

POSLOVNI PLAN

SADRŽAJ	STRANICA
01. PREDGOVOR	3
02. UVOD	3
03. ŠTO JE POSLOVNI PLAN	4
04. VRSTE POSLOVNOG PLANA	5
05. FORMATI POSLOVNOG PLANA	5
06. KOME JE NAMIJENJEN	7
07. KAKO NAPRAVIT POSLOVNI PLAN	8
08. HZZ POTPORE	8
10. HAMAG BICRO	9
11. EU NATJEČAJI	10
12. ZAKLJUČAK	11

PREDGOVOR

Nakon uspjeha sa vodičima za paušaliste i fiskalizaciju sa preko 30 preuzimanja odlučio sam ponuditi novu uslugu klijentima a to je izrada poslovnog plana, a kao sami uvod pišem ovaj praktičan priručnik koji će mnogima biti od velike pomoći jer će sve informacije dobiti na jednom mjestu što će im uštediti dragocjeno vrijeme jer neće morat tražit odgovore na različitim mjestima te će se moći potpuno posvetit svom poslovanju.

UVOD

Poslovni plan je potreban svima koji traže razne potpore ili kredit u bankama ili se prijavljuju na razne natječaje koje organiziraju *HAMAG – BICRO ili Europska unija*.

Kvalitetno napravljen poslovni plan garancija je uspjeha u postizanju Vaših ciljeva. Bez kvalitetno napravljenog poslovnog plana nije moguće dobiti razne potpore ili sudjelovati na natječajima.

Mnogima je poslovni plan bio odbijen zbog financijske neusklađenosti ili neusklađenosti troškovnika ili je poslovni plan bio jednostavno kopiran s interneta što ocjenjivači odmah prepoznaju i odmah kažnjavaju odbijanjem.

Kako se Vama ne bi desilo da Vam poslovni plan bude odbijen nastao je ovaj priručnik u kojem ćete dobit sve potrebne informacije sa oglednim primjerima. Pa krenimo redom.

ŠTO JE POSLOVNI PLAN

Poslovni plan je službeni pisani dokument u kojem detaljno opisujete svoje poslovne ciljeve i strategije za njihovo ostvarenje. Poslovni plan je potreban za dobivanje potpora za samozapošljavanje, dobivanje kredita u bankama ili za prijavu na natječaje koje raspisuje HAMAG – BICRO ili Europska unija. Također je potreban za ocjenu boniteta.

Tipičan poslovni plan sastoji se od nekoliko cjelina:

Sažetak	Kratak pregled cijelog poslovnog pothvata i glavnih ciljeva
Opis poduzeća/projekta	Predstavljanje vizije, misije i onoga čime se želite baviti
Analiza tržišta	Istraživanje konkurencije, ciljane skupine kupaca i trendova u industriji
Marketinška i prodajna strategija	Planovi za privlačenje kupaca
Operativni plan	Logistika, lokacija, potrebna oprema, resursi i zaposlenici
Financijski plan	Početni troškovi, izvori financiranja, projekcija prihoda i rashoda i analiza isplativosti

FORMATI POSLOVNOG PLANA

Formati poslovnog plana mogu varirati ovisno o djelatnosti kojom se bavite. Npr. poslovni plan restorana može sadržavati uzorak izbornika i podatke o lokaciji gdje se restaurant nalazi dok se tehnološki start up može usredotočiti na vremenske okvire razvoja i patentnu zaštitu.

Složenost Vašeg poslovnog plana ovisi o njegovoj svrsi, npr. ako tražite značajna ulaganja trebat će Vam detaljne financijske projekcije ali ako Vam služi za osobnu upotrebu više pažnje usredotočite na strategiju i organizaciju tima.

KOME JE NAMIJENJEN

Namijenjen je svima koji traže potporu HZZ za samozapošljavanje ili se prijavljuju za dobivanje kredita u bankama ili se prijavljuju na razne natječaje, kako tuzemne tako i međunarodne..

KAKO NAPISATI POSLOVNI PLAN

Pisanje poslovnog plana zahtijeva istraživanje i pažnju na detalje za svaki odjeljak. Preporučena duljina varira ovisno o složenosti Vašeg poslovnog modela i svrsi plana, ali tipičan poslovni plan kreće se od 15 do 35 stranica.

Npr. ako pišete poslovni plan za banku Vaš je cilj biti jasan i direktan. Zajmodavci žele vidjeti jednostavan plan koji pokazuje kako ćete vratiti njihov zajam. Fokusirajte se na pružanje detaljnih financijskih projekcija (izvješće o novčanom toku, prognoze dobiti i gubitka te bilancu) koje bi trebale ispričati priču o stabilnom i profitabilnom poslovanju. Obavezno provjerite da li Vaš plan objašnjava i čemu služi kredit i kako će pomoći Vašem poslovanju da raste.

Vaš poslovni plan treba biti sažet i sveobuhvatan pružajući sve potrebne informacije na jednom mjestu.

