

# Projektno financiranje

---

**Halupa, Ana-Marija**

**Undergraduate thesis / Završni rad**

**2023**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Tourism and Rural Development in Požega / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Fakultet turizma i ruralnog razvoja u Požegi**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:277:773198>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2025-03-12**



*Repository / Repozitorij:*

[FTRR Repository - Repository of Faculty Tourism and Rural Development Požega](#)



**FAKULTET TURIZMA I RURALNOG  
RAZVOJA U POŽEGI**



**Ana- Marija Halupa, 0253053422**

**PROJEKTNO FINANCIRANJE**

***ZAVRŠNI/DIPLOMSKI RAD***

Požega, 18. rujan 2023. godine

FAKULTET TURIZMA I RURALNOG  
RAZVOJA U POŽEGI

PREDDIPLOMSKI STRUČNI STUDIJ RAČUNOVODSTVA

## **Projektno financiranje**

# ***ZAVRŠNI RAD***

IZ KOLEGIJA FINANJSKO UPRAVLJENJE PROJEKTIMA

MENTOR: doc.dr.sc. Katarina Potnik Galić

STUDENT: Ana-Marija Halupa

JMBAG studenta: 0253053422

Požega, 18. rujan 2023. godine

## SAŽETAK

Predmet ovog diplomskog rada je analiza projektnog financiranja bazirana na izradi projekta za osnivanje obrta koji će se baviti proizvodnjom palačinki pod nazivom „The pancake house“. U projektu će biti napravljena ekonomsko financijska analiza: plan prodaje, plan proizvodnje, planiranje djelatnika, plan stalnih i obrtnih sredstava, plan prihoda i rashoda, plan otplate kredita, pomoću koje dobivamo uvid u samu srž projekta. U radu će biti detaljno opisana ugostiteljska ponuda koja se u najvećem dijelu sastoji od raznih vrsta palačinki te manjim dijelom od tost sendviča, omleta i pića. Obrt će se financirati dijelom iz vlastitih sredstava, te dijelom iz dugoročnog kredita. Na kraju rada metoda povrata investicije, stopa prinosa, metoda čiste sadašnje vrijednosti, metoda interne stope profitabilnosti prikazat će nam isplativost projekta što je i sam cilj projekta.

Ključne riječi: projekt, palačinkarnica, ekonomsko-financijska analiza, izvori financiranja, isplativost projekta

## SUMMARY

The subject of this thesis is the analysis of project financing based on the creation of a project for the establishment of a business that will deal with the production of pancakes called "The pancake house". In the project, an economic and financial analysis will be made: sales plan, production plan, employee planning, fixed and working capital plan, income and expenditure plan, loan repayment plan, through which we get an insight into the very core of the project. The paper will describe in detail the catering offer, which mostly consists of various types of pancakes and to a lesser extent of toast sandwiches, omelets and drinks. The trade will be financed partly from own funds and partly from a long-term loan. At the end of the work, the method of return on investment, rate of return, method of net present value, method of internal rate of profitability will show us the profitability of the project, which is the very goal of the project.

Keywords: project, pancake house, economic and financial analysis, sources of financing, profitability of the project

## SADRŽAJ:

1. UVOD.....	1
2. OBILJEŽJA PROJEKTOG FINANCIRANJA.....	2
2.1. Definicija projekta.....	2
2.2. Faze životnog ciklusa projekta.....	3
2.3. Financiranje projekata.....	5
3. PROJEKTO FINANCIRANJE – „THE PANCAKE HOUSE“ .....	7
3.1. Podatci o poduzetniku .....	7
3.2. Nastanak poduzetničke ideje.....	7
4. PREDMET, OPIS POSLOVANJA I DJELATNOSTI.....	8
4.1. Naziv i logotip.....	8
4.2. Vizija i misija .....	8
4.3. Opis poslovanja i djelatnosti .....	9
5. TRŽIŠNA OPRAVDANOST.....	13
5.1. Analiza kupaca, dobavljača i konkurencije.....	13
5.2. SWOT analiza .....	16
5.3. Marketing mix – 4 P.....	16
5.4. Financijski elementni pothvata - projekcija prihoda i rashoda .....	17
5.5. Troškovi proizvodnje i poslovanja.....	20
5.6. Račun dobiti i gubitka .....	22
5.7. Izvori sredstava .....	22
5.8. Ekonomski tok i financijski tok novca.....	23
5.9. Dinamička ocjena projekta.....	25
5.9.1. Metoda razdoblja povrata investicije .....	26
5.9.2. Metoda neto sadašnje vrijednosti .....	28
5.9.3. Metoda interne stope profitabilnosti .....	29
5.9.4. Indeks profitabilnosti i prosječna profitabilnost projekta .....	29
5.9.5. Zaključna ocjena projekta.....	31
6. ZAKLJUČAK.....	32
7. LITERATURA .....	33
8. PRILOZI.....	34

## 1. UVOD

Grad Daruvar poznat je po bogatoj gastronomskoj ponudi kao što je kvalitetno vino, domaći sir, staročeško pivo i kuhinja koja je prožeta češkim specijalitetima. Briga potrošača o zaštiti osobnog zdravlja dovela je do povećane potražnje za proizvodima od domaćih namirnica, a ono što nedostaje kada su u pitanju gastro jela i slastice, je zapravo, raznovrsnost. Time je pokrenuta ideja o otvaranju obrta pod nazivom „The pancake house“. Prema tome, naglasak se stavlja na palačinke koje su napravljene isključivo sa namirnicama od lokalnih OPG-ova čime će se postići kvaliteta.

Predmet i cilj ovog rada temeljit će se na izradi poslovnog plana putem ekonomsko financijske analize, te primjenom metoda dinamičke analize. Predmet rada je prikazati model projektnog financiranja kroz metodologiju izrade projekta koja obuhvaća količinski i vrijednosni plan prodaje, plan proizvodnje, djelatnika, prihoda i rashoda, otplate kredita, amortizacije i slično. Cilj rada je ekonomsko financijskom i dinamičkom analizom prikazati i analizirati projektno financiranje na konkretnom primjeru.

Glavni zadatak je utvrđivanje isplativosti projekta s obzirom na sve ekonomsko - financijske, vanjske, unutarnje, geografske, demografske i ostale čimbenike. Ekonomsko financijska analiza prikazati će nam desetogodišnju projekciju prihoda i rashoda, projekciju računa dobiti i gubitka, projekciju financijskih i ekonomskih tokova te projekciju ulaganja u dugotrajnu imovinu kao i druge analize. Rezultati ocjene učinkovitosti projekta prikazat će nam isplativost projekta i to provođenjem metode dinamičke analiza putem pokazatelja kao što su metoda povrata investicije, stopa prinosa, metoda čiste sadašnje vrijednosti, metoda interne stope profitabilnosti i druge metode.

Rad se sastoji od dva dijela. Prvi dio je teorijski koji obuhvaća definiciju što je to projekt, faze životnog ciklusa projekta i načini pomoću kojih se projekt može financirati. U drugom praktičnom dijelu završnog rada prikazan je primjer projekta čiji naglasak ide na inovativne i kreativne palačinke, koje su pritom i zdrave. Napravljena je ekonomsko financijska analiza, te ocjena učinkovitosti projekta temeljem koje je donesena zaključna ocjena projekta.

## **2. OBILJEŽJA PROJEKTOG FINANCIRANJA**

### **2.1. Definicija projekta**

„Poduzetnički projekt je strukturirani dokument u pisanom obliku (elaborat) koji odgovara na sva pitanja u svezi s planiranjem, pokretanjem, financiranjem, organiziranjem, vođenjem, razvijanjem i kontrolom poduzetničkoga pothvata tijekom njegova životnoga vijeka, odnosno kroz razdoblje aktivizacije i tijekom razdoblja eksploatacije.“ (Kuvačić, 2001)

Poduzetnički projekti, odnosno poslovni projekti danas su vrlo bitna stavka za ostvarenje poduzetnikovih poslovnih ciljeva, jer pomoću njega poduzetnik ima uvid u buduće prihode i rashode, te daje poduzetniku informaciju isplati li se uopće ulagati u taj posao ili ne. Prema Omazić, Baljkas (2005: 33) razlozi pokretanja projekta su mnogobrojni, a proizlaze iz želje za promjenom ili stvaranjem nečeg novog. Uglavnom se radi o: razvoju novog proizvoda ili usluge, željom za promjenom u organizacijskoj strukturi, uvođenjem nove organizacijske kulture, razvitku novih poslovnih procesa i slično. Kako bi projekt bio uspješan vrlo je važno imati dobru poslovnu ideju, imati dovoljno sredstava za pokretanje poslovanja, imati proizvodnju koja odgovara tržištu, te volju i strpljivost samog poduzetnika.

U ovom radu, govorit će se o investicijskom projektu obrta u djelatnosti proizvodnje palačinki u gradu Daruvaru. Ideja o osnivanju obrta palačinkarnice proizlazi iz potrebe za raznovrsnijom ponudom slastica u gradu u kojem, iako postoji veliki broj ugostiteljskih objekata, nedostaje mjesto koje bi ponudilo posjetiteljima nešto drugačije, a opet specifično. Naglasak se, dakle, stavlja na inovativne i kreativne palačinke, koje su pritom i zdrave.

