

IZRADA POSLOVNOG PLANA NA PRIMJERU STOMATOLOŠKE ORDINACIJE

Škulić, Đina

Undergraduate thesis / Završni rad

2022

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **The Polytechnic of Rijeka / Veleučilište u Rijeci**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:125:710733>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-07-23**



Repository / Repozitorij:

[Polytechnic of Rijeka Digital Repository - DR PolyRi](#)



zir.nsk.hr



DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORJI

VELEUČILIŠTE U RIJECI

Đina Škulić

**IZRADA POSLOVNOG PLANA NA PRIMJERU
STOMATOLOŠKE ORDINACIJE**

(završni rad)

Rijeka, 2022.

VELEUČILIŠTE U RIJECI

Poslovni odjel

Preddiplomski stručni studij Poduzetništvo

IZRADA POSLOVNOG PLANA NA PRIMJERU STOMATOLOŠKE ORDINACIJE

(završni rad)

MENTORICA

Dr. sc. Eda Ribarić Čučković, prof. v. š.

STUDENTICA

Đina Škulić

MBS: 2423000098/19

Rijeka, 2022.

Sažetak

Poduzetništvo je definirano poduzetnikom i poduzetničkom idejom. Velik broj ljudi potencijalno ima dobru ideju za pokretanje konkretnog poslovanja, a razlika između uspješnog i neuspješnog poduzetnika je vrlo često u dobrom ili lošem planiranju. Svaki poduzetnik prije pokretanja poslovanja treba formirati poslovni plan koji prati njegov rast i razvoj, i potrebe, kako bi si olakšao početak poslovanja i osigurao uspjeh svoje poduzetničke ideje. U ovom Završnom radu razrađena je poduzetnička ideja kroz izradu poslovnog plana u vidu pokretanja poslovanja stomatološke ordinacije. Poduzetnica se nakon završenog obrazovanja na Veleučilištu u Rijeci odlučuje na otvaranje vlastite stomatološke ordinacije. Istraživanjem tržišta identificirana je velika potražnja za kvalitetnim dentalnim uslugama na području grada Bjelovara. Zbog privatnih okolnosti, izvršenog istraživanja tržišta i preseljenja u navedeni grad, poduzetnica je odlučila stomatološku djelatnost razvijati upravo na tom području. Bjelovar je gospodarsko središte bjelovarsko-bilogorske županije, i veliko prometno raskrižje što ga čini „plodnim tлом“ za pokretanje novog poslovanja. Pretpostavka uspješnog poslovanja potvrđena je metodom analize poslovanja u vremenskom razdoblju od pet godina. Prihodi rastu kroz svih pet godina poslovanja, te nakon pete godine i završenog investicijskog razdoblja postaju stabilni. Rashodi prate rast prihoda, a metoda razdoblja povrata investicijskog ulaganja dokazuje povrat investicije u trećoj godini poslovanja.

Ključne riječi: poduzetnik, HAMAG-BICRO, stomatološka ordinacija, poslovni plan

Sadržaj

1. Uvod.....	1
1.1. Definiranje problema istraživanja.....	1
1.2. Ciljevi rada.....	2
1.3. Metode rada.....	2
1.4. Struktura rada.....	2
2. Financiranje poduzeća i poslovni plan.....	4
2.1. HAMAG-BICRO.....	5
2.2. ESIF mikro zajam.....	6
2.3. Poslovni plan.....	7
3. Tržišni aspekti pokretanja poslovanja stomatološke ordinacije Dental centar Škulić.....	10
3.1. Sažetak investicije.....	10
3.2. Podaci o investitoru i projektu.....	11
3.3. Predmet poslovanja s opisom djelatnosti.....	12
3.4. Opis i cilj projekta.....	13
3.5. Analiza tržišta.....	15
3.5.1. Tržište nabave.....	15
3.5.2. Tržište prodaje.....	16
4. Tehničko-tehnološki aspekti.....	17
4.1. Zaštita okoline.....	17
4.2. Lokacija.....	17

5. Ekonomsko financijska analiza projekta	19
5.1. Struktura ulaganja u osnovna i obrtna sredstva.....	19
5.2. Formiranje ukupnih prihoda poslovanja	20
5.3. Formiranje ukupnih rashoda	22
5.3.1. Rashodi za bruto plaće djelatnika	22
5.3.2. Materijalni troškovi, troškovi usluga i ostali troškovi poslovanja.....	24
5.3.3. Trošak amortizacije	25
5.3.4. Otplatni plan budućeg kredita.....	26
5.4. Račun dobiti i gubitka	27
5.5. Financijski tok.....	29
5.6. Ekonomski tok	30
5.7. Metoda razdoblja povrata investicijskog ulaganja.....	32
5.8. Neto sadašnja vrijednost projekta	34
6. Zaključak	35
Literatura.....	37
Popis tablica.....	38
Popis slika	38

1. Uvod

Poduzetništvo i inovacije imaju velik utjecaj na razvoj gospodarstva u cjelini. Neke od osobina uspješnih poduzetnika su kreativnost, inovativnost i dobro planiranje. Dobro planiranje početka poslovanja i realno sagledavanje mogućnosti ostvarenja određenih poslovnih prilika vrlo su bitne za svakog poduzetnika, pogotovo u nepredvidivim vremenima u kojima trenutno živimo.

Poduzetnik i financijsko planiranje poslovnog pothvata ključni su dijelovi teme ovog rada. U fokus je stavljena poduzetnica početnica koja se nakon istraživanja tržišta odlučuje na pokretanje poslovanja stomatološke ordinacije. Tema ovog rada je izrada poslovnog plana kojim će poduzetnica aplicirati na ESIF mikro investicijski zajam HAMAG-BICRO-a¹, čime planira financirati nabavu osnovnih sredstava kojima će opremiti stomatološku ordinaciju, uz korištenje obrtnih sredstava. Izrađeni poslovni plan dokazati će buduće profitabilno poslovanje novoosnovane tvrtke, i mogućnost povrata investicije.

1.1. Definiranje problema istraživanja

Razvoj poduzetništva najbitniji je pokretač gospodarstva svake ekonomije. Najveći udio broja poduzeća odnosi se na mala i srednja poduzeća (MSP) kako u svijetu, tako i u Hrvatskoj. U ovom radu istražuje se poduzetnički potencijal novoosnovane stomatološke ordinacije, te mogućnost uspješnog profitabilnog poslovanja iste. Također, identificira se problem financiranja samog pothvata obzirom da poduzetnica ima limitirana vlastita sredstva i nije u mogućnosti samostalno i u kratkom roku opremiti stomatološku ordinaciju za početak poslovanja. Kroz istraživanje navedenog problema sagledavaju se svi važni aspekti pokretanja poslovanja, kako bi

¹ Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije

isto bilo uspješno i doprinijelo povećanju broja zaposlenih i daljnji rast i razvoj poduzetničke aktivnosti na području Hrvatske.

1.2. Ciljevi rada

Cilj ovog rada je utvrditi isplativost pokretanja poslovanja stomatološke ordinacije, kroz izradu poslovnog plana radi aplikacije na ESIF mikro investicijski zajam HAMAG-BICRO-a. Također, kroz rad se razrađuju prihodi i rashodi tvrtke, kako bi se utvrdile sve prednosti i nedostaci ulaganja. Detaljna obrada pokušati će dokazati profitabilnost poduzeća i njezin proboj na tržište.

1.3. Metode rada

Završni rad rezultat je sustavnoga istraživanja i proučavanja dostupne stručne literature, a pritom su korištene odgovarajuće znanstvene metode, i to metoda analize, metoda sinteze, metoda indukcije, metoda dedukcije, komparativna metoda, deskriptivna metoda te metoda kompilacije.

1.4. Struktura rada

Struktura odnosno sadržaj završnog rada sastoji se od šest dijelova (poglavlja).

U prvom dijelu, *Uvodu*, obrazložena je tema završnog rada, definirati su ciljevi i metode korištene u izradi rada.

