodobno i vlasnik i menadžer, više odgovornosti nego u radu kod poslodavca,
- *Mogućnost propasti* – gospodarska recesija ili kriza mogu pogubno utjecati na poslovanje malih poduzeća,
- *Podložnost financijskim krizama i nelikvidnosti* – poduzeća su zbog toga prisiljena prodavati svoje proizvode i usluge po nižim cijenama ili uzimati nepovoljne kredite na tržištu, što često dovodi i do gubitka osobne imovine poduzetnika,
- *Teže podnošenje sezonskih i drugih oscilacija u prodaji*,
- *Ovisnost o konkurenciji* – uspjeh malog poduzeća naglo može narušiti pojava konkurencije u okruženju,

---

<sup>25</sup> Eu-projekti.info – Portal o EU fondovima: Klasifikacija malih i srednjih poduzeća prema hrvatskom i europskom zakonodavstvu, <http://www.eu-projekti.info/klasifikacija-malih-i-srednjih-poduzeca-prema-hrvatskom-i-europskom-zakonodavstvu> (17.07.2016.)

<sup>26</sup> Vujić, V.: Poduzetništvo i menadžment u uslužnim djelatnostima, Sveučilište u Rijeci – Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Opatija, Rijeka, 2010.god., str. 93-94

- *Ograničene financijske mogućnosti* zbog kojih mala poduzeća oskudijevaju kvalitetnim stručnjacima specijaliziranim za pojedine poduzetničke funkcije.

Slika 3. **Malo i srednje poduzetništvo**



Izvor: [www.dreamstime.com](http://www.dreamstime.com) (17.07.2016.)

## **2.3. Teorijske osnove poduzetničkog projekta**

### **2.3.1. Poduzetnički projekt**

Poduzetnički projekt je usustavljeno, strukturiran elaborat iz kojega se mogu iščitavati relevantni odgovori na sva pitanja glede planiranja, pokretanja, financiranja, organiziranja, vođenja, razvijanja i nadzora konkretnog poduzetničkog pothvata tijekom njegova životnog vijeka, kroz razdoblje aktivizacije i tijekom razdoblja eksploatacije, odnosno tijekom svih u projektu promatranih godina njegova životnog vijeka.<sup>27</sup>

Cjelokupni životni vijek svakog poduzetničkog pothvata može se podijeliti u tri karakteristična razdoblja<sup>28</sup>:

**Aktivizacijsko razdoblje:** Obuhvaća ono vrijeme tijekom kojega se obavlja ulaganje, investiranje ili angažiranje vlastita novca i pozajmljena kapitala u cilju njihova profitnog efektuiranja u procesu proizvodnje, trženja ili usluživanja, odnosno u procesu redovita poslovanja.

<sup>27</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str.19

<sup>28</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str.19

**Eksploatacijsko razdoblje:** Ono obuhvaća vrijeme tijekom kojega se obavlja proces redovite proizvodnje, trgovanja ili usluživanja, odnosno proces redovita poslovanja na razini projiciranih kapaciteta.

**Pokusno razdoblje:** Obuhvaća vrijeme tijekom kojega se uhodavaju stožerne tehničko-tehnološke i organizacijsko-radne sastavnice proizvodnoga, trgovačkoga ili uslužnoga procesa, a obično ga nalazimo kod većih i složenijih proizvodnih pothvata i to na početku njihova eksploatacijskoga razdoblja.

Poduzetnički projekt je poslovno-planska elaboracija nove poduzetničke ideje, odnosno poduzetničkoga pothvata do razine njegove tržišne komercijalizacije. Osobito je primjeren za pokretanje malih poduzetničkih pothvata, bilo da je riječ o proizvodnim, trgovačkim, uslužnim, ili pak mješovitim projektima, i to bez obzira hoće li se, pak, za njihovu realizaciju registrirati potpuno nove tvrtke u obličju neke od mnoštva mogućih inačica pravne osobe.

### **2.3.2. Namjena poduzetničkog projekta**

Osim što svome vlasniku (poduzetniku) služi kao mozaična slika te stožerno polazište i stajalište njegovih poduzetničkih aktivnosti, mnoštvo je drugih koji posredno ili neposredno imaju koristi od projekta. Najčešći korisnici projekta su<sup>29</sup>:

- ✚ *Poduzetnici - investitori* - u projektu pronalaze stožerne smjernice za pokretanje, financiranje, organiziranje, vođenje, razvijanje i kontrolu poduzetničkog pothvata tijekom njegova životna vijeka.
- ✚ *Potencijalni dioničari* - iz projekta mogu iščitavati zašto i koliko im se isplati ulagati svoj kapital u dotični projekt.
- ✚ *Financijeri i kreditori* - njima projekt služi kao podloga za procjenu financijskog zdravlja tvrtke, ali i kredibiliteta poduzetnika kojeg namjeravaju sufinancirati.
- ✚ *Distributeri* - projekt je stožerno polazište i poduzetnikova referenca za djelotvornije pregovore s budućim kupcima, dobavljačima, distributerima, podugovaračima, kooperantima i drugima radi sklapanja ugovora i uspostavljanja dugoročnih poslovnih veza.

---

<sup>29</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 24

- ✚ *Partneri i suulagači* – projekt služi kao dobra referenca za traženje poslovnih partnera glede zajedničkih ulaganja, različitih oblika udruživanja, širenja, razvoja postojeće djelatnosti te glede moguće diversifikacije.
- ✚ *Menadžeri i zaposlenici* - budući da svaki pothvat pretpostavlja određen broj vrsnih menadžera i inih zaposlenika, nijedan od njih neće se moći angažirati bez prethodnoga uvida u projekt.
- ✚ *Državna uprava* - zainteresirana je za sudbinu poduzetničkoga pothvata, posebno ako njegova djelatnost može značajnije utjecati na društveno-gospodarski razvitak ili okoliš.
- ✚ *Državni fondovi* - projekt je ključni dokument na temelju kojega mala tvrtka sklapa poslovne ugovore za tzv. državne narudžbe te se uključuje u različite (među) državne fondove za poticanje i razvoj malog poduzetništva.

### **2.3.3. Sastavnice poduzetničkog projekta**

Svaki poduzetnički projekt bi obavezatno trebao sadržavati<sup>30</sup>:

1. *Naslovnica projekta*: njenim posredstvom čitatelji ostvaruju prvi dodir sa projektom. Obično sadrži informacije o nazivu poduzetničke ideje, djelatnosti, adresi, telefonu i telefaksu tvrtke, o osnivaču i/ili vlasnicima tvrtke, o autorima, o osobi za vezu, o primatelju projekta i sl.,
2. *Kazalo ili sadržaj projekta*: kazalo čitateljima daje temeljni uvid u to što se sve nalazi u projektu te na kojim stranicama počinju i završavaju pojedine sastavnice projekta,
3. *Operativni sažetak projekta*: treba sadržavati kratke informacije o investitoru, opis (asortiman) proizvoda, roba ili usluga, sažetak tržišnih podataka, podatke o potrebitim ulaganjima, izvore i strukturu sredstava, podatke o potrebnim novim zaposlenicima, podatke o aktivizacijskom razdoblju, o mjerama radne i ekološke zaštite te ključne pokazatelje o učinkovitosti projekta. Iz sažetka projekta se mora vidjeti sve što je važno u projektu, te njime čitatelj dobiva uvid u projekt,

---

<sup>30</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 20

4. *Opis poduzetničke ideje*: trebao bi sadržavati sve relevantne informacije o autorima i evoluciji - povijesti poduzetničke ideje, opis proizvoda, robe ili usluge i sl.,
5. *Tržišne podatke projekta*: nude informacije o tržišnim prednostima i pogodnostima proizvoda, o ciljnim tržištima, o konkurenciji i mogućem tržišnom udjelu, o realnim mogućnostima tržišne ekspanzije i sl.,
6. *Tehničko-tehnološki opis*: daje informacije o makro i mikro lokaciji, tehnološkom rješenju, kapacitetu i radnim procesima, potrebitom zemljištu i prostoru, potrebitoj opremi, materijalnim inputima i sl.,
7. *Menadžment projekta*: nudi informacije o pravno – vlasničkom obliku organiziranja pothvata, popis i referencije glavnih partnera i/ili dioničara, informacije o pravima vlasnika tvrtke, opis i sheme djelatno-organizacijske strukture i sl.,
8. *Marketing projekta*: sve marketinške aspekte pothvata u samome projektu valja predočiti u obliku sažetka marketinškog programa i to kroz kratke informacije glede praćenja i istraživanja tržišta, razvoja proizvoda, robe ili usluge i sl.,
9. *Financijski podaci projekta*: sadržavaju niz tabličnih prikaza i njima primjerenih rješenja, poput projekcije potrebnih ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva, projekcije izvora kapitala, terminskog plana ulaganja, projekcije amortizacije i sl. Financijski pokazatelji govore koliko kapitala je potrebno da bi se pokrenuo posao, te koliko treba uložiti u stalna i obrtna sredstva, koliki su prihodi, a koliki rashodi i dobit,
10. *Ocjena učinkovitosti projekta*: ovdje se predočavaju relevantni pokazatelji buduće učinkovitosti projekta prema statičkim i dinamičnim metodama ocjene,
11. *Dodaci i prilozi projektu*: dijelovi, poglavlja, tablice, skice, fotografije, sheme, grafovi, nacrti i popis literature,
12. *Pismo primatelju*: uz projekt svakom primatelju valja napisati originalno, prigodno i sasvim kratko animirajuće pismo na temelju kojega će on steći prvi dojam o projektu.

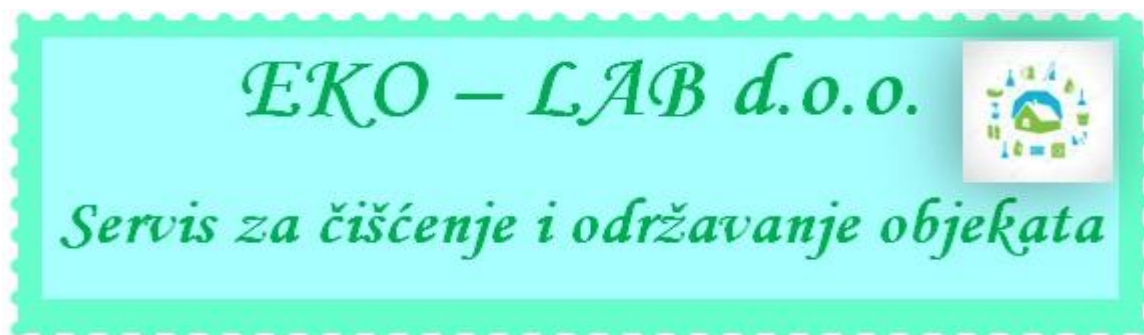


**Servis za čišćenje i održavanje objekata EKO-LAB d.o.o,**  
Naselje Tušmer 1, 47 250 Duga Resa  
tel./fax: 047/842-653

## **PODUZETNIČKI PROJEKT**

(biznis plan)

- servis za čišćenje i održavanje objekata –



**Vlasnica tvrtke:**

1. Tea Golubić, ekonomist

**Autor projekta:**

Tea Golubić

**Osoba za vezu:**

Tea Golubić  
tel. 099/774-6588

***Posebne informacije:***

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

Primjerak br. 2

**Primatelj projekta:  
Privredna banka Zagreb d.d.**

**Zagreb, srpanj 2016.**

### **3. OPERATIVNI SAŽETAK**

#### ***3.1. Podaci o investitoru***

Poduzetnički projekt elaborat je ideje studentice Tee Golubić, a riječ je o servisu čišćenja i održavanja objekata. Naziv tvrtke je EKO-LAB d.o.o. Vlasnica u projekt unosi osobno radno iskustvo, određenu svotu gotovog novca te prostor u osobnom vlasništvu koji neće biti teško prenamijeniti u poslovni prostor, uz nastojanja da se uz stručno osoblje i kvalitetnu uslugu u potpunosti zadovolje sve potrebe i zahtjevi korisnika spomenutog servisa.

##### ***3.1.1. Asortiman usluga***

EKO-LAB d.o.o. pružat će usluge profesionalnog čišćenja, dezinfekcije i održavanja poslovnih i privatnih prostora, odnosno jednokratnog i redovnog čišćenja poslovnih prostora, ureda, ordinacija, ugostiteljskih objekata i sl., čišćenja prostora prilikom iseljavanja i useljavanja, usluge čišćenja i održavanja privatnih stambenih prostora, garaža, stubišta, kemijsko čišćenje tepiha, tepisona, namještaja, unutrašnjosti automobila te pranja staklenih površina i stolarije na lako dostupnim mjestima do 3 m visine.

Za obavljanje usluga čišćenja i održavanja koristit će se profesionalna i kvalitetna oprema te sredstva za čišćenje. Usluge servisa će biti dostupne svih sedam dana u tjednu. Temelj poslovanja EKO-LAB-a d.o.o. bit će individualni pristup korisnicima i prilagođavanje njihovim potrebama, kvaliteta usluge te pouzdanost i fleksibilnost.

##### ***3.1.2. Tržišno- marketinški podaci***

Prema tržišnim pokazateljima, tvrtka će uz dobru medijsku eksponiranost bez većih problema, već u prvoj godini ostvariti 109.671,03 EUR-a. Rezultati tržišnih istraživanja također pokazuju da će se prihodi kretati po izrazito uzlaznom trendu tako da će se u petoj godini, uz minimalne marketinške napore različitim kanalima distribucije ostvariti ukupno 193.471,67 EUR-a. Djelatnost tvrtke će se odvijati u gradu Dugoj Resi, što će ujedno biti i ciljano tržište, a prednost naše mikrolokacije leži u nepostojanju konkurencije.

### ***3.1.3. Struktura i izvori kapitala***

Za realizaciju ovog poduzetničkog projekta potrebno je uložiti ukupno 110.000,00 EUR-a, od čega 77.800,00 EUR-a (ili 70 %) u stalna sredstva, a 32.200,00 EUR-a (ili 30 %) u trajna obrtna sredstva. Od ukupno 110.000,00 EUR-a potrebnih ulaganja u ovaj projekt, 77.000,00 EUR-a (ili 70,00%) sredstva su vlasnika tvrtke, a ostatak od 33.000,00 EUR-a (ili 30,00%) čini kapital koji će biti pozajmljen od Privredne banke Zagreb na iznos kredita.

### ***3.1.4. Struktura zaposlenika***

Vlasnik tvrtke, a ujedno i glavni menadžer, odnosno direktor, ima apsolutna prava i odgovornosti tvrtke. Prema Pravilniku o sistematizaciji radnih mjesta koji određuje glavne aktivnosti, odgovornosti, ovlaštenja, zahtijevanu stručnu spremu i radno iskustvo za svako pojedino radno mjesto, u tvrtci je osim vlasnika stalno zaposlen voditelj sektora čišćenja, voditelj sektora nabave i prodaje te 2 djelatnika u sektoru čišćenja, a vlasnik tvrtke vodi poslovne knjige. Nova zaposlenja ne očekujemo u prvih pet godina redovnog poslovanja.

### ***3.1.5. Aktivizacijsko razdoblje***

Analizirajući sve aktivnosti koje će trebati obaviti u razdoblju od donošenja odluke o realizaciji projekta pa do početka redovitog poslovanja, projekcija izvedbenog terminskog plana pokazuje da će aktivizacijsko razdoblje, uključujući testiranje i zapošljavanje radnika, trajati ukupno 4 mjeseca.

### ***3.1.6. Pokazatelji učinkovitosti***

Projekt je testiran standardnim metodama za ocjenjivanje učinkovitosti projekta. U posebnom poglavlju poduzetničkog projekta (ocjena učinkovitosti), predložen je dostatan broj kvalitetnih pokazatelja njegove učinkovitosti, a prednost je dana sljedećim metodama ocjene:

- a) Razdoblje povrata,
- b) Godišnja stopa prinosa,
- c) Pravilo palca,

- d) Čista i relativna sadašnja vrijednost,
- e) Interna stopa profitabilnosti,
- f) Prosječna profitabilnost ili stopa povrata,
- g) Analiza likvidnosti,
- h) Analiza osjetljivosti.

