

Poslovni plan na primjeru obrta za iznajmljivanje apartmana „Villa Marija“

Lukač, Ante

Undergraduate thesis / Završni rad

2019

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:124:609550>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-02-06**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



UNIVERSITY OF SPLIT



**SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET**

ZAVRŠNI RAD

**Poslovni plan na primjeru obrta za iznajmljivanje
apartmana „Villa Marija“**

Mentor:

Prof. dr. sc. Dejan Kružić

Student:

Ante Lukač

Split, rujan, 2019

SADRŽAJ

1.UVOD	3
1.1. Definicija problema	3
1.2. Cilj rada.....	3
1.3. Metode rada	3
1.4. Struktura rada	4
2. Obrt i poslovni plan.....	5
2.1. Definicija obrta	5
2.2. Postupak otvaranja obrta	6
2.3. Poslovni plan	9
2.3.1. Životni vijek poslovnog plana.....	9
2.3.2. Korisnici poslovnog plana.....	10
3. Poslovni plan obrta za iznajmljivanje apartmana „Villa Marija“	11
3.1. Sažetak – Informacije i poduzetniku	11
3.2. Tehničko-tehnološki aspekti poslovnog plana	11
3.2.1. Lokacijska analiza	11
3.2.2. Organizacija rada zaposlenih	12
3.2.3. Razdoblje realizacije projekta	12
3.3. Analiza konkurencije.....	13
3.4. Swot analiza.....	14
3.5. Stalna i obrtna sredstva.....	15
3.6. Ulaganja u izgradnju objekta.....	17
3.7. Projekcija prihoda.....	21
3.8. Račun dobiti i gubitka.....	22
3.9. Izvori financiranja pothvata.....	23
ZAKLJUČAK.....	26
LITERATURA	28
PRILOZI	29
SAŽETAK.....	30
SUMMARY.....	31

1.UVOD

1.1. Definicija problema

Problem ovog istraživanja se može definirati kao način na koji obrtnik razrađuje svoj poslovni plan kako bi započeo svoju samostalnu poslovnu aktivnost. Analizirati će se izrada poslovnog plana na primjeru objekta za iznajmljivanje apartmana „Villa Marija“.

1.2. Cilj rada

Cilj rada je definirati obrt u Republici Hrvatskoj, objasniti značaj obrta kao oblika obavljanja poslovne aktivnosti te detaljno definirati poslovni plan na danom primjeru.

1.3. Metode rada

Sljedeće metode su korištene za izradu ovog rada:

- Ekonomska analiza
- Indukcija
- Dedukcija
- Case Study

Metoda ekonomske analize koristit će se za objašnjavanje gospodarskih pojava, odnosa i procesa. Znanstvenim postupcima, metodama i sredstvima kompleksna gospodarska zbilja raščlanjuje se na sastavne dijelove.

Indukcijom se dolazi do općenitih zaključaka istraživanjem relevantne literature koja je usko vezana za predmet istraživanja.

Dedukcija je logička metoda kod koje krećemo od općih spoznaja i izvodimo istinite činjenice u nekom konkretnom slučaju.

Na temelju Case Study-a, odnosno primjera iz prakse, ćemo donijeti konkretne zaključke na temelju stvarnog obrta.

1.4. Struktura rada

U prvom dijelu rada će se definirati obrt, značaj obrta u hrvatskom gospodarstvu. Definirati će se poslovni plan te sve najvažnije komponente plana. U drugom dijelu rada se detaljno analizira poslovni plan objekta za iznajmljivanje apartmana „Villa Marija“.

2. Obrt i poslovni plan

Cilj ovog poglavlja je istražiti obrt kao oblik obavljanja poslovne aktivnosti. Objasnit će se zakoni i obaveze kojima obrti u Republici Hrvatskoj podliježu.

2.1. Definicija obrta

Obrt je samostalno i trajno obavljanje dopuštenih gospodarskih djelatnosti od strane fizičke osobe sa svrhom postizanja dohotka ili dobiti koja se ostvaruje proizvodnjom, prometom ili pružanjem usluge na tržištu¹

Obrte prema vrsti možemo podijeliti na sljedeće kategorije:

- Slobodni
- Vezani
- Povlašteni
- Sezonski²

Slobodni obrt je najjednostavniji oblik obrta , za njegovo otvaranje potrebno je samo ispuniti opće uvijete za otvaranje obrta, ne traži se stručna sprema.

Vezani obrt se jedino može otvoriti uz položeni ispit o stručnoj osposobljenosti, odgovarajuća srednja stručna sprema ili majstorski ispit, uz potvrde o stručnoj spremi potrebno je ispunjavanje općih uvjeta.

Povlašteni obrt se samo može obavljati na temelju povlastice koju izdaje nadležno ministarstvo, primjeri ovakvog obrta su morski ili slatkovodni ribari.

Sezonski obrt predstavlja oblik obrta kod kojeg je obavljanje djelatnosti dopušteno samo u periodu od 6 mjeseci, pridržavanje općih uvjeta je i kod ovog obrta nužno.

¹ Zakon o obrtu (NN 143/13).

² Vodič za poslovanje u obrtu (2016). Zagreb: Hrvatska obrtnička komora, str. 6.

2.2. Postupak otvaranja obrta

Fizička osoba može otvoriti obrt ukoliko zadovoljava sljedeće uvjete:

- da joj pravomoćnom sudskom presudom, rješenjem o prekršaju ili odlukom Suda časti Hrvatske obrtničke komore nije izrečena sigurnosna mjera ili zaštitna mjera zabrane obavljanja djelatnosti dok ta mjera traje,
- da ima pravo korištenja prostora, ako je to potrebno za obavljanje obrta³

Postupak samog otvaranja obrta možemo podijeliti u sljedeća 4 Koraka:

1. Korak:

- ispuniti prijavu za upis u Obrtni registar te dokumentaciju odnijeti u Ured državne uprave
- preslika osobne iskaznice (ili putovnice)
- dokaz o završenom obrazovanju, za vezane obrte: dokaz o stručnoj spremi, položenom majstorskom ispitu ili ispitu o stručnoj osposobljenosti
- dokaz o pravu korištenja poslovnim prostorom, ako je potreban za obavljanje obrta (ZK-izvadak vlasnika, ovjereni ugovor o zakupu poslovnog prostora)⁴

2. Korak

- preuzeti Rješenje o registraciji obrta u Uredu državne uprave (nekoliko dana nakon predaje dokumentacije)
- izraditi pečat (Rješenje o upisu obrta u obrtni registar ili obrtnica), sadržava naziv obrta, adresu obrta, ime vlasnika obrta te može još sadržavati logotip i OIB
- otvaranje žiro računa u poslovnoj banci, za otvaranje računa potrebno je rješenje o upisu obrta u obrtni registar, Pečat i osobna iskaznica

3. Korak

- prijava u Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje (HZMO)
- prijava u Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje (HZZO)

³ Vodič za poslovanje u obrtu (2016). Zagreb: Hrvatska obrtnička komora, str. 6.