U drugom poglavlju naslova *Financiranje poduzeća i poslovni plan* dane su najvažnije odrednice financiranja poduzeća pri pokretanju poslovanja, i uloga HAMAG-BICRO-a u vidu podrške poduzetnicima, te važnost formiranja poslovnog plana.

U trećem poglavlju naslova *Tržišni aspekti pokretanja poslovanja stomatološke ordinacije Dental centar Škulić* prikazani su tržišni aspekti pokretanja poslovanja stomatološke ordinacije, sažetak investicije, podaci o investitoru, predmet poslovanja s opisom djelatnosti, opis i cilj projekta i analiza tržišta.

U četvrtom poglavlju prikazani su *tehničko-tehnološki aspekti* investicije, zaštita okoline i opis lokacije.

Ekonomsko financijska analiza naslov je petog poglavlja u kojemu je prikazana struktura ulaganja, projekcija prihoda i rashoda poduzeća te je donesena ocjena projekta na temelju projekcije računa dobiti i gubitka, financijskih i ekonomskih tijekova.

U posljednjem dijelu, *Zaključku*, na sustavan, koncizan i jezgrovit način dan je prikaz relevantnih spoznaja, informacija, činjenica i stavova koji su opširnije razrađeni u radu.

Iza Zaključka predložena je korištena literatura klasificirana prema vrsti u skupine knjiga, skripti i internetskih izvora, te je dan pregled u rad inkorporiranih tablica i slika.

2. Financiranje poduzeća i poslovni plan

Planiranje predstavlja kreativni proces kojim se unaprijed utvrđuje smjer akcija poduzeća, odnosno formalni proces definiranja ciljeva i izbor strategija adekvatnih za ostvarenje tih ciljeva (Buble, 2000., prema Širola, 2014, 25). Nadalje, planiranje je nezaobilazan instrument oblikovanja budućnosti, a osnovna svrha planiranja je pravodobna spoznaja alternativa, šansi i rizika za dostizanje ciljeva, kao i izbor prikladnih mjera (Osmanagić, Bedenik, 2007., prema Širola 2014, 25). U procesu planiranja opisuje se (Cingula, 2001. prema Širola, 2014, 25): što se mora učiniti (koji resursi), u kojem roku se aktivnost mora završiti, te koji ciljevi će biti postignuti (npr. dobit) (Širola, 2014, 25).

Mnogi stručnjaci i znanstvenici suglasni su u tome da poduzetnici razmišljaju drugačije od ne poduzetnika, te da pri donošenju različitih odluka u izrazito neizvjesnom okruženju koriste pristup koji se prepoznaje kao poduzetnički način razmišljanja. Pritom aktivnosti poduzetnika, poput traženja prilika, ulaska na nova tržišta ili stvaranje novih proizvoda, nastaju redovito kao posljedica namjere, a vrlo rijetko kod procesa nenamjernog ponašanja. Općenito vrijedi pravilo da je, što je jača namjera za određenim postupanjem, to vjerojatnije njezino ostvarenje (Histrich et al., 2011. prema Širola, 2014, 26).

Kod razmišljanja o pokretanju novog poslovanja svaki poduzetnik veliki fokus stavlja na financiranje zamišljenog pothvata, odnosno provođenje zamišljene ideje u djelo, uz čim niže ukupne troškove.

Značenje financiranja poslovanja poduzeća iznimno je veliko. Riječ je, zapravo, o važnoj poslovnoj funkciji koja opskrbljuje reprodukcijski proces poduzeća novcem i objedinjuje sve druge poslovne funkcije, tako da se u toj funkciji poduzeća izražava sve dobro ili loše učinjeno u drugim poslovnim funkcijama. Ako nema novaca za plaćanje obaveza, nastaje problem nelikvidnosti i nesolventnosti, zaustavlja se proizvodnja, vjerovnici postaju nervozni pa ubrzavaju zahtjeve za naplatom što ne bi činili u normalnim uvjetima, država zahtijeva poreze i doprinose, radnici ne

mogu na vrijeme dobiti zarađene plaće, poduzeće ide u stečaj i likvidaciju itd., a na sve te zahtjeve treba odgovoriti financijska funkcija u poduzeću (Vukičević, 2006, 17).

Ulaskom Hrvatske u Europsku uniju, otvorile su se bolje mogućnosti financiranja novoosnovanih poduzeća, sa niskim kamatnim stopama, a dostupne su i razne pomoći za poduzetnike. Strateška odrednica razvoja EU-a, a također i Hrvatske kao članice, je rast i razvoj gospodarstva, te ulaganje u digitalne, tehnološki napredne zelene tehnologije, i održivo poslovanje svih poduzeća. Sukladno navedenom, formirani su razni kreditni programi koji potiču novoosnovana poduzeća, poduzeća u većinskom vlasništvu žena i sl. Najznačajnije državne institucije koje nude navedene opcije financiranja jesu HAMAG-BICRO i HBOR².

Tema ovog rada je financiranje pokretanja poslovanja novoosnovane tvrtke. Poduzetnica želi iskoristiti mogućnost vanjskog financiranja kako bi osposobila stomatološku ordinaciju kroz kupnju nove tehnološki napredne opreme, uz korištenje obrtnih sredstava, čime će biti u mogućnosti ponuditi kvalitetnu uslugu svojim korisnicima, i na taj način povećati svoju profitabilnost. Početak za zajam daje savršeni prostor poduzetniku, da razvije svoje poslovanje i po završetku istoga bude u potpunosti spreman plaćati anuitet zajma.

2.1. HAMAG-BICRO

Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije (HAMAG-BICRO) nastala je 2014. godine spajanjem Hrvatske agencije za malo gospodarstvo i investicije (HAMAG INVEST) i Poslovno-inovacijske agencije Republike Hrvatske (BICRO). Svrha spajanja ovih dviju Agencija jest strateško kreiranje jedinstvenog sustava koji će poduzetnicima pružiti podršku kroz sve razvojne faze njihovog poslovanja – od istraživanja i razvoja ideje pa sve do komercijalizacije i plasmana na tržište. Tijekom 20 godina postojanja, Agencija se ustrajno zalaže za poticanje malog

² Hrvatska banka za obnovu i razvitak

gospodarstva i razvoj poduzetništva u Republici Hrvatskoj. (Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije raspoloživo na: <https://hamagbicro.hr/o-nama/> 13. 6. 2022.).

HAMAG-BICRO svojim korisnicima nudi mogućnost apliciranja na razne zajmove, te nudi i jamstvo kroz suradnju s poslovnim bankama. Zajmove HAMAG-BICRO-a karakterizira niska kamatna stopa, 0,25 % - 0,50 % koja se za određena nerazvijena područja može spustiti i to 0,1 %. Kreditni zajmovi podijeljeni su na investicijske zajmove i zajmove za obrtna sredstva, te su također razdvojeni zajmovi za poduzetnike i zajmovi vezani uz ruralni razvoj. Najvažniji cilj HAMAG-BICRO-a je poticanje poduzetništva i pomoć poduzetnicima, a njegova uloga pomoći u kriznim situacijama je dodatno dokazana kroz formiranje COVID-19 zajma za obrtna sredstva, kojim se ponudila pomoć poduzetnicima koji su imali velike troškove održavanja poslovanja i plaćanja dobavljača u COVID-19 krizi. Kroz navedeni kreditni zajam poduzetnici su mogli aplicirati za iznos do 780.000 kn, sa kamatnom stopom od 0,25 % i jednom godinom počeka. Navedeni zajam iskoristio je veliki broj poduzetnika, koji su na taj način uspjeli održati svoje poslovanje stabilnim.