Ideja projekta osmišljena je od autorice ovog završnog rada, Ane-Marije Halupe, koja se ovdje pojavljuje i kao investitor projekta. Riječ je o projektu čiji su ciljevi usmjereni na istraživanje isplativosti i opravdanosti ulaganja u sam poduzetnički poduhvat na primjeru uslužnog obrta u gradu Daruvaru. Naime, objekt bi se nalazio u strogom centru grada te bi uz dobru ponudu sa specifičnim izborom slastica i uz ciljanu promociju radio i na brendiranju proizvoda. Cilj brendiranja biti će promocija zdravih slastica napravljenih isključivo sa namirnicama lokalnih

OPG-ova čime će se postići kvaliteta što doprinosi razvoju gospodarstva i turizma u gradu Daruvaru. Stvoriti unikatnost, ime, marku ili brand znači kreirati poželjno i ciljano pozitivno poslovno okruženje za izgradnju osobne karijere ili za vrhunski proizvod, te samim time dobiti i nagradu tj. ostvariti uspjeh, i realizirati željeni cilj – kvalitetan tržišni, socijalni materijalni status. A to je, složiti ćemo se svi, prije svega izazov, smisao i cilj svakog poslovnog subjekta i svakog poslovnog čovjeka.

Trenutna gastronomska ponuda u gradu Daruvaru je bogata s naglaskom na tradicionalno i domaće. Upravo ta tradicionalnost u gastronomiji grada Daruvara osigurava njegovu održivost, no, sve je više posjetitelja koji traže nešto novo i zdravije i upravo zbog toga, ovaj oblik palačinkarnice osigurati će veću raznovrsnost ponude ugostiteljskog objekta, a u posljednjoj cjelini rada nalaze se financijske tablice pomoću kojih se može vidjeti kakva je zaključna ocjena projekta i ono što je najvažnije, jesu li prihodi veći od rashoda.

## **2.2. Faze životnog ciklusa projekta**

Iz ranije dane definicije termina „projekt“ vidljivo je kako je on vremenski ograničen, i ima životni tijek, odnosno faze životnog ciklusa projekta. Faze životnog ciklusa projekta dijele projekt, omogućuju bolji pregled i kontrolu, povezuju operacije od početka, preko izvođenja do završetka projekta.

Uspješnost cjelokupnog projekta ovisi o uspješnosti svake pojedine faze koje su međusobno povezane.



Tablica 1. Faze životnog ciklusa projekta

Faza	Ključni zadatci i odluke	Temeljna pitanja
<p>1. POČETNA FAZA FAZA DIZAJNIRANJA</p>	<p>formuliranje vizije i strategije projekta, definiranje ciljeva, modeliranje i planiranje, evaluacija financijskih troškova i koristi, analiza ključnih resursa, budžetiranje</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Što treba napraviti?</li> <li>• Zašto to treba učiniti?</li> <li>• Kako će se to ostvariti?</li> <li>• Tko će što napraviti i tko će sve biti uključen u projekt?</li> <li>• Tko će biti sponzor projekta i projektni menadžer?</li> <li>• Kad je početak, a kad završetak projekta?</li> <li>• Koliko će koštati?</li> </ul>
<p>2. FAZA FAZA PROVEDBE</p>	<p>prikupljanje tima, organizacija, kontrola, vođenje, donošenje odluka i rješavanje problema, rješavanje konflikata, ugovaranje, provedba, predaja projekta</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Na koji način će se upravljati projektom?</li> <li>• Tko će obavljati kontrolu nad projektom?</li> <li>• Hoće li projekt biti završen na vrijeme i u okvirima budžeta?</li> </ul>
<p>3. FAZA FAZA ZAKLJUČIVANJA PROJEKTA</p>	<p>procjena procesa i učinkovitosti projekta, evaluacija, prikupljanje i implementacija znanja u sustav, promjene za budućnost</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kakvi su rezultati ostvareni projektom?</li> <li>• Kako kontinuirano poboljšavati i razvijati projektni menadžment?</li> <li>• Je li klijent zadovoljan projektnim rezultatom?</li> </ul>

Izvor: Omazić, Baljkas, 2005: 52

## 2.3. Financiranje projekata

Financiranje možemo podijeliti na dvije skupine, a to su: prema roku raspoloživosti izvora i prema vlasništvu. Financiranje prema roku raspoloživosti izvora obuhvaća kratkoročno i dugoročno financiranje, tj. izvore koji kratko traju i raspoloživi su do jedne godine i oni koji su raspoloživi duže od jedne godine. A financiranje prema vlasništvu dijelimo na vlastite i tuđe izvore sredstva, s tim da se vlastita sredstva svode na uštedevine i nasljedstva, dok su tuđa sredstva mnogo širi pojam.

U fokusu ovog rada je i financiranje projekta putem Fondova Europske unije. Ulaskom u Europsku uniju Hrvatskoj su se otvorile brojne pogodnosti financiranja različitih područja i projekata iz europskih strukturnih i investicijskih fondova. EU fondovi namijenjeni su za sve gradove i županije, obrazovne institucije i udruge, obrtnike, poduzetnike i ostale javne i državne ustanove. Stoga je trend “povlačenja” sredstava iz EU fondova u porastu, a pravo na povlačenje sredstava iz EU fondova imaju sve privatne i javne organizacije i udruge, te svi građani pojedinci.

Tako su financijska sredstva Europske unije dostupna u različitim oblicima, a to su:

1. Subvencije – pomoć iz javnog proračuna i međunarodni razvoj.
2. Bespovratna sredstva – najpoznatija sredstva među korisnicima, jer se dodjeljuje novac i nije ga potrebno vraćati ako je korišten u skladu s pravilima natječaja.
3. Kao oblici financijske pomoći: zajmovi, jamstva i vlasnički kapital.
4. Zajmovi državama članica EU i trećim zemljama.
5. Javni pozivi, npr. javni poziv za financiranje programa koji promiču poljoprivredu.

U Republici Hrvatskoj mogu se izdvojiti četiri kategorije fondova: (Perić & Mertić, 2013)

1. „Fondovi za zemlje prije statusa kandidata (program OBNOVA i CARDS).
2. Pretpristupni fondovi (programi PHARE, ISPA I SAPARD kasnije IPA).
3. Program Zajednice za zemlje članice.
4. Fondovi za zemlje članice.“

Više od polovice sredstava EU-a usmjerava se na pet europskih strukturnih i investicijskih fondova (ESIF), njima upravljaju Europska komisija i zemlje članice EU, a to su : (Europska komisija, Europski strukturni i investicijski fondovi, 2022)

1. „Europski fond za regionalni razvoj (EFRR) – promiče uravnoteženi razvoj u različitim regijama EU.
2. Europski socijalni fond (ESF) – podržava projekte vezane za zapošljavanje i ulaže u ljudski potencijal.
3. Kohezijski fond (KF) – ulaže u projekte vezane za prijevoz i okoliš u zemljama gdje je BND manji od 90% prosjeka EU.
4. Europski poljoprivredni fond za ruralni razvoj (EPFRR) – usmjeren na rješavanje posebnih izazova s kojima se susreću ruralna područja EU-a.
5. Europski fond za pomorstvo i ribarstvo (EFRR) – pomaže ribarima u prihvaćanju održivih ribolovnih praksi.“

### **3. PROJEKTNO FINANCIRANJE – „THE PANCAKE HOUSE“**

#### **3.1. Podatci o poduzetniku**

Pokretač ove poslovne ideje je Ana-Marija Halupa, studentica treće godine računovodstva na Fakultetu turizma i ruralnog razvoja u Požegi. Završila je osnovnu školu Vladimira Nazora u Daruvaru i srednju Ekonomsku i turističku školu Daruvar smjer ekonomist. Vlasnica obrta nema iskustva u vođenju i pokretanju poslovnih projekata, ali ova poslovna ideja je proizašla iz osobne ljubavi i zadovoljstvu prema palačinkama i radu s ljudima. Ovaj posao pokreće iz razloga što vidi dobru poslovnu priliku i zato što smatra da će ljudi uvijek imati potrebu zadovoljiti se nečime slatko/slanim izvan svojeg doma. Osobno bi sudjelovala u organizaciji i vođenju poslovanja kao vlasnica i direktorica, a stručnu radnu snagu bi zaposlila u svrhu izrade palačinki.

#### **3.2. Nastanak poduzetničke ideje**

Ova poduzetnička ideja predstavlja osnivanje novog poduzeća u djelatnosti proizvodnje palačinki. Osnivačica je prepoznala poslovnu priliku zbog rastućeg trenda potreba potrošača za ovakvim proizvodima. S obzirom na to da je osnivačica prethodno ispitala tržište, prepoznala je mogućnost održivog i isplativog tržišnog razvoja ove ideje prilagodbom svojeg poslovanja prema specifičnim zahtjevima kupaca. Jedna od specifičnosti poslovanja ovog subjekta će biti da će, uglavnom, kupci kreirati ponudu poduzeća. Zbog rastućeg trenda potrebe za zdravim načinom prehrane, u ponudi će osim slatkih i slanah palačinki biti i palačinke za dijabetičare, vegetarijance i proteinske.

## 4. PREDMET, OPIS POSLOVANJA I DJELATNOSTI

### 4.1. Naziv i logotip

Logotip, logo ili zaštitni znak, kao što i samo ime kaže to je nešto specifično za tržište, nešto po čemu će obrt The pancake house biti prepoznatljiv na tržištu, to je vizualni identitet poduzeća. Bez brendiranja promotivnih materijala gubi se dosljednost i prepoznatljivost na tržištu između velikog broja proizvoda i usluga. Naime, time možemo zaključiti da su dizajn logotipa i ostalih komunikacijskih sredstava prvi su koraci u stvaranju brenda.