Sve navedene raščlambe upućuju na vrlo visoku profitnu i inu učinkovitost našega projekta, odnosno visok stupanj njegove prihvatljivosti od strane potencijalnih kreditora.

### ***3.1.7. Zaštitne mjere***

Sukladno zakonskim odredbama o zaštiti okoliša, ovaj poduzetnički projekt ne zahtijeva posebne mjere zaštite osim zbrinjavanja smeća. Za tu svrhu vlasnica već posjeduje kontejnere za prikupljanje i odvožnju smeća, dok će se za zaštitu ljudi ugraditi dimni alarm, pribaviti aparat za gašenje i filter sustava za klimatizaciju te osigurati kvalitetna osobna zaštita za sve djelatnike.

**Slika 4. Zaštita okoliša**



Izvor: [safety.uchicago.edu](http://safety.uchicago.edu) (21.07.2016.)

## ***3.2. Opis poduzetničke ideje***

### ***3.2.1. Autor i evolucija ideje***

Ovaj poduzetnički projekt elaborat je poduzetničke ideje studentice Tee Golubić, a riječ je o servisu čišćenja i održavanja objekata. Naziv tvrtke je EKO-LAB d.o.o.. Tvrtka će pružati usluge profesionalnog čišćenja, dezinfekcije i održavanja poslovnih i privatnih prostora, odnosno jednokratnog i redovnog čišćenja poslovnih prostora, ureda, ordinacija, ugostiteljskih objekata i sl., čišćenja prostora prilikom iseljavanja i useljavanja, usluge čišćenja i održavanja privatnih stambenih prostora, garaža, stubišta, kemijsko čišćenje tepiha, tepisona, namještaja, unutrašnjosti automobila te pranja staklenih površina i stolarije na lako dostupnim mjestima do 3 m visine.

Timski rad djelatnika servisa, njihova stručnost i ljubaznost, kvalitetna i brza usluga te stvaranje ugodne atmosfere i prijateljstva između zaposlenika i korisnika naših usluga, ono su što će našu tvrtku činiti posebnom, istaknutijom i drugačijom od ostalih.

Stvaranje pozitivnog imidža tvrtke uz privlačenje novih korisnika usluga servisa te u budućnosti i proširenje ciljanog tržišta na širu okolicu grada Duge Rese, odnosno zauzimanje vodeće tržišne pozicije na području Karlovačke županije, naša su vizija i misija.

Stalnom edukacijom te sudjelovanjem zaposlenih na odgovarajućim seminarima i obukama za obavljanje djelatnosti tvrtke, prilagođavanjem cijena stalnim korisnicima naših usluga, uvođenjem mogućnosti plaćanja svim valutama i karticama, popustima na višegodišnju suradnju, dijeljenjem brošura i reklamnih materijala, posebnim tretmanom redovitih korisnika te popustima na poslove većeg obujma, kontinuirano će se povećavati učinkovitost poslovanja kao i zadovoljstvo klijenata.

Usluge će biti na najvišem stupnju i u apsolutno svim dijelovima sukladne istraženim odrednicama potražnje i plaćajućim preferencijama korisnika i potrošača usluga servisa. Svaka usluga je u potpunosti varijabilna i u skladu sa željama i dogovorom sa korisnicima.

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

Primarnu uslugu našeg poduzeća predstavlja čišćenje i održavanje objekata, koje će, uz ostale usluge na raspolaganju, biti u ponudi i privatnim i pravnim osobama te će se za sve kategorije kupaca nuditi paleta različitih usluga, s naglaskom na istu kvalitetu i jamstvo. Znanje kojim raspolažu zaposlenici, stručnost i kvaliteta usluge te garantirana diskrecija i apsolutna povjerljivost poslovnih informacija opravdati će povjerenje naših klijenata, a cijene i načini plaćanja biti će prilagođeni svim uvjetima i klijentima.

Servis EKO-LAB d.o.o. u svojem radu koristiti će strojeve eminentnog proizvođača BENT excellent, a sredstva za čišćenje koja će se upotrebljavati prema HACCP-ovoj normi posjeduju sigurnosno-tehničke listove i vodopravne dozvole. Za obavljanje primarne djelatnosti, odnosno kvalitetno pružanje usluga čišćenja i održavanja objekata, nabavit će se profesionalni usisavač za suho usisavanje prašine TECO W/S 20, KRIEGER usisavač za suho dubinsko usisavanje prašine, usisavač za mokro i suho usisavanje FREE 429M STEEL, usisavač za dubinsku ekstrakciju JOB M+S, strojevi za ribanje, šamponiranje, brušenje i poliranje (za unutarnje i vanjske površine) WIRBEL 43 OLN, stroj za metenje s usisavanjem HAKO HAMSTER 650 V, pribor za čišćenje (metle, krpe, mop-brisače, kolica za čistačice i sl.). Za potrebe prijevoza strojeva i opreme za čišćenje do potencijalnog klijenta, nabaviti će se i dostavno vozilo IVECO 35 S 12V.

### ***3.2.3. Referencije članova društva***

Referencije na temelju kojih se može prosuđivati o poduzetničkim podobnostima nositelja projekta su fakultetska znanja i praktična iskustva koje vlasnica unosi u projekt:

- Tea Golubić posjeduje vozačku dozvolu, osposobljena je za rad na osobnim računalima, informatički obrazovana, završila je preddiplomski stručni studij Poslovne ekonomije, završila stručno osposobljavanje za rad bez zasnivanja radnog odnosa te položila državni stručni ispit.

### ***3.3. Tržišni podaci projekta***

Nositelj projekta Servisa za čišćenje i održavanje objekata EKO-LAB d.o.o. je Tea Golubić iz Duge Rese, Naselje Tušmer 1. Obrt je registriran za djelatnost usluga čišćenja i održavanja objekata na adresi u Dugoj Resi, Naselje Tušmer 1. Jedini vlasnik tvrtke je Tea Golubić, JMBG 1106989345008. Imovina tvrtke je na razini 110.000,00 EUR-a, što odgovara vrijednosti poslovnog prostora te uloženi sredstava u njegovu djelomičnu adaptaciju, kao i vrijednosti opreme i namještaja, odnosno gotovine na ime pokriva dijela nužnih početnih troškova pokretanja usluga čišćenja i održavanja. U osobnom vlasništvu nalazi se obiteljska kuća od 220 m<sup>2</sup> s garažom od 212 m<sup>2</sup> i okućnicom od 55 čhv u vrijednosti od cca 120.000,00 EUR-a. Pored toga, u vlasništvu se nalazi i osobni automobil u vrijednosti od 10.000,00 EUR-a.

Budući je riječ o novoosnovanom poduzeću za čišćenje i održavanje objekata, kojoj je jedini vlasnik Tea Golubić, u nastavku će biti dane informacije o vlasniku servisa. Osnivač servisa za čišćenje i održavanje objekata je Tea Golubić, JMBG 1106989345008, rođena 11.06.1989. godine u gradu Karlovcu. Kao apsolutnica, volontirala je u Razvojnoj agenciji Karlovačke županije RA KARLA d.o.o. te radila na projektima financiranim iz EU strukturnih fondova. Po završetku stručnog studija Poslovne ekonomije zaposlila se kao viši referent za udruge Karlovačkoj županiji te pritom radila na različitim poslovima. Obavljala je poslove prikupljanja, praćenja problematike i obrade podataka iz područja rada udruga, koordinacije rada s jedinicama lokalne samouprave te tajničke poslove. Ukupno radno iskustvo iznosi 2 i pol godine. Aktivno se služi engleskim jezikom, a pasivno njemačkim i talijanskim. Svakodnevno se služi PC programima (Microsoft Office alatima, programima grafičkog oblikovanja – Adobe Illustrator, PhotoShop) i Internet Explorerom te posjeduje položenu obuku Upravljanja projektnim ciklusom (PCM radionica) u organizaciji Razvojne agencije Karlovačke županije, završen tečaj francuskog jezika (stupanj A1) i tečaj izrade web stranice pomoću Joomla. Trenutno je nezaposlena.

Motivirana željom za vlastitim poduzetničkim projektom, nastojanja vlasnice su da se osnivanjem vlastitog servisa za čišćenje i održavanje objekata EKO-LAB d.o.o., kroz realizaciju vlastite poduzetničke ideje i ciljeva, u potpunosti zadovolje sve zahtijevniji klijenti

i korisnici usluga servisa uz pristupačne cijene, kvalitetu usluge te zajamčenu diskreciju, što je ujedno i misija tvrtke.

Tržište usluga čišćenja i održavanja objekata je relativno nezasićeno te na njemu postoji dovoljno prostora za konkuriranje, što je glavni razlog zbog kojega je donesena odluka pokretanja ove djelatnosti. Prema službenim podacima Hrvatske obrtničke komore za 2016. godinu, broj aktivnih uslužnih obrta na razini cijele Republike Hrvatske, koji se pretežito bave uslugama čišćenja i održavanja objekata iznosi 1.147 te obuhvaćaju udio od 1,5% u ukupnim aktivnim obrtima različitih branši<sup>31</sup>, što predstavlja blago povećanje u odnosu na 2015. godinu, kada je broj prethodno spomenutih obrta iznosio 1.107, s udjelom od 1,4% u u ukupnim aktivnim obrtima.<sup>32</sup>

Pretraživanje baze podataka Obrtnog registra na službenoj stranici Ministarstva poduzetništva i obrta, rezultiralo je činjenicom da na području grada Duge Rese, odnosno sjedišta našeg servisa, trenutno ne postoji servis koji bi mogao predstavljati konkurenciju i koji na sličan način objedinjuje sve usluge našeg servisa, dok na području grada Karlovca, koji je predviđen kao druga potencijalna lokacija otvaranja servisa u sklopu širenja poslovanja nakon pete godine, trenutno su aktivna 3 servisa za čišćenje i održavanje objekata, no ne pružaju usluge kemijskog čišćenja tepiha, tepisona, namještaja, unutrašnjosti automobila te pranja staklenih površina i stolarije na lako dostupnim mjestima, što i dalje ostavlja dovoljan prostor za konkuriranje veličinom ponude servisa te cjenovnom prihvatljivošću.

Još jedan od razloga ulaska na ovo rastuće tržište su i niski troškovi poslovanja, ali i činjenica da u posljednje vrijeme sve više raste potreba sve zaposlenijih klijenata za uslugama čišćenja i održavanja, što čini ovo tržište vrlo atraktivnim i profitabilnim s potencijalom relativno brzog rasta. Usluge koje čine domenu poslovanja servisa sukladne su istraženim odrednicama potražnje i plaćajućim preferencijama korisnika i potrošača usluga servisa.

---

<sup>31</sup> Hrvatska obrtnička komora: Obrtništvo u brojkama (izdanje ožujak 2016.), str. 12, [http://www.hok.hr/statistika/obrtnistvo\\_u\\_brojkama](http://www.hok.hr/statistika/obrtnistvo_u_brojkama) (17.07.2016.g.)

<sup>32</sup> Hrvatska obrtnička komora: Obrtništvo u brojkama 2015., str. 12, [http://www.hok.hr/statistika/obrtnistvo\\_u\\_brojkama](http://www.hok.hr/statistika/obrtnistvo_u_brojkama) (17.07.2016.g.)



### ***3.3.1. Tržište nabave***

Proces nabave obuhvaća opremanje i nabavljanje svih materijalnih inputa i stalnih sredstava potrebitih za kontinuirano i nesmetano odvijanje djelatnosti određenog poduzetničkog pothvata, kao i pribavljanje potrebnih kadrova, kapitala, licencija, znanja, nematerijalnih usluga i sličnih inputa.<sup>33</sup>

Servis EKO-LAB d.o.o. će u svojem radu koristiti strojeve eminentnog proizvođača BENT excellent te sredstva za čišćenje koja će se upotrebljavati prema HACCP-ovoj normi i koja posjeduju sigurnosno-tehničke listove i vodopravne dozvole. Za obavljanje primarne djelatnosti, odnosno kvalitetno pružanje usluga čišćenja i održavanja objekata, nabavit će se profesionalni usisavač za suho usisavanje prašine TECO W/S 20, KRIEGER usisavač za suho dubinsko usisavanje prašine, usisavač za mokro i suho usisavanje FREE 429M STEEL, usisavač za dubinsku ekstrakciju JOB M+S, strojevi za ribanje, šamponiranje, brušenje i poliranje (za unutarnje i vanjske površine) WIRBEL 43 OLN, stroj za metenje s usisavanjem HAKO HAMSTER 650 V, pribor za čišćenje (metle, krpe, mop-brisače, kolica za čistačice i sl.). Za potrebe prijevoza strojeva i opreme za čišćenje do potencijalnog klijenta, nabavit će se i dostavno vozilo IVECO 35 S 12V.

### ***3.3.2. Tržište prodaje robe ili usluga***

Na tržištu se tokom proteklih desetak godina počeo javljati trend rastućeg nezadovoljstva uzrokovan činjenicom da je većina servisa za čišćenje objekata radila taj posao šablonski tj. po utvrđenom predlošku tek toliko „da bi odradila kvotu“, što je često rezultiralo eskaliranjem nezadovoljstva pojedinih naručitelja usluga, njihovim frustracijama te čestim mijenjanjem tvrtki, čak i po nekoliko njih u godini. Posljedica prethodno navedenoga je pojava rastuće potrebe za kvalitetnijom, bržom i povoljnijom uslugom servisa za čišćenje i održavanje koja bi zadovoljila sve potrebe svojih klijenata vezane uz održavanje i čišćenje poslovnih i privatnih stambenih prostora, garaža, ugostiteljskih objekata, ordinacija, apartmana, hotela i sl.

---

<sup>33</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 59

Obzirom na činjenicu da suvremeni svijet ne može funkcionirati bez obavljanja usluga servisa za čišćenje i održavanje objekata jer su sva poduzeća obvezna imati uredne i čiste poslovne prostore i svjež ambijent kako bi nesmetano obavljala svoje djelatnosti, te želju klijenata da njihov stambeni prostor, apartman, garaža i sl. poprime optimalni sjaj, čistoću i svježinu u kakvoj žele i zaslužuju živjeti, intenzivnost potrebe za servisom za čišćenje i održavanje objekata je velika i izražena tokom cijele godine. Iz navedenog se može zaključiti da je kontinuiranost potrebe za kvalitetnom i pouzdanom uslugom odgovarajuće cijene stalna.

Ciljana tržišta i potencijalni klijenti servisa za čišćenje i održavanje objekata EKO-LAB d.o.o. čine poduzeća, obrtnici koji su platežno sposobni i ostvaruju pozitivne rezultate u poslovanju svojih poduzeća te privatni korisnici na cijelom području grada Duge Rese, a u budućnosti se očekuje i proširenje ciljanog tržišta na širu okolicu grada Duge Rese, odnosno zauzimanje vodeće tržišne pozicije na području Karlovačke županije.

Konkurencija na tržištu svakog je dana sve brojnija te smo svjesni da moramo i dalje nastaviti s kvalitetnim radom i konstantnim ulaganjem u nova sredstva, nove tehnologije kako bi zadržali već osvojeni dio tržišta te kako bi privukli nove klijente. Politika našeg poduzeća, kao i naša moralna zadaća, je upravo pružanje visoko kvalitetne usluge, iskrena komunikacija s klijentima, spremnost na nove ideje, oslušivanje potreba klijenata, jer će, u suprotnome, svako odstupanje od zadanih normi uzrokovati okretanje potencijalnih klijenata uslugama konkurencije.

**Slika 5. Sredstva za čišćenje**



Izvor: frugalentrepreneur.com (21.07.2016.)

### 3.3.3. Projekcija izvora sredstava i kapitala

Prema tržišnim pokazateljima, tvrtka će uz dobru medijsku eksponiranost bez većih problema, već u prvoj godini ostvariti 109.671,03 EUR-a. Rezultati tržišnih istraživanja također pokazuju da će se prihodi kretati po izrazito uzlaznom trendu tako da će se u petoj godini, uz minimalne marketinške napore različitim kanalima distribucije ostvariti ukupno 193.471,67 EUR-a.

Za realizaciju projekta servisa za čišćenje i održavanje objekata potrebno je 110.000,00 EUR-a, od čega 77.000,00 EUR-a, odnosno 70%, čine vlastita sredstva osnivatelja tvrtke, a 33.000,00 EUR-a, odnosno 30%, čini bankarski zajam pozajmljen od Privredne banke d.d. Zagreb.