2.2. ESIF mikro zajam

Ciljane skupine ESIF mikro investicijskog zajma su mikro gospodarski subjekti, mali gospodarski subjekti i fizičke osobe koje u trenutku prijave nemaju registriran gospodarski subjekt, ali su isti obvezni registrirati pri odobrenju zajma. Iznos zajma je minimalno 1.000 eura, maksimalno 25.000 eura, a kamatna stopa iznosi od 0,1 % do 0,25 % ovisno o području financiranja. Početak iznosi maksimalno 12 mjeseci, a rok otplate je maksimalno pet godina uključujući početak. Instrumenti osiguranja su zadužnica i ostali instrumenti ovisno o procjeni rizika. Namjena zajma je investiranje u osnovna sredstva, uz korištenje obrtnih sredstava do maksimalno 30 % od ukupnog iznosa zajma. (Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije raspoloživo na: <https://hamagbicro.hr/financijski-instrumenti/kako-do-zajma/investicije/esif-mikro-zajam/> 13. 6. 2022.).

Cilj ovog završnog rada je prezentirati primjer poslovnog plana za potrebe apliciranja na navedeni zajam. Uspješnim dokazivanjem budućeg pozitivnog poslovanja stomatološke ordinacije, poduzetnica vlasnica moći će financirati nabavu nove opreme kojom će opremiti ordinaciju, uz korištenje obrtnih sredstava.

2.3. Poslovni plan

Pojam glavni poslovni plan dolazi od „master plan“ riječi engleskog podrijetla, a u hrvatskom književnom jeziku pojam je višeznačan. Može se prevesti kao gospodar, gazda, ravnatelj, stručnjak, učitelj, glavni, ukupan, i sl. Prema tome master plan bio bi ukupan plan ili glavni plan, ili glavni poslovni plan poduzeća (Gulin, Tušek, Žager, 2004, 39).

Poslovni plan određuje smjernice za razvoj i smjer rasta poduzeća, a nažalost vrlo često u praksi nije slučaj da mikro i mali poduzetnici izrade glavni master plan koji im može dati realne smjernice za buduće poslovanje. Najčešći slučaj izrade poslovnih planova je upravo aplikacija poduzetnika na određene zajmove ili EU bespovratna sredstva, kada poduzeća angažiraju konzultante i financijske savjetnike kako bi aplicirali na iste. Sukladno različitim razlozima izrade poslovnog plana, postoje razne smjernice i formati koji se preporučuju za izradu istih. Ovim završnim radom formirati će se poslovni plan prema smjernicama HAMAG-BICRO-a, u skladu s aplikacijom novoosnovane tvrtke na ESIF mikro investicijski zajam.

Ovisno o razlogu izrade prilagođava se i sadržaj poslovnog plana. Može se reći da su ključni dijelovi svakog poslovnog plana operativni i financijski dio, gdje se potanko analiziraju mogućnosti tvrtke na temelju predviđanja ili postojećih financijskih podataka, za buduće razdoblje. Operativni i financijski dio plana daju detaljnu analizu kadra i resursa pomoću kojih tvrtka planira ostvariti zacrtane financijske ciljeve.

Poslovni plan čija je izrada cilj ovog završnog rada mora kvalitetno procijeniti opravdanost ulaganja u novoosnovanu tvrtku i pokretanje njezinog poslovanja. Također, isti će kasnije poslužiti kao važan alat za postavljanje i širenje poslovanja, te kontrolu ostvarenih ciljeva.

Opći elementi poslovnog plana su:

- podaci o poduzetniku / opis tvrtke
- polazište / poslovni ciljevi
- predmet poslovanja
- tržišna opravdanost
- tehnološko – tehnički elementi investicije
- lokacija poslovanja
- financijska analiza
- zaključak.

U početnom dijelu poslovnog plana potrebno je opisati poslovanje tvrtke, i navesti podatke o tvrtki, poduzetniku, vlasničkoj strukturi, adresu sjedišta i sl.. Kod polazišta i predmeta poslovanja potrebno je pojasniti čime se tvrtka bavi, kojim proizvodima ili uslugama, te pojasniti nastanak poduzetničke ideje. U dijelu poslovnog plana vezanom za tržišnu opravdanost potrebno je analizirati tržište prodaje i konkurenciju. Bitno je dokazati da na tržištu postoje potrebni resursi za obavljanje djelatnosti, i analizirati kakva je konkurencija u predmetnoj djelatnosti. Tehnološko – tehnički elementi poslovnog plana odnose se na opis strukture ulaganja i strukturu i dinamiku zaposlenih i planiranih novozaposlenih djelatnika. Kroz poslovni plan analizira se i lokacija poslovanja, te njezine mogućnosti i prometna povezanost. Kroz financijsku analizu potrebno je definirati koja su osnovna i obrtna sredstva predmet ulaganja, te koliko je tvrtka do sada kreditno zadužena. Kroz financijsku analizu razrađuju se prihodi i rashodi poslovanja, i dokazuje se isplativost ili neisplativost predmetnog ulaganja. U zaključku poslovnog plana navode se svi dobiveni rezultati analize i donosi se finalni zaključak o isplativosti predmetnog ulaganja.

Kod izrade poslovnog plana, vrlo je bitno izabrati model koji je primjenjiv za određenu svrhu zbog koje se isti izrađuje. Primjerice poslovnim planom za aplikaciju na HAMAG-BICRO

zajmove najbitnije je dokazati isplativost ulaganja i mogućnost povrata uloženog, dok će se kod izrade plana pri početku poslovanja poduzetnik koncentrirati na realno razrađene buduće prihode i rashode, kako bi čim prije ostvario svoje poslovne ciljeve.

3. Tržišni aspekti pokretanja poslovanja stomatološke ordinacije Dental centar Škulić

U nastavku će se obrazložiti predmet, cilj i ukupna ocjena investicije, podaci o investitoru i projektu, predmet poslovanja s opisom djelatnosti, opis i cilj projekta, i analizirat će se tržište nabave i tržište prodaje.

3.1. Sažetak investicije

Predmet investicije: kupnja nove, tehnološki naprednije opreme za rad u stomatološkoj ordinaciji, uz korištenje obrtnih sredstava za nabavu robe potrebne za rad.

Cilj investicije: povećati konkurentnost na tržištu tvrtke Dental centar Škulić j.d.o.o, modernizacijom opreme i procesa rada, i na taj način osigurati tvrtki veću efikasnost, produktivnost, ukupne prihode i uvjete za daljnje zapošljavanje djelatnika u stalni radni odnos.

Ukupna ocjena investicije: provedena ekonomsko financijska analiza dokazuje isplativost i prihvatljivost planiranog investicijskog projekta nabave nove, tehnološki naprednije opreme za rad u stomatološkoj ordinaciji kupnjom aparata za sterilizaciju, profesionalnog reflektora, i aparata za izvođenje kompliciranijih stomatoloških zahvata, uz korištenje obrtnih sredstava te ga ocjenjuje kao tržišno utemeljen, rentabilan i učinkovit projekt. Provedba ukupne investicije osigurat će tvrtki Dental centar Škulić j.d.o.o. veću konkurentnost na tržištu, i daljnji rast i razvoj.

3.2. Podaci o investitoru i projektu

Tablica 1. Podaci o investitoru

INVESTITOR	
Naziv:	DENTAL CENTAR Škulić j.d.o.o.
Odgovorna osoba:	Đina Škulić
OIB:	XXXXXXXXXXXX
MBS:	XXXXXXXXXX
Sjedište i adresa:	Velike Sredice 15 A, Bjelovar
Datum osnivanja:	1. 2. 2022.
Broj zaposlenih:	2
Šifra djelatnosti:	Djelatnosti stomatološke prakse

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

Osnovna djelatnost tvrtke Dental centar Škulić j.d.o.o je djelatnost stomatologije. Tvrtka je osnovana 1. 2. 2022. godine sa sjedištem na adresi Velike Sredice 15 A, kada je započela i svoju aktivnost prema krajnjim korisnicima. Vlasnica tvrtke Dental centar Škulić j.d.o.o. je Đina Škulić. Nakon završetka preddiplomskog studija na Veleučilištu u Rijeci gospođica Škulić je završila tečaj digitalnog marketinga, i odlučila se za otvaranje tvrtke koja će obavljati djelatnost stomatologije. Nakon istraživanja tržišta gospođica Škulić uvidjela je da je potražnja za dentalnim uslugama na području grada Bjelovara velika, te da će se zbog ulaganja u novi kompleks „Terme Bjelovar“ ista povećati. Grad Bjelovar će nakon izgrađenog kompleksa postati centar zdravstvenog turizma za područje bjelovarsko-bilogorske županije, a navedeno će privući i strane klijente. Direktorica tvrtke zaposlila je doktora stomatologije, gospodina Ivana Radića, koji ima preko 18 godina iskustva u stomatološkom radu, te je kroz svoj rad obavljao neke od najkompliciranijih protetskih ili

implantoloških zahvata. Radno iskustvo gospodina Ivana Radića, te stečeno zvanje i edukacije digitalnog marketinga direktorice Škulić pozitivno će utjecati na brendiranje stomatološke ordinacije.