Slika 1. Logo „The pancake house“



Izvor: Izrada autorice

### 4.2. Vizija i misija

Vizija odgovara na pitanje što se želi postići u budućnosti poslovanja i predstavlja smjer u kojemu se tvrtka želi razvijati koji mora biti realan i ostvariv, te daje sliku budućnosti koju tvrtka želi ostvariti. Stalno održavanje kvalitete proizvoda, praćenje potreba kupaca dati će mogućnost

da grad Daruvar bude specifičan po zdravim palačinkama i bude kupčev prvi izbor. Vizija ovog poduzeća je postati najuspješniji palačinka bar zdravih i klasičnih palačinki na području Bjelovarsko-Bilogorske županije. Prva godina poslovanja bi bila usmjerena na tržište grada Daruvara, i poslovanje se ne bi širilo na druge gradove, jer je želja obrta biti specifični za ovo područje. Temeljne vrijednosti obrta kojima će se graditi uspjeh bit će: profesionalnost, dosljednost, ljubaznost i inovativnost. Misiju poduzeća najjednostavnije je definirati kao razlog postojanja poduzeća a to je napraviti pouzdan i prepoznatljiv proizvod, a prioritet je pružiti kupcu što kvalitetniji i zdraviji obrok, te ispuniti sve zahtjeve kupaca i povećati njihovo zadovoljstvo.

### **4.3. Opis poslovanja i djelatnosti**

Ovo poduzeće će biti u postupku osnivanja nakon što se kroz ovu analizu utvrdi postoji li tržišna opravdanost poslovne ideje. Planira se osnovati obrt za izradu palačinki The pancake house, sa sjedištem u Daruvaru, Trg kralja Tomislava 13. Osnivačica i vlasnica Ana-Marija Halupa. Temeljna djelatnost će prema NKD 2007 biti: 56.10 - Djelatnosti restorana i ostalih objekata za pripremu i usluživanje hrane i pića. Dok bi se poduzeće registriralo i za neke druge djelatnosti, a to su :

- proizvodnja hrane za potrošnju na drugom mjestu sa ili bez usluživanja (u prijevoznom sredstvu, na priredbama i sl.) i opskrba tom hranom (catering)
- proizvodnja prehrambenih proizvoda
- proizvodnja kruha peciva, svježe tjestenine i kolača
- proizvodnja dvopeka i keksa, proizvodnja trajnog peciva i kolača
- iznajmljivanje vlastitih nekretnina
- prodaja i usluživanje hrane i pića
- čišćenje svih vrsta objekata
- kupnja i prodaja robe
- pružanje usluga u trgovini
- obavljanje trgovačkog posredovanja na domaćem i inozemnom tržištu
- ostalo obrazovanje i poučavanje
- istraživanje tržišta i ispitivanje javnoga mnijenja

## Lokacija

Poduzeće će biti smješteno u gradu Daruvaru, na Trgu kralja Tomislava 13. Makrolokacija poduzeća je povoljna zbog dostupnosti dobavljača i kupaca, kako iz grada Daruvara, tako i šire. Lokacija se nalazi u centru grada, infrastrukturno je dobro povezana (dostupan plin, voda, struja). Proizvodnja bi se odvijala na istoj adresi kao i sjedište poduzeća.

## Oprema

Prije pokretanja djelatnosti potrebno je osnovati poduzeće, a osnivački troškovi su oko 200 eura (trošak registracije obrta, sanitarne knjižice i ostalo). Za neometano poslovanje potreban je odgovarajući prostor koji udovoljava minimalnim tehničkim uvjetima koje treba ispuniti za obavljanje ove djelatnosti, tj. visina prostorije (3 m), veličina (30 m<sup>2</sup>), garderoba (1,5 m<sup>2</sup>), skladište (2,5 m<sup>2</sup>), te sanitarni čvor.

Tablica 2. Planiranje potrebnih stalnih i obrtnih sredstava

Redni broj	Struktura	Iznos u EURIMA	Struktura u %
I.	<b>STALNA SREDSTVA DUG IMOVINA</b>	<b>28.708</b>	<b>55,44%</b>
1	Uređenje prostora za pripremu palačinki (ličenje, sanitarni čvor, keramičke pločice i ostalo)	8.000	15,45%
2	Pekač za palačinke (2 kom.)	1.326	2,56%
3	Napa (1 kom.)	795	1,54%
4	Tava (5 kom.)	663	1,28%
5	Friteza (1 kom.)	398	0,77%
6	Mikser (2 kom.)	500	0,97%
7	Hladnjak (2 kom.)	2.500	4,83%
8	Klima uređaj (1 kom.)	835	1,61%
9	Televizija (1 kom.)	400	0,77%
10	Fiskalna blagajna i certifikati	500	0,97%
11	Računalo i printer, Internet stranica	1.591	3,07%
12	Namještaj (police, stolovi, stolice, kuhinja)	10.000	19,31%
13	Posuđe, stalci, kalupi i ostalo	1.200	2,32%
II.	<b>TRAJNA OBRTNA SREDSTVA</b>	<b>23.078</b>	<b>44,56%</b>
III.	<b>UKUPNA VRIJEDNOST ULAGANJA</b>	<b>51.786</b>	<b>100,00%</b>

Izvor: Izrada autorice

Prema podacima iz tablice vidljiva je struktura i veličina ulaganja u stalna i obrtna sredstva. Za stalna sredstva potrebno je izdvojiti 28.708,00 eura što čini 55,44% od ukupnog ulaganja, te je za obrtna sredstva potrebno izdvojiti 23.078,00 eura što čini 44,56% od ukupne imovine. Potrebno je naglasiti da su stalna sredstva ovog projekta početni dio ulaganja te će se prema potrebama prodaje dodatno u njih ulagati. Ukupna početna ulaganja će iznositi 51.786,00 eura. Trošak poslovnog prostora nije naveden u osnovnim sredstvima, jer će vlasnica iznajmiti poslovni prostor. Obrtna sredstva su novac uloženi u kupovinu materijalnih inputa prodaje (trgovačka roba, sirovine, plaće djelatnika, sitni inventar i slično) koja se kasnije financiraju iz tekućih prihoda. Za proračun obrtnih sredstava koristi se metoda prosječnih koeficijenta obrtaja koji se izračunava dijeljenjem broja dana poslovanja u godini s brojem dana vezivanja.

U sljedećoj tablici vidljiva su neto potrebna obrtna sredstva za brutoplaće koja kroz prvi mjesec iznose 14.500,00 eura. To smo izračunali tako da smo  $360/30$ , te je stoga koeficijent obrtaja 12, te smo onda trošak plaće za cijelu godinu podijelili s koeficijentom obrtaja i dobili neto potrebna obrtna sredstva  $174.000/12=14.500$ .

Tablica 3. Proračun obrtnih sredstava

Redni broj	Opis	Dani vezivanja	Koeficijent obrtanja	Godišnji iznos u eurima	Neto potrebna obrtna sredstva
1	brutoplaća	30	12,00	174.000	14.500
2	sirovine i materijal	60	6,00	24.545	4.091
3	ostalo	20	18,00	80.776	4.488
<b>UKUPNO</b>				<b>279.321</b>	<b>23.078</b>

Izvor: Izrada autorice

### Zaposlenici

Za neometan rad obrta The Pancake house potrebno je zaposliti 6 djelatnika. Dva kuhara i dva konobara koji će raditi svatko u jednoj smjeni tokom dana, te jedan konobar i jedan kuhar koji će uskakati radi slobodnih dana, ali i radi povećanog obujma posla vikendom i praznicima. Vlasnica će voditi brigu oko nabave proizvoda, marketingu, oglašavanju, te će biti zadužena za ispomoc konobarima ili kuharima kada bude potrebno.



Tablica 4. Planiranje potrebnog broja djelatnika

<b>GODINE EFEKTUIRANJA PROJEKTA</b>										
<b>Radno mjesto</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>
<b>VLASNICA</b>										
Mjesečna bruto plaća	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500
Broj mjeseci	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Godišnja bruto plaća	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Broj zaposlenih	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
<b>UKUPNO</b>	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>	<b>30.000</b>
<b>KONOBARI</b>										
Mjesečna bruto plaća	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Broj mjeseci	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Godišnja bruto plaća	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
Broj zaposlenih	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
<b>UKUPNO</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>
<b>KUHARI</b>										
Mjesečna bruto plaća	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
Broj mjeseci	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Godišnja bruto plaća	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
Broj zaposlenih	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
<b>UKUPNO</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>	<b>72.000</b>
<b>UKUPAN BROJ ZAPOSLENIH</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>
<b>UKUPNO BRUTO PLAĆE</b>	<b>174.000</b>	<b>174.000</b>	<b>174.000</b>	<b>174.000</b>	<b>174.000</b>	<b>174.000</b>	<b>174.000</b>	<b>174.000</b>	<b>174.000</b>	<b>174.000</b>

Izvor: Izrada autorice

Prema podacima iz tablice vidljivo je da će poduzeće za plaću voditeljice izdvajati 2.500,00 eura mjesečno, te za plaću konobara i kuhara 2.000,00 eura. Ukupni godišnji trošak plaće iznosi 174.000,00 eura.