⁴ Obrtnička komora Zadar, Kako otvoriti obrt, [Internet], raspoloživo na: <https://www.obrtnicka-komora-zadar.hr/podsjetnik1/kako-otvoriti-obrt>

4. Korak

- Obrtnik je dužan najkasnije u roku od 8 dana od početka ili prestanka obavljanja djelatnosti podnijeti prijavu u registar poreznih obveznika u nadležnoj ispostavi porezne uprave prema svome prebivalištu ili uobičajenom boravištu.

Tablica 1. Trošak registriranja obrta

Trošak izdavanja obrtnice	200,00 HRK
Administrativna pristojba za postupak registracije obrta	270,00 HRK
UKUPNO	470,00 HRK

Izvor: Vodič za poslovanje u obrtu (2016). Zagreb: Hrvatska obrtnička komora, str. 7.

Obrti imaju izrazito važnu ulogu u hrvatskom gospodarstvu u 2018.godini su zapošljavali 116.248 osoba, od čega je 60.440 muškaraca i 55.808 žena. Od svih ustrojbenih oblika obrti predstavljaju drugu najveću skupinu nakon društva s ograničenom odgovornošću, što ih čini ključnim pokretačima gospodarstva. Podjela prema ustrojbenim oblicima je sljedeća:

Tablica 2. Ustrojbeni oblici

USTROJBENI OBLIK	oznaka	aktivni subjekti	udio
dioničko društvo	d.d.	895	0,4%
društvo sa ograničenom odgovornošću	d.o.o.	93.372	45,4%
jednostavna trgovačkih društva s ograničenom odgovornošću	j.d.o.o.	30.273	14,7%
javna trgovačka društva	j.t.d.	192	0,1%
podružnice inozemnih trgovačkih društava ili pojedinca	podružnica	423	0,2%
ostali pravno ustrojbeni oblici	ostali	152	0,1%
obrt*	OBRT	80.201	39,0%
UKUPNO		205.508	100,0%

Izvor: Obrtništvo u brojkama 2018.g., [Internet], raspoloživo na: https://www.hok.hr/statistika/obrtnistvo_u_brojkama

REPUBLIKA HRVATSKAURED DRŽAVNE UPRAVE U
ZADARSKOJ ŽUPANJI

(naziv županije ili grad Zagreb)

SLUŽBA ZA GOSPODARSTVO
I IMOVINSKO-PRAVNE POSLOVE
ODJEL ZA GOSPODARSTVO

(ispostava)

Podaci o vlasniku

Ime (ime oca) i prezime vlasnika:	_____		
Djevojačko prezime:	_____		
Ime majke:	_____	Djevojačko prezime majke:	_____
Datum i mjesto rođenja:	_____	Spol:	a) muški b) ženski
MBG:	_____	OIB:	_____
Zanimanje	_____		
Adresa prebivališta ili boravišta:			
Poštanski broj i ured:	_____	Naselje:	_____
Ulica i broj:	_____	Općina / Grad:	_____
Broj telefona:	_____	*Broj mobilnog telefona:	_____

PRIJAVA
za upis u obrtni registar**Predmet prijave:**

1. Upis obrta		
a) s početkom, dana _____	b) bez početka _____	
2. Promjena podataka (navesti promjenu)		
3. Prestanak obrta s danom _____		
a) odjava obrta	b) prestanak po sili Zakona	

Podaci o obrtu:

Naziv obrta (tvrtka):	_____		
Skraćeni naziv obrta (tvrtka):	_____		
Sjedište obrta:			
Poštanski broj i ured:	_____	Naselje:	_____
Ulica i broj:	_____	Općina / Grad:	_____
Broj telefona:	_____	*Broj mobilnog telefona:	_____
*Broj faksa:	_____	*e-mail adresa:	_____
*Web adresa:	_____		
Vrsta obrta:	a) nepovlašteni		
	b) povlašteni		
Obavljanje obrta:	a) tokom cijele godine		
	b) sezonski		
	Početni datum perioda:	_____	
	Završni datum perioda:	_____	
Stručna osoba (ako je obrt vezani):	a) vlasnik/ortak		
	b) djelatnik		

Slika 1: Primjer prijavnice u obrtni registarIzvor: Obrtnička komora Zadar, Kako otvoriti obrt, [Internet], <https://www.obrtnicka-komora-zadar.hr/podsjetnik1/kako-otvoriti-obrt>

2.3. Poslovni plan

Poslovni plan je nacrt budućeg poslovanja poduzetnika/obrtnika pa bi on trebao biti osobno uključen u njegovu izradu i potpuno razumjeti o čemu plan govori. Njegova je odgovornost da samostalno prikupi što više kvalitetnih informacija o svim aspektima poslovanja. No najvažnije je da investicijski plan poduzetnik prije svega izrađuje zbog sebe kako bi mogao donijeti kvalitetne poslovne odluke i time omogućio svoje uspješno poslovanje.

Elementi poslovnog plana se razlikuju s obzirom na poduzetnički pothvat koji se poduzima, ali se sljedeća općenita podjela može napraviti:

- Podaci o poduzetniku
- Poduzetnička ideja
- Opis usluge ili proizvoda
- Struktura ulaganja i izvori financiranja
- Tržišna opravdanost
- Ekonomska opravdanost

2.3.1. Životni vijek poslovnog plana

Nakon same definicije elemenata poslovnog plana potrebno je definirati i životni vijek poslovnog plana, životni vijek poslovnog plana možemo podijeliti na sljedeće faze:

1. Aktivizacijsko razdoblje - obuhvaća vrijeme tijekom kojeg se obavlja ulaganje, investiranje i angažiranje vlastitog novca i pozajmljena kapitala u cilju njihovog profitnog efektuiranja u procesu proizvodnje i usluživanja, odnosno u procesu redovita poslovanja.