Tvrtka svoje poslovanje obavlja u iznajmljenom poslovnom prostoru od 55m², na adresi Velike Sredice 15a, u gradu Bjelovaru. Ugovor o zakupu za navedeni prostor i stomatološku opremu sklopljen je na neodređeno vrijeme, a cijena najma iznosi 4.000 kn mjesečno. Uz najam, tvrtka Dental centar Škulić j.d.o.o. plaća i mjesečne troškove režija.

Tvrtka ima uredno poslovanje, likvidna je, nikada nije bila u blokadi i sve svoje obveze uredno podmiruje. Dental centar Škulić j.d.o.o. trenutno zapošljava jednog stomatologa i jednu dentalnu asistenticu na neodređeno vrijeme. U planu je povećanje tima Dental centra Škulić j.d.o.o. kroz zapošljavanje jednog dentalnog tehničara u trećoj godini investicije kako bi tvrtka pacijentima ponudila još bržu i kvalitetniju uslugu.

3.3. Predmet poslovanja s opisom djelatnosti

Predmet poslovanja tvrtke Dental centar Škulić j.d.o.o. je djelatnost stomatologije. Stomatologija je dio grane medicine čiji je fokus rada zdravlje zubi i usne šupljine pacijenata. Pregledom stomatolog utvrđuje postojanje ili nepostojanje bolesti zuba i usne šupljine. Također, utvrđuju se oštećenja ili anomalije na zubima. Dentalna medicina, osim dijagnostike, obuhvaća i liječenje i rehabilitaciju.

Tvrtka Dental centar Škulić j.d.o.o stomatološka je ordinacija koja nudi usluge ugradnje dentalnih implantata, bavi se protetikom, oralnom kirurgijom, i endodoncijom, te parodontologijom i ortodoncijom. Pacijent koji prvi puta dolazi u stomatološku ordinaciju Dental centar Škulić obavlja tzv. „preliminarni pregled“ koji se sastoji od dva dolaska. Kroz navedena dva dolaska sa pacijentom se obavlja detaljan intervju, funkcijski i zdravstveni pregled, po potrebi se odrade rendgenske i CT snimke, te se detaljno analizira zdravlje pacijenata u vidu funkcije i estetike zuba. Završetkom navedenog pregleda određuje se plan terapije s jasno definiranim koracima rada,

vremenskim trajanjem i cijenom ukupne usluge. Usluga oralne kirurgije koju stomatološka ordinacija nudi obuhvaća vađenje ne izraslih ili djelomično izraslih zuba, vađenje ne izraslih umnjaka, vađenje zubnih korijena, zahvate uklanjanja granuloma i zubnih cista, predprotetsku kirurgiju (podizanje sinusa prije postavljanja implantata), ugradnju zubnih implantata itd. Stomatološka ordinacija se bavi i prevencijom, dijagnozom i terapijom patoloških procesa u zubnoj pulpi i posljedicama tih procesa u okolnim i udaljenim tkivima. Stomatološka ordinacija nudi i uslugu parodontologije i ortodontije.

Ordinacija Dental centar Škulić j.d.o.o. u svojoj ponudi nudi i suvremenu „All on 4“ metodu čime se rješava problem bezube gornje ili donje čeljusti, na način da se zubni nadomjesci pričvršćuju vijčanim vezom na 4 posebno postavljena implantata. Nakon ugradnje zubnih implantata slijedi izrada privremenog protetskog rada, a nakon 3 mjeseca pacijentu se izrađuje i ugrađuje trajni most. Postupak je brz i minimalno intenzivan. Metoda „All on 4“ predstavlja idealno rješenje za pacijente koji zbog nedostatka kosti u čeljusti nisu kandidati za uobičajenu implantološku terapiju.

Ordinacija Dental centar Škulić j.d.o.o. dio je ponude dentalnog turizma na području grada Bjelovara. Kroz navedenu uslugu pacijentima se kroz suradnju s privatnim iznajmljivačima nudi smještaj u moderno uređenim apartmanima koji se nalaze u blizini ordinacije, a u sklopu aranžmana, nudi se i besplatan organizirani prijevoz s autobusnog kolodvora, željezničkog kolodvora, i zračne luke, a postoji i mogućnost organizacije turističkih aranžmana razgleda grada Bjelovara.

3.4. Opis i cilj projekta

Tvrtka je kroz svoje dosadašnje poslovanje upoznala tržište krajnjih korisnika i njihove potrebe, te je stekla veliki broj zadovoljnih korisnika svojih usluga. Provedbom ovog projekta tvrtka želi odgovoriti na povećanu potražnju pacijenata za implantološkim terapijama, na način da

dodatno opremi svoju ordinaciju tehnološki najnovijom opremom kojom će moći odrađivati i najkompliciranije implantološke zahvate. Navedena tehnološka nadogradnja rezultirati će jednostavnijim postavljanjem i izvođenjem implanto-protetskih terapija, a pacijentima će osigurati brži i bezbolniji oporavak te reducirati broj potrebnih dolazaka, te će im na taj način smanjiti ukupne troškove liječenja. Svrha ove investicije je opremiti ordinaciju sa najkvalitetnijom kirurškom opremom koja će tvrtki Dental centar Škulić j.d.o.o. omogućiti najvišu stopu uspješnosti kod izvođenja kirurških i implantoloških zahvata.

Ovom investicijom tvrtka nabavlja Autoklav B klase E8 24l. Autoklav je stroj koji služi za sterilizaciju, a najčešće se koristi u medicini, gdje služi za sterilizaciju medicinske opreme koja se koristi pri izvršavanju raznih kirurških i sličnih zahvata. Sterilizatori su jako bitni, jer osiguravaju sterilne uvjete koji moraju biti na maksimumu pri izvršavanju navedenih zahvata. Tvrtka nabavlja i novi reflektor Iris koji stomatolozima omogućava i olakšava bolji uvid u stanje pacijenta pri pregledu. Najbitniji predmet ove investicije je nabava Implant Center-a 2. Radi se o stroju koji kombinira najnaprednije ultrazvučne i rotacijske tehnologije, a služi za razne stomatološke zahvate poput parodontologije, endodoncije, profilakse, restorativnih operacijskih zahvata prije implantacije, a može se koristiti i pri implantološkim operacijskim procesima. Sastavni dijelovi ovog stroja su I-Surge (implantologija), Piezotome (operacije koje uključuju koštane restaurativne zahvate) i NEWTRON (konvencionalni zahvati, paro,endo, profilaksa). Tvrtka također nabavlja IT opremu, točnije Lenovo Thinkpad T15g Gen 1 sa Windows 10 Pro softverom, uz korištenje obrtnih sredstava u obliku potrošnog materijala koji se koristi pri obavljanju stomatološke djelatnosti, a radi se o maskama, rolama za sterilizaciju, monoart hladnom spreju, navlakama za stolicu, plastičnim čašama, sisaljkama, zubnim tamponima, sredstvima za dezinfekciju ruku i površina, ortoseptu, kavo spreju, Ti-oss membrani, Septolu, Kompozitu Luna itd.

