

POSLOVNI PLAN

ZA

KREDITE POSLOVNIH BANAKA

UVOD

Poslovni plan za bankovni kredit mora primarno dokazati sposobnost Vašeg poduzeća da redovito i sigurno otplaćuje kreditne obveze. Banke traže stabilnost, likvidnost i realnu procjenu rizika.

Fokus kalkulacije je otplatni plan (anuiteti, kamate), likvidnost i sposobnost vraćanja duga (DSCR – Debt Service Coverage Ratio). Poduzetnik mora dokazati da će iz operativne dobiti imati barem 1.2x do 1.5x više novca nego što iznosi godišnja rata kredita.

Ovaj praktični vodič namijenjen je svim tražiteljima kredita kojima je kredit ili zajam potreban kao pomoć u opremanju prostora ili kupnju opreme neophodne za proizvodni proces.

STRUKTURA POSLOVNOG PLANA

Poslovni plan se sastoji od slijedećih dijelova:

01. *Sažetak projekta*: kratak pregled poslovne ideje, iznos kredita, namjena sredstava i očekivani rezultati.
02. *Podaci o poduzetniku*: povijest tvrtke, dosadašnji financijski rezultati, Bonitet, stručnost tima.
03. *Analiza tržišta*: analiza ciljnih skupina, detaljan pregled konkurencije, tržišni udio, Swot analiza.
04. *Tehničko – tehnološki elementi*: opis lokacije, potrebna oprema, proizvodni ili uslužni proces.
05. *Financijski plan*: projekcija prihoda i rashoda, račun dobiti i gubitka, plan novčanih tokova.

SADRŽAJ POSLOVNOG PLANA

Bankovni analitičari većinu vremena provode analizirajući financijske tablice.

Poslovni plan obavezno mora sadržavati:

01. *Prikaz novčanog toka (Cash Flow)*: dokaz da ćete svaki mjesec imati dovoljno gotovine za ratu kredita. Poduzetnik mora

02. *Realne marže*....usklađivanje očekivanih prihoda sa prosjekom Vaše gospodarske djelatnosti.

03. *Usklađenost amortizacije*...rok otplate kredita ne smije biti duži od ekonomskog vijeka opreme koju kupujete (npr. stroj s amortizacijom od 5 godina ne može se financirati sa kreditom od 7 godina).

Treba izbjeći najčešće pogreške a to su:

- *preoptimistične procjene*...precjenjivanje budućih prihoda i namjerno podcjenjivanje troškova odmah budi sumnju kod analitičara;

- *skriveni troškovi*....izostavljanje troškova sirovina, rasta plaća ili davanja državi;

- *nedostatak vlastitog učešća*.....banke rijetko financiraju projekt sa 100%, u pravilu traže 10 do 30% vlastitih sredstava ili alternativni kolateral (banke su tu najstrože jer poslovni plan mora sadržavati jasan popis imovine kojom se jamči povrat).

Ako se radi o postojećem poduzeću banka 70% odluka donosi na temelju GFI – POD izvješća za zadnje 2 godine (BON 1 i BON2), a tek 30% na temelju same prognoze.

Gdje predati poslovni plan?

Zahtjev sa gotovim poslovnim planom možete predati direktno poslovnim bankama ili preko HBOR ili HAMAG BICRO jer oni nude povoljnije kamatne stope.

CHECKLISTA

Prije samog podnošenja zahtjeva treba pripremiti ovu dokumentaciju:

01. Statusna i pravna dokumentacija tvrtke:

- izvadak iz sudskog registra za pravne subjekte (doo, jdoo) ili obrtnog registra (za obrte) ne stariji od 30 dana;
- obavijest o razvrstavanju poslovnog subjekta po djelatnostima (DZS/NKD),
- kopija osobne iskaznice vlasnika i osoba ovlaštenim za zastupanje;
- potvrda Porezne uprave o stanju duga ne starija od 30 dana.

02. Financijska dokumentacija (za postojeće poduzetnike)

- GFI POD izvještaji (Bilanca, RDG) za zadnje dvije godine sa potvrdom Fine o zaprimanju;
- Bruto bilanca za tvrtke ili knjiga primitaka i izdataka za obrte;
- BON -1 i BON – 2 kao dokaz o likvidnosti i deblokadi računa;
- Pregled potraživanja od kupaca i obveza prema dobavljačima

03. Dokumentacija vezana uz samu investiciju

- a) Poslovni plan i investicijska studija sa detaljnim financijskim projekcijama za razdoblje otplate kredita;
- b) Konkretna ponuda, predračuni ili ugovori sa dobavljačima opreme, strojeva ili izvođačima radova (banka ne odobrava na temelju „procjene napamet“)..

Ako se radi o gradnji/nekretninama: Građevinska dozvola, troškovnik radova i izvod iz zemljišnih knjiga (vlasnički list)

04. Instrumenti osiguranja (kolateral):

- a) zemljišnoknjižni izvadak za nekretninu koja se nudi kao zalog (hipoteka);
- b) procjena vrijednosti nekretnine od strane ovlaštenog sudskog vještaka ne starija od 6 mjeseci;
- c) zadužnice i mjenice poduzeća i vlasnika koje se pripremaju kod javnog bilježnika po odobrenju kredita.

Primjer projekcije likvidnosti i pokrića duga (kredit od 25000,- eura)

Financijski indikator	Godina 1	Godina 2	Godina 3
Operativni priljev (neto dobit + amortizacija)	25000,-	32000,-	40000,-
Godišnja obveza prema banci	12000,-	12000,-	12000,-
Slobodni novčani tijek (ostatak nakon rate)	13000,-	20000,-	28000,-
DSCR koeficijent (pokriće duga)	2,08	2,66	3,33

DSCR koeficijent ne smije biti manji od 1,2, a idealno iznad 1,5 što je pokazatelj banci da imate siguran „+” na računu nakon što platite mjesečnu ratu kredita.

ZAKLJUČAK

Ovim praktičnim vodičem obuhvaćen je teoretski dio dok će ogledni primjer bit obrađen u Excelu (Windows) ili Libre office (Linux) u kojem će zorno bit prikazano što se događa kada klijenti sami unose podatke o željenom iznosu kredita.

Također ovim vodičem htio sam pomoći poduzetnicima i obrtnicima jer imaju sve informacije na jednom mjestu što će im uvelike olakšati poslovanje te više neće morat gubit dragocjeno vrijeme tražeći odgovore na brojna pitanja koja ih muče.

U Zagrebu, 13.06.2026.

Miroslav Šarić