Tablica 2. **Projekcija izvora sredstava i kapitala**

Redni broj	STAVKE IZVORA SREDSTAVA-KAPITALA	Iznos u €	Struktura
			Postotak (%)
<b>I.</b>	<b>Vlastita sredstva</b>	<b>77000</b>	<b>70%</b>
	Tea Golubić	77000	-
<b>II.</b>	<b>Tuđi izvori</b>	<b>33000</b>	<b>30%</b>
	Bankarski zajam	33000	-
<b>II.</b>	<b>Ukupna potrebna ulaganja</b>	<b>110000</b>	<b>100,00</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

### 3.3.4. Projekcija prodaje i prihoda

Projekcija prodaje i prihoda vrlo je bitan element poduzetničkog projekta i prvi pravi razlog zašto bi svi interesanti mogli ulagati u određeni projekt. Svi zainteresirani korisnici ovog projekta žele točno znati kakve su usluge servisa za čišćenje i održavanje objekata, kakve su i kolike naše konkurentske prednosti i pogodnosti te koliko je sve to tržišno utemeljeno, pa samim time i za njihova eventualna ulaganja zanimljivo, odnosno profitabilno. Iz tog je razloga projekcija prodaje i prihoda prvi odgovor koliko će se usluga formirati i koliko će se njihovom prodajom zaraditi.

Rezultati tržišnog istraživanja doveli su do zaključka da će servis, uz ulaganje u marketinšku propagandu prve godine doći od prihoda od 109.671,03 EUR-a. U drugoj godini, a tako i

budućih godina, želimo povećati broj korisnika naših usluga te nam je u planu u drugoj godini ostvariti prihod u razini od 125.499,43 EUR-a, u trećoj godini 144.798,27 EUR-a, u četvrtoj godini 167.731,72 EUR-a i u petoj godini 193.471,67 EUR-a, što smo konačno prikazali iz tablica u prilogu. Projekciju smo izradili na temelju procijenjenih mogućnosti prodaje usluga klijentima s postojećim zaposlenicima te na temelju procjene potreba potencijalnih potrošača.

Tablica 3. Projekcija godišnje prodaje i prihod od prodaje u 1. godini

NAZIV PROIZVODA, ROBE I USLUGE	PERIOD	KOLIČINA	JEDINIČNA CIJENA	UKUPNO U €
Čišćenje kućanstava	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	25 kućanstava	30,00 kn/sat	19.251,33
	Periodično po 2h	55 kućanstava	40,00 kn/sat	7.058,82
Čišćenje poslovnih prostora	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	25 posl. prostora	50 kn/sat	32.085,56
	Periodično po 2h	40 posl. prostora	40 kn/sat	4.990,86
Čišćenje ureda, ordinacija i sl.	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	25 ureda	30 kn/sat	18.715,73
	Periodično po 2h	18 ureda	40 kn/sat	2.245,89
Čišćenje stubišta	Jednom mjesečno	15 zgrada (5 katova)	55 kn/kat	6.433,53
Čišćenje stubišta	Jednom tjedno (više od 5 katova zgrade)	10 zgrada	300 kn/mjesečno	4.678,93
Čišćenje tepiha i tepisona	Periodično po 2 m2	240 kom	20 kn/m2	1.250,35
Kemijsko čišćenje kutnih garniture (do 5 sjed. mj.)	Periodično	120 kom	200 kn/kom	3.125,88
Kemijsko čišćenje trosjeda i dvosjeda	Periodično	144 kom	120 kn/kom	2.250,63
Kemijsko čišćenje fotelja	Periodično	60 kom	70 kn/kom	547,03
Kemijsko čišćenje stolica	Periodično	288 kom	25 kn/kom	937,76
Kemijsko čišćenje automobila	Periodično	150 automobila	300 kn/kom	5.848,66
Čišćenje staklenih površina do 3 m visine	Periodično	120 korisnika po cca 8m2	2 kn/m2	250,07
<b>UKUPNO</b>				<b>109.671,03</b>

\* U cijenu su uračunata standardna sredstva za čišćenje.

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica 4. **Projekcija godišnje prodaje i prihod od prodaje u 2. godini**

<b>NAZIV PROIZVODA, ROBE I USLUGE</b>	<b>PERIOD</b>	<b>KOLIČINA</b>	<b>JEDINIČNA CIJENA</b>	<b>UKUPNO U €</b>
<b>Čišćenje kućanstava</b>	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	25 kućanstava	30,00 kn/sat	19.251,33
	Periodično po 2h	55 kućanstava	40,00 kn/sat	7.058,82
<b>Čišćenje poslovnih prostora</b>	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	30 posl. prostora	50 kn/sat	38.502,67
	Periodično po 2h	45 posl. prostora	40 kn/sat	5.614,7
<b>Čišćenje ureda, ordinacija i sl.</b>	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	30 ureda	30 kn/sat	22.458,87
	Periodično po 2h	22 ureda	40 kn/sat	2.744,97
<b>Čišćenje stubišta</b>	Jednom mjesečno	18 zgrada (5 katova)	55 kn/kat	7.720,24
<b>Čišćenje stubišta</b>	Jednom tjedno (više od 5 katova zgrade)	13 zgrada	300 kn/mjesečno	6.082,61
<b>Čišćenje tepiha i tepišona</b>	Periodično po 2 m2	260 kom	20 kn/m2	1.354,55
<b>Kemijsko čišćenje kutnih garniture (do 5 sjed. mj.)</b>	Periodično (po 1 kom)	130 kom	200 kn/kom	3.386,37
<b>Kemijsko čišćenje trosjeda i dvosjeda</b>	Periodično (po 1 kom)	154 kom	120 kn/kom	2.406,93
<b>Kemijsko čišćenje fotelja</b>	Periodično (po 1 kom)	70 kom	70 kn/kom	638,2
<b>Kemijsko čišćenje stolica</b>	Periodično (po 1 kom)	304 kom	25 kn/kom	989,86
<b>Kemijsko čišćenje automobila</b>	Periodično	180 automobila	300 kn/kom	7.018,4
<b>Čišćenje staklenih površina do 3 m visine</b>	Periodično (po 8m2)	130 korisnika	2 kn/m2	270,91
<b>UKUPNO</b>				<b>125.499,43</b>

\* U cijenu su uračunata standardna sredstva za čišćenje.

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica 5. **Projekcija godišnje prodaje i prihod od prodaje u 3. godini**

<b>NAZIV PROIZVODA, ROBE I USLUGE</b>	<b>PERIOD</b>	<b>KOLIČINA</b>	<b>JEDINIČNA CIJENA</b>	<b>UKUPNO U €</b>
<b>Čišćenje kućanstava</b>	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	30 kućanstava	30,00 kn/sat	23.101,60
	Periodično po 2h	60 kućanstava	40,00 kn/sat	7.700,53
<b>Čišćenje poslovnih prostora</b>	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	35 posl. prostora	50 kn/sat	44.919,78
	Periodično po 2h	50 posl. prostora	40 kn/sat	6.238,58
<b>Čišćenje ureda, ordinacija i sl.</b>	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	35 ureda	30 kn/sat	26.202,02
	Periodično po 2h	25 ureda	40 kn/sat	3.119,29
<b>Čišćenje stubišta</b>	Jednom mjesečno	20 zgrada (5 katova)	55 kn/kat	8.578,04
<b>Čišćenje stubišta</b>	Jednom tjedno (više od 5 katova zgrade)	15 zgrada	300 kn/mjesečno	7.018,4
<b>Čišćenje tepiha i tepisona</b>	Periodično po 2 m2	280 kom	20 kn/m2	1.458,74
<b>Kemijsko čišćenje kutnih garniture (do 5 sjed. mj.)</b>	Periodično (po 1 kom)	140 kom	200 kn/kom	3.646,86
<b>Kemijsko čišćenje trosjeda i dvosjeda</b>	Periodično (po 1 kom)	164 kom	120 kn/kom	2.563,22
<b>Kemijsko čišćenje fotelja</b>	Periodično (po 1 kom)	80 kom	70 kn/kom	729,37
<b>Kemijsko čišćenje stolica</b>	Periodično (po 1 kom)	320 kom	25 kn/kom	1.041,96
<b>Kemijsko čišćenje automobila</b>	Periodično	210 automobila	300 kn/kom	8.188,13
<b>Čišćenje staklenih površina do 3 m visine</b>	Periodično (po 8m2)	140 korisnika	2 kn/m2	291,75
<b>UKUPNO</b>				<b>144.798,27</b>

\* U cijenu su uračunata standardna sredstva za čišćenje.

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica 6. **Projekcija godišnje prodaje i prihod od prodaje u 4. godini**

<b>NAZIV PROIZVODA, ROBE I USLUGE</b>	<b>PERIOD</b>	<b>KOLIČINA</b>	<b>JEDINIČNA CIJENA</b>	<b>UKUPNO U €</b>
Čišćenje kućanstava	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	35 kućanstava	30,00 kn/sat	26.202,02
	Periodično po 2h	65 kućanstava	40,00 kn/sat	8.110,15
Čišćenje poslovnih prostora	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	40 posl. prostora	50 kn/sat	51.336,89
	Periodično po 2h	60 posl. prostora	40 kn/sat	7.486,29
Čišćenje ureda, ordinacija i sl.	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	45 ureda	30 kn/sat	33.688,31
	Periodično po 2h	30 ureda	40 kn/sat	3.743,15
Čišćenje stubišta	Jednom mjesečno	22 zgrade (5 katova)	55 kn/kat	9.435,85
Čišćenje stubišta	Jednom tjedno (više od 5 katova zgrade)	17 zgrada	300 kn/mjesečno	7.954,18
Čišćenje tepiha i tepisona	Periodično po 2 m2	300 kom	20 kn/m2	1.562,94
Kemijsko čišćenje kutnih garniture (do 5 sjed. mj.)	Periodično (po 1 kom)	150 kom	200 kn/kom	3.907,36
Kemijsko čišćenje trosjeda i dvosjeda	Periodično (po 1 kom)	174 kom	120 kn/kom	2.719,52
Kemijsko čišćenje fotelja	Periodično (po 1 kom)	90 kom	70 kn/kom	820,55
Kemijsko čišćenje stolica	Periodično (po 1 kom)	336 kom	25 kn/kom	1.094,06
Kemijsko čišćenje automobila	Periodično	240 automobila	300 kn/kom	9357,86
Čišćenje staklenih površina do 3 m visine	Periodično (po 8m2)	150 korisnika	2 kn/m2	312,59
<b>UKUPNO</b>				<b>167.731,72</b>

\* U cijenu su uračunata standardna sredstva za čišćenje.

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica 7. **Projekcija godišnje prodaje i prihod od prodaje u 5. godini**

NAZIV PROIZVODA, ROBE I USLUGE	PERIOD	KOLIČINA	JEDINIČNA CIJENA	UKUPNO U €
Čišćenje kućanstava	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	40 kućanstava	30,00 kn/sat	29.945,16
	Periodično po 2h	75 kućanstava	40,00 kn/sat	9.357,86
Čišćenje poslovnih prostora	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	45 posl. prostora	50 kn/sat	57.754,01
	Periodično po 2h	70 posl. prostora	40 kn/sat	8.734,01
Čišćenje ureda, ordinacija i sl.	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	55 ureda	30 kn/sat	41.174,6
	Periodično po 2h	35 ureda	40 kn/sat	4.367,0
Čišćenje stubišta	Jednom mjesečno	26 zgrada (5 katova)	55 kn/kat	11.151,45
Čišćenje stubišta	Jednom tjedno (više od 5 katova zgrade)	20 zgrada	300 kn/mjesečno	9.357,86
Čišćenje tepiha i tepisona	Periodično po 2 m2	320 kom	20 kn/m2	1.667,14
Kemijsko čišćenje kutnih garniture (do 5 sjed. mj.)	Periodično (po 1 kom)	160 kom	200 kn/kom	4.167,85
Kemijsko čišćenje trosjeda i dvosjeda	Periodično (po 1 kom)	184 kom	120 kn/kom	2.875,82
Kemijsko čišćenje fotelja	Periodično (po 1 kom)	100 kom	70 kn/kom	911,72
Kemijsko čišćenje stolica	Periodično (po 1 kom)	352 kom	25 kn/kom	1.146,16
Kemijsko čišćenje automobila	Periodično	270 automobila	300 kn/kom	10.527,6
Čišćenje staklenih površina do 3 m visine	Periodično (po 8m2)	160 korisnika	2 kn/m2	333,43
<b>UKUPNO</b>				<b>193.471,67</b>

\* U cijenu su uračunata standardna sredstva za čišćenje.

Izvor: Vlastita izrada autorice

### ZAKLJUČAK:

Temeljem analize i proučavanja rezultata tržišnog istraživanja, možemo zaključiti da na našem ciljanom tržištu postoji dostatno tržišno zanimanje, što znači da se pretpostavljena hipoteza može prihvatiti jer postoji visok oporunitet realizacije naše poduzetničke ideje.



Slika 6. Čišćenje i održavanje poslovnih prostora



Izvor: uctqatar.com (21.07.2016.)

### ***3.4. Tehničko-tehnološki opis projekta***

Kako bi održavanje reda i čistoće bilo što jednostavnije, potrebno je radnike koji brinu za to dobro i prikladno opremiti, stoga ovaj projekt u obavljanju svoje primarne djelatnosti zahtijeva primjenu specijalizirane opreme. Servis za čišćenje i održavanje objekata u svojem radu koristit će se strojevima eminentnog dobavljača BENT excellent d.o.o. Zagreb, te sredstvima za čišćenje koja se upotrebljavaju prema HACCP-ovoj normi i posjeduju sigurnosno-tehničke listove i vodopravne dozvole. Također, sva sredstva za čišćenje bit će ekološki prihvatljiva te iz linije "zelenog čišćenja". Navedeno tehnološko rješenje je odabrano jer se želi što kvalitetnije, brže, jeftinije i jednostavnije prodati usluge kupcima i omogućiti što sigurniji, brži i jednostavniji rad zaposlenicima servisa.

Oprema za čišćenje i održavanje pribaviti će se putem bankarskog zajma te otplaćivati u mjesečnim obrocima, a na kraju najma povoljno otkupiti strojeve. U najamninu su uračunati već svi troškovi servisiranja i popravaka koje obavljaju dobavljači. Uredsku opremu, pribor i alate, poslovni inventar i sl., nabavit ćemo od domaćih dobavljača koji nude najbrži rok isporuke, nižu cijenu te dostavu i montažu. Objekt koji će se koristiti ne zahtijeva nikakvo

posebno održavanje do čišćenja, kontroliranja instalacija, popravka sitnijih oštećenja te jednom godišnje obnavljanje fasade i unutarnjih zidova. Sva će oprema biti radno intenzivna. Tijekom svih 5 godina eksploatacije, uz pretpostavku redovitog tekućeg održavanja prostora i opreme, ne predviđaju se nova ulaganja u stalna sredstva. U tvrtci će stalno biti najmanje 1 voditelj ili menadžer koji će zaprimati narudžbe klijenata te ugovarati termine i vrste usluga.

Kapacitet projekta nije potrebno povećavati, kako zbog veličine ciljanog tržišta, tako i zbog mogućnosti dolaska konkurencije na isto tržište. Servis ne namjeravamo proširiti prije kraja prvog petogodišnjeg poslovnog ciklusa. Do kraja pete godine namjeravamo svladati sve prepreke ovog posla, ostvariti projektirane prihode po poslovnoj jedinici i zaposleniku te ambiciozno krenuti u proširivanje posla.

### ***3.4.1. Lokacija***

**Makrolokacija** projekta prvotno bi obuhvaćala grad Dugu Resu, a u budućnosti se očekuje i proširenje ciljanog tržišta na širu okolicu grada Duge Rese, odnosno na područje cijele Karlovačke županije, jer je tu koncentriran i veći broj potencijalnih korisnika. To je također i područje na kojem je obavljeno empirijsko istraživanje tržišta na temelju kojeg se može zaključiti da će ono pružiti dostatan stupanj platežno sposobnih klijenata.