Provedbom ovog projekta tvrtka će modernizirati i usavršiti svoje poslovanje, a samim time i svoju konkurentnost, profitabilnost i uspješnost, te se još bolje pozicionirati na tržištu dentalne medicine.

Navedena nabava opreme tehnološki visoke kvalitete osigurati će tvrtki lakši početak poslovanja, te rast i razvoj kroz širenje baze pacijenata, širenjem vrsta usluga. Sve navedeno direktno će utjecati

na još bolje pozicioniranje tvrtke na tržištu dentalne medicine, a samim time na njenu profitabilnost i buduće uspješno poslovanje.

3.5. Analiza tržišta

Na temelju provedene analize, u nastavku je dan prikaz ključnih značajki tržišta nabave i tržišta prodaje.

3.5.1. Tržište nabave

Tvrtka od početka poslovanja uspješno surađuje s dobavljačima potrebnog materijala za izradu nadomjestaka, i ostalih zubotehničkih elemenata potrebnih za rad u stomatologiji, a svoju uspješnu suradnju nastavlja i dalje. Za nabavu Autoklava, Iris reflektora i novog tehnološki naprednog aparata Implant Center 2, tvrtka je u posjedu ponude tvrtke Ortopan iz Osijeka. Tvrtka Ortopan trgovina i servis d.o.o. je tvrtka koja nudi medicinske proizvode i opremu, te servis za iste, i ovlaštena je rješanjem Hrvatske Agencije za lijekove i medicinske proizvode (HALMED). IT opremu tvrtka nabavlja od tvrtke Vacom d.o.o. iz Bjelovara i u posjedu je njihove ponude za Lenovo ThinkPad.

Tvrtka osim navedenih osnovnih sredstava nabavlja i obrtna sredstva u obliku potrošnog materijala koji se koristi u stomatološkoj djelatnosti, te je u posjedu ponude za obrtna sredstva, tvrtke Ortopan iz Osijeka. Sva navedena oprema i potrošni materijal, koji je potreban za obavljanje navedene djelatnosti u dovoljnom je broju dostupan na tržištu.

3.5.2. Tržište prodaje

Prilagođavanje potrebama krajnjih korisnika stomatoloških usluga, praćenjem novih trendova na tržištu dentalnih usluga, kvaliteta i dostupnost, velike su prednosti tvrtke Dental Centar Škulić j.d.o.o. na prodajnom tržištu, u odnosu na konkurenciju.

Pacijenti i krajnji korisnici dentalnih proizvoda stomatološke ordinacije, korištenjem usluga tvrtke Dental centar Škulić j.d.o.o uživaju maksimalnu kvalitetu i predanost u radu. Pacijenti tvrtke dolaze iz udaljenijih gradova, i okolnih susjednih država. Ordinacija Dental centar Škulić j.d.o.o. nudi i smještaj svojim pacijentima u suradnji s privatnim iznajmljivačima, tako da ni udaljenost ne predstavlja prepreku, u slučaju odabira liječenja i pregleda u ovoj ordinaciji. Sukladno tome, možemo zaključiti da je ordinacija Dental centar Škulić j.d.o.o. dio ponude dentalnog turizma koji raste na prostoru cijele Hrvatske, pa tako i na području grada Bjelovara.

Uvođenjem profesionalne opreme najnovije generacije, tvrtka ubrzava i poboljšava dosadašnji rad i smanjuje troškove vezane za obavljanje određenih stomatoloških zahvata. Na taj će način moći ponuditi niže cijene svojim korisnicima, te će dodatno učvrstiti svoju poziciju na tržištu. S obzirom na dosadašnje iskazano povjerenje od strane pacijenata, unapređenjem kvalitete i brzine svoje ponude Dental centar Škulić j.d.o.o. zadržati će postojeće, ali i pridobiti povjerenje budućih pacijenata.

4. Tehničko-tehnološki aspekti

Tehničko-tehnološki aspekti poslovanja stomatološke ordinacije Dental centar Škulić, vidljivi su iz niže navedenih poglavlja, a radi se o segmentu zaštite okoline u poslovanju i provedbi investicije, i lokaciji na kojoj tvrtka obavlja svoje poslovanje. Opis osnovnih obilježja tehnologije dan je prethodno u okviru opisa i cilja projekta.

4.1. Zaštita okoline

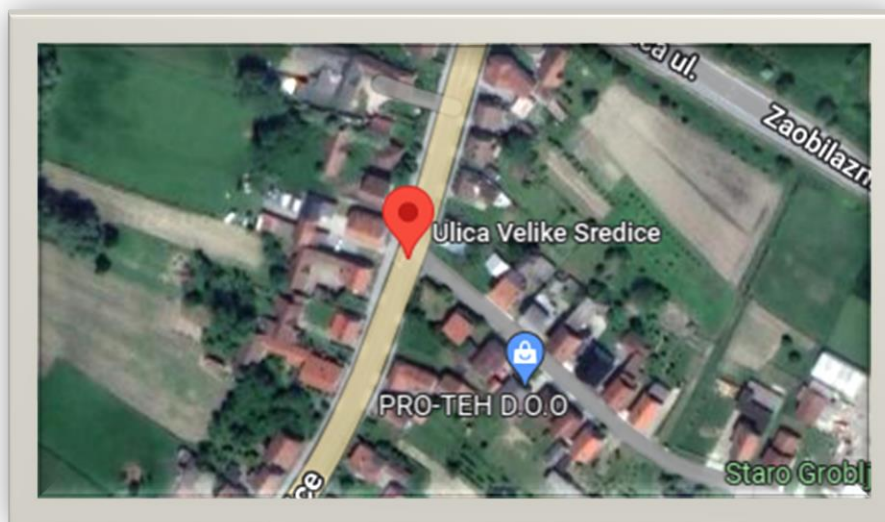
Zaštita čovjekove okoline neophodna je u svim fazama poslovnih aktivnosti u tijeku provođenja investicije, a sama investicija će se provesti po ekološkim standardima. Postojeća djelatnost tvrtke ni na koji način ne djeluje štetno na čovjekovu okolinu jer poslovanje iste ispunjava sve zakonske obveze koje reguliraju ovo područje.

4.2. Lokacija

Dental centar Škulić j.d.o.o. smješten je u ulici Velike Sredice 15 A u Bjelovaru. Bjelovar je smješten na visoravni u južnom dijelu Bilogore (Sjeverozapadna Hrvatska) na 135 metara nadmorske visine, sjedište je bjelovarsko-bilogorske županije, ali i prirodno, kulturno i političko središte ovog kraja. Bjelovar je i prometno raskrižje ovog područja, sijeku ga ceste od Zagreba za Osijek, zatim iz Varaždina i Koprivnice preko Čazme do Ivanić Grada i autoceste, preko Daruvara na jednu stranu vodi za Viroviticu, a na drugu stranu prema Pakracu i Lipiku. Započela je i izgradnja brze ceste Zagreb – Bjelovar – Virovitica, koja će Bjelovar još bolje povezati sa Zagrebom, a biti će i snažan poticaj razvoju gospodarstva ovog područja. Do sada je dovršena dionica Zagreb – Vrbovec. Grad Bjelovar zauzima ukupnu površinu od 187,78 km², a

administrativno obuhvaća 31 naselje. Na tom prostoru danas živi oko 40 276 stanovnika. (Grad Bjelovar, raspoloživo na: <https://www.bjelovar.hr/o-bjelovaru/>, 13. 6. 2022.).

Slika 1. Lokacija stomatološke ordinacije



Izvor: Google karte, 13. 6. 2022.

5. Ekonomsko financijska analiza projekta

Ekonomsko financijska analiza temelji se na ključnim podacima prikupljenim za potrebe izrade poslovnog plana o potrebnim ulaganjima za realizaciju projekta i izvorima financiranja. Uključuje pregled strukture potrebnih ulaganja u dugotrajnu imovinu i obrtna sredstva, kao i projekciju ukupnih prihoda i rashoda i financijskog rezultata te financijskih i ekonomskih tijekova na temelju čega je dana ocjena projekta.