2. Pokusno razdoblje - obuhvaća vrijeme tijekom kojeg se uhodavaju stožerne tehničko-tehnološke i organizacijsko-radne sastavnice proizvodnog, trgovačkog ili uslužnog procesa, a obično ga nalazimo kod većih i složenijih proizvodnih pothvata i to na početku njihovog eksploatacijskog razdoblja.

3. Eksploatacijsko razdoblje- obuhvaća vrijeme tijekom kojeg se obavlja proces redovite proizvodnje, trgovanja ili usluživanja, odnosno proces redovita poslovanja na razini projiciranog kapaciteta.⁵

2.3.2. Korisnici poslovnog plana

Poslovni plan koristimo za organizaciju svog poslovnog pothvata, ali se također koristi i za predočavanje našeg vizije sljedećim skupinama koje mogu imati ključnu ulogu u realizaciji našeg pothvata:

1. Potencijalni ulagači i dioničari - iz plana mogu sami sebi kvantificirati zašto bi se isplatilo uložiti u naš poduzetnički pothvat.
2. Menadžeri i zaposlenici – za osobe koje su potrazi za novim radnim mjestom je izrazito riskantno posvetiti svoje dragocjeno vrijeme novom poslovnom pothvatu bez vlastite analize poduzetničke ideje, dobro definirani plan će privući bolje kandidate.
3. Potencijalni partneri (dobavljači, kupci itd.)– poslovni plan predstavlja temeljno polazište i poduzetnikovu referencu za djelotvornije pregovore s budućim kupcima, dobavljačima, distributerima, podugovaračima, kooperantima i drugima radi sklapanja ugovora i uspostavljanja dugoročnih poslovnih veza.
4. Državni organi – poslovni plan je i ključni dokument na temelju kojega mala tvrtka sklapa poslovne ugovore za tzv. državne narudžbe, te se uključuje u različite državne i međunarodne fondove za poticanje i razvoj poduzetništva.
5. Državna uprava i lokalna administracija-također je zainteresirana za poslovnim planom, osobito ako djelatnost kojim se ona elaborira može bitno utjecati na društveno-gospodarski razvoj i okoliš.⁶

⁵ Goić S. . Od poduzetničke ideje do izrade poslovnog plana, Ekonomski fakultet Split, 2007., str. 61.

⁶ Goić S. . Od poduzetničke ideje do izrade poslovnog plana, Ekonomski fakultet Split, 2007., str.63.-64.

3. Poslovni plan obrta za iznajmljivanje apartmana „Villa Marija“

U nastavku slijede sve ključne stavke za poslovni plan pomoću kojeg će se realizirati izgradnja objekta za iznajmljivanje apartmana te projekcija uspješnosti ovog objekta.

3.1. Sažetak – Informacije i poduzetniku

- Poduzetnik: Ante Lukač
- Naziv poslovnog pothvata: Izgradnja objekta za iznajmljivanje apartmana „Villa Marija“
- Cilj projekta: Uspješna izgradnja objekta te pokretanje procesa iznajmljivanja u što kraćem roku
- Karakteristike prodajnog tržišta : Jako konkurentno tržište, ali će se planirani objekt razlikovati na temelju predavanja posebne pozornosti na kvalitetu smještaja te dugogodišnje iskustvo samog poduzetnika u ugostiteljstvu
- Lokacija: Objekt će biti smješten u središnjoj Dalmaciji, na makarskoj rivijeri u općini Baška Voda u mjestu Baška Voda, kao turistička destinacija ova lokacija svake godine privlači nove turiste
- Broj zaposlenih: 2

3.2. Tehničko-tehnološki aspekti poslovnog plana

3.2.1. Lokacijska analiza

Planirani objekt će se izgraditi u mjestu Baška Voda, ovo mjesto se svake godine dokazuje kao izrazito popularna lokacija za turiste diljem Europe. Kao turistička destinacija ovo relativno malo mjesto nudi iznenađujuće mnogo aktivnosti za cijelu obitelj. Pri odabiru same lokacije za ovakav poslovni pothvat je potrebno razmotriti puno više faktora nego cijenu zemljišta. Kako bi se nudio najbolji turistički proizvod potrebno je razmišljati kao budući gost. Potrebno je staviti posebnu pozornost na prometnu povezanost, aktivnosti te sve kulturološke sadržaje koji se nalaze na

određenoj lokaciji. Uz cijelu dužinu baškovoške obale se proteže riva koja je obogaćena restoranima, kafićima te štandovima koji nude lokalne specijalitete. U mjestu se nalazi malekološki muzej u kojem su izložene amfore koje su domaći ronionci spasili iz dubina mora. Među aktivnosti koje se nude spadaju Fish-Piknizi, Parasailing, Jet-Ski, vožnje podmornicom, izleti u park prirode Biokovo, ture sa četverokolicama te niz sadržaja za djecu. Svi ovi faktori čine Bašku Vodu kao optimalnu destinaciju za izgradnju objekta za iznajmljivanje apartmana.

3.2.2. Organizacija rada zaposlenih

Broj zaposlenih pri obavljanju redovnog poslovanja objekta će biti ograničen na samo 2 zaposlena. Sam vlasnik će se baviti vođenjem objekta, primanjem gostiju, pregled rezervacija te svi popratni poslovi koji dolaze s upravljanjem ovakvog objekta. Drugi zaposlenik je čistačica čiji je glavni zadatak da detaljno i pozorno očisti smještajne jedinice nakon svake promjene gostiju.

3.2.3. Razdoblje realizacije projekta

Vremenski period koji će biti potreban za izgradnju objekta te pripremu objekta za redovno poslovanje se procjenjuje na 2 godine. Ovaj vremenski period uključuje akviziciju građevinskog zemljišta, prikupljanje potrebne dokumentacije za početak izgradnje objekta i priprema za početak redovnog poslovanja.

S obzirom da se ovaj objekt temelji na izgradnju nekretnine razdoblje povrata uloženi sredstava će biti izrazito dug proces, ali što ne znači da pothvat nije isplativ.

3.3. Analiza konkurencije

Kao konkurente objektu za iznajmljivanje apartmana možemo smatrati sljedeće objekte:

- Hoteli
- Hosteli
- Kampovi
- Apartmani
- Sobe
- Jedinstveni objekti za iznajmljivanje (Svjetionici, Kuće na osami)

Svi gore navedeni konkurenti se mogu smatrati supstitutima, ali se poseban naglasak mora staviti na neposrednu konkurenciju drugih objekata za iznajmljivanje apartmana. U pravilu svi objekti nude uslugu noćenja, ali se svaki ističe na svoj način.