## 5. TRŽIŠNA OPRAVDANOST

### 5.1. Analiza kupaca, dobavljača i konkurencije

Osnovna pitanja koja postavljamo kod analize kupaca su:

1. Tko kupuje?
2. Zbog čega kupuje?
3. Gdje kupuje?
4. Kako kupuje?
5. Kada kupuje?
6. Povratna informacija kupca?

#### Općenite karakteristike

Kupci obrta The panckae house su:

- uglavnom pojedinci/građani

Kupci su locirani:

- u gradu Daruvaru i okolnim gradovima/mjestima (lokalno)
- u bjelovarsko-bilogorskoj županiji i susjednim županijama (regionalno)

Njihove odluke o kupnji proizvoda uglavnom se temelje na:

- cijeni
- kvaliteti
- usluzi
- navici

Koliko često kupuju proizvod:

- svakodnevno
- tjedno
- mjesečno
- prema potrebi

Koje potrebe kupaca zadovoljava proizvod?

Proizvodi obrta zadovoljavaju potrebu za slatkim, slanim, zdravim, drugačijim i personaliziranim proizvodom.

Koliko je ta potreba trenutačno zadovoljena?

Na području grada Daruvara trenutno nema takve ponude na jednom mjestu.

Starosna dob kupaca su djeca, mladi, odrasli, srednja dob i umirovljenici.

Spol je muški i ženski.

Analiza dobavljača orijentirana je na nabavu sirovina koja se planira nabavljati isključivo od domaćih proizvođača s kojima će biti uspostavljeni kontakti te kroz pisma namjere dogovorena isporuka robe i uvjeti plaćanja. Obrt će nastojati plaćati obveze prema dobavljačima u dogovorenom roku plaćanja (bez velikih odgoda), jer i prema kupcima je politika avansnog ili plaćanja prilikom preuzimanja robe, kako bi se održala likvidnost poduzeća. Nabavka „zdravih sirovina“ kao: razne vrste brašna (pirovo, zobeno, raženo, integralno, bezglutensko i sl.); voćni šećeri, ekološko voće, mlijeko i ostalo, nabavljat će se od dobavljača: Bio Bio, lokalnih OPG-ova, Muller, Kaufland i ostali. Dobavljač će se birati ovisno o trenutnim tržišnim cijenama i uvjetima nabave. Najviše cijene sirovina ima Bio Bio, ali imaju i najbolju ponudu. Najbolji omjer cijene i kvalitete za pojedine sirovine nudi DM i Muller. Nabavku ostalih sirovina i materijala za svakodnevno poslovanje, osim od domaćih OPG-ovaca vršit će se u lokalnim trgovačkim lancima kao što su Plodine, Lidl, Špar, Konzum. Međutim, odabir dobavljača za sirovine za pečenje i pripremu palačinki birat će se prema trenutnim narudžbama i potrebama proizvodnje. Prekomjerne zalihe pojedinih sirovina nisu preporučljive jer radi se o kvarljivim sirovinama (mlijeko, voće, sir i sl.), te je moguće da će nabavne cijene sirovina tijekom godine varirati (i zbog sezonskog utjecaja, a i zbog potrebnih isporuka u slučaju većih narudžbi).

Za potrebe poslovanja potreban je i dobavljač telefonskih i internetskih usluga - odabrat će se operater koji ima najbolju pokrivenost signala na lokaciji poslovanja i proizvodnje. Računalo, printer i fiskalna blagajna će se nabaviti od dobavljača Vacom računala Daruvar koji ima povoljne

ponude koje se uklapaju u planirane iznose ulaganja u tu opremu. Dobavljač za namještaj će biti netko od lokalnih stolarija (DE-MA, Heidelberg i dr.) i iz Lesnine. Dobavljač za kućanske i druge aparate potrebne za pripremu palačinki će biti poduzeće Gorenje.

Pod konkurencijom u najširem smislu možemo podrazumijevati sve ono što može odvući kupca od proizvoda. Najveći konkurenti za ponudu sličnih, odnosno klasičnih proizvoda namijenjenih većem broju kupaca u gradu Daruvaru su: „restoran Queen“, „Little Italy Pub“, fast food „Srce“ i „restoran Toplice“. Navedenim konkurentima osnovna djelatnost je usluživanje hrane i pića, dok su im palačinke dio ponude na jelovniku koje pripadaju skupini deserta. Glavna konkurencija u Bjelovarsko-bilogorskoj županiji predstavlja palačinkarnica „Milkys“ iz Bjelovara. Ozbiljnu prijetnju predstavlja i palačinkarnica iz Virovitičko-podravske županije „Chocolate cafe“, specijalizirana za pečenje palačinki, koja ima sve više vjernih potrošača na području ove županije. Konkurencija za zdrave i personalizirane slatke i slane palačinke nije prisutna i u tome je velik tržišni potencijal. Što se tiče načina na koji će se The pancake house razlikovati od konkurencije, bit će novost na tržištu, a novi ponuđači ovakvih usluga su uvijek zanimljivi potencijalnim kupcima jer ih privlači nešto novo, a nakon prve suradnje koja će biti upravo po onakvim zahtjevima kakve kupac bude imao, a pogotovo što se tiče palačinki po zdravim receptima, kupci će biti zadovoljni i ponoviti suradnju. Obrt daje naglasak na domaće, zdravo i tradicionalno. Za razliku od lokalnih konkurenata na području grada Daruvara osnovni prihod i osnovna djelatnost obrta je prodaja isključivo palačinki, dok je njima usluživanje raznovrsne hrane. U odnosu na konkurenciju, neke cijene će biti veće jer su cijene zdravijih namirnica skuplje, dok će neke cijene biti u razini konkurencije.

## 5.2. SWOT analiza

Tablica 5. SWOT analiza

<b>S - Strengths (snage)</b>	<b>W - Weaknesses (slabosti)</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Novi na tržištu, što znači privlačniji kupcima</li><li>▪ Zdravi proizvodi</li><li>▪ Domaće i tradicionalno</li><li>▪ Centar grada Daruvara</li><li>▪ Bliska povezanost PSŽ (grad Pakrac)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Potrebno znanje i kvalifikacije</li><li>▪ Stalna inovacija proizvoda</li><li>▪ Strah od konkurencije</li><li>▪ Kupac je uvijek u pravu</li><li>▪ Stalna ulaganja</li></ul>
<b>O - Opportunities (prilike)</b>	<b>T - Threats (prijetnje)</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Dodatno obrazovanje, usavršavanje</li><li>▪ Tečaj za baristu – uz svaku palačinku potrebna je dobra kava</li><li>▪ Podrška okoline</li><li>▪ Komunikativnost s okolinom</li><li>▪ Povećanje proizvodnje</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Poduzeća koja će se početi baviti sličnom uslugom</li><li>▪ Pokušaj imitacije proizvoda</li><li>▪ Prirodne nepogode</li><li>▪ Rat</li><li>▪ Recesija</li></ul>

Izvor: Izrada autorice

## 5.3. Marketing mix – 4 P

Definiranje marketing miksa (4 P) je definiranje kombinacije koja će u najvećoj mogućoj mjeri zadovoljiti potrebe ciljnog tržišnog segmenta, uspješnije od konkurencije:

- a) proizvoda (Product) – koji ima funkciju zadovoljavanja potrebe kupaca
- b) cijene (Price) – koja označava vrijednost zadovoljavanja potrebe za kupca
- c) distribucije/lokacije (Place) – koja ima funkciju dostupnosti proizvoda na tržištu
- d) promocije (Promotion) – koja obavlja komunikaciju s tržištem.

Proizvod je ono po čemu će poduzeće biti poznato, a to su zdrave slastice namijenjene osobama koje žele živjeti zdravije, dijabetičarima i ostalima koji iz zdravstvenih ili nekih drugih razloga žele zdravije proizvode. Proizvodi će se proizvoditi prema potrebama kupaca i moći će se isprobati isključivo u objektu. Cijene proizvoda su definirane u tablici gdje su navedeni iznosi po komadu, te vrijednosni iznosi za prvu godinu poslovanja. Cijene za palačinke se kreću od 3,60 eura za slatku palačinku, pa sve do 5,00 eura za zdravu slanu palačinku, te se cijena pića kreću od 2,00 eura za kave do 2,50 eura za sokove i pivo. Što se tiče distribucije, proizvodi će se u početku distribuirati na području Daruvara i okolnih gradova i općina. Promocija će najviše biti usmjerena na informiranje kupaca putem lokalnih medija, internet stranice, društvenih mreža, letaka i dijeljenjem informacija o utjecaju zdravih namirnica na zdravlje. Kupci će moći doći u objekt i pregledati katalošku ponudu, te probati uzorke trenutno dostupnih proizvoda. U prvoj godini poslovanja za oglašavanje se planira utrošiti 400,00 eura i to za oglašavanje na radiju 200,00 eura i putem letaka 200,00 eura.

#### **5.4. Financijski elementni pothvata - projekcija prihoda i rashoda**

„Prihodi su ukupna vrijednost poslovnih učinaka, odnosno priljev novca (od prodaje proizvoda, robe, usluga i prava) za određeno razdoblje.“ (Kuvačić, 2005: 226) U slijedećim tablicama prikazati će se količinski i vrijednosni plan prodaje u razdoblju od deset godina na devet osnovnih proizvoda čija je prodaja planirana u obrtu The pancake house.