**Mikrolokacija** je prostor na prvom katu iznad garaže u vlasništvu Tee Golubić, na adresi Naselje Tušmer 1. Ova lokacija izabrana je prvenstveno iz razloga što na toj adresi vlasnica posjeduje taj prostor. Lokacija je također dobro prometno povezana s ostalim dijelovima grada, infrastrukturno je opremljena, te već ima uređene priključke na električnu, telefonsku, vodovodnu i kanalizacijsku mrežu.

### ***3.4.2. Stalna sredstva***

Stalna sredstva koja su najnužnija za redovito funkcioniranje servisa za čišćenje i održavanje objekata su mobiteli (5 komada), instalacije, ostala oprema, svjetleća reklama, telefoni (tri komada), nematerijalna imovina, menadžerov ured: stol, stolice, ormari, police, slika, računalo, telefon, radni prostor: uredska oprema, računala (dva komada), stolovi, stolice, kuhinja: štednjak, hladnjak, police u kuhinji i uredskom prostoru, wc, ormarići, garderoba, arhiva: set, ormari za arhivu.

Prostor koji je u vlasništvu vlasnice servisa veličine je 106 m<sup>2</sup>. Od toga 75 m<sup>2</sup> otpada na uži poslovni prostor, 8m<sup>2</sup> na sanitarni čvor, 7m<sup>2</sup> na čajnu kuhinju i 16m<sup>2</sup> na skladište. Nužno je izvršiti adaptaciju unutrašnjeg prostora, odnosno izgraditi nekoliko pregradnih zidova kako bi se formirao funkcionalno prihvatljiv prostor potreban za kvalitetno obavljanje poslovnih djelatnosti. Posebna skupina radova odnosi se na uređivanje i dotjerivanje unutrašnjih i vanjskih zidnih ploha, kao i na električarske i telekomunikacijske radove i preinake. Poslovni prostor opremiti će se potrebnom opremom, inventarom i priborom, prema projekciji ulaganja u stalna sredstva. Potrebni inventar i namještaj uključuje uredski, poslovni i skladišni namještaj te pokućstvo za čajnu kuhinju i sanitarni čvor. Osobna računala će imati pristup internetu.

Za potrebe prijevoza strojeva i opreme za čišćenje do potencijalnog klijenta, nabaviti će se i dostavno vozilo IVECO 35 S 12V. Iz tablice projekcije ulaganja u stalna sredstva vidljivo je da će se uložiti iznos od 77.800,00 EUR-a ili (70%) od ukupnih uloženih sredstava.

Tablica 8. **Projekcija ulaganja u stalna sredstva**

Red. broj	POPIS STALNIH SREDSTAVA, MATERIJALA I RADOVA	KOLIČINA (u jed. mjere)	JEDINIČNA CIJENA (EUR)	UKUPNA VRIJEDNOST (EUR)
1.	Građevinski objekt - adaptacija	106 m <sup>2</sup>	50	5.300
2.	Građevinski objekt – procijenjena tržišna vrijednost	106 m <sup>2</sup>	400	42.400
3.	Uredska oprema			2.500
4.	Oprema za čišćenje i održavanje objekata			3.000
5.	Pribor i alati			1.500
6.	Poslovni inventar			7.000
7.	Prijevozna sredstva			3.300
8.	<b>Nematerijalna imovina</b>			7.500
9.	Klimatizacijski sustav	1. komplet		1.200
10.	Protupožarni sustav	1. komplet		1.000
11.	Kontejner za smeće	1. kom.		1.000
12.	Uređenja WC-a i male kuhinje			1.000
13.	Instalacijski i adaptacijski radovi			1.100
<b>UKUPNA VRIJEDNOST (zbroj od stavke 1. do 13.)</b>				<b>77.800</b>

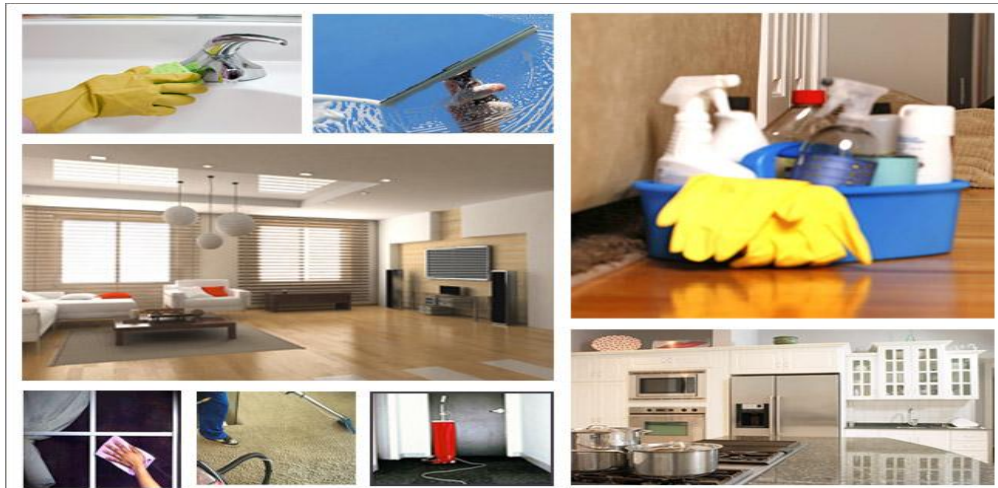
Izvor: Vlastita izrada autorice

Prema tablici se može formirati slijedeći popis:

**Građevinski objekti:** Ured, skladište, prateći sadržaji

1. **Uredska oprema:** Telefax, tri osobna računala, 3 printera, rashladna tehnika PC blagajna, tri telefona-fiksna, 5 mobitela
2. **Oprema za čišćenje i održavanje objekata:** profesionalni usisavač za suho usisavanje prašine, usisavač za suho dubinsko usisavanje prašine, usisavač za mokro i suho usisavanje, usisavač za dubinsku ekstrakciju, strojevi za ribanje, šamponiranje, brušenje i poliranje (za unutarnje i vanjske površine), stroj za metenje s usisavanjem, pribor za čišćenje (metle, krpe, mop-brisače, kolica za čistačice i sl.).
3. **Pribor i alati:** Uredski, skladišni higijensko-sanitarni
4. **Poslovni inventar:** Uredski, kuhinjski namještaj i pokućstvo, sanitarni namještaj, skladišni namještaj i dr.
5. **Prijevozna sredstva:** dostavno vozilo IVECO 35 S 12V
6. **Nematerijalna imovina:** Osnivački izdaci + osiguranje + licencija + ostala nematerijalna imovina (razne takse, dopusnice, obrada kredita, izrada dokumentacije, promidžba)
7. **Klimatizacijski sustav:** ( klimatizacija i grijanje zraka)
8. **Protupožarni sustav:** S alarmom i dojavom
9. **Kontejner za smeće:** Specijalizirani kontejner za odvožnju smeća
10. **Uređenje WC- a i male kuhinje**
11. **Instalacijski i adaptacijski radovi**

Slika 7. Čišćenje kućanstava



Izvor: [www.commercialcleanerz.com](http://www.commercialcleanerz.com) (21.07.2016.)

### 3.4.3. Materijalni inputi

Materijalni inputi koji su najnužniji za redovito funkcioniranje servisa za čišćenje i održavanje objekata su uredski sitni inventar, papir, tinta, folije, piće i hrana u kuhinji, troškovi dostave i terenskog obavljanja poslovanja, sredstva za pranje, čišćenje i održavanje objekata, toaletni papir i krpe za brisanje i čišćenje, električna energija, komunalije, voda, gorivo.

Tablica 9. **Projekcija ulaganja u materijalne inpute**

<b>Red. broj</b>	<b>POPIS MATERIJALNIH INPUTA PROJEKTA</b>	<b>IZNOS U €</b>
1.	Sirovine – ukupno	2750
2.	Repromaterijal – ukupno	2700
3.	Energenti – ukupno	2800
4.	Sitan inventar – ukupno	800
5.	Ostali materijalni inputi – ukupno	1700
	<b>UKUPNO</b>	<b>10750</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

U tablici projekcije ulaganja u materijalne inpute vidljivo je da će se odvojiti iznos od 10.750,00 EUR-a.

### 3.4.4. Projekcija zaposlenika

Na temelju planiranog kapaciteta te radnih normativa za pojedina djelatna područja, za prvih pet godina eksploatacije, projekt prema Pravilniku o sistematizaciji radnih mjesta koji određuje glavne aktivnosti, odgovornosti, ovlaštenja, zahtijevanu stručnu spremu i radno iskustvo za svako pojedino radno mjesto, zahtijeva da osim vlasnika, odnosno direktora, u servisu bude stalno zaposlen voditelj sektora čišćenja, voditelj sektora nabave i prodaje te 2 djelatnika u sektoru čišćenja, dok sam vlasnik tvrtke vodi poslovne knjige. Nova zaposlenja ne očekujemo u prvih pet godina redovnog poslovanja. Iz tablice je vidljivo da direktor tvrtke odnosno menadžer ima mjesečna primanja u iznosu od 1.000,00 EUR-a. Uz direktora, zaposleni su voditelj sektora čišćenja i voditelj sektora nabave i prodaje kojima mjesečna

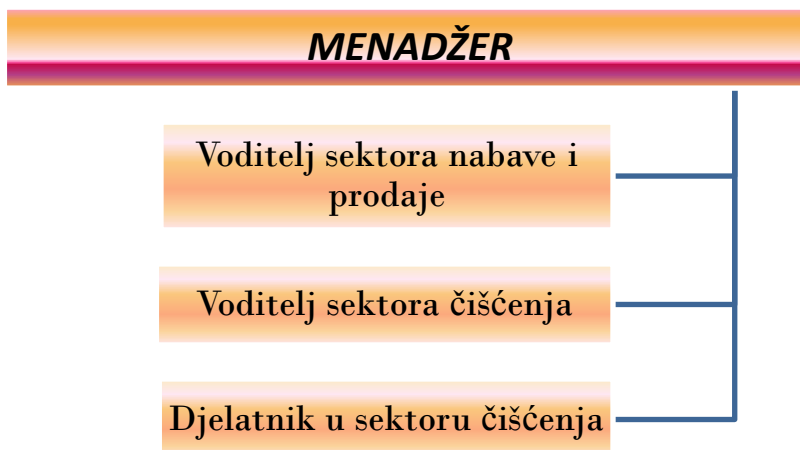
primanja iznose 780,00 EUR-a te dva djelatnika u sektoru čišćenja čija mjesečna primanja iznose 400,00 EUR-a.

Tablica 10. Projekcija potrebitih zaposlenika te mjesečnih (bruto) troškova rada

Red. broj	TOČAN NAZIV RADNOG MJESTA	STRUČNA SPREMA	UKUPNI ZAPOSLENICI	UKUPNE PLAĆE U €
1.	Menadžer –direktor	VSS	1	1000
2.	Voditelj sektora čišćenja	SSS ili VŠS	1	780
3.	Voditelj sektora nabave i prodaje	SSS ili VŠS	1	780
4.	Djelatnik u sektoru čišćenja	NKV	2	400
	<b>UKUPNO</b>		<b>5</b>	<b>3360</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Shema 1. Djelatno – organizacijska shema tvrtke



Izvor: Vlastita izrada autorice

### 3.4.5. Zaštitne mjere

Zaštita okoliša predstavlja sustav obvezatnih i normativno sankcioniranih mjera i postupaka s ciljem zaštite ljudskoga okoliša (flore i faune) od različitih oblika zagađivanja ili devastacije. Sukladno zakonskim odredbama o zaštiti okoliša, ovaj projekt ne zahtijeva posebne mjere zaštite osim zbrinjavanja smeća te za tu svrhu tvrtka već posjeduje kontejnere za prikupljanje i odvožnju smeća, dok će se za zaštitu ljudi ugraditi dimni alarm, pribaviti aparat za gašenje i filter sustava za klimatizaciju i osigurati kvalitetna osobna zaštita za sve djelatnike. Iz tablice o popisu mjera i ulaganja u zaštitu okoliša, tvrtka će izdvojiti 300,00 EUR-a za dimni alarm, aparat za gašenje i filter sustava za klimatizaciju.

Tablica 11. Popis mjera i ulaganja u zaštitu okoliša

Red. broj	NAZIV AKTIVNOSTI – MJERA ZAŠTITE OKOLIŠA	VRIJEDNOST OPREME	VRIJEDNOST RADA	UKUPNA ULAGANJA U €
1.	Dimni alarm	100	25	125
2.	Aparat za gašenje	100		100
3.	Filter na sustavu za klimatizaciju	50	25	75
	<b>UKUPNO</b>	<b>250</b>	<b>50</b>	<b>300</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Iz tablice mjera i kvantifikacije ulaganja u zaštitu na radu vidljivo je da će se za sustav klimatizacije izdvojiti iznos od 1.200,00 EUR-a poradi ugodnih uvjeta rada i boravka zaposlenika na radnome mjestu.

Tablica 12. Popis mjera i kvantifikacija ulaganja u zaštitu na radu

Red. broj	NAZIV AKTIVNOSTI – MJERA ZAŠTITE NA RADU	VRIJEDNOST OPREME	VRIJEDNOST RADA	UKUPNA ULAGANJA U €
1.	Sustav klimatizacije	1000	200	1200
	<b>UKUPNO</b>	<b>1000</b>	<b>200</b>	<b>1200</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

### 3.4.6. Aktivizacijsko razdoblje

Iz tablice popisa i trajanja aktivnosti izvedbe poslova vidljivo je da će aktivnosti koje će trebati obaviti u razdoblju od donošenja odluke o realizaciji projekta sve do početka redovitog poslovanja, uključujući testiranje i zapošljavanje radnika, trajati ukupno 4 mjeseca.

Tablica 13. **Popis i trajanje aktivnosti izvedbe poslova**

<b>Red. broj</b>	<b>POPIS PREDVIĐENIH AKTIVNOSTI TIJEKOM RAZDOBLJA IZVEDBE</b>	<b>POČETAK AKTIVNOSTI</b>	<b>KONAC AKTIVNOSTI</b>	<b>TRAJANJE (dana)</b>
1.	Prikupiti sredstva i identificirati vanjske izvore kapitala	1	1	30
2.	Izraditi poduzetnički projekt	1	2	60
3.	Obaviti pravno – administracijske poslove u sezi s registracijom tvrtke	1	4	180
4.	Aktivirati izvore sredstava i kapitala	1	1	30
5.	Urediti iznajmljeni prostor (bojanje)	2	2	30
6.	Nabaviti i montirati potrebnu opremu	1	4	180
7.	Ugovoriti i nabaviti materijalne inpute	4	4	30
8.	Raspisati natječaj za zaposlenike	4	4	30
9.	Provesti marketinške aktivnosti	4	4	30
10.	Odabrati i angažirati zaposlene	1	4	180
11.	Obaviti pripreme i započeti poslovanje	4	4	180

Izvor: Vlastita izrada autorice

Prema Tablici 14 izrađena je projekcija terminskog plana aktivizacije projekta koja je prikazana na sljedećoj stranici.



Tablica 14. **Projekcija terminskog plana aktivizacije projekta**

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

Izvor: Vlastita izrada autorice

### **3.5. Menadžment u projektu**

Menadžment predstavlja društvenu disciplinu čiji razvoj u velikoj mjeri potiče praksa, a sama menadžerska teorija i praksa kreativno se isprepliću. Ukoliko je želja vlasnika, odnosno poduzetnika stabilno poslovanje, kontinuiran rast i profitabilnost, tada on mora posjedovati određena menadžerska znanja. Jedan od najvažnijih zadataka menadžera je maksimalno učinkovito ostvarivanje ciljeva.

Tvrtka je osnovana kao društvo s ograničenom odgovornošću. Servis za čišćenje i održavanje objekata EKO-LAB d.o.o. registriran je za obavljanje usluga čišćenja i održavanja, što je ujedno i glavni predmet budućeg poslovanja poduzeća. Pravno – organizacijski oblik buduće tvrtke je društvo s ograničenom odgovornošću jer je to najjednostavniji porezni oblik te relativno brza i jednostavna aktivizacija poduzeća. S vremenom i razvojem poslova, vlasnik i zaposlenici namjeravaju ovu djelatnost dopunjavati srodnim i povezanim uslugama te proširiti ciljano tržište na širu okolicu grada Duge Rese, odnosno na područje cijele Karlovačke županije, budući je tu koncentriran i veći broj potencijalnih korisnika. Vlasnica Servisa za čišćenje i održavanje objekata EKO-LAB d.o.o., Tea Golubić, kao poduzetnik do sada nije obavljala samostalni posao, stoga se u ovom dijelu ne iznose podaci o ranijem financijskom poslovanju vlasnika, budući je početnica.