Hoteli nude usluge koje apartmani nikad neće moći dostići, kao što su saune, wellness tretmani te puni pansion. Isto tako sobe ne mogu nuditi isti komfor kao prostrani apartman s dnevnim boravkom i kužinom. Sve ove pogodnosti za sobom povlače i povećane cijene. Iz ovog razloga drugi objekti za iznajmljivanje apartmana predstavljaju najznačajnijeg konkurenta na tržištu.

Analiza neposredne konkurencije je imperativna za uspjeh poslovnog pothvata, konkurenata u ovom tržištu je jako puno, praćenje trendova dizajna interijera te dodatne usluge kao transfer od aerodroma do smještaja, mogućnost ljetovanja s kućnim ljubimcima postaju bitni faktori pri odabiru smještajne jedinice za potencijalne goste jer svi nude istu uslugu noćenja, ali diferencijacija dodatnim uslugama sve više dobiva na važnosti.

Od konkurenata na području Baške Vode potrebno je istaknuti sljedeće ugostiteljske objekte:

- Hotel Horizont – je najuspješniji hotel u mjestu Baška Voda, posluje tokom cijele godine, izvrsno opremljeni spa, teretana te restoran pružaju kvalitetno iskustvo za pristupačnu cijenu.
- Kamp Baško Polje – je kategoriziran sa tri zvjezdice raspolaže sa 600 kamp mjesta-parcela, 17 bungalova sa kuhinjama i 16 mobilnih kućica koje se nalaze neposredno na samoj plaži.

- Apartmani Villa Kristina - nalaze se u neposrednoj blizini plaže, u ponudi imaju apartmane kapaciteta za dvije, četiri i šest osoba. Objekt je odabran od strane Booking.com-a kao jedan od top 10 apartmana u Baškoj Vodi te je najznačajniji, neposredni konkurent svim objektima za iznajmljivanje apartmana na području Baške Vode.

3.4. Swot analiza

Preduvjet za ispravni odabir strategije je analiza situacije. Pod tim se podrazumijeva da poduzeće treba sagledati vanjske i unutarnje čimbenike kako bi spoznalo najbolji način da se ostvari željeni cilj. Sve veća dinamičnost koja je prisutna na tržištu primorava poduzetnike da pažljivo odabiru način na koji će se natjecati sa konkurencijom.

Tablica 3. SWOT analiza

STRENGTHS (Snage)	WEAKNESS (Slabosti)
<ul style="list-style-type: none"> • Dobra infrastruktura mjesta • Iskustvo vlasnika u ugostiteljstvu • Objekt je novogradnja 	<ul style="list-style-type: none"> • Ovisnost o vremenskim prilikama • Samo 1 osoba vodi objekt, mogući problem ukoliko je vlasnik nedostupan, nema druge osobe koja može voditi
OPPORTUNITIES (Prilike)	THREATS (Prijetnje)
<ul style="list-style-type: none"> • Moguće suradnje s turističkim agencijama • Posrednička uloga u prodaji izleta agencija vlastitim gostima 	<ul style="list-style-type: none"> • Moguće smetnje prilikom izgradnje • Trendovi u sektoru turizma

Izvor: izrada autora

Dobra infrastruktura mjesta Baška Voda pomaže pri izgradnji objekta, ali i kod redovnog poslovanja, objekt se nalazi uz glavnu cestu koja povezuje cijelo mjesto. Vlasnik posjeduje prethodno iskustvo u ugostiteljstvu. Vođenjem restorana na području Zagreba posljednjih 10 godina, unatoč tome što se radi o drugoj grani ugostiteljstva stečeno iskustvo kao domaćin će biti korisno. Objekt nakon završetka radova počinje s redovnim poslovanjem, prednost novogradnje je što ne postoje znakovi istrošenosti i činjenica da renovacije ne bi trebale biti potrebne sljedećih 10 do 15 godina.

Slabosti se odnose na vremenske prilike, svi ugostitelji na ovom području podliježu utjecaju vremenskih neprilika, loše prognoze vremena često prouzrokuju otkaze potvrđenih rezervacija. U prilike ubrajamo potencijalne suradnje s lokalnim partnerima i turističkim agencijama. Najsuvremeniji oblik suradnje je s agencijama koje rade na principu instant bookinga. Ovo znači da gost klikom preko interneta odmah napravi rezervaciju, ovaj pristup se dokazao kao puno isplativiji i brži nego stari model na upit kod kojeg agencija kontaktira vlasnika, pita da li je dostupno te onda gostu pošalje ponudu, od agencija na ovom području potrebno je istaknuti Adriatic.hr i Booking.com za potencijalne suradnje. Posrednička uloga pri prodaji izleta vlasniku može biti izvor dodatnih prihoda, vlasnik gostima svojih apartmana nudi izlete kao što su fish piknik i jednodnevni izleti od lokalnih obrtnika te na temelju prodanih karata ostvaruje proviziju. Prijetnje kod ovoga pothvata se odnose na izgradnju objekta i redovno poslovanje, prilikom izgradnje najveća prijetnja su mogući zastoji koji bi produžili rok izgradnje, od mogućih problema najznačajniji su nedostatak potrebnih dozvola i materijalne štete za vrijeme izgradnje. Negativan trend koji ima bitan utjecaj na hrvatski turizam je povratak Turske kao turističke destinacije jer je direktni konkurent hrvatskom turizmu, usluga je slična a cijene su konkurentne. .

3.5. Stalna i obrtna sredstva

Obrtna sredstva su naziv za dio sredstava (imovine) koji se u pravilu obrne u poslovnom ciklusu unutar jedne godine. Kod obrtnih sredstava očekuje se povrat ulaganja (unovčavanje) sredstava iz poslovanja s dospijećem kraćim od jedne godine. Nakon toga obrtna sredstva ponovno ulaze u poslovni ciklus do sljedeće faze unovčavanja i tako neprestano dok egzistira pravna osoba.

Obuhvaća sve troškove povezane s održavanjem apartmana te troškovi sa potrošnim materijalom kojeg gosti koriste.