Tablica 6. Količinski plan prodaje

PROJEKCIJA PRODAJE	PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA										
	u kom	godišnja stopa promjene	1	2	3	4	5	6	7	8	9
SLATKE PALAČINKE	1%	7.800	7.878	7.957	8.036	8.117	8.198	8.280	8.363	8.446	8.531
SLANE PALAČINKE	1%	7.600	7.676	7.753	7.830	7.909	7.988	8.068	8.148	8.230	8.312
AMERIČKE PALAČINKE	1%	3.650	3.687	3.723	3.761	3.798	3.836	3.875	3.913	3.952	3.992
TOAST SENDVIČI	1%	3.650	3.687	3.723	3.761	3.798	3.836	3.875	3.913	3.952	3.992
POMMES FRITES	1%	7.800	7.878	7.957	8.036	8.117	8.198	8.280	8.363	8.446	8.531
OMLETI	1%	7.300	7.373	7.447	7.521	7.596	7.672	7.749	7.827	7.905	7.984
TOPLI NAPITCI	1%	43.800	44.238	44.680	45.127	45.578	46.034	46.495	46.960	47.429	47.903
BEZALKOHOLNA PIĆA	1%	18.250	18.433	18.617	18.803	18.991	19.181	19.373	19.566	19.762	19.960
ALKOHOLNA PIĆA	1%	17.520	17.695	17.872	18.051	18.231	18.414	18.598	18.784	18.972	19.161

Izvor: Izrada autorice

Tablica 6 prikazuje planiranu količinu prodaje tijekom deset godina iz koje je vidljivo da je planirani godišnji rast prodaje 1% što proizlazi iz činjenice da će lokal biti smješten u samom centru grada. Zatim, iz tablice možemo iščitati da se za prvu godinu planira prodati 7.800 komada slatkih palačinki, što znači se proda oko 21 slatka palačinka za jedan radni dan. Isto tako planira se prodati tokom dana oko: 20 komada slanih palačinki, 10 komada američkih palačinki, 10 komada tost sendviča, 21 pomfrita, oko 20 omleta za doručak, te oko 120 toplih napitaka tokom dana, isto tako planira se prodati 50 komada bezalkoholnog pića, te 48 komada alkoholnog pića.

Koristeći plan prodaje i prodajne cijene bez PDV-a sastavljena je projekcija prihoda u promatranom razdoblju od deset godina. Iz tablice 7 može se uočiti da u prvoj godini planirani prihodi za hranu iznose 141.841,00 eura, a za piće 177.025,00 eura, što zajedno iznosi 318,866,00 eura, te se svake godine povećavaju, a u zadnjoj promatranoj godini ukupni prihodi iznose 348.748,00 eura. Prihodi ovise o prodaji proizvoda i situaciji na tržištu, a mogu se dodatno povećati bez novih ulaganja. Iz tablice je vidljivo da osim prihoda od prodaje obrt The pancake house

planira ostvariti još prihode od Hrvatskog zavoda za zapošljavanje kojemu je cilj putem potpora za samozapošljavanje dati financijsku podršku nezaposlenim osobama koje odluče pokrenuti vlastiti posao, potpora iznosi 7.000,00 eura i traje 24 mjeseca.

Kako je iz tablice vidljivo da se ukupni prihodi u prve dvije godine povećavaju zbog navedene potpore, tako vidimo da su prihodi u trećoj godini (godina kada prestaje potpora) podjednaki kao i u prvoj godini gdje se bilježi potpora. Zatim vidimo da nakon treće godine obrt ima konstantan rast prihoda i u desetoj godini prihodi iznose 348.748,00 eura.

Tablica 7. Vrijednosni plan prodaje

PROJEKCIJA PRODAJE		PROMATRANE GODINE EKSPLOATACIJE PROJEKTA									
CIJENA U EURIMA		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
SLATKE PALAČINKE	4,5	35.100	35.451	35.806	36.164	36.525	36.890	37.259	37.632	38.008	38.388
SLANE PALAČINKE	4,5	34.200	34.542	34.887	35.236	35.589	35.945	36.304	36.667	37.034	37.404
AMERIČKE PALAČINKE	4	14.600	14.746	14.893	15.042	15.193	15.345	15.498	15.653	15.810	15.968
TOAST SENDVIČI	3	10.950	11.060	11.170	11.282	11.395	11.509	11.624	11.740	11.857	11.976
POMMES FRITES	2	15.600	15.756	15.914	16.073	16.233	16.396	16.560	16.725	16.893	17.061
OMLETI	4,3	31.390	31.704	32.021	32.341	32.665	32.991	33.321	33.654	33.991	34.331
<b>UKUPNO HRANA</b>		141.841	143.260	144.694	146.142	147.604	149.081	150.573	152.080	153.601	155.138
TOPLI NAPITCI	2	87.600	88.476	89.361	90.254	91.157	92.068	92.989	93.919	94.858	95.807
SOKOVI	2,5	45.625	46.081	46.542	47.007	47.478	47.952	48.432	48.916	49.405	49.899
ALKOHOLNA PIĆA	2,5	43.800	44.238	44.680	45.127	45.578	46.034	46.495	46.960	47.429	47.903
<b>UKUPNO PIĆE</b>		177.025	178.795	180.583	182.389	184.213	186.055	187.916	189.795	191.693	193.610
<b>Ukupni prihodi</b>		<b>318.866</b>	<b>322.056</b>	<b>325.277</b>	<b>328.531</b>	<b>331.817</b>	<b>335.136</b>	<b>338.489</b>	<b>341.874</b>	<b>345.294</b>	<b>348.748</b>

Izvor: Izrada autorice



## 5.5. Troškovi proizvodnje i poslovanja

Kuvačić (2005: 226) navodi kako su „rashodi svi troškovi sadržani u prodanim učincima (proizvodima, robi, uslugama ili pravima), odnosno ukupan odljev novca za određeno razdoblje.“

Tablica 8. Utrošak sirovina i materijala

R B	STRUKTURA SIROVINA I MATERIJALA	MJER NA JEDI NICA	PROIZVODI I UTROŠAK SIROVINA I MATERIJALA (u EURIMA)				
			SLATKE PALAČNIKE	SLANE PALAČINK E	AMERIČKE PALAČINKE	TOAST SENDVIČI	OML ETI
1	Jaja	kom	0,1008	0,1008	0,1008	0	0,50 4
2	Brašno	kg	0,032	0,032	0,032	0	0
3	Mlijeko	l	0,0408	0,0408	0,0408	0	0
4	Mineralna voda	l	0,0248	0,0248	0,0248	0	0
5	Sol	kg	0,00255	0,00255	0,00255	0,00255	0,00 34
6	suncokretovo ulje	l	0,01251	0,01251	0,01251	0,01251	0,01 251
7	Šećer	kg	0,00387	0,00387	0,00387	0	0
8	voće	kg	0,1	0	0,02	0	0
9	sladoled	kg	0,2	0	0	0	0
10	Orašasti plodovi (orasi, lješnjaci, bademi)	kg	0,105	0	0,105	0	0
11	Nadjevi (čokoladni namazi, razne vrste džemova, slatki sir)	kg	0,18	0	0,18	0	0
12	Nadjevi (šunka, kulen, sir, pršut, peršin)	kg	0	0,6	0,18	0,3	0,18
13	kruh	kg	0	0	0	0,2	0,1
14	povrće	kg	0	0,04	0	0	0,06
15	RAZNE VRSTE DODATAKA ( (kečap, majoneza, feferoni), (čokoladne mrvice, šlag, karamela))	kg	0,035	0,035	0,035	0,035	0,03 5
<b>TROŠAK PO JEDINICI PROIZVODA</b>			<b>0,84</b>	<b>0,89</b>	<b>0,74</b>	<b>0,55</b>	<b>0,89</b>
<b>KOLIČINA PROIZVODNJE</b>			<b>7.800,00</b>	<b>7.600,00</b>	<b>3.650,00</b>	<b>3.650,00</b>	<b>7.30 0,00</b>
<b>UKUPNI TROŠAK</b>			<b>6.531,17</b>	<b>6.781,71</b>	<b>2.691,25</b>	<b>2.007,72</b>	<b>6.53 2,84</b>

Izvor: Izrada autorice

U tablici 8 prikazan je utrošak sirovina i materijala za svaki pojedini proizvod. Tako je za izradu jedne slatke palačinke potrebno 0,84 eura, a za jedan tost samo 0,55 eura. To znači da u prvoj godini najveći trošak zauzimaju slane palačinke i to u iznosu od 6.781,71 eura, dok je najmanje novčanih sredstava potrebno izdvojiti za tost sendviče i to u iznosu od 2.007,72 eura godišnje. Ukupni trošak sirovina i materijala za prvu godinu iznosi 24.544,70 eura.