Plaća glavnog menadžera-vlasnika je 1.000,00 EUR-a mjesečno, a ukupne plaće svih ostalih zaposlenika su 2.360,00 EUR-a mjesečno, što je ukupno 3.360,00 EUR-a mjesečno. Dakle, ukupne godišnje plaće svih zaposlenika iznose 40.320,00 EUR-a. U početnoj fazi projekta nije predviđeno angažiranje drugih menadžera niti tajnice, već će taj posao obavljati Tea Golubić kao vlasnica tvrtke.

Prava i obveze vlasnika tvrtke su ta da vlasnik zastupa društvo i vodi poslove društva do visine iznosa svoga uloga. Vlasnik tvrtke je ujedno i glavni menadžer, odnosno direktor poduzeća. On ima apsolutno sva prava i odgovornosti tvrtke. Obveze su mu ponajviše nadgledati, kontrolirati, motivirati radnike i sve to u svrhu kvalitetnih odnosa u poduzeću te uspješnog poslovanja. Vlasnik također rješava sve konfliktne odnose i situacije koje se mogu pojaviti na terenu sa korisnicima ili vanjskim suradnicima. Osim vlasnika, u tvrtci su stalno zaposleni voditelj sektora čišćenja i voditelj sektora nabave i prodaje te dva djelatnika u sektoru čišćenja. Obveze ostalih zaposlenika jasne su iz samih imena njihovih radnih mjesta. Očekujemo stručno i savjesno rješavanje zadanih poslova. Nova zaposlenja ne očekujemo u prvih pet godina redovitog poslovanja.

### ***3.6. Marketing u projektu***

Usluge servisa biti će na najvišem stupnju i u apsolutnom svim dijelovima sukladne istraženim odrednicama potražnje i kupovnim preferencijama korisnika i potrošača usluga. Svaka usluga je u potpunosti varijabilna i u skladu sa željama i dogovorom s klijentom. Naša tvrtka očituje se brzinom usluga, prihvatljivim cijenama i načinom plaćanja, jamstvom kvalitete, ljubaznim i komunikativnim osobljem, mogućnošću telefonske, izravne ili internet rezervacije i narudžbe.

Ono što nas izdvaja od ostalih sličnih servisa je spremnost ispunjavanja svake želje i zamisli naših potencijalnih klijenata koji su nam na prvom i centralnom mjestu, što će se osjetiti u svakom kontaktu klijenata s našim servisom. Kako bi eliminirali potencijalnu konkurenciju, Servis za čišćenje i održavanje objekata EKO-LAB d.o.o. će ulaskom na tržište poduzeti nekoliko mogućih akcija kao što su snižavanje cijena, uvođenje novih ponuda usluga, intenzivne promidžbene aktivnosti u svrhu sučeljavanja s konkurentima te želje vlasnika da

njegovo poduzeće sa stajališta tržišne pozicije postane lider i poduzeće koje će provoditi i diktirati uvjete igre na tržištu.

Također ćemo davati popuste na višegodišnju suradnju, dijeliti brošure i reklamne materijale, brojne mogućnosti plaćanja usluge uz poseban tretman redovitih korisnika usluge, popuste na obujam većih poslova, sve to uz ljubazno i komunikativno osoblje.

#### ***a) Cijene usluga***

Cijene usluga Servisa za čišćenje i održavanje objekata EKO-LAB d.o.o. moraju pokriti troškove poslovanja tvrtke, moraju biti percipirane vrijednosti naše usluge na osnovi tržišnih iskustava te približno jednake potencijalnim konkurentnim cijenama, jer u suprotnome može izostati potražnja za istom.

#### ***b) Distribucija usluga***

Distribucija usluge Servisa za čišćenje i održavanje objekata EKO-LAB d.o.o. temelji se na prodaji usluge izravnim kontaktom s korisnicima u našem poslovnom prostoru uz uporabu raspoloživih poslovnih posrednika na tržištu.

#### ***c) Propagandna sredstva***

Propagandna sredstva koja će promovirati poduzeće predstavljaju web stranice, katalozi, posjetnice poduzeća, čestitke, kalendari, svakodnevno dijeljenje brošura i reklamnih materijala. Logo servisa biti će označen na vozilu koje će se koristiti u službene svrhe, kao i na automobilima zaposlenika. Postaviti ćemo i svjetleću reklamu na vidljivom mjestu na ulici, provoditi i sudjelovati u humanitarnim aktivnostima te se usmeno promovirati.

U tablici aktivnosti i kvantifikacija promidžbenih ulaganja, koja se nalazi na idućoj stranici, vidljiva su ulaganja u promidžbu tijekom aktivizacijskog razdoblja koja ukupno iznose 2.817,00 EUR-a i troškovi promidžbe tijekom prve godine aktivizacije projekta koji iznose 15.273,00 EUR-a. Sveukupna ulaganja i troškovi (na koncu 1. godine projekta) iznose 18.090,00 EUR-a.

Tablica 15. **Popis aktivnosti i kvantifikacija promidžbenih ulaganja**

Mjeseci projekta	NAZIV PLANIRANIH PROMIDŽBENIH AKTIVNOSTI TIJEKOM AKTIVIZACIJE I PRVE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA	ULAGANJA I TROŠKOVI U €
I	Ulaganje tijekom aktivizacijskog razdoblja	
1. MJ.	Oglasi	750
2. MJ.	Web stranice	1000
3. MJ.	Plakati	567
4. MJ.	Propagandni stupovi	500
	<b>UKUPNO</b>	<b>2817</b>
II	Troškovi tijekom prve godine aktivizacije projekta	
1. MJ.	Prospekti	1215
2. MJ.	Katalozi	1165
3. MJ.	Brošure	1215
4. MJ.	Reportaže	1245
5. MJ.	Posjetnica tvrtke	1245
6. MJ.	Čestitke, kalendari	1325
7. MJ.	Sajmovi	2738
8. MJ.	Svjetleća reklama na vidljivom mjestu na ulici	1425
9. MJ.	Radio (1 tjedno nagradna igra)	1150
10. MJ.	Novine, bilteni i magazini	1200
11. MJ.	Oglasne ploče	600
12 MJ.	Internet (tvrtka ima web stranicu)	750
	<b>UKUPNO</b>	<b>15273</b>
	<b>SVEUKUPNA ULAGANJA I TROŠKOVI (na koncu 1. godine projekta)</b>	<b>18090</b>

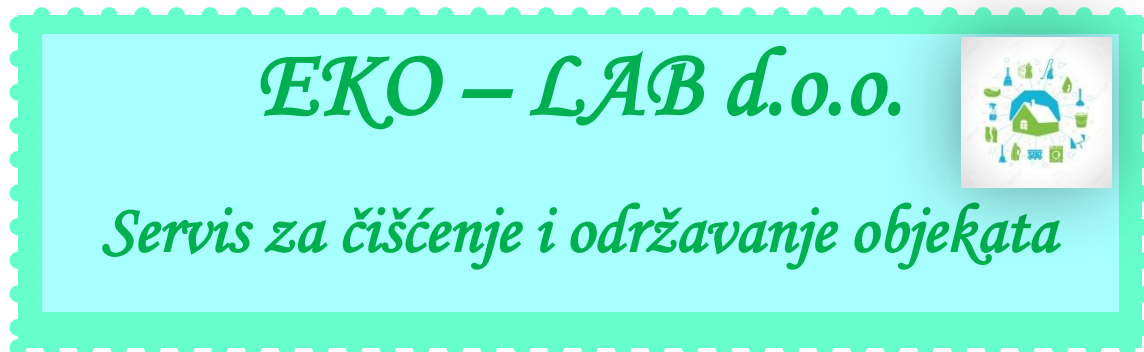
Izvor: Vlastita izrada autorice

#### **d) Ekonomska propaganda**

**a) Naziv tvrtke je** registrirano *ime* tvrtke kojim se ona služi u svim oblicima službena poslovnog komuniciranja. „Servis za čišćenje i održavanje objekata **EKO - LAB d.o.o.**“ je ime tvrtke pod kojim će biti registrirana kod trgovačkog suda u Zagrebu. Ime tvrtke odgovara odabranoj djelatnosti, čini ga originalnim, a odiše i pozitivnim duhom zbog čega će se lako će upamtiti.

b) **Zaštitni znak (logotip** tvrtke, proizvoda, robe, usluge) zaštićuje tvrtku od krivotvorina (sličnih djelatnosti). Naš zaštitni znak slijedećeg je izgleda:

Slika 8. **Zaštitni znak tvrtke**



Izvor: Vlastita izrada autorice

### **b.1. Slogan tvrtke**

Između mnoštva prijedloga za propagandni slogan, izabrali smo jednostavnu i jasnu poruku. Naš slogan glasi:

*„ EKO-LAB d.o.o. servis za čišćenje i održavanje Vama na usluzi 24 sata dnevno.*

*Dođite i uvjerite se osobno!*

*Garantiramo kvalitetu, stručnost, profesionalnost, diskretno i ljubazno osoblje. Izborom EKO-LAB-a nećete požaliti!“*

Slogan ćemo koristiti prilikom propagiranja preko medija, na plakatima, prigodom dizajniranja oglasa, letaka i drugog propagandnog materijala.

### **c) Promicanje prodaje**

U cilju promicanja prodaje, prodaja usluga će se vršiti u izravnom kontaktu s korisnicima u našem prostoru uz korištenje raspoloživih prodajnih posrednika na tržištu.

### **d) Osobna prodaja**

Osobna prodaje uključuje sve promidžbene učinke izravnog kontakta prodavača i kupca, stvaranje pozitivnog imidža tvrtke, privlačenje korisnika usluga, zauzimanje tržišne pozicije, dijeljenje propagandnih sredstava, popuste stalnim korisnicima, plaćanje u ratama, kartice, popuste na gotovinu.

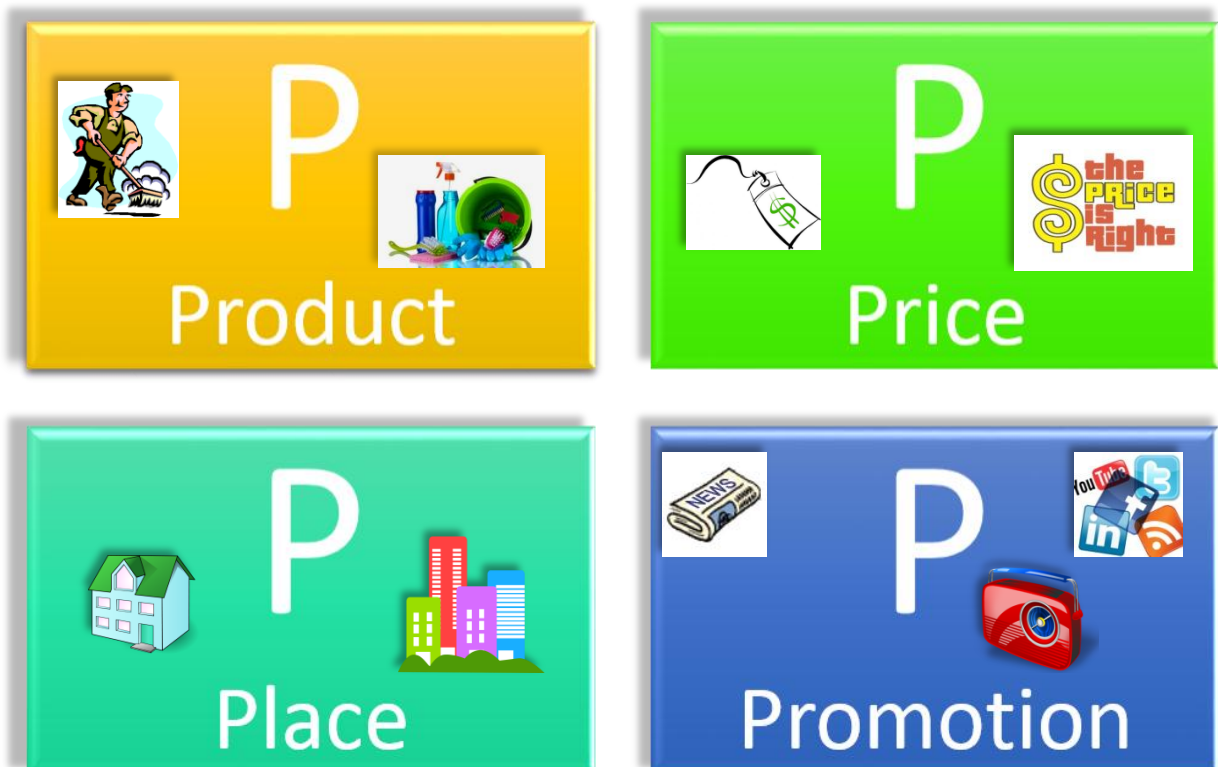
### e) Odnosi s javnošću

Odnosi s javnošću usmjereni su na stjecanje javnog povjerenja, tj. stvaranje željena promidžbena dojma o našoj tvrtki. Planiramo oglašavanje na internet stranici, aktivno sudjelovanje na stručnim seminarima za kvalitetno i profesionalno obavljanje naše djelatnosti, dodatno usavršavanje zaposlenika uz stalno praćenje tržišta i novosti na tržištu, objavljivanje našeg slogana na radio stanici, sudjelovanje u dobrotvornim udrugama, stavljanje loga tvrtke na automobile zaposlenika.

### f) Ekonomski publicitet

Ekonomski publicitet je svako javno objavljivanje novosti o radu tvrtke različitim kanalima komuniciranja. Uvjereni smo da će svaka novinska kuća rado prihvaćati i objavljivati novosti iz naše tvrtke.

Slika 9. Marketing servisa za održavanje objekata



Izvor: [www.imsresultscout.com](http://www.imsresultscout.com) (08.09.2016.)

## 4. FINANCIJSKI PODACI U PROJEKTU

U dijelu o financijskim podacima projekta predočeni su financijski pokazatelji Servisa za čišćenje i održavanje objekata EKO-LAB d.o.o. u prvih 5 godina poslovanja buduće tvrtke.

### 4.1. Proračun godišnjih bruto plaća

Uzimajući u obzir kapacitete, poduzetnički projekt Servis za čišćenje i održavanje objekata EKO-LAB d.o.o. zahtijeva jednog menadžera tvrtke, jednog voditelja sektora čišćenja, jednog voditelja sektora nabave i prodaje te dva djelatnika u sektoru čišćenja.

Svi djelatnici tvrtke raditi će u jednoj smjeni, puno osmosatno radno vrijeme od 7 do 15h, a po potrebi i dulje ukoliko priroda posla to bude zahtijevala. Voditelj sektora čišćenja (780 €), voditelj sektora nabave i prodaje (780 €) te djelatnici u sektoru čišćenja (400 €), imaju pravo na zarađenu mjesečnu plaću te pravo na korištenje godišnjeg odmora uz dobivanje božićnice i regresa u iznosu dogovorenim s menadžerom tvrtke.

Tablica 16. Proračun godišnjih bruto plaća

Red. br.	TOČAN NAZIV RADNOG MJESTA	STRUČNA SPREMA	UKUPNI ZAPOSLENICI	MJESEČNE PLAĆE	GODIŠNJE PLAĆE U €
1.	Menadžer – direktor	VSS	1	1000	12000
2.	Voditelj sektora čišćenja	SSS ili VŠS	1	780	9360
3.	Voditelj sektora nabave i prodaje	SSS ili VŠS	1	780	9360
4.	Djelatnik u sektoru čišćenja	NKV	2	800	9600
	<b>UKUPNO</b>		<b>5</b>	<b>3360</b>	<b>40320</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

## 4.2. Ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva

Iz tablice br. 18 vidljivo je da će ukupna ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva iznositi 110.000 EUR-a. Na stalna sredstva otpada 77.800 EUR-a, a na obrtna sredstva otpada 32.200 EUR-a. Prikazana sredstva iz tablice potrebna su za nesmetano odvijanje naše poduzetničke djelatnosti.