Stalna sredstva su sredstva koja se koriste duži vremenski period, a najmanje godinu dana kao posrednici između rada i predmeta rada u procesu reprodukcije. Stalna sredstva cijelom vrijednosti utječu u procesu rada, ali samo dio svoje vrijednosti prenose na gotove proizvode ili usluge u obliku amortizacije. Ona se ne troše u punom iznosu u jednom procesu reprodukcije; njihovo trošenje i reproduciranje se odvija postepeno kroz više sukcesivnih procesa reprodukcije. Vrlo su heterogena i njihova struktura je različita u svakom poduzeću, a ona zavisi, prije svega, od djelatnosti poduzeća, vrste i veličine poduzeća, stupnju tehničke opremljenosti, stupnju razvoja proizvodnih snaga u djelatnosti i grani.⁷

Svojstva stalnih sredstava:

1. Koriste se duži vremenski period, a najmanje godinu dana
2. Cijelom svojom upotrebnom supstancom ulaze u proces proizvodnje
3. Ne troše se odjednom, nego postepeno u više procesa reprodukcije
4. Njihovo trošenje predstavlja prenošenje vrijednosti na proizvode

Sredstva koja se u objektu za iznajmljivanje apartmana smatraju stalnima su sljedeća:

- Nekretnina – Objekt koji je izgrađen se amortizira te je najbitniji dio stalnih sredstava za ovaj pothvat.
- Klima uređaji – Za pružanje kvalitetne usluge u periodu sezone potrebni su klima uređaji u svakom apartmanu.
- Namještaj – Diferencijacija na tržištu kod ovih objekata se primijeti u namještaju koji se nalazi u smještajnim jedinicama.
- Televizori – svaki apartman je opremljen smart tv uređajem, ovaj tip televizora još uvijek nije standard kod apartmana u regiji te predstavlja prednost na tržištu.
- Hladnjaci – gostima sve više dobivaju na važnosti pri odabiru smještaja jer smatraju da su cijene u turističkim destinacijama pre visoke te sa sobom nose vlastite namirnice od doma.

⁷ Ekonomija sredstava, [Internet], raspoloživo na: <https://www.seminarski-diplomski.co.rs/RACUNOVODSTVO/Ekonomija-sredstava.html>

3.6. Ulaganja u izgradnju objekta

Za kvalitetno izrađeni poslovni plan potrebno je detaljno definirati sve rashode koji proizlaze realizacijom pothvata. U dolje navedenim tablicama se nalaze podjela rashoda same izgradnje objekta te troškovi i rashodi povezani poslovanjem za jedan mjesec tijekom sezone. Objekt će se sastojati od 5 Apartmana kapaciteta 2+2, 1 spavaća soba te dodatni ležaj u boravku u obliku kauča na rasklapanje.

Svaki apartman ima svoj vlastiti WC te balkon od 10m². Apartmani su namijenjeni za 4 osobe, ali postoji i mogućnost osobe preko kapaciteta ukoliko se radi od djetetu koje mlađe od 2 godine. Glavne rashode predstavljaju građevinski materijal koji je potreban za izgradnju i radna snaga.

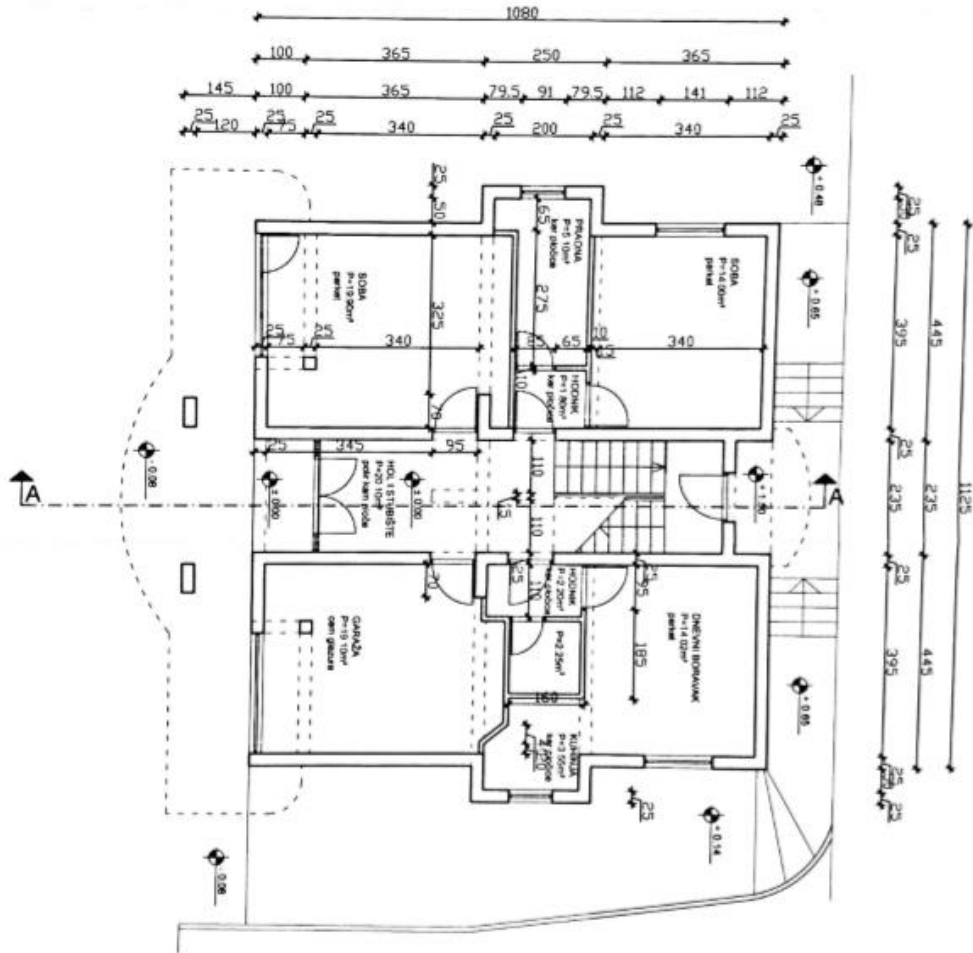
Tablica 4. Ulaganja u izgradnju objekta

Naziv	Vrijednost u kunama
Građevinsko zemljište	182.500,00
Građevinski materijal	1.250.000,00
Radna snaga	700.000,00
Namještaj za 5 apartmana	350.000,00
Dodatni troškovi	72.500,00
Ukupno	2.555.000,00

Izvor: izrada autora

Slika u nastavku pokazuje tlocrt prizemlja objekta za iznajmljivanje apartmana, u sklopu objekta, osim prizemlja se nalaze još i 3 kata. Svaki kat je identičan, nalaze se po 2 apartmana na svakom katu. Na prvom katu se nalazi apartman za vlasnika te apartman broj 1, na 2. katu se nalaze apartmani broj 2 i broj 3, a na posljednjom katu su apartmani broj 4 i broj 5.