Tablica 9. Prikaz projekcije rashoda

R b	Stavke troškova (rashoda)	Promatrane godine eksploatacije projekta										Ukupno
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	
1	Amortizacija	5.323	5.323	5.323	5.323	2.418	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	28.708
2	Kamate	1.100	903	695	476	244	0	0	0	0	0	3.418
3	Bruto plaće	174.000	174.000	174.000	174.000	174.000	174.000	174.000	174.000	174.000	174.000	1.740.000
4	Troškovi sirovina	24.545	24.790	25.038	25.288	25.541	25.797	26.055	26.315	26.578	26.844	256.792
5	topli napitci	13.140	13.271	13.404	13.538	13.674	13.810	13.948	14.088	14.229	14.371	137.473
5a	bezalkoholna pića	14.600	14.746	14.893	15.042	15.193	15.345	15.498	15.653	15.810	15.968	152.748
5b	alkoholna pića	16.118	16.280	16.442	16.607	16.773	16.941	17.110	17.281	17.454	17.628	168.634
6	telefon	795	795	795	795	795	795	795	795	795	795	7.954
7	struja	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	50.000
8	grijanje	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	60.000
9	voda	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	26.515
10	osiguranje	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	20.000
11	oglašavanje (radio, facebook)	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4.000
12	Internet	660	660	660	660	660	660	660	660	660	660	6.600
13	najam prostora	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	80.000
14	ostali troškovi	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	30.000
	<b>Ukupni rashodi</b>	<b>279.321</b>	<b>279.808</b>	<b>280.291</b>	<b>280.769</b>	<b>278.338</b>	<b>277.388</b>	<b>278.107</b>	<b>278.833</b>	<b>279.566</b>	<b>280.307</b>	<b>2.792.728</b>

Izvor: Izrada autorice

U tablici 9 prikazan je pregled ukupnih rashoda poslovanja u razdoblju od deset godina koji se sastoje od troškova komunalnih usluga, troškova sirovina, amortizacije i sl. Promatrajući tablicu, tj. strukturu rashoda, primjećujemo da najveći iznos čine troškovi brutoplaća u iznosu od 174.000,00 eura, te nakon njih troškovi pića u iznosu od 43.858,00 eura, zatim troškovi sirovina u iznosu od 24.545,00 eura. Rashodi u desetoj godini iznose 280.307,00 eura što znači da su i dalje manji od prihoda za 68.441,00 eura.

## 5.6. Račun dobiti i gubitka

Razlika između projekcije prihoda i projekcije troškova amortizacije, plaće, troškova sirovina, troškova usluga, nematerijalnih i ostalih troškova, čini projekciju računa dobiti i gubitka koja je prikazana u slijedećoj tablici. Stavke iz tablice 10 prenesene su iz prethodnih tablica te je utvrđen ukupni bruto dobitak za svaku pojedinu godinu, pa tako možemo vidjeti da za prvu godinu iznosi 46.545,00 eura, a za promatrano razdoblje od deset godina on iznosi 557.360,00 eura. Budući da se radi o trgovačkom društvu, određena stopa poreza na dobit iznosi 10% te je primijenjena pri njenom izračunu. Nakon što se od ukupnog dobitka oduzme porez na dobitak dobijemo čisti dobitak koji u prvoj godini iznosi 41.890,00 eura, a u zadnjoj 61.597,00 eura. Budući da je poslovanje u svim godinama promatranja iznad očekivanja, dobili smo jednu pozitivnu i jasnu sliku koja upućuje na isplativost poslovnog projekta.

Tablica 10. Projekcija računa dobiti i gubitka

Rb		Promatrane godine eksploatacije projekta										Ukupno	
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.		10.
I.	Ukupni prihodi		325.866	329.056	325.277	328.531	331.817	335.136	338.489	341.874	345.294	348.748	<b>3.350.088</b>
II.	Ukupni rashodi		279.321	279.808	280.291	280.769	278.338	277.388	278.107	278.833	279.566	280.307	<b>2.792.728</b>
III.	Ukupni dobitak		<b>46.545</b>	<b>49.248</b>	<b>44.986</b>	<b>47.762</b>	<b>53.479</b>	<b>57.748</b>	<b>60.382</b>	<b>63.042</b>	<b>65.728</b>	<b>68.441</b>	<b>557.360</b>
IV.	porez na dobitak (10% ili 18%)		4.654	4.925	4.499	4.776	5.348	5.775	6.038	6.304	6.573	6.844	<b>55.736</b>
V.	Čisti dobitak		<b>41.890</b>	<b>44.323</b>	<b>40.488</b>	<b>42.985</b>	<b>48.131</b>	<b>51.974</b>	<b>54.344</b>	<b>56.737</b>	<b>59.155</b>	<b>61.597</b>	<b>501.624</b>

Izvor: Izrada autorice

## 5.7. Izvori sredstava

Iskustvo pokazuje da mnoge dobre i originalne poduzetničke ideje nikada nisu realizirane, ponajviše zbog manjka početnih sredstava, ili pak zbog manjkavosti ili netočnosti financijskih podataka i proračuna predloženih u njihovim projektima. Cjelokupna investicija iznosi 51.786,00 eura. Obrt će jedinim dijelom biti financiran kreditom banke u iznosu od 20.000,00 eura - što čini 39%, a ostatak od 31.786,00 eura odnosno 61% financira se iz vlastitog kapitala.

Tablica 11. Stavke izvora sredstava kapitala

	Izvori sredstava	Iznos u EURIMA	Struktura u %
I.	VLASTITI IZVORI	31.786	61%
II.	TUĐI IZVORI (DUGOROČNI KREDIT)	20.000	38,62%
III. (I+II)	IZVORI SREDSTAVA	51.786	100%

Izvor: Izrada autorice

U slijedećoj tablici, tj. tablici 12 prikazan je plan otplate kredita iz kojeg je vidljivo da će se poduzeće dijelom financirati iz kredita odobrenog na iznos od 20.000,00 eura. Otplata će se izvršiti u pet jednakih godišnjih anuiteta u iznosu od 4.684,00 eura. Vrsta kredita je gotovinski nenamjenski, a kamatna stopa na kredit banke iznosi 5,50% godišnje.

Tablica 12. Prikaz plana otplate kredita

Razdoblje	Ostatak duga	Glavnica	Kamata	Anuitet
Početak				
0	20.000	-	-	-
1	16.416	3.584	1.100	4.684
2	12.636	3.781	903	4.684
3	8.647	3.989	695	4.684
4	4.439	4.208	476	4.684
5	0	4.439	244	4.684

Izvor: Izrada autorice

## 5.8. Ekonomski tok i financijski tok novca

Za potrebe analize likvidnosti i osjetljivosti projekta izrađena je projekcija financijskog toka projekta The pancake house, te je prikazana u slijedećoj tablici. Kako je vidljivo iz tablice 13 neto primitci su pozitivni u svim godinama promatranog razdoblja te možemo utvrditi da je projekt financijski likvidan i ekonomski učinkovit. Razlika između ekonomskog i financijskog toka je u

tome što projekcija ekonomskog toka u izdatcima ne obuhvaća anuitete bankarskog zajma, a u primicima ne obuhvaća vlastite izvore i zajmove. Ekonomski tok nam koristi za izračun rentabilnosti projekta i izradu učinkovitosti projekta primjenom dinamičkih metoda.

Tablica 13. Prikaz projekcije financijskog toka

Rb	Stavke primitaka i izdataka, čisti primitci i njihov kumulativ	Promatrane godine vijeka (aktivizacije i eksploatacije) projekta										Ukupno	
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.		10.
<b>I.</b>	<b>Ukupni primitci</b>	<b>51.786</b>	<b>325.866</b>	<b>329.056</b>	<b>325.277</b>	<b>328.531</b>	<b>331.817</b>	<b>335.136</b>	<b>338.489</b>	<b>341.874</b>	<b>345.294</b>	<b>348.748</b>	<b>3.401.875</b>
1.	Ukupni prihodi		325.866	329.056	325.277	328.531	331.817	335.136	338.489	341.874	345.294	348.748	<b>3.350.088</b>
2.	Vlastiti izvori financiranja	31.786											<b>31.786</b>
3.	Bankarski zajam ili zajmovi	20.000											<b>20.000</b>
4.	Ostatak vrijednosti stalnih sredstava											0	<b>0</b>
5.	Ostatak vrijednosti TOS											0	<b>0</b>
<b>II.</b>	<b>Ukupni izdatci</b>	<b>51.786</b>	<b>277.553</b>	<b>278.507</b>	<b>278.772</b>	<b>279.747</b>	<b>281.024</b>	<b>282.163</b>	<b>283.145</b>	<b>284.137</b>	<b>285.139</b>	<b>286.151</b>	<b>2.868.125</b>
6.	Ulaganja u stalna sredstva	28.708											<b>28.708</b>
7.	Ulaganja u trajna obrtna sredstva	23.078											<b>23.078</b>
8.	Rashodi bez kamata i amortiz.		272.899	273.583	274.274	274.971	275.676	276.388	277.107	277.833	278.566	279.307	<b>2.760.603</b>
10.	Anuiteti bankarskog zajma		0										<b>0</b>
11.	Porez na dobitak		4.654	4.925	4.499	4.776	5.348	5.775	6.038	6.304	6.573	6.844	<b>55.736</b>
<b>III.</b>	<b>Čisti primitci/izdatci (I – II)</b>	<b>0</b>	<b>48.313</b>	<b>50.548</b>	<b>46.505</b>	<b>48.783</b>	<b>50.793</b>	<b>52.974</b>	<b>55.344</b>	<b>57.737</b>	<b>60.155</b>	<b>62.597</b>	<b>533.750</b>
<b>IV.</b>	<b>Kumulativ čistih primitaka</b>	<b>0</b>	<b>48.313</b>	<b>98.861</b>	<b>145.366</b>	<b>194.150</b>	<b>244.943</b>	<b>297.917</b>	<b>353.260</b>	<b>410.998</b>	<b>471.153</b>	<b>533.750</b>	