Tablica 17. Projekcija potrebitih ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva

Red. br.	STAVKE STALNIH I TRAJNIH OBRJNIH SREDSTAVA	IZNOSI U €	STRUKTURA	
			%	%
I	<b>STALNA SREDSTVA – UKUPNO</b>	<b>77800</b>	<b>70,00</b>	<b>100</b>
1.	Građevinski objekt - adaptacija	5300		7
2.	Građevinski objekt – procijenjena tržišna vrijednost	42400		55
3.	Uredska oprema	2500		3,2
4.	Oprema za čišćenje i održavanje objekata	3000		4
5.	Pribor i alati	1500		2
6.	Poslovni inventar	7000		9
7.	Prijevozna sredstva	3300		4,3
8.	Nematerijalna imovina	7500		9
9.	Klimatizacijski sustav	1200		1,5
10.	Protupožarni sustav	1000		1,2
11.	Kontejner za smeće	1000		1,2
12.	Uređenje wc-a i male kuhinje	1000		1,2
13.	Instalacijski i ostali adaptacijski radovi	1100		1,4
II	<b>OBRJNA SREDSTVA – UKUPNO</b>	<b>32200</b>	<b>30,00</b>	<b>100</b>
1.	Ulaganja u materijalne inpute	10750		33,4
2.	Ukupne plaće na mjesečnoj razini	3360		10,4
3.	Promidžbena ulaganja	18090		56,2
I+II	<b>UKUPNO ULAGANJA</b>	<b>110000</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice



Tablica 18. **Projekcija terminskog financiranja prema stavkama ulaganja**

Red. br.	STAVKE SREDSTAVA I KAPITALA	Projekcija ulaganja po mjesecima aktivizacijskog razdoblja				UKUPNO U €
		1.	2.	3.	4.	
I.	<b>STALNA SREDSTVA – UKUPNO</b>	<b>18825</b>	<b>18505</b>	<b>18525</b>	<b>21945</b>	<b>77800</b>
1.	Građevinski objekt - adaptacija	1350	1250	1150	1550	5300
2.	Građevinski objekt – procijenjena tržišna vrijednost	10600	10600	10600	10600	42400
3.	Uredska oprema	750	700	550	500	2500
4.	Oprema za čišćenje i održavanje objekata	850	750	650	750	3000
5.	Pribor i alati	-	-	750	750	1500
6.	Poslovni inventar	1250	1250	1500	3000	7000
7.	Prijevozna sredstva	950	880	750	720	3300
8.	Nematerijalna imovina	1500	1500	1500	3000	7500
9.	Klimatizacijski sustav	300	300	300	300	1200
10.	Protupožarni sustav	250	250	250	250	1000
11.	Kontejner za smeće	250	250	250	250	1000
12.	Uređenje wc-a i male kuhinje	500	500	-	-	1000
13.	Instalacijski i adaptacijski radovi	275	275	275	275	1100
II.	<b>OBRтна SREDSTVA – UKUPNO</b>			<b>9045</b>	<b>23155</b>	<b>32200</b>
1.	Ulaganja u materijalne inpute	-	-	-	10750	10750
2.	Ukupne plaće na mjesečnoj razini	-	-	-	3360	3360
3.	Promidžbena ulaganja	-	-	9045	9045	18090
<b>I+II</b>	<b>UKUPNA ULAGANJA</b>	<b>18825</b>	<b>18505</b>	<b>27570</b>	<b>45100</b>	<b>110000</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica 19. **Projekcija terminskog financiranja prema izvorima i mjesecima aktivizacijskog razdoblja projekta**

Red. br.	STAVKE IZVORA SREDSTAVA -KAPITALA	Financiranje aktivnosti po mjesecima tijekom izvedbe				UKUPNO U €
		1.	2.	3.	4.	
I.	<b>VLASTITA SREDSTVA – UKUPNO</b>	<b>22250</b>	<b>20250</b>	<b>18250</b>	<b>16250</b>	<b>77000</b>
1.	Tea Golubić	22250	20250	18250	16250	77000
II.	<b>VANJSKI IZVORI</b>	<b>33000</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>33000</b>
3.	Bankarski kredit	33000	-	-	-	33000
<b>I.+II.</b>	<b>UKUPNA ULAGANJA</b>	<b>55250</b>	<b>20250</b>	<b>18250</b>	<b>16250</b>	<b>110000</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica 20. **Projekcija uskladbe ulaganja s izvorima prema mjesecima aktivizacijskog razdoblja projekta**

Red. br.	STAVKE ULAGANJA I IZVORA SREDSTAVA	Ulaganja i izvori po mjesecima aktivizacije projekta				UKUPNO U €
		1.	2.	3.	4.	
I.	Stalna sredstva – ukupno	18825	18505	18525	21945	77800
II.	Obrtna sredstva – ukupno	-	-	9045	23155	32200
III.	<b>UKUPNO – ULAGANJA</b>	<b>18825</b>	<b>18505</b>	<b>27570</b>	<b>45100</b>	<b>110000</b>
IV.	Vlastita sredstva – ukupno	22250	20250	18250	16250	77000
V.	Vanjski izvori – ukupno	33000	-	-	-	33000
VI.	<b>UKUPNO – IZVORI</b>	<b>55250</b>	<b>20250</b>	<b>18250</b>	<b>16250</b>	<b>110000</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Iz predočenih je tablica (19, 20 i 21) vidljivo da sav ukupno potrebni novac za stalna i trajna obrtna sredstva ne moramo imati na početku aktivizacijskog razdoblja.

### 4.3. Proračun amortizacije

U procesu proizvodnje, trgovanja ili usluživanja stalna se sredstva troše i postupno svoju vrijednost (tijekom više procesa proizvodnje, trgovanja ili usluživanja) prenose na proizvode, robu ili usluge, pa taj proces nazivamo amortizacijom stalnih sredstava.<sup>34</sup> Iz tablice možemo uočiti koje se stavke stalnih sredstava amortiziraju i po kojim stopama te možemo zaključiti da se većina stalnih sredstava izamortizirala do kraja pete godine. Godišnja amortizacija prve 4 godine eksploatacije projekta iznosi 6.641,00 EUR-a, dok u petoj godini iznosi 5.066,00 EUR-a. U projektu je prikazana vremenska amortizacija stalnih sredstava.

Tablica 21. Projekcija godišnje amortizacije tijekom „nulte“ i promatranih godina eksploatacije projekta

Red. br.	Stavke sredstava	Iznos U €	Stopa (%)	Promatrane godine eksploatacije projekta					UKUPNO U €	
				0.	1.	2.	3.	4.		5.
1.	Građevinski objekt - adaptacija	5300	3	-	159	159	159	159	159	4664
2.	Građevinski objekt – procijenjena tržišna vrijednost	42400	3	-	1272	1272	1272	1272	1272	36040
3.	Uredska oprema	2500	20	-	500	500	500	500	500	-
4.	Oprema za čišćenje i održavanje objekata	3000	25	-	750	750	750	750	-	-
5.	Pribor i alati	1500	20	-	300	300	300	300	300	-
6.	Poslovni inventar	7000	20	-	1400	1400	1400	1400	1400	-
7.	Prijevozna sredstva	3300	25	-	825	825	825	825	-	-
8.	Nemater. imovina	7500	5	-	375	375	375	375	375	5625
9.	Klimatizacijski sustav	1200	20	-	240	240	240	240	240	-
10.	Protupožarni sustav	1000	20	-	200	200	200	200	200	-
11.	Kontejner za smeće	1000	20	-	200	200	200	200	200	-
12.	Uređenje WC-a i kuhinje	1000	20	-	200	200	200	200	200	-
13.	Instalacijski radovi i adaptacijski radovi	1100	20	-	220	220	220	220	220	-
	<b>UKUPNO</b>	<b>77800</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6641</b>	<b>6641</b>	<b>6641</b>	<b>6641</b>	<b>5066</b>	<b>46170</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

<sup>34</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 121

#### 4.4. Obračun kreditnih obveza

U tablici je prikaz plan otplate namjenskog kredita s kamatnom stopom od 5,5 %. Kredit bismo otplaćivali tijekom 5 godina. Odlučili smo se za otplatu kredita jednakim anuitetima iz razloga što su ti anuiteti u početku otplate manji od anuiteta s istim otplatnim kvotama, a ta je činjenica vrlo bitna u početku pokretanja projekta.

Tablica 22. Obračun kreditnih obveza prema jednakim anuitetima

Osnovni podaci		Otplatni plan			PDF
RB	Datum	Glavnica	Kamata	Mjesečni obrok	Nedospjela glavnica
1	21.08.2016.	484,01	140,25	624,26	32.515,99
2	21.09.2016.	486,07	138,19	624,26	32.029,92
3	21.10.2016.	488,13	136,13	624,26	31.541,79
4	21.11.2016.	490,21	134,05	624,26	31.051,58
5	21.12.2016.	492,29	131,97	624,26	30.559,29
6	21.01.2017.	494,38	129,88	624,26	30.064,91
7	21.02.2017.	496,48	127,78	624,26	29.568,43
8	21.03.2017.	498,59	125,67	624,26	29.069,84
9	21.04.2017.	500,71	123,55	624,26	28.569,13
10	21.05.2017.	502,84	121,42	624,26	28.066,29
11	21.06.2017.	504,98	119,28	624,26	27.561,31
12	21.07.2017.	507,12	117,14	624,26	27.054,19
13	21.08.2017.	509,28	114,98	624,26	26.544,91
14	21.09.2017.	511,44	112,82	624,26	26.033,47
15	21.10.2017.	513,62	110,64	624,26	25.519,85
16	21.11.2017.	515,80	108,46	624,26	25.004,05
17	21.12.2017.	517,99	106,27	624,26	24.486,06
18	21.01.2018.	520,19	104,07	624,26	23.965,87
19	21.02.2018.	522,41	101,85	624,26	23.443,46
20	21.03.2018.	524,63	99,63	624,26	22.918,83
21	21.04.2018.	526,85	97,41	624,26	22.391,98
22	21.05.2018.	529,09	95,17	624,26	21.862,89
23	21.06.2018.	531,34	92,92	624,26	21.331,55
24	21.07.2018.	533,60	90,66	624,26	20.797,95
25	21.08.2018.	535,87	88,39	624,26	20.262,08
26	21.09.2018.	538,15	86,11	624,26	19.723,93
27	21.10.2018.	540,43	83,83	624,26	19.183,50
28	21.11.2018.	542,73	81,53	624,26	18.640,77
29	21.12.2018.	545,04	79,22	624,26	18.095,73
30	21.01.2019.	547,35	76,91	624,26	17.548,38
31	21.02.2019.	549,68	74,58	624,26	16.998,70
32	21.03.2019.	552,02	72,24	624,26	16.446,68
33	21.04.2019.	554,36	69,90	624,26	15.892,32

34	21.05.2019.	556,72	67,54	624,26	15.335,60
35	21.06.2019.	559,08	65,18	624,26	14.776,52
36	21.07.2019.	561,46	62,80	624,26	14.215,06
37	21.08.2019.	563,85	60,41	624,26	13.651,21
38	21.09.2019.	566,24	58,02	624,26	13.084,97
39	21.10.2019.	568,65	55,61	624,26	12.516,32
40	21.11.2019.	571,07	53,19	624,26	11.945,25
41	21.12.2019.	573,49	50,77	624,26	11.371,76
42	21.01.2020.	575,93	48,33	624,26	10.795,83
43	21.02.2020.	578,38	45,88	624,26	10.217,45
44	21.03.2020.	580,84	43,42	624,26	9.636,61
45	21.04.2020.	583,30	40,96	624,26	9.053,31
46	21.05.2020.	585,78	38,48	624,26	8.467,53
47	21.06.2020.	588,27	35,99	624,26	7.879,26
48	21.07.2020.	590,77	33,49	624,26	7.288,49
49	21.08.2020.	593,28	30,98	624,26	6.695,21
50	21.09.2020.	595,81	28,45	624,26	6.099,40
51	21.10.2020.	598,34	25,92	624,26	5.501,06
52	21.11.2020.	600,88	23,38	624,26	4.900,18
53	21.12.2020.	603,43	20,83	624,26	4.296,75
54	21.01.2021.	606,00	18,26	624,26	3.690,75
55	21.02.2021.	608,57	15,69	624,26	3.082,18
56	21.03.2021.	611,16	13,10	624,26	2.471,02
57	21.04.2021.	613,76	10,50	624,26	1.857,26
58	21.05.2021.	616,37	7,89	624,26	1.240,89
59	21.06.2021.	618,99	5,27	624,26	621,90
60	21.07.2021.	621,90	2,64	624,54	0,00
		33.000,00	4.455,88	37.455,88	

Izvor: www.pbz.hr (17.07.2016.)

#### **4.5. Projekcija računa dobiti i gubitka**

Projekcija dobiti – gubitka financijsko je izvješće koje predočava poslovne aktivnosti određene tvrtke tijekom određenog razdoblja, odnosno prihode i rashode, kamatne i porezne efekte te čistu i zadržanu dobit tvrtke.<sup>35</sup> Stopa poreza na ukupnu dobit iznosi 20%.

Pozitivna razlika između ukupnih prihoda i rashoda predstavlja ukupnu dobit, a negativna razlika predstavlja ukupni gubitak. Od ukupne dobiti (ili dobiti prije oporezivanja) oduzima se porez na dobit, čime se dobiva dobit nakon oporezivanja ili čista dobit. Od tog iznosa se odbijaju sve zakonske (obvezatne) i eventualno dogovorene (neobvezatne) pričuve te se dobiva zadržana dobit.

<sup>35</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 128

Tablica 23. **Projekcija prihoda tijekom svih promatranih godina eksploatacije projekta**

Red. br.	STAVKE PRIHODA	PERIOD	PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA					UKUPNO U €
			1.	2.	3.	4.	5.	
1.	Čišćenje kućanstava	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	19.251,33	19.251,33	23.101,60	26.202,02	29.945,16	117.751,44
		Periodično po 2h	7.058,82	7.058,82	7.700,53	8.110,15	9.357,86	39.286,18
2.	Čišćenje poslovnih prostora	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	32.085,56	38.502,67	44.919,78	51.336,89	57.754,01	224.598,91
		Periodično po 2h	4.990,86	5.614,7	6.238,58	7.486,29	8.734,01	33.064,44
3.	Čišćenje ureda, ordinacija i sl.	Redovno (2 ili više puta tjedno po 2h)	18.715,73	22.458,87	26.202,02	33.688,31	41.174,6	142.239,53
		Periodično po 2h	2.245,89	2.744,97	3.119,29	3.743,15	4.367,0	16.220,30
4.	Čišćenje stubišta	Jednom mjesečno	6.433,53	7.720,24	8.578,04	9.435,85	11.151,45	43.319,11
5.	Čišćenje stubišta	Jednom tjedno (više od 5 katova zgrade)	4.678,93	6.082,61	7.018,4	7.954,18	9.357,86	35.091,98
6.	Čišćenje tepiha i tepisona	Periodično po 2 m2	1.250,35	1.354,55	1.458,74	1.562,94	1.667,14	7.293,72
7.	Kemijsko čišćenje kutnih garniture (do 5 sjed. mj.)	Periodično (po 1 kom)	3.125,88	3.386,37	3.646,86	3.907,36	4.167,85	18.234,32
8.	Kemijsko čišćenje trosjeda i dvosjeda	Periodično (po 1 kom)	2.250,63	2.406,93	2.563,22	2.719,52	2.875,82	12.816,12
9.	Kemijsko čišćenje fotelja	Periodično (po 1 kom)	547,03	638,2	729,37	820,55	911,72	3.646,87
10.	Kemijsko čišćenje stolica	Periodično (po 1 kom)	937,76	989,86	1.041,96	1.094,06	1.146,16	5.209,80
11.	Kemijsko čišćenje automobila	Periodično	5.848,66	7.018,4	8.188,13	9357,86	10.527,6	40.940,65
12.	Čišćenje staklenih površina do 3 m visine	Periodično (po 8m2)	250,07	270,91	291,75	312,59	333,43	1.458,75
<b>UKUPNO</b>			<b>109.671,03</b>	<b>125.499,43</b>	<b>144.798,27</b>	<b>167.731,72</b>	<b>193.471,67</b>	<b>741.172,12</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica 24. Projekcija rashoda tijekom svih promatranih godina eksploatacije projekta