TLOCRT PRIZEMLJA
MJ 1:100



tag		STARIŠTA IZOBILJE, VEŠTAČICE D.O.O.	
GRADNINA		BEOGRAD, KNEZ MIHAILOVA 11, 11000 BEOGRAD	
POSREDOVANJE		POSREDOVANJE U PROMETU NEKRETNIM PRAVNIM PREDMETIMA	
Faza		ARHITEKTONSKA IZVEDBENA STANJANA	
SKOPČAJ		TLOCRT PRIZEMLJA	
MERSILO		1:100	
DATUM		oktobar 2013.	
DOKUMENTACIJA		MJE 1	
PROJEKTOVANJE		MARGA BRKOVIC, d.d.a.	
PROJEKTOVANJE		MARGA BRKOVIC, d.d.a.	

Slika 2. Tlocrt prizemlja

Izvor: Izrada autora

Tablica 5. Troškovi redovnog poslovanja (mjesečno)

Naziv	Vrijednost u kunama
Troškovi vode i struje	2500,00
Kamata na kredit	2.158,57
Osiguranje nekretnine	2100,00
Bruto plaća čistačice	6000,00
Potrošni materijal	1000,00
Amortizacija objekta	1300,00
Ukupno	15058,57

Izvor: izrada autora

Tablica se odnosi na troškove poslovanja za jedan mjesec u sezoni, trajanje sezone je od 01.04 do 01.10. Troškovi struje i vode su prikazani u tablici kao prosječni mjesečni iznos režija koje objekt snosi, a ne stvarni iznosi koje vlasnik plaća svaki mjesec. Potrošni materijal kod objekta za iznajmljivanje apartmana podrazumijeva WC papir, kuhinjske ubruse, sapun, spužve te sve ostale potrepštine gostiju. Ovaj objekt podliježe amortizaciji kao i svaka druga nekretnina. S obzirom da se iznos kamata mijenja svaka 3 mjeseca gore navedeni iznos je prosječna mjesečna, vrijednost kamate u narednih 5 godina. Polica osiguranja je osnovni paket za nekretnine kod Generali osiguranja pokriva požarne rizike, oluje i provalne krađe.

Anuiteti kredita su

Slika u nastavku pokazuje stvarni primjerak kategorizacije objekta za iznajmljivanje apartmana.

Za kategorizaciju su potrebni sljedeći dokumenti:

- Dokaz o državljanstvu države članice EU (preslika osobne iskaznice / putovnice)
- Dokaz o vlasništvu objekta
- Dokaz o uporabljivosti građevine – objekta u kojem će se pružati usluge sukladno Zakonu o gradnji (Narodne novine broj 153/13)
- Dokaz o uplaćenju upravnoj pristojbi plaćenu u državnim biljezima ili elektroničkim putem u iznosu od 70,00 kuna



REPUBLIKA HRVATSKA
URED DRŽAVNE UPRAVE U SPLITSKO-DALMATINSKOJ ŽUPANIJI
SLUŽBA ZA GOSPODARSTVO

Ispostava Makarska

Klasa: UP/I-335-02/08-01/528

Urbroj: 2181-01/04-08-5

Makarska, 28. rujna 2007. godine

Ured državne uprave u Splitsko-Dalmatinskoj županiji, Služba za gospodarstvo, ispostava Makarska, Makarska, povodom zahtjeva: [REDACTED] Baška Voda, Naputica br.40, za izdavanje rješenja o odobrenju za pružanje ugostiteljskih usluga u domaćinstvu temeljem članka 33. st. 1. Zakona o ugostiteljskoj djelatnosti ("Narodne Novine" br.138/06),
d o n o s i

R J E Š E N J E

I

1. Odobrava se pružanje ugostiteljskih usluga u domaćinstvu na ime: [REDACTED] rođ. 15.08.1967. godine, Baška Voda, Naputica br.40.

2. Adresa smještajnih objekata u kojima se pruža usluga:

- Baška Voda, Naputica br.40.

3. Vrsta ugostiteljske usluge:

- usluge smještaja u 5 objekata za ukupno 10 gostiju.

II

1. Utvrđuje se da 5 smještajnih objekata označenih brojevima 1.,2.,3.,4.,5., ispunjavaju propisane minimalne uvjete iz skupine "Kampovi i druge vrste ugostiteljskih objekata za smještaj" za vrstu i kategoriju kako slijedi:

- 5 Apartmana u domaćinstvu 1/2 (s 1 dvokrevetnom sobom) - označeni brojevima 1.,2.,3.,4.,5., za kategoriju tri zvjezdice, te se kategoriziraju kategorijom koja se označava s tri zvjezdice;

2. Iznajmljivač je dužan pribaviti standardiziranu oznaku vrste smještajnih objekata u skladu s člankom 31. stavkom 1. točkom 1. Zakona.

III

Ovo Rješenje upisat će se u Upisnik o obavljanju ugostiteljskih usluga u domaćinstvu koji se vodi pri ovom Uredu, pod upisnim brojem 5307.

O b r a z l o ž e n j e

[REDACTED] Baška Voda, Naputica br.40, zahtjevom od 13.09.2007. godine zatražila je od ovog tijela izdavanje rješenja o odobrenju za pružanje ugostiteljskih usluga u domaćinstvu - iznajmljivanje 5 smještajnih objekata koji se nalaze na adresi

Slika 3: Primjer kategorizacije

Izvor: izrada autora

3.7. Projekcija prihoda

Dolje navedena tablica prikazuje projekciju prihoda kroz prvih 5. godina poslovanja objekta. Prihodi su podijeljeni prema smještajnim jedinicama od A1 do A5 te se svaki vremenski period odnosi na sezonsko razdoblje od 01.04-01.10. Unatoč činjenici da su svi apartmani istih dimenzija te nude istu kvalitetu usluge, apartmani broj 4 i broj 5 ostvaruju veće prihode, razlog većih prihoda je njihova pozicija u objektu. Oba apartmana se nalaze na trećem katu objekta što znači da uživaju u boljem pogledu nego apartmani nižih katova.

U prvoj sezoni, to jest u prvoj godini poslovanja bilo kojeg novog pothvata u pravilu se realiziraju najniži prihodi, kao što je vidljivo u tablici. Razlog nižih prihoda su manjak iskustva na novom tržištu iz kojeg proizlaze greške vlasnika i činjenica da gosti nisu još upoznati s uslugom. U svakoj sljedećoj sezoni je vidljiv rast prihoda, dodatna suradnja s agencijama i stečeno iskustvo vlasnika znatno doprinose povećanju prihoda iz godine u godinu.