5.1. Struktura ulaganja u osnovna i obrtna sredstva

Tablica 2. Ulaganja u osnovna sredstva

NAZIV ULAGANJA	UKUPNI IZNOS (kn)
Autoklav B-klasa E8 24L	21.500,00
Reflektor IRIS no View	11.500,00
IMPLANT CENTER 2	72.000,00
Lenovo ThinkPad T15g Gen 1	35.000,00
UKUPNO	140.000,00

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

U tablici 2 prikazana je struktura ulaganja u osnovna sredstva bez iznosa PDV-a, sukladno dostavljenim ponudama dobavljača.

Tablica 3. Ulaganja u obrtna sredstva

NAZIV ULAGANJA	UKUPNI IZNOS (kn)
Materijal i ostala obrtna sredstva (maske, role za sterilizaciju, zubni tamponi itd.)	35.000,00
UKUPNO	35.000,00

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

U tablici 3 prikazana je struktura ulaganja u obrtna sredstva bez iznosa PDV-a, sukladno dostavljenim ponudama dobavljača.

Tablica 4. Struktura ulaganja

STRUKTURA ULAGANJA	IZNOS (kn)	%
Ulaganja u osnovna sredstva	140.000,00	80,00
Ulaganje u obrtna sredstva	35.000,00	20,00
UKUPNI IZNOS ULAGANJA	175.000,00	100,00

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

Od ukupne vrijednosti investicije 140.000 kn, odnosno 80 %, biti će uloženo u osnovna sredstva, a dio u iznosu od 35.000 kn, odnosno 20 %, u obrtna sredstva (tablica 4).

5.2. Formiranje ukupnih prihoda poslovanja

Tvrtka rad sa krajnjim korisnicima usluge započinje početkom veljače 2022. godine, nakon što su odrađene sve pripreme vezane uz opremu i prostor ordinacije. Budući poslovni prihodi planirani su na mjesečnoj bazi temeljem ostvarenih prihoda iz poslovanja tvrtke u veljači 2022. godine. Ukupni prihod rekapitulacije računa za veljaču iznosio je 47.823,00 kn, pa je sukladno tome planiran prosječni mjesečni prihod od 40.000 kn mjesečno za cijelu 2022. godinu. Planirani

iznosi prihoda iskazani su bez PDV-a. Nakon prve godine poslovanja, planira se rast prihoda kroz iduće četiri godine investicije, zbog pretpostavke uhodavanja poslovanja i nabave nove opreme koja će skratiti vrijeme liječenja pacijenata, te zbog velike potražnje za dentalnim uslugama u Hrvatskoj i na prostoru EU-a pa time i povećanja broja pacijenata.

Tablica 5. Cjenik osnovnih usluga tvrtke

Usluga/cijena po kom (kn)	
Dentalni implantat - standard	3.200,00
Metal keramička krunica	1.143,20
Keramičke ljuskice	1.760,00
Jednoplodne estetske plombe	200,00
Izbjeljivanje zubi (obje čeljusti)	2.500,00
Pjeskarenje zuba ČZK	280,00
Ortodontsko postavljanje terapije i LL snimanje	960,00

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

Tvrtka je od početka veljače do kraja veljače 2022. ostvarila ukupan prihod od 47.823 kn. Za polaznu točku temeljem ostvarene realizacije planiran je prosječni mjesečni prihod od 40.000 kn za 2022. godinu. Nakon prve godine poslovanja, planira se rast prihoda kroz iduće četiri godine investicije (tablica 6).

Tablica 6. Prikaz planiranih prihoda u buduće četiri godine poslovanja

	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
Postotak rasta		20	15	10	10
Ukupno prihodi	480.000	576.000	662.400	728.640	801.504

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

5.3. Formiranje ukupnih rashoda

Ukupni rashodi uključuju poslovne i financijske rashode, odnosno, troškove sirovina i materijala, energije, promidžbe, komunalija, troškove osoblja, godišnje najamnine, amortizacije te ostale troškove kao rashode poslovanja, kao i kamate na kredit kao financijski rashod.

5.3.1. Rashodi za bruto plaće djelatnika

Na temelju podataka o potrebama za brojem i vrstom djelatnika, dan je pregled troškova plaća zaposlenih.

Tablica 7. Prikaz strukture djelatnika i troška plaće u prvoj godini poslovanja

Radno mjesto	Potreban broj radnika	Broj mjeseci rada	Bruto-plaća (kn)	Godišnja bruto-plaća (kn)
Doktor stomatologije	1	12	13.700	164.400
Dentalna asistentica	1	12	5.700	68.400
UKUPNO				232.200

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

Tablica 8. Prikaz strukture djelatnika i troška plaće u trećoj godini poslovanja

Radno mjesto	Potreban broj radnika	Broj mjeseci rada	Bruto-plaća (kn)	Godišnja bruto-plaća (kn)
Doktor stomatologije	1	12	13.700	164.400
Dentalni tehničar	1	12	6.800	81.600
Dentalna asistentica	1	12	5.700	68.400
UKUPNO				314.400

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

Zbog rasta prihoda i daljnjeg razvoja poslovanja tvrtka planira zapošljavanje dentalnog tehničara u trećoj godini investicije.

5.3.2. Materijalni troškovi, troškovi usluga i ostali troškovi poslovanja

Materijalni i ostali troškovi (vanjskih usluga i sl.) su planirani iz dugogodišnjeg iskustva u pružanju stomatoloških usluga dr. dent. med. Ivana Radića, a u obzir je uzeta i trenutna neizvjesna situacija na tržištu, posebice na tržištu energenata. Planirani iznosi rashoda su bez PDV-a.

Tablica 9. Razrada planiranih materijalnih i ostalih troškova u 2022. godini.

RAZRADA PLANIRANIH MATERIJALNIH TROŠKOVA U 2022. (kn)	
Troškovi potrošnog materijala (15% ostvarenih prihoda)	72.000
Troškovi energije	45.000
Najamnina (prostor + oprema)	48.000
Vanjske usluge (knjigovodstvo, marketing, odvjetničke usluge)	15.000
Ostali troškovi poslovanja	20.000
UKUPNO	200.000

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

Budući materijalni troškovi poslovanja planirani su temeljem podataka o dosadašnjim materijalnim troškovima u djelatnosti stomatologije u što spadaju troškovi najma opreme i prostora, troškovi energije i troškovi vanjskih usluga. Vanjske usluge odnose se na troškove knjigovodstva i marketinga, a razrađeni su i ostali troškovi poslovanja. Troškovi energije dodatno su povećani zbog trenutne nepredvidive situacije na tržištu. Materijalni troškovi povećavaju se sukladno povećanju ukupnih prihoda kroz daljnje godine poslovanja.

Tablica 10. Prikaz planiranih materijalnih i ostalih troškova u buduće četiri godine poslovanja

u kn

	2022.	2023.	2024.	2025.	2026.
Postotak rasta		20	15	10	10
Ukupno troškovi	200.000	240.000	276.000	303.600	333.960

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

5.3.3. Trošak amortizacije

U obračun amortizacije uključena su sva osnovna sredstva čija je kupnja predmet investicije. Stopa amortizacije za strojeve i opremu koja se nabavlja iznosi 20 %. Tvrtka nema postojeće amortizacije. Cjelokupna vrijednost nabavljenih osnovnih sredstava amortizirana je u roku od pet godina.

Tablica 11. Obračun amortizacije

u kn

Osnovna sredstva	Nabavna vrijednost	Stopa otpisa %	Godina				
			1	2	3	4	5
Strojevi i oprema	140.000	20	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000
Ukupno	140.000		28.000	28.000	28.000	28.000	28.000

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

5.3.4. Otplatni plan budućeg kredita

Na temelju prethodno obrazložene svrhe izrade poslovnog plana, izrađen je otplatni plan budućeg kredita kojim će se financirati investicija.