Red. br.	Stavke rashoda	Promatrane godine eksploatacije projekta					UKUPNO U €
		1.	2.	3.	4.	5.	
1.	Troškovi poslovanja uslužni dio	32250	34420	35320	39520	44620	186130
2.	Troškovi promidžbe	15273	16280	17340	18440	19540	86873
3.	Menadžerski tim	12000	13200	14520	15972	17569	73261
4.	Uslužni zaposlenici	28320	31420	35320	39520	44620	179200
5.	Bankovne usluge	100	110	121	133	146	610
6.	Platni promet	100	110	121	133	146	610
7.	Doprinosi i članarine	50	55	61	67	73	306
8.	Troškovi osiguranja	1000	1100	1210	1331	1464	6105
9.	Kamate na kredit	1545	1234	908	565	203	4455
10.	Troškovi amortizacije	6641	6641	6641	6641	5066	31630
11.	Troškovi zaštite okoliša	300	330	363	399	439	1831
12.	Troškovi zaštite na radu	1200	1350	1500	1650	1820	7520
	<b>UKUPNO</b>	<b>98779</b>	<b>106250</b>	<b>113425</b>	<b>124371</b>	<b>135706</b>	<b>578531</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Tablica 25. Račun dobiti i gubitka

Red. br.	Stavke prihoda i rashoda te ukupna, čista i zadržana dobit	Promatrane godine eksploatacije projekta					UKUPNO U €
		1.	2.	3.	4.	5.	
I.	Ukupni prihodi	109671	125499	144798	167731	193471	741172
II.	Ukupni rashodi	98779	106250	113425	124371	135706	578531
III.	Ukupna dobit	10892	19249	31373	43360	57765	162641
-	Porez na dobit (20%)	2178	3849	6274	8672	11553	32528
IV.	Čista dobit	8714	15400	25099	34688	46212	130113
-	Zakonske pričuve (oko 5%)	435	770	1254	1734	2310	6505
-	Neobvezatne pričuve 5%	435	770	1254	1734	2310	6505
V	<b>Zadržana dobit</b>	<b>7844</b>	<b>13860</b>	<b>22591</b>	<b>31220</b>	<b>41592</b>	<b>117103</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Iz tablice je vidljivo da ćemo poslovati s pozitivnim predznakom, ostvarivati ukupnu dobit u prvoj godini eksploatacije projekta u iznosu od 10.892,00 EUR-a, što nam govori o povoljnosti projekta. Ukupni prihodi projekta iznose 741.172,00 EUR-a. Ukupni rashodi projekta iznose 578.531,00 EUR-a. Nakon oduzimanja ukupnih rashoda od ukupnih prihoda, rezultat je ukupna dobit u iznosu od 162.641,00 EUR-a. Od toga iznosa oduzeto je 20%

poreza na dobit i 5% za zakonske i statutarne pričuve, što je u konačnici rezultiralo ostvarenom zadržanom dobiti u iznosu od 117.103,00 EUR-a.

Rječ je dakle o računu koji najizravnije preslikava poslovne aktivnosti, pa je projekcija dobiti – gubitka, zapravo zorna slika učinkovitosti poslovanja tvrtke u promatranu razdoblju. Račun dobiti i gubitka je u biti određeno računovodstveno izvješće koje pokazuje profitabilnost poslovnih operacija tijekom jedne godine. Projekcija dobiti – gubitka sačinjava se sukladno zakonskim odredbama i uobičajnim računovodstvenim načelima.<sup>36</sup>

#### 4.6. Financijski i ekonomski tijek

Projekcija novčanih tijekova temelji se na projekciji poslovnih i financijskih aktivnosti buduće tvrtke i pokazatelj je likvidnosti projekta tijekom promatranih godina eksploatacije projekta temeljem kojeg se može zaključiti hoće li iz buduće aktivnosti tvrtke moći podmirivati sve obveze i koliki iznos čistog primitka eventualno ostaje poduzetniku tijekom pojedinih godina promatrana razdoblja eksploatacije njegova pothvata.<sup>37</sup>

Tablica 26. Projekcija ekonomskih tijekova

Red. br.	Stavke primitaka i izdataka	Promatrane godine eksploatacije projekta						UKUPNO U €
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	
<b>I.</b>	<b>Ukupni primitci</b>	-	109671	125499	144798	167731	239800	787499
1.	Prihodi od pružanja usluga	-	109671	125499	144798	167731	193471	741170
2.	Ostatak vrijed. stal. sredst.	-	-	-	-	-	40704	40704
3.	Ostatak vrijed. obrt. sredst.	-	-	-	-	-	5625	5625
<b>II.</b>	<b>Ukupni izdaci</b>	110000	100957	110099	119699	133043	147259	721057
4.	Ulaganja u stalna sredstva	77800	-	-	-	-	-	77800
5.	Ulaganja u obrtna sredstva	32200	-	-	-	-	-	32200
6.	Rashodi	-	98779	106250	113425	124371	135706	578531
7.	Porez na dobit (20%)	-	2178	3849	6274	8672	11553	32528
<b>III.</b>	<b>ČISTI PRIMICI</b>	<b>-00.000</b>	<b>8714</b>	<b>15400</b>	<b>25099</b>	<b>34688</b>	<b>92541</b>	<b>66442</b>
8.	Kumulativ čistih primitaka	- 00.000	-101286	-85886	-60787	-26099	66442	

Izvor: Vlastita izrada autorice

<sup>36</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 128

<sup>37</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 129



Projekcija ekonomskih tijekova kroz promatrane godine eksploatacije govori nam da su početkom pete godine vraćena uložena sredstva. Tijekom svih godina, ukupni primici veći su od ukupnih izdataka. Iznos od 66.442,00 EUR-a predstavlja razliku između vidljivih ulaganja i čistih primitaka.

Tablica 27. Projekcija financijskih tijekova

Red. br.	Stavke primitaka i izdataka	Promatrane godine eksploatacije projekta					UKUPNO U €	
		0.	1.	2.	3.	4.		5.
<b>I.</b>	<b>Ukupni primici</b>	<b>110000</b>	<b>109671</b>	<b>125499</b>	<b>144798</b>	<b>167731</b>	<b>239800</b>	<b>897499</b>
1.	Prihodi od pružanja usluga	-	109671	125499	144798	167731	193471	741170
2.	Vlastiti izvori financiranja	77000	-	-	-	-	-	77000
3.	Bankarski kredit	33000	-	-	-	-	-	33000
4.	Ostatak vrijednosti stalnih sred.	-	-	-	-	-	40704	40704
5.	Ostatak vrijednosti obrtnih sred.	-	-	-	-	-	5625	5625
6.	Obvezatne pričuve	-	435	770	1254	1734	2310	6505
7.	Neobvezatne pričuve	-	435	770	1254	1734	2310	6505
<b>II.</b>	<b>Ukupni izdaci</b>	<b>110000</b>	<b>107772</b>	<b>117895</b>	<b>128789</b>	<b>143437</b>	<b>159167</b>	<b>767060</b>
8.	Ulaganja u stalna sredstva	77800	-	-	-	-	-	77800
9.	Ulaganja u obrtna sredstva	32200	-	-	-	-	-	32200
10.	Rashodi	-	98779	106250	113425	124371	135706	578531
11.	Porez na dobit (20%)	-	2178	3849	6274	8672	11553	32528
12.	Obvezatne pričuve	-	435	770	1254	1734	2310	6505
13.	Neobvezatne pričuve	-	435	770	1254	1734	2310	6505
14.	Anuiteti bankarskog kredita	-	5945	6256	6582	6926	7288	32991
<b>III.</b>	<b>ČISTI PRIMICI</b>	<b>-</b>	<b>1899</b>	<b>7604</b>	<b>16009</b>	<b>24294</b>	<b>80633</b>	<b>130439</b>
15.	Kumulativ čistih primitaka	-	1899	9503	25512	49806	130439	

Izvor: Vlastita izrada autorice

U tablici projekcije financijskih tijekova vidljivo je da će projekt omogućiti redovito i pravodobno podmirenje svih obveza i redovito plaćanje kredita te na kraju ostvarenje čistog primitka u iznosu od 130.439,00 EUR-a.

## 5. OCJENE UČINKOVITOSTI PROJEKTA

U ovom poglavlju projekta predočiti će se dostatna količina kvalitetnih pokazatelja njegove svekolike učinkovitosti. Prednost je dana sljedećim metodama ocjene učinkovitosti poduzetničkih projekata: Razdoblje povrata, Stopa prinosa, Pravilo palca, Čista sadašnja vrijednost, Interna stopa profitabilnosti, Prosječna profitabilnost, Analiza likvidnosti te Analiza osjetljivosti.

### 5.1. Razdoblje povrata

Razdoblje povrata uloženog kapitala označava vrijeme tijekom kojeg se iz čistih primitaka ekonomskog tijeka povrati uloženi novac u realizaciju poduzetničkog pothvata. Kriterij ocjene poduzetničkog pothvata prema ovome pokazatelju je zapravo duljina razdoblja povrata. Što je to razdoblje kraće, projekt je prihvatljiviji i obrnuto.<sup>38</sup>

Tablica 28. Razdoblje povrata uloženih sredstava ( u € )

Razdoblje povrata	Godišnji iznos	Čisti primitci ek.tijekova, god. iznos i kumulativ		Nepokrivene investicije
0.	110000	-	-	110000
1.	-	8714	8714	- 101286
2.	-	15400	24114	- 85886
3.	-	25099	49213	- 60787
4.	-	34688	83901	- 26099
5.	-	92541	176442	+ 66442

Izvor: Vlastita izrada autorice

Iz tablice je vidljivo da se uložena sredstva (ukupna ulaganja) vraćaju na samom početku pete godine eksploatacijskoga razdoblja, jer se u toj godini pojavljuje pozitivan predznak u koloni nepokrivenih investicija, a to je pokazatelj profitabilnosti projekta.

<sup>38</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 145

## **5.2. 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 (SP) je u ovome dijelu izračunata pojedinačno za svaku godinu na način da se kvocijent čiste dobiti (ND) iz promatranih godina i ukupnih ulaganja (Io) pomnožio sa 100, što se može napisati u obliku jednadžbe<sup>39</sup>:

$$\text{SP} = ( \text{ND} / \text{Io} ) \times 100$$

Izračunata stopa prinosa za sve promatrane godine eksploatacije projekta glasi:

1. godina =  $(8714/110000) \times 100 = 7,9 \%$
2. godina =  $(15400/110000) \times 100 = 14 \%$
3. godina =  $(25099/110000) \times 100 = 22,8 \%$
4. godina =  $(34688/110000) \times 100 = 31,5 \%$
5. godina =  $(46212/110000) \times 100 = 42 \%$

Svaki euro investiranog novca u prvoj godini oplođuje se sa 0,079 EUR-a čiste dobiti, u drugoj sa 0,14 EUR-a čiste dobiti, u trećoj sa 0,228 EUR-a čiste dobiti, u četvrtoj sa 0,315 EUR-a čiste dobiti i u petoj sa 0,42 EUR-a čiste dobiti.

## **5.3. Pravilo palca**

Pravilo palca pokazuje u kojem je razdoblju uz zadani kamatnjak moguće udvostručiti glavnica, a sve to u svrhu ocjene poduzetničkog projekta, tj. daje odgovor na pitanje je li bolje novac uložiti u neki poduzetnički pothvat ili ga deponirati u banci.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 146

<sup>40</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 146

Odgovor dobivamo tako što broj 72 podijelimo s kamatom banke i dobijemo podatak koji nam govori za koliko bi se godina udvostručila uložena sredstva u banci. Na temelju izračuna može se zaključiti da će se vlastita sredstva oročena u banci uz kamatu od 5,5 % udvostručiti tek za 13 godina.

- Kamata na oročena sredstva u banci iznosi 5,5 %
- Vlastita sredstva iznose 77.000,00 EUR-a
- $72/5,5 = 13$  godina
- $(130.113/77.000)*100=168,97\%$
- Prema računu dobiti i gubitka (tab.26) čista dobit iznosi 130.113,00 EUR-a
- $(130.113/5,5)*12 = 283.883 - 33.000 = 250.883$  EUR-a

Dakle, uložimo li u banku vlastitih 77.000 EUR-a uz kamatu od 5,5%, ona će se udvostručiti za 13 godina. Uložimo li u ovaj projekt 110.000 EUR-a, za 5 godina imat ćemo 130.113 EUR-a čiste dobiti, što znači da bismo za 12 godina imali 283.883 EUR-a. Kada bismo vratili zajam od 33.000 EUR-a imali bismo 250.883 EUR-a.

Uložimo li u banku, novac će se udvostručiti za više od 13 godina, a taj isti iznos uložen u ovaj projekt za 5 godina vraća 168,97 % uložena novca.

#### 5.4. Čista sadašnja vrijednost

Čista sadašnja vrijednost kao izvrsna dinamična metoda ocjene projekta, izračunata je na način da se čisti primici ekonomskog vijeka iz promatranog vijeka eksploatacije projekta svedu na sadašnju vrijednost pomoću diskontnog činitelja iz drugih financijskih tablica složenih kamata pomoću obrasca<sup>41</sup>:

**SV** - čista sadašnja vrijednost, **Rt** - čisti primici u godini t, **Io** - početno ulaganje, **p** - diskontna stopa.

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

<sup>41</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 150

Tablica 29. **Obračun čiste sadašnje vrijednosti ( u € )**

Godina	Čisti primici	Diskontna stopa	Diskontni činitelj	Sadašnja vrijednost
0	- 110000	10%	1	-110000
1.	8714	10%	0.9091	7921
2.	15400	10%	0.8264	12727
3.	25099	10%	0.7513	18857
4.	34688	10%	0.683	23692
5.	92541	10%	0.6209	57460
<b>UKUPNA SADAŠNJA VRIJEDNOST PROJEKTA</b>				<b>120657</b>
<b>ČISTA SADAŠNJA VRIJEDNOST PROJEKTA</b>				<b>10657</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Dobivena situacija konstatira činjenicu da je uz diskontnu stopu od 10 % čista sadašnja vrijednost veća od 0 (10657), te je ovaj projekt u potpunosti prihvatljiv, jer je stožerni uvjet ocjene projekta pomoću ove metode da sadašnja vrijednost bude veća od 0. Taj iznos početnih investicijskih sredstava po sadašnjoj vrijednosti koristiti će se za nova ulaganja u poduzetnički projekt.

### **5.5. 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.<sup>42</sup>

Tablica 30. **Obračun interne stope profitabilnosti ( u € )**

GODINE PROJEKTA	ČISTI (NETO) PRIMICI	DISKONTNA STOPA	DISKONTNI ČINITELJ	SADAŠNJA VRIJEDNOST PRIMITAKA
0.	- 110.000	15%	1,0000	-110.000
1.	8.714	15%	0,0625	7577
2.	15.400	15%	0,3906	6696
3.	25.099	15%	0,2441	9489
4.	34.688	15%	0,1525	11403
5.	92.541	15%	0,0953	26455
<b>ČISTA (NETO) SADAŠNJA VRIJEDNOST (KUMULATIV)</b>				<b>48.380</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

<sup>42</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 152

GODINE PROJEKTA	ČISTI (NETO) PRIMICI	DISKONTNA STOPA	DISKONTNI ČINITELJ	SADAŠNJA VRIJEDNOST PRIMITAKA
0.	- 110.000	18%	1,0000	- 110.000
1.	8.714	18%	0,0526	7384
2.	15.400	18%	0,2770	11060
3.	25.099	18%	0,1457	15276
4.	34.688	18%	0,0767	17891
5.	92.541	18%	0,0403	40450
<b>ČISTA (NETO) SADAŠNJA VRIJEDNOST (KUMULATIV)</b>				<b>- 17.939</b>

$$ISP = 15 + ( 48380 : (48380+17939) ) \cdot 1$$

$$ISP = 15 + 0,72 = 15,72 \%$$

$$15,72 \% - 5,5 \% = 10,22 \%$$

Budući da za internu stopu profitabilnosti treba biti zadovoljen uvjet prema kojem je čista sadašnja vrijednost jednaka nuli, iz tablice je vidljivo da se interna stopa profitabilnosti koja zadovoljava uvjet nalazi između 15% i 18%, odnosno iznosi 15,72 %, što je za 10,22% veće od kamate zajma i to ide u prilog projektu.

