

POSLOVNI PLAN ZA HAMAG BICRO ZAJMOVE

Planirate li za svoje poslovanje tražit Hamag Bicro zajmove ili se želite prijaviti na aktualne natječaje pripremio sam za Vas ovaj praktični vodič u kojem ćete naći sve korisne informacije na jednom mjestu.

Hamag Bicro zajmovi namijenjeni su malim, mikro i srednjim poduzetnicima, obrtnicima i poljoprivrednicima sa ciljem lakšeg pristupa kapitalu uz povoljne kamatne stope i smanjene instrumente osiguranja. U ponudi su različiti programi ovisno o namjeni ulaganja, veličini poduzeća i djelatnosti kojom se bavite.

Glavne vrste zajmova i jamstava su:

Zajmovi za investicije	Namijenjeni su za kupnju strojeva, opreme, uređenju prostora i modernizaciji proizvodnje
Zajmovi za obrtna sredstva	Služe za financiranje tekućih troškova poslovanja, nabavu sirovina i materijala ili za pokrivanje drugih kratkoročnih obveza
Zajmovi za ruralni razvoj i poljoprivredu	Namijenjeni su poljoprivrednicima a sufinancirani su iz strateškog plana Zajedničke poljoprivredne politike a uključuje i opcije s otpisom dijela glavnice.
Namjenski programi	Kreirani su za ciljane skupine, npr. žene poduzetnice, poduzetnike početnike te projekte industrijske tranzicije
EFRR Portfeljna jamstva	Model u kojem poduzetnici podnose zahtjev izravno uključenim bankama a Hamag Bicro jamči do 80% glavnice kredita do 300000,- Eura.

Prednosti ovog programa su niske kamatne stope, smanjen pritisak na osobnu i vlastitu imovinu poduzetnika pri osiguranju kredita i dugi rokovi otplate (mogućnost godišnjeg ili višegodišnjeg počeka) i dugi rokovi amortizacije.

Primjer proračuna i točke pokrića (investicija 30000,- eura)

Stavka troška	Opis ulaganja	Iznos
Osnovna oprema	Nabava glavnog stroja	20000,- eur
Uređenje prostora	Prilagodba radione/ureda	5000,- eur
Obrtna sredstva	Početni materijal, sirovine, marketing	5000,- eur
UKUPNO	Ukupna vrijednost projekta	30000,- eur

Evo još jednog primjera proračuna i točke pokrića za investiciju od 3000,- Eura:

Financijska stavka	Godina 1	Godina 2	Godina 3
<i>Ukupni prihodi od prodaje</i>	60000,- eur	75000,- eur	90000,- eur
Fiksni troškovi + amortizacija	22000,- eur	24000,- eur	25000,- eur
Varijabilni troškovi (Roba/Sirovine)	18000,- eur	22500,- eur	27000,- eur
Točka pokrića (Break - even)	34736,- eur	34285,- eur	35714,- eur

Za izračun točke pokrića potrebno je definirati prodajnu cijenu, fiksne i varijabilne troškove. Pretpostavimo kako je prodajna cijena 50,- eura (po usluzi/proizvodu), varijabilni troškovi 20,- eura po jedinici a fiksni troškovi 3000,- eur mjesečno što uključuje najam 500,- eura, doprinosi i plaća vlasnika 1800,- eura, knjigovodstvo 150,- eura, režije 250,- eura, rata Hamag zajma 300,- eura doprinos pokriću po komadu je $50 - 20 = 30,-$ eura; količinska točka pokrića je $3000/30 = 100,-$ eura a financijska točka pokrića je $100 \times 50 = 5000,-$ eura. To znači da morate isporučiti min. 100 usluga/proizvoda mjesečno kako bi pokrili sve mjesečne troškove i ratu zajma.

Što je ključno za evaulaciju:

01. *Točka pokrića*....precizno pokazuje analitičarima iznos prihoda koji klijent mora ostvariti da bi pokrio sve troškove (fiksne i varijabilne). Sve iznad toga je čista dobit.

02. *Točan obračun amortizacije*....sve investicije u dugotrajnu imovinu moraju se amortizirati po službenim poreznim stopama što utječe na račun dobiti i gubitka.

03. *Povezanost izvještaja*.....svi podaci iz opisa investicije moraju se automatski i bez greške prelijevati u završni račun dobiti i gubitka.

Zahtjev se predaje izravno agenciji za klasične i mikro zajmove a za programe portfeljnih i pojedinačnih jamstava putem poslovnih banaka.

Prije same izrade poslovnog plana trebate pripremiti slijedeću dokumentaciju:

01. **Podaci o investiciji i troškovima:**

- službene ponude i predračune za svu opremu, strojeve, softver ili vozila koja planirate financirati koje moraju bit službene i važeće;
- pisma namjere ako ih imate...izjave potencijalnih kupaca da su zainteresirani za Vaše usluge/proizvode što drastično povećava šanse za odobrenje;
- troškovi najma i režija..okvirni iznos najma poslovnog prostora i režija.

02. **Podaci o poslovanju i osoblju:**

- plan plaća i zapošljavanja: koliko djelatnika planirate zaposliti, na koje pozicije i kolike neto ili bruto plaće predviđate;
- životopis vlasnika/ ključnih osoba...kratak pregled Vašeg dosadašnjeg radnog iskustva koje dokazuje da ste sposobni voditi ovaj projekt.

ZAKLJUČAK

Ovaj praktični vodič je nastao zbog toga jer se sve informacije raspršene na više strana pa poduzetnici moraju gubit dragocjeno vrijeme na traženju odgovora na svoja pitanja.

U vodiču je obrađen teoretski dio sa prigodnim tablicama u kojima su obrađeni primjeri proračuna za investiciju od 30000,- eura.

Ogledni primjer možete vidjeti u Hamagovom službenom Excelu koji spaja opisni dio i automatske financijske izračune (projekcije prihoda i rashoda, bilance i računa dobiti i gubitka).

Nadam se da će ovaj praktični vodič doprijeti do sve većeg broja klijenata koji traže ovu uslugu.

U Zagrebu, 11.06.2026.

Miroslav Šarić