Tablica 6. Projekcija prihoda po apartmanima

Naziv	Vremensko razdoblje					Ukupno
	1.	2.	3.	4.	5.	
App1	49.000,00kn	49.500,00kn	45.000,00kn	46.000,00kn	44.500,00kn	234.000,00kn
App2	40.000,00kn	38.500,00kn	48.600,00kn	49.000,00kn	48.900,00kn	225.000,00kn
App3	38.500,00kn	35.120,00kn	40.000,00kn	42.500,00kn	42.000,00kn	198.120,00kn
App4	45.750,00kn	49.000,00kn	48569,00kn	54.000,00kn	53.987,00kn	251.306,00kn
App5	45.750,00kn	50.000,00kn	51.431,00kn	56.700,00kn	59.988,00kn	263.869,00kn
Ukupno	219.000,00kn	222.120,00kn	233.600,00kn	248.200,00kn	249.375,00kn	1.172.295,00kn

Izvor: izrada autora

3.8. Račun dobiti i gubitka

Iz razloga bolje preglednosti vremensko razbolje koje se razmatra za račun dobiti i gubitka se odnosi na 5 odrađenih sezona. S obzirom na izrazito konkurentan proizvod te stručna znanja vlasnika, objekt posluje s neto dobiti već od prve godine poslovanja, neto dobit uzastopno raste svake sljedeće godine.

Nakon samo 5 godina poslovanja objekt je ostvario prihode u iznosu od 1.172.295,00kn, a ukupni rashodi iznose 451.757,10kn. Iznos rashoda je jednak 38.53% ukupnog iznosa prihoda. Neto dobit nakon 5 godina poslovanja iznosi 720.537,90kn, iznos je jednak 28.2% inicijalnog ulaganja od 2.555.000,00kn

Vrijednost izgrađene nekretnine, nakon 5 godina poslovanja, se procjenjuje na 1.100.000€, ova činjenica je izrazito bitna prilikom procjene isplativosti pothvata. Račun dobiti i gubitka je jako koristan pokazatelj, ali nije jedina mjera uspješnosti pothvata.

Tablica 7. Procjena računa dobiti i gubitka

Stavka	Vremensko razdoblje					Ukupno
	1.	2.	3.	4.	5.	
Ukupni prihod	219.000,00kn	222.120,00kn	233.600,00kn	248.200,00kn	249.375,00kn	1.172.295,00kn
Ukupni rashodi	90.351,42kn	90.351,42kn	90.351,42kn	90.351,42kn	90.351,42kn	451.757,10kn
Neto dobit	128.648,58kn	131768,58kn	143248,58kn	157848,58kn	159023,58kn	720.537,90kn

Izvor: izrada autora

3.9. Izvori financiranja pothvata

Prilikom nabavljanja sredstava na tržištu izbor sredstava ovisit će o raspoloživosti sredstava i njihove cijene, trenutne financijske pozicije i kredibilitnosti

Izvore financiranja možemo podijeliti prema roku raspoloživosti i prema vlasništvu.

Prema vlasništvu:

- Vlastiti izvori (dionički kapital, partnerski ulazi) kod kojih ne postoji obveza vraćanja te nemaju rok dospijeca. Koriste se za ulaganje sredstva u poslovanje privrednog subjekta na neodređeno vrijeme.
- Vanjski izvori (sve vrste kratkoročnih i dugoročnih obveza, dugovi) koji se moraju vratiti vjerovnicima u određenom roku, a koriste se za financiranje kratkoročnih i dugoročnih ulaganja. Vanjski izvori financiranja su primjerice trgovački kredit, bankovni krediti, bankovno prekoračenje, partnerstvo ili poslovni anđeli, hipotekarni kredit, leasing.

Prema raspoloživosti:

- Kratkoročno financiranje: izvori kratko traju i raspoloživi su u vremenu do jedne godine. Koristi se za financiranje ulaganja u kratkotrajnu imovinu (obrtna sredstva).
- Dugoročno financiranje: izvori dugo traju i raspoloživi su više od jedne godine.⁸

Svakom poduzetniku za pokretanje bilo kakvog poduhvata potreban je kapital, tj. financijska sredstva pomoću kojih će ostvariti željeni proizvod, uslugu ili možda proširenje poduzeća. Iako je najjednostavniji način da poduzetnik već posjeduje potrebna financijska sredstva i kapital, s obzirom na gospodarsku situaciju i zbog utjecaja globalizacije, većina poduzetnika nema potrebna sredstva ni kapital.

⁸ Pojam i vrste financiranja, [Internet], raspoloživo na: http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/3_pojam-i-vrste-financiranja.doc.pdf

Na temelju tablica rashoda i troškova možemo uočiti novčani iznos koji je potreban za izgradnju objekta za iznajmljivanje apartmana. Ukupni iznos je 2.555.000,00kn ovaj iznos obuhvaća građevinsko zemljište, građevinski materijal, radnu snagu, namještaj za 5 apartmana te sve dodatne troškove koji mogu proizaći realizacijom ovakvog pothvata.

Vlasnik će financirati ovaj pothvat u velikom dijelu vlastitom ušteđevinom, iznos ušteđevine je 2.000.000,00kn, preostalih 555.000,00kn će osigurati podizanjem dugoročnog kredita na 10 godina, model isplate je jednakim tromjesečnim anuitetima uz fiksnu kamatnu stopu od 5.5%.

