

POSLOVNI PLAN ZA SAMOZAPOŠLJAVANJE

Ako ste planirali početi poslovanje uz državne poticaje HZZ ima stroga ograničenja po pitanju prihvatljivosti troškova. Da bi uopće mogli dobit potporu od HZZ Vaši privatni računi ne smiju bit blokirani i 2 godine prije nego što tražite potporu ne smijete imati obrt ili firmu, te se morate prijaviti u evidenciju nezaposlenih što je prvi korak prema dobivanju potpore.

Kako izgleda put do dobivanja potpore?

01. Prijava u evidenciju nezaposlenih
02. Izrada poslovnog plana
03. Predaja poslovnog plana
04. Čekanje pozitivne ocjene
05. Otvaranje poslovnog subjekta (obrt ili tvrtka)
06. Potpis ugovora sa HZZ
07. Isplata potpore
08. Završetak procesa

Cijeli taj put traje oko 2 mjeseca. Prvi korak koji morate napraviti je da se prijavite u evidenciju nezaposlenih osoba (ako već niste?). Nakon što ste se prijavili slijedi izrada poslovnog plana u dogovoru sa referentom.

Prije nego krenete na razgovor o izradi plana trebate odgovoriti na slijedeća pitanja:

Pitanje 1	Koje je Vaše obrazovanje i radno iskustvo u struci?
Pitanje 2	Tko su Vaša tri najveća konkurenta na tržištu?
Pitanje 3	Koje usluge ili proizvode planirate prodavati?
Pitanje 4	Navedite popis opreme koju želite kupiti iz poticaja?
Pitanje 5	Imate li vlastiti kapital za preživjeti prve mjesece dok potpora ne sjedne?

U poslovni plan se unose slijedeći podaci:

Ime i prezime podnositelja zahtjeva, adresa, OIB, kontakt podaci	Npr. Ivo Ivić, Zlatiborska 10, 33000 Virovitica, OIB xxxx, kontaktxxxxx
Obrazovanje i radno iskustvo u struci	Npr. VSS, 15 godina
Koje proizvode i usluge planirate prodavati	Npr. ugostiteljsku opremu
Analiza tržišta i konkurencije	Tko su Vaši konkurenti na tržištu i po čemu ćete bit bolji od konkurencije
Popis opreme koju planirate kupiti iz poticaja s okvirnim cijenama i zašto Vam je potrebna za rad	Npr. Računalo u vrijednosti 700 eura
Iznos vlastitih sredstava za premošćivanje prvih nekoliko mjeseci dok potpora ne sjedne na račun	Npr. 5000,- Eur

Potpora HZZ se sastoji od fiksnog i varijabilnog dijela. Fiksni dio je uvijek 5000,- Eur koji pokriva doprinose, knjigovodstvo, najam i marketing (izrada weba i oglase).

Varijabilni dio ovisi o djelatnosti i mora se pravdati računima i ponudama.

Paušalni obrti – bilo koja djelatnost	Max. 7000,- Eur (5000,- + 2000,-)
Obrt dohodaš, doo – skupina 1 (Proizvodnja, građevinarstvo, rudarstvo)	Max 20000,- Eur (Fiksno 5000,- + 15000,- varijabilno)
Skupina 2 – intelektualne usluge, IT, znanost, tehničke znanosti	Max 15000,- Eur (Fiksno 5000,- + 10000,- varijabilno)
Skupina 3 – ostale uslužne djelatnosti, trgovina, ugostiteljstvo	Max 10000,- Eur (fiksno 5000,- + 5000,- varijabilno)

Primjer troškovnika:

Struktura inicijalnog ulaganja i troškovnik opreme:

Stavka troškovnika	Namjena/ Opravdanost	Iznos (EUR)	Izvor financiranja
Laptop	Primarni alat za rad	2500,-	Potpora (HZZ/HAMAG)
Softverske licence (Canva..)	Godišnja pretplata za digitalne alate	450,-	Potpora (HZZ/HAMAG)
Trošak osnivanja i doprinosi	Operativni troškovi	1800,-	Vlastita sredstva
Marketing i oglašavanje	Troškovi reklamiranja	750,-	Vlastita sredstva

Omjer financiranja: 53,6% potpora/46,4% vlastita sredstva što je pokazatelj ozbiljnosti za državu.

Nakon što ste napravili poslovni plan predajete ga referentu i sada slijedi čekanje na pozitivan (ili negativan) odgovor. Ako dobijete pozitivan odgovor slijedi potpisivanje ugovora sa HZZ te isplata potpore i u konačnici završetak projekta.

U slučaju negativnog odgovora bit ćete vraćeni na doradu ili odbijeni, a razloga za odbijenicu ima mnogo o čemu sam detaljnije objasnio u besplatnom priručniku, a najčešći su financijska nelogičnost ili neusklađenost u troškovima ili je plan bio kopiran s interneta što analitičari odmah prepoznaju i kažnjavaju odbijanjem.

ZAKLJUČAK

Fokus kalkulacije u poslovnom planu za traženje HZZ potpora je troškovnik fiksno definiranih prihvatljivih troškova unutar fiksnog praga potpore, npr. do 15000,- eura ili više.

Specifikacija troškova mora se u cent poklapati sa ponudama uz projekciju prihoda i troškova doprinosa za prve dvije godine poslovanja (obavezno trajanje mjere).

Naglasak je na održivosti i dokazivanju da obrt/tvrtka može opstati na tržištu nakon što potpora završi.

Nadam se i očekujem kako će Vam ovaj praktični vodič pomoći u poslovanju jer sve informacije imate na jednom mjestu pa ne morate gubit dragocjeno vrijeme na traženju odgovora i informacija, te se možete potpuno posvetiti poslovanju.

U Zagrebu, 09.06.2026.

Miroslav Šarić