Iznos kredita: 175.000 kn

Rok otplate: 1 godina poček + 4 godine otplata u mjesečnim anuitetima

Kamata: 0,5 % godišnje

Tablica 12. Otplatni plan budućeg kredita

u kn

PLAN OTPLATE BUDUĆEG KREDITA				
Godina	Kamata	Glavnica	Ostatak duga	Anuitet
			175.000	
1.	875	0	175.000	875
2.	776	43.422	131.578	44.198
3.	558	43.640	87.938	44.198
4.	339	43.859	44.079	44.198
5.	119	44.079	0	44.198
Ukupno	2.667	175.000		

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

5.4. Račun dobiti i gubitka

Projekcija računa dobiti i gubitka prikazana je na način da je prikazan ukupan poslovni prihod koji je proizašao iz ranije prikazane kalkulacije prihoda, te ukupan poslovni rashod. Ukupni poslovni rashod sastoji se od pojedinačno obrađenih rashoda:

- materijalni troškovi
- troškovi osoblja
- amortizacija.

Stavke prihoda, materijalnih troškova i troškova osoblja obrađene su za pet godina poslovanja. U troškovima amortizacije obuhvaćeni su troškovi amortizacije opreme koja je predmet nabave u investiciji. Financijski rashodi se tijekom svih godina mijenjaju, sukladno otplatnom planu planiranog kredita. Bruto dobit (razlika između ukupnog prihoda i ukupnog rashoda) osnovica je za obračun poreza po poreznoj stopi od 10 %. Neto dobit je u cijelosti zadržana dobit. Pozitivni iznos zadržane dobiti kroz sve godine budućeg poslovanja ukazuje na uspješno poslovanje tvrtke. Iz projekcije računa dobiti i gubitka, proizlazi da tvrtka nakon provođenja investicijskog projekta posluje pozitivno u svim godinama poslovanja, odnosno procjenjivanja projekta, što ukazuje na održivost cijelog projekta.

Tablica 13. Projekcija računa dobiti i gubitka

u kn

GODINA		1	2	3	4	5
STAVKA						
1.	POSLOVNI PRIHODI	480.000	576.000	662.400	728.640	801.504
2.	POSLOVNI RASHODI	460.200	500.200	618.400	646.000	676.360
2.1.	Materijalni troškovi	200.000	240.000	276.000	303.600	333.960
2.2.	Troškovi osoblja	232.200	232.200	314.400	314.400	314.400
2.3.	Amortizacija	28.000	28.000	28.000	28.000	28.000
4.	FINANCIJSKI RASHODI	850	754	542	330	116
4.2.	Kamata kredit	850	754	542	330	116
5.	UKUPNI PRIHODI	480.000	576.000	662.400	728.640	801.504
6.	UKUPNI RASHODI	461.050	500.954	618.942	646.330	676.476
7.	DOBIT	18.950	75.046	43.458	82.310	125.028
8.	POREZ NA DOBIT	1.895	7.505	4.346	8.231	12.503
9.	NETO DOBIT	17.055	67.541	39.112	74.079	112.525

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

5.5. Financijski tok

Financijski potencijal projekta podrazumijeva sva raspoloživa sredstva plaćanja u životnom vijeku procjenjivanja projekta. Veličina financijskog potencijala tvrtke ovisi o priljevu i odljevu financijskih sredstava, odnosno financijsko-novčanim tokovima poslovanja. Struktura financijskih tokova sastoji se od osnovnih stavki:

- primici
- izdaci
- neto primici
- kumulativ neto primitaka

Poslovni događaji koji povećavaju financijski potencijal projekta su priljevi koji se sastoje od ukupnih prihoda i izvora financiranja. Poslovni događaji koji smanjuju financijski potencijal projekta su svi odljevi financijskih sredstava, a odnose se na: investicijske troškove, rashode poslovanja bez amortizacije, poreza na dobit i obveza po kreditu (kamate i anuiteti). U prvoj godini financijskog toka prikazani su ostvareni primici od poslovanja i iznos primljenog kredita, kao i investicijski troškovi. Financijski tok projekta pokazuje da je investitor u mogućnosti urednog izmirenja svih svojih obveza te da neće imati nedostatak novčanih sredstava, s obzirom da su neto primici u svim godinama pozitivni, kao i kumulativ istih.

Tablica 14. Financijski tok projekta

u kn

	1	2	3	4	5
PRIMICI	655.000	576.000	662.400	728.640	836.504
Ukupni prihodi	480.000	576.000	662.400	728.640	801.504
Izvori financiranja					
Vlastiti izvori					
Kredit	175.000				
Ostatak vrijednosti osnovnih sredstava					0
Ostatak vrijednosti obrtnih sredstava					35.000
IZDACI	609.970	523.903	638.962	670.429	705.061
Ulaganja u osnovna sredstva	140.000				
Ulaganja u obrtna sredstva	35.000				
Materijalni troškovi	200.000	240.000	276.000	303.600	333.960
Troškovi osoblja	232.200	232.200	314.400	314.400	314.400
Porez na dobit	1.895	7.505	4.364	8.231	12.503
Kamata/ Anuitet kredita	875	44.198	44.198	44.198	44.198
NETO PRIMICI	45.030	52.097	23.438	58.211	131.443
KUMULATIV	45.030	97.127	120.565	178.776	310.219

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

5.6. Ekonomski tok

Izvor informacija za analizu i ocjenu financijske efikasnosti - rentabilnosti projekta je ekonomski tok projekta. Ekonomski tok projekta pokazuje stvarni potencijal i snagu ovog projekta, s time da se on temelji na činjenici da isključuje obveze prema izvorima financiranja, budući da se njihove vrijednosti poništavaju s vrijednostima imovine u koju su sredstva uložena. Podaci iz tablice sadrže informacije o svim poslovnim događajima koji utječu na kretanje ekonomskog potencijala projekta.

Stavke u ekonomskom toku projekta svrstane su u tri osnovne grupe:

- primici
 - ukupni prihod
 - ostatak vrijednost stalnih i obrtnih sredstava na kraju vijeka trajanja projekta
- izdaci
 - investicijski troškovi
 - rashodi poslovanja bez amortizacije
 - porez iz dobiti
- neto primici, kao razlika između primitaka i izdataka

Trošak investicije pojavljuje se u godini ulaganja i prikazan je uz ostvarene primitke i izdatke poslovanja. Neto primici predstavljaju razliku između primitaka i izdataka. Pozitivni neto primici ukazuju na povećanje imovine projekta. Neto primici su negativni u prve dvije godine poslovanja zbog investicijskih troškova., nakon čega postaju pozitivni, što dokazuje uspješnu provedbu investicije.

Tablica 15. Ekonomski tok projekta

u kn

	1	2	3	4	5
PRIMICI	480.000	576.000	662.400	728.640	836.504
Ukupni prihodi	480.000	576.000	662.400	728.640	801.504
Ostatak vrijednosti osnovnih sredstava					0
Ostatak vrijednosti obrtnih sredstava					35.000
IZDACI	609.095	479.705	594.764	626.231	660.863
Investicijski troškovi	175.000				
Materijalni troškovi	200.000	240.000	276.000	303.600	333.960
Troškovi osoblja	232.200	232.200	314.400	314.400	314.400
Porez na dobit	1.895	7.505	4.364	8.231	12.503
NETO PRIMICI	-129.095	96.295	67.636	102.409	175.641
KUMULATIV	-129.095	-32.800	34.836	137.245	312.886

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

5.7. Metoda razdoblja povrata investicijskog ulaganja

Razdoblje povrata projekta je broj godina u kojima će se vratiti novac uložen u ovaj investicijski projekt. U onoj godini u kojoj originalni novčani tokovi dosegnu visinu uložениh investicijskih troškova, ostvaruje se i razdoblje povrata projekta. Nakon razdoblja povrata, neto novčani tokovi u ostatku vijeka projekta su zarađeni novac iznad visine potrošenog novca.