POSLOVNI PLAN ZA HZZ POTPORE ZA SAMOZAPOŠLJAVANJE

U poslovnom planu za dobivanje potpora za samozapošljavanje trebate jasno definirati prihvatljive troškove (oprema, najam, doprinosi) unutar fiksnog praga potpore, npr. 15000,- eura ili više ovisno o trenutnim mjerama.

Primjer obračuna:

Kategorija troška	Financira HZZ	Vlastito učešće
Kupnja oprema i strojeva	10500,- Eur	0,00
Doprinosi za vlasnika	3000,-	0,00
Zakup prostora i marketing	1500,-	200,-
UKUPNO PLANIRANO	15000,-	200,-

Što je ključno za prolazak na HZZ – u?

Svaki iznos u gornjoj tablici mora imati pokriće u službenoj ponudi dobavljača koja se obavezno prilaže uz plan.

Projekcija prihoda prve dvije godine mora jasno dokazati da će Vaš posao moći samostalno plaćati doprinose i poreze nakon što potpora završi.

HZZ različito boduje projekte ovisno o razvoju općine ili grada.

POSLOVNI PLAN ZA INVESTICIJSKE I KOMERCIJALNE KREDITE U BANKAMA

Kada tražite financiranje od komercijalnih banaka ključno je dokazati da će Vaš biznis generirati dovoljno gotovine za redovnu otplatu rate kredita.

Primjer:

Financijski indikator	Godina 1	Godina 2	Godina 3
Operativni priljev (Neto dobit + Amortizacija)	25000,-	32000,-	40000,-
Godišnja obveza prema banci (glavnica + kamate)	12000,-	12000,-	12000,-
Slobodni novčani tijek (ostatak nakon rate)	13000,-	20000,-	28000,-
DSCR koeficijent (pokriće duga)	2,08	2,86	3,33

Bankovni analitičari najstrože provjeravaju?

DSCR koeficijent mora biti veći od 1,20 (idealno iznad 1,50) jer je to banci pokazatelj da imate siguran „+” na računu nakon što platite ratu kredita.

Analiza osjetljivosti: Banke odobravaju kredite planovima koji ostaju stabilni i u lošijim tržišnim uvjetima.

Fokus kalkulacije je otplatni plan (anuiteti, kamate), likvidnost i sposobnost vraćanja duga (DSCR – Debt Service Coverage Ratio).

POSLOVNI PLAN ZA HAMAG – BICRO ZAJMOVE

HAMAG – BICRO zajmovi nude izuzetno povoljne kamatne stope ali zahtijevaju predaju specifičnog predloška u Excelu pod nazivom „Poslovni plan kroz pitanja”.

HAMAG detaljno analizira opravdanost investicije u fiksnu imovinu i strogo provjerava omjer vlastitih i posuđenih sredstava.

Primjer: Investicija od 30000,- Eura

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

Što je ključno za evaulaciju (prolazak)?

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

Točan obračun amortizacije: Sve investicije u dugotrajnu imovinu (strojevi, oprema) moraju se amortizirati po službenim poreznim stopama što izravno utječe na račun dobiti i gubitka.

Svi izvještaji moraju bit međusobno povezani a podaci iz opisa investicije moraju se automatski i bez greške prelijevati u završni račun dobiti i gubitka te bilancu.

POSLOVNI PLAN ZA EU FONDOVE

Prijave na EU fondove zahtijevaju najvišu razinu financijske preciznosti jer se EU sredstva isplaćuju retrogradno ili po strogo definiranim fazama te je potrebno precizno isplanirati financijski tijek projekta kako tvrtka ne bi zapala u nelikvidnost unutar provedbe.

*Primjer ocjene rentabilnosti EU projekta (vrijednost 100000,-
Eura):*

Financijski indikator metode diskontiranja	Vrijednost pokazatelja	Ocjena prihvatljivosti projekta
Financijska neto sadašnja vrijednost (FNPV)	24500,-	Veća od 0 – projekt je profitabilan
Financijska interna stopa rente (FRR)	8,45 %	Veća od diskontne stope - isplativo
Omjer koristi i troškova (B/C ratio)	1,25	Veći od 1 – koristi premašuju troškove

ZAKLJUČAK

Cilj ovog priručnika bio je da Vam opisno objasnim što sve treba sadržavati poslovni plan kada tražite potporu HZZ za samozapošljavanje i kredite u bankama ili se prijavljujete na HAMAG BICRO natječaje ili na EU fondove. Obuhvaćen je teoretski dio a kalkulacije i ogledni primjerci bit će prikazani u uslugama na web stranici.

Toplo se nadam i očekujem kako će Vam ovaj priručnik biti od velike pomoći i da ćete saznati sve što je potrebno prije nego se odlučite na samu izradu poslovnog plana.

Ukoliko ima još tema koje Vas zanimaju a nisu obuhvaćene ovim priručnikom na dnu stranice imate formu u kojoj možete postaviti pitanje koje Vas najviše zanima a vezano je za samu izradu poslovnog plana, pa ću Vam se povratno javiti.

U Zagrebu, 06.06.2026.

Miroslav Šarić