Izvor: Izrada autorice

Tablica 14. Prikaz projekcije ekonomskog toka

Rb	Stavke primitaka i izdataka, čisti primitci i njihov kumulativ	Promatrane godine vijeka (aktivizacije i eksploatacije) projekta										Ukupno	
		0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.		10.
<b>I.</b>	<b>UKUPNI PRIMICI</b>	0	325.866	329.056	325.277	328.531	331.817	335.136	338.489	341.874	345.294	348.748	3.350.088
1.	Ukupni prihodi		325.866	329.056	325.277	328.531	331.817	335.136	338.489	341.874	345.294	348.748	3.350.088
2.	Ostatak vrijednosti stalnih sredstava											0	0
3.	Ostatak vrijednosti obrtnih sredstava												0
<b>II.</b>	<b>UKUPNI IZDATCI</b>	51.786	277.553	278.507	278.772	279.747	281.024	282.163	283.145	284.137	285.139	286.151	2.868.125
4.	Ulaganja u stalna sredstva	28.708											28.708
5.	Ulaganja u trajna obrtna sredstva	23.078											23.078
6.	Rashodi bez kamata i amortizacije		272.899	273.583	274.274	274.971	275.676	276.388	277.107	277.833	278.566	279.307	2.760.603
7.	Porez na dobitak		4.654	4.925	4.499	4.776	5.348	5.775	6.038	6.304	6.573	6.844	55.736
<b>III.</b>	<b>Čisti primitci/izdatci (I – II)</b>	-51.786	48.313	50.548	46.505	48.783	50.793	52.974	55.344	57.737	60.155	62.597	481.963
<b>IV.</b>	<b>Kumulativ čistih primitaka/izdataka</b>	-51.786	-3.473	47.075	93.580	142.364	193.157	246.130	301.474	359.211	419.367	481.963	

Izvor: Izrada autorice

Promatrajući tablicu 14 vidljivo je da su čisti primitci pozitivni u drugoj godini ulaganja, te da se prema podacima kumulativa čistih primitaka očekuje povrat ulaganja u trećoj godini eksploatacije. Prema navedenim podacima možemo utvrditi učinkovitost projekta.

## 5.9. Dinamička ocjena projekta

Dinamička ocjena projekta obuhvaća: metodu razdoblja povrata investicijskog ulaganja, metodu neto sadašnje vrijednosti, metodu interne stope profitabilnosti, indeks profitabilnosti, te prosječnu profitabilnost projekta. Naziva se dinamičkom jer temelj za izračun navedenih metoda analize čini novčani tok u promatranom razdoblju.

### 5.9.1. Metoda razdoblja povrata investicije

Razdoblje povrata investicije prikazuje vrijeme u kojemu će se poduzetniku vratiti uložena sredstva iz čistih primitaka ekonomskog tijeka prikazanog u tablici 15. Projekt je isplativiji što je vrijeme povrata kraće.

Tablica 15. Promatrane godine vijeka projekta

	Promatrane godine vijeka (aktivizacije i eksploatacije) projekta										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Čisti primitci/izdatci	-51.786	48.312	50.548	46.505	48.783	50.793	52.973	55.343	57.737	60.155	62.596
Kumulativ čistih primitaka/izdataka	-51.786	-3.473	47.074	93.580	142.363	193.156	246.130	301.474	359.211	419.366	481.963

RP=RAZDOBLJE

POVRATA

n= 1

3.47

n= BROJ GODINA DO

POKRIĆA

UI= 3

50.5

UI=NEPOKRIVENI TROŠKOVI

POČETKOM RAZDOBLJA

CF= 48

**1,0**

CF=TIJEK NOVCA U GODINI

POKRIĆA

RP= **7**

Izvor: Izrada autorice

Iz tablice 15 možemo iščitati da se povrat uložениh sredstava očekuje u drugoj godini, time možemo zaključiti da je projekt prihvatljiv. Pri izračunu koristili smo sljedeću formulu:

$$RP = n + \left( \frac{UI}{CF} \right)$$

(1)

Tablica 16. Metoda razdoblja diskontiranog povrata investicije

	Promatrane godine vijeka (aktivizacije i eksploatacije) projekta										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Diskontirani čisti primitci ili izdatci	-51.786	45.794	45.415	39.604	39.378	38.863	38.418	38.045	37.621	37.153	36.646
Kumulativ diskontiranih čistih primitaka ili izdataka	-51.786	-5.991	39.423	79.027	118.406	157.270	195.688	233.734	271.355	308.509	345.155

$$\begin{aligned}
 n &= 1 \\
 UI &= 5.992 \\
 CF &= 45.415 \\
 RP &= \mathbf{1,13}
 \end{aligned}$$

Izvor: Izrada autorice

Prema tablici 16 vidljivo je da je kumulativ diskontiranih primitaka ili izdataka pozitivan u drugoj godini, što znači da je diskontirano vrijeme povrata investicije dvije godine. Diskontirano razdoblje povrata investicije označava minimalan broj godina u kojima će diskontirani neto novčani tokovi vratiti troškove investicije.

Formula za izračun glasi:

$$RP = n + \left( \frac{UI}{CF} \right)$$

(2)

Prema izračunu diskontirano razdoblje povrata investicije je 1,13 godina.



## 5.9.2. Metoda neto sadašnje vrijednosti

„Čista sadašnja vrijednost predstavlja kumulativ diskontiranih čistih primitaka ekonomskih tokova iz pojedinih godina vijeka projekta, umanjen za ukupan iznos ulaganja u dotični projekt.“(Kuvačić, 2005: 249) U slijedećoj tablici prikazan je izračun neto sadašnje vrijednosti, te ona iznosi 345.155,53 eura. Kako je iznos vrijednosti u konačnici veći od nula smatra se da je projekt prihvatljiv.

Formula za izračun čiste sadašnje vrijednost je:

$$d = \frac{1}{(1 + k)^n}$$

(3)

Tablica 17. Neto sadašnja vrijednost

GODINA	ČISTI NOVČANI TOK	DISKONTI FAKTOR	SADAŠNJA VRIJEDNOST
	1	2	3
			3=1*2
0	-51.786,21	1,0000	-51.786,21
1	48.312,91	0,9479	45.794,23
2	50.548,26	0,8985	45.415,21
3	46.505,06	0,8516	39.604,35
4	48.783,49	0,8072	39.378,85
5	50.793,23	0,7651	38.863,64
6	52.973,63	0,7252	38.418,90
7	55.343,67	0,6874	38.045,27
8	57.737,40	0,6516	37.621,62
9	60.155,06	0,6176	37.153,53
10	62.596,89	0,5854	36.646,13
<b>UKUPNO</b>	<b>481.963,39</b>		<b>345.155,53</b>

Izvor: Izrada autorice

### 5.9.3. Metoda interne stope profitabilnosti

Interna stopa profitabilnosti (*internal rate of return* - IRR) je stopa koja izjednačava sadašnju vrijednost očekivanih izdataka sa sadašnjom vrijednošću očekivanih primitaka, izračunava se na način da se čisti primitci ekonomskog tijeka diskontiraju do trenutka kada se dobije iznos jednak početnim ulaganjima. Tako možemo zaključiti da ako je interna stopa profitabilnosti veća od diskontne, tj. kamatne stope smatra se da je projekt isplativ. Prema podacima iz tablice 18 možemo vidjeti da je interna stopa profitabilnosti predmetnog projekta 94,48%, a ranije smo uvidjeli da je diskontna, tj. kamatna stopa 5,50% te se zaključuje da je projekt isplativ.

Tablica 18. Izračun interne stope profitabilnosti

GODINA	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Čisti primitci ili izdatci	-51.786	48.313	50.548	46.505	48.783	50.793	52.974	55.344	57.737	60.155	62.597
<b>IRR</b>	<b>94,48%</b>										

Izvor: Izrada autorice

### 5.9.4. Indeks profitabilnosti i prosječna profitabilnost projekta

Indeks profitabilnosti koji se često se naziva i odnosom koristi i žrtava (*benefit-cost ratio*) je odnos između čiste sadašnje vrijednosti i investicijskih troškova. Ukoliko je indeks profitabilnosti veći ili jednak jedan, onda se smatra da je projekt prihvatljiv. Temeljem izračuna indeksa profitabilnosti možemo jednostavnije i sa sigurnošću odlučiti o tome da li projektu treba pristupiti ili ne i na koji način.

Pri izračunu koristili smo sljedeću formulu:

$$P_I = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{V_t}{(1+k)^t}}{I}$$

(4)

Indeks profitabilnosti itekako je veći od jedan i to možemo vidjeti u tablici 19, te time možemo zaključiti da je projekt The pancake house vrlo prihvatljiv. Prosječna profitabilnost projekta se računa na način tako da se prosjek čistih primitaka ekonomskog tijeka projekta iz promatranih godina eksploatacije projekta podijeli sa iznosom početnih ulaganja te pomnoži sa 100. Prosječna profitabilnost projekta iznosi 93,07% iz čega proizlazi da bi ulaganjem u stalna i obrtna sredstva prosječna dobit iznosila 93,07%.