Uporabom većeg broja približnih diskontnih stopa izračuna se sadašnja vrijednost, sve do stope pri kojoj čista sadašnja vrijednost dobije negativan izraz. Dakle, tijekom promatranih godina eksploatacije, ovaj će projekt donositi pozitivne rezultate.

## 5.6. Prosječna profitabilnost

Prosječna profitabilnost pokazuje prosječan prinos uloženog kapitala kroz promatrane godine eksploatacije projekta u čistim primicima njegovog ekonomskog vijeka. Prosječna profitabilnost računata je na način da se prosječna vrijednost kumulativa čistih primitaka ekonomskog vijeka iz promatranih godina eksploatacije projekta podijeli s početnim investicijskim ulaganjima i to prema sljedećem obrascu<sup>43</sup>:

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

<sup>43</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 155

PP – prosječna profitabilnost

Rt - čisti primici iz godine t

Io - početno ulaganje

n - promatrane godine vijeka projekta

U primjeru na poduzetničkom projektu servisa za čišćenje i održavanje objekata, prosječna profitabilnost bi iznosila :

**PP = ((8714+15400+25099+34688+92541)/5)/110000 = 0.3208** tj. 32.08 %, odnosno prosječna profitabilnost je 32.08 %, što znači da bi ukupna ulaganja u stalna i trajna sredstva tijekom svake od promatranih godina eksploatacije, donosila po 32,08 % čistih primitaka ekonomskog tijeka.

### ***5.7. Analiza likvidnosti***

Analizu likvidnosti temeljimo na tablici projekcije financijskih tijekova koja oslikava financijsko zdravlje našeg projekta tijekom pet promatranih godina njegove eksploatacije.<sup>44</sup> Iz projekcije financijskih tijekova vidljivo je da je naš projekt sposoban servisirati obveze iz bankarskih kredita jer su na strani izdataka uključeni ukupni rashodi projekta.

Predloženi podaci iz tablice pokazuju da će naš projekt tijekom svih pet godina eksploatacije projekta moći uredno vraćati bankarski kredit, podmiriti sve obveze prema zaposlenicima, redovito uplaćivati porez na dobit te pored podmirenja svih obveza ostvariti čisti financijski primitak čiji kumulativ u petoj godini eksploatacije našeg projekta iznosi 130.439,00 EUR.

### ***5.8. Analiza osjetljivosti***

Analiza osjetljivosti sastoji se od postupaka penaliziranja (opterećivanja) projekta različitim negativnim situacijama koje se eventualno mogu pojaviti tijekom njegova životna vijeka.<sup>45</sup>

---

<sup>44</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 156

<sup>45</sup> Kuvačić N.: Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis-plan, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.god., str. 285

Polazeći od takve definicije, kao i mogućih različitih činitelja s kojima bi se naš poduzetnički pothvat eventualno mogao suočiti tijekom njegova eksploatacijskog razdoblja, u analizi osjetljivosti projekt smo (za svih pet godina) penalizirali sa 3 rizične pretpostavke i to:

- prva pretpostavka: smanjili smo ukupne prihode za 3 %
- druga pretpostavka: povećali smo ukupne plaće za 3%
- treća pretpostavka: povećali smo troškove poslovanja za 3%

Tablica 31. **Analiza osjetljivosti**

		1.	2.	3.	4.	5.	UKUPNO U €
I.A	Ukupni prihodi A	109671	125499	144798	167731	193471	741170
1	1.pretpostavka	3290	3764	4343	5031	5804	22235
<b>I.B</b>	<b>Ukupni prihodi B</b>	<b>106381</b>	<b>121735</b>	<b>140455</b>	<b>162700</b>	<b>187667</b>	<b>718935</b>
II.A	Ukupni rashodi A	98779	106250	113425	124371	135706	578531
2	2.pretpostavka	1209	1209	1209	1209	1209	1209
3	3.pretpostavka	967	1032	1059	1185	1338	5583
<b>II.B</b>	<b>Ukupni rashodi B</b>	<b>100955</b>	<b>108491</b>	<b>115693</b>	<b>126765</b>	<b>138253</b>	<b>585323</b>
III.A	Ukupna dobit A	10892	19249	31373	43360	57765	162639
<b>III.B</b>	<b>Ukupna dobit B</b>	<b>5426</b>	<b>13244</b>	<b>24762</b>	<b>35935</b>	<b>49414</b>	<b>133612</b>
4	Porez na dobit A	2178	3849	6274	8672	11553	32527
<b>5</b>	<b>Porez na dobit B</b>	<b>1085</b>	<b>2648</b>	<b>4952</b>	<b>7187</b>	<b>9882</b>	<b>26722</b>
IV.A	Čista dobit A	8714	15400	25099	34688	46212	130112
<b>IV.B</b>	<b>Čista dobit B</b>	<b>4341</b>	<b>10596</b>	<b>19810</b>	<b>28748</b>	<b>39532</b>	<b>106890</b>

Izvor: Vlastita izrada autorice

Kao što se iz tablice vidi, uz navedene tri pretpostavke tvrtka će i dalje ostvarivati solidnu dobit. Projekt pokazuje visok stupanj otpornosti spram eventualne pojave negativnih utjecaja većeg broja kritičnih parametara. Analiza osjetljivosti pokazuje nam da je ovaj projekt itekako prihvatljiv i ostvariv.



## 6. PISMO PRIMATELJU PROJEKTA

Servis za čišćenje i održavanje objekata EKO-LAB d.o.o.  
Naselje Tušmer 1  
47250 Duga Resa  
vl. Tea Golubić  
tel/fax: 047 / 842-653  
mob: 099 / 774-6588

Privredna banka Zagreb  
Savska cesta 163  
10000 Zagreb  
n/r gospođa Sanja Vezilić

Poštovana gđo. Vezilić,

Pozivajući se na naš telefonski razgovor i usmeni dogovor, uz ljubazne pozdrave ovim Vas putem želim obavijestiti da smo na adresu banke pravodobno uputiti naš poduzetnički projekt, koji ćete, nadamo se, razmotriti prigodom odobravanja Vaših kredita.

Želimo Vas podsjetiti na našu poduzetničku ideju koja je predmet našeg poduzetničkog podhvata i koju je razradila poduzetnica Tea Golubić.

U projektu su predočene raščlambe i ocjene učinkovitosti koje pokazuju visok stupanj njegove prihvatljivosti sa svih promatranih i ispitanih aspekata. U ovaj projekt potrebno je uložiti ukupno 110.000,00 EUR-a, od čega 77.800,00 EUR-a u stalna, te 32.200,00 EUR-a u trajna obrtna sredstva. Od ukupno 110.000,00 EUR-a potrebitih ulaganja, 77.000,00 EUR-a (70%) sredstva su vlastita sredstva, pa Vam se obraćamo za odobravanje kredita za preostalih 33.000,00 EUR-a (30%) ukupno potrebitih ulaganja. Projekt će uz vlasnika (menadžera) angažirati još 4 zaposlenika, a prosječne ukupne plaće iznositi će 3.360,00 EUR-a mjesečno.

Nadajući se Vašem odobrenju i pozitivnom stavu prema našem projektu, uz poštovanje još jednom Vas srdačno pozdravljam!

Duga Resa, srpanj 2016. godine

Za servis za čišćenje i održavanje objekata  
EKO-LAB d.o.o.  
Tea Golubić

## 7. ZAKLJUČAK ZAVRŠNOG RADA

Kao što je već ranije spomenuto, poduzetnički projekt predstavlja usustavljeno, strukturiran elaborat iz kojega se mogu iščitavati relevantni odgovori na sva pitanja glede planiranja, pokretanja, financiranja, organiziranja, vođenja, razvijanja i nadzora konkretnog poduzetničkog pothvata tijekom njegova životnog vijeka, stoga je realizacija određenih poduzetničkih ideja nezamisliva bez dobro osmišljenog business plana.

Istraživanje tržišta koje je obavljeno za potrebe ovog poduzetničkog pothvata, rezultiralo je činjenicom da postoji veliki broj potencijalnih klijenata našeg servisa, prvenstveno iz razloga što servis nudi drugačiji način poslovanja od dosadašnje prakse sličnih servisa te ozbiljniji pristup radu temeljen na kvaliteti, brzini, fleksibilnosti i cjenovnoj prihvatljivosti pružene usluge. Iz navedenog se može zaključiti da je intenzivnost potrebe za servisom za čišćenje i održavanje objekata velika i izražena tokom cijele godine.

Prilikom izrade projekta za Servis za čišćenje i održavanje objekata, korištene su informacije prikupljene istraživanjem tržišta kao bitna komponenta za donošenje poslovnih odluka. Prije same izrade, kroz istraživanje tržišta nastojao se prikupiti dovoljan broj relevantnih odgovora na pitanja ključna za izradu biznis-plana. Za realizaciju projekta servisa za čišćenje i održavanje objekata potrebno je 110.000,00 EUR-a, od čega 77.000,00 EUR-a odnosno 70% čine vlastita sredstva osnivatelja tvrtke, a 33.000,00 EUR-a (30%) čini bankarski zajam pozajmljen od Privredne banke d.d. Zagreb. Projekt će u prvoj godini ostvariti ukupni prihod u iznosu od 94.321 EUR-a, pri čemu će čista dobit iznositi 8.714 EUR-a, dok će na kraju pete godine eksploatacije projekta ukupni prihodi iznositi 741.172,12 EUR-a uz čistu dobit od 130.113 EUR-a.

Ukupna ulaganja u projekt vraćaju se početkom pete godine eksploatacije projekta. Na svaki uloženi EUR-o prosječno godišnje ostvarujemo 0,32 EUR-a čiste dobiti, a analizom likvidnosti došli smo do zaključka da projekt svih pet prikazanih eksploatacijskih godina posluje s pozitivnim predznakom te smo takvim poslovanjem u mogućnosti pokrivati sve moguće troškove. Analizom niza financijskih pokazatelja, možemo zaključiti da je ulaganje u projekt isplativo i obećavajuće.

## LITERATURA

### Knjige:

1. Kuvačić N.: **Poduzetnički projekt ili kako sačiniti biznis - plan**, Veleučilište u Splitu, Split, 2001.
2. Škrtić, M., Mikić, M.: **Poduzetništvo**, Sinergija – nakladništvo d.o.o., Zagreb, 2011.
3. Vujić, V.: **Poduzetništvo i menadžment u uslužnim djelatnostima**, Sveučilište u Rijeci – Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu Opatija, Rijeka, 2010.

### Internet izvori:

1. CEPOR – Centar za politiku razvoja malih i srednjih poduzeća i poduzetništva, [www.cepor.hr](http://www.cepor.hr) (17.07.2016.)
2. Domus Maintenance, [domusmaintenance.com](http://domusmaintenance.com) (06.09.2016.)
3. Dreamstime.com – Free Stock Photos, [www.dreamstime.com](http://www.dreamstime.com) (17.07.2016.)
4. Emirates Business Directory, [www.yello.ae](http://www.yello.ae) (21.07.2016.)
5. Eu-projekti.info – Portal o EU fondovima, [www.eu-projekti.info](http://www.eu-projekti.info) (17.07.2016.)
6. Frugal Entrepreneur, [frugalentrepreneur.com](http://frugalentrepreneur.com) (21.07.2016.)
7. Hrvatska gospodarska komora, [www.hgk.hr](http://www.hgk.hr) (17.07.2016.)
8. Hrvatska obrtnička komora, [www.hok.hr](http://www.hok.hr) (17.07.2016.)
9. IMS Results Count, [www.imsresultscount.com](http://www.imsresultscount.com) (08.09.2016.)
10. Privredna banka Zagreb, [www.pbz.hr](http://www.pbz.hr) (17.07.2016.)
11. The commercial cleanerz, [www.commercialcleanerz.com](http://www.commercialcleanerz.com) (21.07.2016.)
12. The University of Chicago – Environmental Health and Safety, [safety.uchicago.edu](http://safety.uchicago.edu) (21.07.2016.)
13. UCT Cleaning & Trading Co. W.L.L., [uctqatar.com](http://uctqatar.com) (21.07.2016.)

### Ostalo:

1. Kuvačić, D., **Autorizirana power point predavanja iz kolegija Ekonomika poduzetništva, Nastavna cjelina 1: Poduzetnik i poduzetničke osobine**, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2013.

## POPIS TABLICA

Tablica 1: Karakteristike mikro, malih i srednjih subjekata malog poduzetništva.....	11
Tablica 2: Projekcija izvora sredstava i kapitala.....	27
Tablica 3: Projekcija godišnje prodaje i prihod od prodaje u 1. godini.....	28
Tablica 4: Projekcija godišnje prodaje i prihod od prodaje u 2. godini.....	29
Tablica 5: Projekcija godišnje prodaje i prihod od prodaje u 3. godini.....	30
Tablica 6: Projekcija godišnje prodaje i prihod od prodaje u 4. godini.....	31
Tablica 7: Projekcija godišnje prodaje i prihod od prodaje u 5. godini.....	32
Tablica 8: Projekcija ulaganja u stalna sredstva.....	35
Tablica 9: Projekcija ulaganja u materijalne inpute.....	37
Tablica 10: Projekcija potrebitih zaposlenika te mjesečnih (bruto) troškova rada.....	38
Tablica 11: Popis mjera i ulaganja u zaštitu okoliša.....	39
Tablica 12: Popis mjera i kvantifikacija ulaganja u zaštitu na radu.....	39
Tablica 13: Popis i trajanje aktivnosti izvedbe poslova.....	40
Tablica 14: Projekcija terminskog plana aktivizacije projekta.....	41
Tablica 15: Popis aktivnosti i kvantifikacija promidžbenih ulaganja.....	44
Tablica 16: Proračun godišnjih bruto plaća.....	47
Tablica 17: Projekcija potrebitih ulaganja u stalna i trajna obrtna sredstva.....	48
Tablica 18: Projekcija terminskog financiranja prema stavkama ulaganja.....	49
Tablica 19: Projekcija terminskog financiranja prema izvorima i mjesecima aktivizacijskog razdoblja projekta.....	50
Tablica 20: Projekcija uskladbe ulaganja s izvorima prema mjesecima aktivizacijskog razdoblja projekta.....	50
Tablica 21: Projekcija godišnje amortizacije tijekom „nulte“ i promatranih godina eksploatacije projekta.....	51
Tablica 22: Obračun kreditnih obveza prema jednakim anuitetima.....	52
Tablica 23: Projekcija prihoda tijekom svih promatranih godina eksploatacije projekta.....	54
Tablica 24: Projekcija rashoda tijekom svih promatranih godina eksploatacije projekta.....	55
Tablica 25: Račun dobiti i gubitka.....	55
Tablica 26: Projekcija ekonomskih tijekova.....	56

Tablica 27: <b>Projekcija financijskih tijekova</b> .....	57
Tablica 28: <b>Razdoblje povrata uloženi sredstava ( u € )</b> .....	58
Tablica 29: <b>Obračun čiste sadašnje vrijednosti ( u € )</b> .....	61
Tablica 30: <b>Obračun interne stope profitabilnosti ( u € )</b> .....	61
Tablica 31: <b>Analiza osjetljivosti</b> .....	64

## POPIS SLIKA

Slika 1: Prikaz usluga servisa za održavanje objekata.....	2
Slika 2: Servis za čišćenje.....	3
Slika 3: Malo i srednje poduzetništvo.....	13
Slika 4: Zaštita okoliša.....	20
Slika 5: Sredstva za čišćenje.....	26
Slika 6: Čišćenje i održavanje poslovnih prostora.....	33
Slika 7: Čišćenje kućanstava.....	36
Slika 8: Zaštitni znak tvrtke.....	45
Slika 9: Marketing servisa za održavanje objekata.....	46

## POPIS SHEMA

Shema 1: Djelatno – organizacijska shema tvrtke.....	38
--	----