Tablica 16. Metoda razdoblja povrata investicijskog ulaganja

u kn

Godine životnog vijeka	Investicijski troškovi projekta	Originalni novčani tokovi		Nepokriveni investicijski toškovi
		Godišnji iznos	Kumulativni iznos	
1	175.000	45.905	-129.095	-129.095
2	175.000	96.295	-32.800	-32.800
3	175.000	67.636	34.836	34.836
4	175.000	102.409	137.245	137.245
5	175.000	175.641	312.886	312.886

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

U prvoj godini poslovanja investicijski su troškovi veći od kumulativnih novčanih tokova, odnosno ukupnih neto novčanih tokova – ostvarene akumulacije iz poslovanja, što znači da su investicijski troškovi još uvijek nepokriveni, kao i u drugoj godini poslovanja.

U trećoj godini poslovanja, kumulativni novčani tokovi, odnosno akumulacija veći su od investicijskih troškova, što znači da je investicija u cijelosti pokrivena i da je do kraja vijeka projekta akumulirano 312.886 kn, što predstavlja zarađeni novac iznad visine uloženog novca.

Vrijeme povrata projekta iznosi 3 godine, te se može izraziti:

$$T_p = 3 \text{ godina} < 5 \text{ godina}$$

i sa stajališta kriterija razdoblja povrata projekta, projekt je prihvatljiv, budući da se uloženi kapital vraća prije roka otplate kredita.

5.8. Neto sadašnja vrijednost projekta

Neto sadašnja vrijednost, temeljni je kriterij financijskog odlučivanja. Sve efekte investicijskog projekta potrebno je svesti na sadašnju vrijednost, kako bi bili vremenski međusobno uspoređivani. To se obavlja diskontiranom tehnikom, gdje diskontnu stopu predstavlja trošak kapitala, te se diskontiraju budući novčani tokovi. Na taj se način NSV može definirati kao razlika između zbroja diskontiranih neto novčanih tokova u vijeku procjenjivanja projekta i iznosa investicijskih troškova.

Iz tablice 17 proizlazi neto sadašnja vrijednost projekta u iznosu od 306.841 kn. Da bi projekt bio prihvatljiv, neto sadašnja vrijednost mora biti veća od nule.

$$\text{NSV} = 306.841 > 0$$

Tablica 17. Metoda neto sadašnje vrijednosti projekta

u kn

Godina	Originalni novčani tokovi i rezidualna vrijednost	Diskontni faktor za stopu 0,5 %	Diskontirani novčani tokovi i diskontirana rezidualna vrijednost
1	-129.000	1	-129.000
2	96.295	0,995024876	95.816
3	67.636	0,990074503	66.965
4	102.409	0,985148759	100.888
5	175.641	0,980247522	172.172
Ukupno diskontirani novčani tokovi			435.841
Sadašnja vrijednost projekta			435.841
Neto sadašnja vrijednost projekta			306.841

Izvor: Autorica, lipanj 2022.

Temeljem kriterija NSV ovaj projekt je prihvatljiv.

6. Zaključak

Poduzetnik je centralni lik poduzetničkog djelovanja, a sukladno tome i gospodarskog razvoja svake ekonomije. Poduzetnici su kreativni, hrabri i aktivni dionici tržišta koji svojim idejama i realizacijom istih stvaraju dodanu vrijednost, ne samo sebi već vrlo često i društvu u cjelini. Navedenom doprinosi činjenica sve većeg rasta i razvoja poduzetništva u svijetu. Dobar poduzetnik planirati će svoje korake u poslovanju kako bi identificirao svoje slabosti, i snage, i na temelju toga svoje poslovanje učinio profitabilnim i uspješnim.

Tema ovog rada je aplikacija poduzetnika početnika na investicijski zajam kojim planira pokrenuti poslovanje. Poduzetnik početnik u ovom slučaju iskorištava pomoć državne institucije HAMAG-BICRO kako bi opremio stomatološku ordinaciju sa osnovnim i obrtnim sredstvima, pošto samostalno nije u mogućnosti u kratkom roku i na jednak način pokrenuti svoje poslovanje. Na taj način poduzetnik želi iskoristiti potražnju koja trenutno postoji na tržištu, za navedene usluge. Realizacijom ove investicije osiguravaju se kreditna sredstva za kupnju autoklava, profesionalnog stomatološkog reflektora, Implant Center 2 stroja za komplicirane stomatološke zahvate, i IT opreme uz korištenje obrtnih sredstava.

Provedba ovog projekta pridonijet će održavanju postojećih radnih mjesta stomatološke ordinacije, omogućiti će tvrtki veću konkurentnost na tržištu, te joj na taj način osigurati veću efikasnost, produktivnost i ukupne prihode. Uvođenjem profesionalne opreme najnovije generacije, tvrtka ubrzava rast i razvoj svog poslovanja.

Dental centar Škulić j.d.o.o. trenutno zapošljava jednog stomatologa i jednu dentalnu asistenticu na neodređeno vrijeme, a u planu je povećanje tima kroz zapošljavanje jednog dentalnog tehničara u trećoj godini investicije kako bi tvrtka pacijentima ponudila još bržu i kvalitetniju uslugu. Investicijski projekt tržno je usmjeren te svi ekonomski pokazatelji govore o profitabilnom ulaganju temeljenom na vrlo brzom povratu kapitala. Mjereno kumulativom neto primitaka iz ekonomskog tijeka utvrđeno je da se u ovoj investiciji ukupna ulaganja vraćaju u trećoj godini poslovanja, te se sa stajališta investitora ulaganje ocjenjuje prihvatljivim.

Temeljem provedene ekonomsko financijske analize i svih navedenih činjenica projekt ukazuje na opravdanost i prihvatljivost ulaganja investitora.

Literatura

Knjige i skripte:

Gulin, D., Tušek, B., Žager, L.: Poslovno planiranje kontrola i analiza, HZRFD, Zagreb, 2004.

Širola, D., Poduzetništvo, Veleučilište u Rijeci, Rijeka, 2014.

Vukičević, M., Financije poduzeća, Golden marketing-tehnička knjiga, Zagreb, 2006.

Internet i ostalo:

<https://hamagbicro.hr/o-nama/> (13. 6. 2022.)

<https://hamagbicro.hr/financijski-instrumenti/kako-do-zajma/investicije/esif-mikro-zajam/> (13. 6. 2022.)

<https://hamagbicro.hr/poslovno-planiranje/> (13. 6. 2022.)

<https://www.bjelovar.hr/o-bjelovaru/>, (13. 6. 2022)

Popis tablica

Tablica 1. Podaci o investitoru	11
Tablica 2. Ulaganja u osnovna sredstva	19
Tablica 3. Ulaganja u obrtna sredstva	20
Tablica 4. Struktura ulaganja	20
Tablica 5. Cjenik osnovnih usluga tvrtke	21
Tablica 6. Prikaz planiranih prihoda u buduće četiri godine poslovanja	22
Tablica 7. Prikaz strukture djelatnika i troška plaće u prvoj godini poslovanja	23
Tablica 8. Prikaz strukture djelatnika i troška plaće u trećoj godini poslovanja	23
Tablica 9. Razrada planiranih materijalnih i ostalih troškova u 2022. godini.	24
Tablica 10. Prikaz planiranih materijalnih i ostalih troškova u buduće četiri godine poslovanja	25
Tablica 11. Obračun amortizacije	25
Tablica 12. Otplatni plan budućeg kredita	26
Tablica 13. Projekcija računa dobiti i gubitka	28
Tablica 14. Financijski tok projekta	30
Tablica 15. Ekonomski tok projekta	32
Tablica 16. Metoda razdoblja povrata investicijskog ulaganja	33
Tablica 17. Metoda neto sadašnje vrijednosti projekta	34

Popis slika

Slika 1. Lokacija stomatološke ordinacije	18
---	----