Tablica 19. Izračun indeksa profitabilnosti

čista sadašnja vrijednost	19.706.023,12	INDEKS PROFITABILNOSTI	
investicijski troškovi	51.786,21		380,53

Izvor: Izrada autorice

Tablica 20. Izračun prosječne profitabilnosti

PROSJEČNA PROFITABILNOST PROJEKTA					
Rt	481.963				
n	10			<b>PP= 93,07%</b>	
I0	51.786				

Izvor: Izrada autorice

Prosječna profitabilnost izračunava se putem sljedeće formule:

$$PP = \left( \frac{\sum_{t=1}^n R_t}{n} \right) : I_0 \cdot 100$$

(5)

### 5.9.5. Zaključna ocjena projekta

Prema razradi projekta vidljivo je da je moguće u gradu Daruvaru provesti navedenu ideju. Ukupni izvori financiranja iznose 51.786,00 eura. U poduzeću je planirano zapošljavanje sedam osoba od kojih je jedan voditelj objekta, te tri kuhara i tri konobara. Ekonomsko – financijska analiza pokazala nam je da je projekt isplativ na svim područjima te da se prema izračunatim pokazateljima investitorica može upustiti u realizaciju poslovnog pothvata bez velikog razmišljanja.

Prve informacije o uspješnosti poslovnog pothvata mogu se vidjeti iz računa dobiti i gubitka. Iz prikazanih podataka moguće je primijetiti da projekt u svim razdobljima svog poslovnog vijeka ostvaruje zadovoljavajuću dobit nakon oporezivanja, te se u ovom projektu može očekivati profitabilno poslovanje kao i likvidnost novčanog tijeka. Kako je prikazano u radu prema proračunu poduzeće ima svoje mjesto na tržištu te bi imalo pozitivno poslovanje u periodu od naredne dvije godine. Dinamička analiza projekta isto tako daje više nego pozitivne rezultate te je vidljivo da se razdoblje povrata investicije očekuje u drugoj godini eksploatacije projekta. Čista sadašnja vrijednost projekta iznosi 345.155,53 eura, uz diskontnu kamatu od 5,50% što je također pokazatelj uspješnosti. Prosječna stopa profitabilnosti iznosi 94,48%, a interna stopa 63,07% čime dokazujemo da je projekta likvidan. Iz svega navedenoga, ova poslovna ideja pokazuje veliku tržišnu opravdanost.

## 6. ZAKLJUČAK

Na kraju rada se može zaključiti kako je ključno pitanje za svaku osobu koja želi postati poduzetnik kako napraviti što bolji poslovni projekt. Obično poduzetnici ne znaju kako početi i kako prikupiti sve potrebne informacije o onome čime se bave ili se žele baviti, te to formulirati u smislen poslovni projekt. Tako su tri najbitnija resursa za uspješno provođenje projekta ljudi, vrijeme i novac. Kako su navedene komponente međusobno ovisne, prednost i iznimnu važnost ipak se treba dati financijama. Naime, početni kapital je najčešće onaj koji određuje vremenski period projekta, te ljude koji će u projektu sudjelovati. Ljudski rad i znanje trebaju biti primjereno plaćeni, a dobro je poznat i ekonomski termin „vrijeme je novac“. S obzirom da projekti mogu zahtijevati velike financijske izdatke najbolje je uključiti više subjekata pri njegovom financiranju. Tako se projekti, osim vlastitim izvorima, mogu financirati putem zaduživanja kod financijskih subjekata (kreditu kod bankama), sponzorstva, donacija, te putem natječaja što ih raspisuju subjekti na lokalnoj, županijskoj, regionalnoj, državnoj ili međunarodnoj razini.

Sukladno navedenom, u radu se provelo istraživanje kako bi se provjerile mogućnosti ulaganja u obrt The pancake house. Projekt je osmislila Ana-Marija Halupa s namjerom ispitivanja i istraživanja isplativosti i opravdanosti ulaganja u poduzetnički poduhvat na primjeru ugostiteljskog objekta koji bi se nalazio u gradu Daruvaru, u samom centru grada. Promocije bi bile putem interneta, letaka i putem radija. Ono što je možda neobično za jedan obrt je to što bi se slastice pravile od namirnica lokalnih OPG-ova kako bi bile kvalitetne ali i kako bi doprinijelo razvoju gospodarstva i turizma u gradu Daruvaru, tako i to da će kupci moći sami kreirati ponudu. Ono što je poželjno je da su kupci budu vjerni objektu, i zadovoljni onime što objekt nudi.

Cjelokupna investicija u obrt The pancake house iznosi 51.786,00 eura, od čega će se 20.000,00 eura financirati kreditom banke, a ostatak 31.786,000 eura iz vlastitih sredstava. Što se tiče analize, projekcijom računa dobiti i gubitka uočavamo da čisti dobitak u prvoj godini iznosi 41.890,00 eura, što ukazuje na to da je poslovanje u svim godinama promatranja iznad očekivanja. Projekcijom financijskog toka vidljivo je da su neto primitci pozitivni u svim godinama promatranog razdoblja, te možemo utvrditi da je projekt financijski likvidan i ekonomski učinkovit. Iz svega navedenoga, poslovna ideja o otvaranju palačinkarnice u gradu Daruvaru pokazuje veliku tržišnu opravdanost.

## 7. LITERATURA

### Knjige:

1. Bistričić, A. (2010) Upravljanje projektima, 1.izdanje, Sveučilište u Rijeci, Rijeka, str 35
2. Cetinski, V. i Perić, M. (2013) Projektni menadžment, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Sveučilište u Rijeci, Rijeka str 14-15
3. Kuvačić, N. (2005) Biznis-plan poduzetnički projekat, Beretin d.o.o. Split
4. Kuvačić, N. (2001) Poduzetnički projekt kako sačiniti biznis-plan?, Split: Veleučilište u Splitu
5. Omazić, M.A., Baljkas, S. (2005) Projektni menadžment, Sinergija nakladništvo, Zagreb
6. Orsag, S. (2011) Budžetiranje kapitala. Zagreb: Masmedia.
7. Perić, M., & Mertić, I. (2013) Karakteristike menadžmenta tijekom životnog ciklusa EU projekata. Učenje za poduzetništvo, Opatija str. 170-177.
8. Potnik Galić, K. (2022) Financijsko upravljanje projektima. Požega: Veleučilište u Požegi.
9. Vukičević, M., (2006) Financiranje poduzeća, Golden marketing – Tehnička knjiga Zagreb
10. Kuvačić, N. (2005) Biznis - plan ili poduzetnički projekt. Split: Beretin.
11. PMI Global standard (2011) Vodič kroz znanje o upravljanju projektima (vodič kroz PMBOK) četvrto izdanje, MATE marketing tehnologija d.o.o., Zagreb

### Web izvori:

1. Krpan, Lj. (2021.) Upravljanje i vrednovanje projekata, URL: [https://www.unin.hr/wp-content/uploads/KRPAN-Upravljanje-projektima\\_e-udzbenik.pdf](https://www.unin.hr/wp-content/uploads/KRPAN-Upravljanje-projektima_e-udzbenik.pdf), (pristup: 10.09.2023.)
2. Tilio.hr (2022.) Izvori financiranja startup projekta, URL: <https://tilio.hr/izvori-financiranja-startup-projekta/>, (pristup: 11.09.2023.)
3. Hrvatska enciklopedija (2022.) Pojam subvencije, <https://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?id=58597>, (pristup: 11.09.2023.)
4. Europska komisija. (2022.) Europski strukturni i investicijski fondovi. [https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/fundingprogrammes/overview-funding-programmes/european-structural-and-investmentfunds\\_hr#supportingeconomicdevelopmentacrossalleucountries](https://ec.europa.eu/info/funding-tenders/funding-opportunities/fundingprogrammes/overview-funding-programmes/european-structural-and-investmentfunds_hr#supportingeconomicdevelopmentacrossalleucountries), (pristup: 11.09.2023.)

## 8. PRILOZI

### Popis slika:

Slika 1. Logo „The pancake house“ .....	8
---	---

### Popis tablica:

Tablica 1. Faze životnog ciklusa projekta.....	4
Tablica 2. Planiranje potrebnih stalnih i obrtnih sredstava.....	10
Tablica 3. Proračun obrtnih sredstava.....	11
Tablica 4. Planiranje potrebnog broja djelatnika .....	12
Tablica 5. SWOT analiza .....	16
Tablica 6. Količinski plan prodaje .....	18
Tablica 7. Vrijednosni plan prodaje.....	19
Tablica 8. Utrošak sirovina i materijala .....	20
Tablica 9. Prikaz projekcije rashoda.....	21
Tablica 10. Projekcija računa dobiti i gubitka .....	22
Tablica 11. Stavke izvora sredstava kapitala .....	23
Tablica 12. Prikaz plana otplate kredita.....	23
Tablica 13. Prikaz projekcije financijskog toka.....	24
Tablica 14. Prikaz projekcije ekonomskog toka .....	25
Tablica 15. Promatrane godine vijeka projekta .....	26
Tablica 16. Metoda razdoblja diskontiranog povrata investicije .....	27
Tablica 17. Neto sadašnja vrijednost .....	28
Tablica 18. Izračun interne stope profitabilnosti .....	29
Tablica 19. Izračun indeksa profitabilnosti.....	30
Tablica 20. Izračun prosječne profitabilnosti.....	30

**IZJAVA O AUTORSTVU RADA**

Ja, **Ana-Marija Halupa**, pod punom moralnom, materijalnom i kaznenom odgovornošću, izjavljujem da sam isključivi autor završnog/diplomskog rada pod naslovom **Projektno financiranje** te da u navedenom radu nisu na nedozvoljen način korišteni dijelovi tuđih radova.

U Požegi, 18.09.2023.

Ime i prezime studenta

ANA-MARIJA HALUPA