Tablica 8. Otplata kredita jednakim anuitetima

BR.	STANJE KREDITA (OSTATAK DUGA)	OTPLATA GLAVNICE U JEDNAKIM RATAMA	OTPLATA KAMATE	IZNOS ANUITETA	IZNOS OTPLAĆENOG KREDITA
1	555.000,00	10.500,22	7.631,25	18.131,47	10.500,22
2	544.499,78	10.644,59	7.486,87	18.131,47	21.144,81
3	533.855,19	10.790,96	7.340,51	18.131,47	31.935,77
4	523.064,23	10.939,33	7.192,13	18.131,47	42.875,10
5	512.124,90	11.089,75	7.041,72	18.131,47	53.964,85
6	501.035,15	11.242,23	6.889,23	18.131,47	65.207,08
7	489.792,92	11.396,81	6.734,65	18.131,47	76.603,89
8	478.396,11	11.553,52	6.577,95	18.131,47	88.157,41
9	466.842,59	11.712,38	6.419,09	18.131,47	99.869,79
10	455.130,21	11.873,43	6.258,04	18.131,47	111.743,22
11	443.256,78	12.036,69	6.094,78	18.131,47	123.779,90
12	431.220,10	12.202,19	5.929,28	18.131,47	135.982,09
13	419.017,91	12.369,97	5.761,50	18.131,47	148.352,06
14	406.647,94	12.540,06	5.591,41	18.131,47	160.892,12
15	394.107,88	12.712,48	5.418,98	18.131,47	173.604,60
16	381.395,40	12.887,28	5.244,19	18.131,47	186.491,88
17	368.508,12	13.064,48	5.066,99	18.131,47	199.556,36
18	355.443,64	13.244,12	4.887,35	18.131,47	212.800,48
19	342.199,52	13.426,22	4.705,24	18.131,47	226.226,70
20	328.773,30	13.610,83	4.520,63	18.131,47	239.837,53

21	315.162,47	13.797,98	4.333,48	18.131,47	253.635,51
22	301.364,49	13.987,70	4.143,76	18.131,47	267.623,22
23	287.376,78	14.180,04	3.951,43	18.131,47	281.803,25
24	273.196,75	14.375,01	3.756,46	18.131,47	296.178,26
25	258.821,74	14.572,67	3.558,80	18.131,47	310.750,93
26	244.249,07	14.773,04	3.358,42	18.131,47	325.523,97
27	229.476,03	14.976,17	3.155,30	18.131,47	340.500,14
28	214.499,86	15.182,09	2.949,37	18.131,47	355.682,24
29	199.317,76	15.390,85	2.740,62	18.131,47	371.073,08
30	183.926,92	15.602,47	2.529,00	18.131,47	386.675,55
31	168.324,45	15.817,00	2.314,46	18.131,47	402.492,56
32	152.507,44	16.034,49	2.096,98	18.131,47	418.527,05
33	136.472,95	16.254,96	1.876,50	18.131,47	434.782,01
34	120.217,99	16.478,47	1.653,00	18.131,47	451.260,48
35	103.739,52	16.705,05	1.426,42	18.131,47	467.965,53
36	87.034,47	16.934,74	1.196,72	18.131,47	484.900,27
37	70.099,73	17.167,59	963,87	18.131,47	502.067,86
38	52.932,14	17.403,65	727,82	18.131,47	519.471,51
39	35.528,49	17.642,95	488,52	18.131,47	537.114,46
40	17.885,54	17.885,54	245,93	18.131,47	555.000,00
			170.258,64	725.258,64	

Izvor: Izrada autora

Nakon 10 godina otplate kredita jednakim anuitetima, vlasnik je platio 170.258,64kn kamata na ukupni iznos kredita od 555.000,00kn. Iz tablice je vidljiva karakteristika ovog modela, iznos kamate je na početku uplate najviši te svakim sljedećim anuitetom opada.

ZAKLJUČAK

Obrt se definira kao samostalno i trajno obavljanje dopuštenih gospodarskih djelatnosti, u svoje ime i za svoj račun, od strane fizičkih osoba sa svrhom postizanja dohotka ili dobiti koja se ostvaruje proizvodnjom, prometom ili pružanjem usluga na tržištu. Ministarstvo za obrt, malo i srednje poduzetništvo je Pravilnikom o obliku i načinu vođenja Obrtnog registra propisalo način upisa fizičkih osoba u Obrtni registar i način vođenja Obrtnog registra u uredima državne uprave u županijama i njihovim ispostavama.

Prema oznaci glavne djelatnosti obrta ugostiteljstvo i turizam su druga najveća skupina aktivnih obrta u Republici Hrvatskoj. Od 80.201 aktivnih obrta, njih 12.395 odnosno 15.5% se bavi ugostiteljstvom i turizmom.

Turizam u Republici Hrvatskoj jedna je od najvažnijih gospodarskih grana. U razdoblju trajanja turističke sezone, sektor turizma zapošljava najveći dio radno sposobnog stanovništva, što u konačnici utječe na životni standard stanovništva. Privlačenjem izravnih inozemnih investicija turizam dugoročno doprinosi gospodarskom rastu, a kratkoročno kroz uravnoteženje platne bilance i poticanje dodatnog zapošljavanja u usko povezanim turističkim djelatnostima. U 2018. u komercijalnim smještajnim objektima ostvareno je 18,7 milijuna dolazaka i 89,7 milijuna noćenja turista. U odnosu na 2017. ostvaren je porast dolazaka turista za 7,1%, te porast noćenja za 4,0%.

Budućnost hrvatskog turizma ovisi o kvalitetnoj ponudi cjelogodišnjeg turizma i sadržaja koje Hrvatska može pružati. Niži PDV u turizmu, smanjenja davanja i doprinosi na plaće kako bi se zadržala kvalitetna radna snaga, ulaganja u infrastrukturu i porezne reforme u svrhu povećanja stranih ulaganja su sve načini na koje se može osigurati budućnost razvoja turizma u Republici Hrvatskoj.

Pokretanje vlastitog pothvata zahtjevan je proces, ali svi koji se odluče za to moraju imati dobro isplanirane buduće aktivnosti. Poslovni plan potreban je kako jasno predočili ciljeve poslovanja. Za vrijeme izrade poslovnog plana potrebno je razmišljati o budućim događajima i njihovim posljedicama poduzeće ili obrt, ali i o tome kako ih riješiti. Zato je poslovni plan dokument koji svaki poduzetnik u današnje vrijeme mora imati i definitivno je jedan od čimbenika koji povećavaju uspjeh poslovanja.

Odgovornost poduzetnika je da samostalno prikupi što više kvalitetnih informacija o svim aspektima poslovanja. No najvažnije je da investicijski plan poduzetnik prije svega izrađuje zbog sebe kako bi mogao donijeti kvalitetne poslovne odluke i time omogućio svoje uspješno poslovanje. Svaki poslovni plan započinje poslovnom idejom, poslovni plan predstavlja tlocrt za uspjeh poslovnog plana te realizaciju te ideje. Na analizu konkurencije i financijski dio plana se može staviti poseban naglasak jer su prisutni u svakom poslovnom planu.

Poslovni plan za objekt za iznajmljivanje apartmana „Villa Marija“ pruža informacije o poduzetniku, sadrži detaljnu analizu lokacije, prihoda, rashoda te izvora financiranja. Detaljni pregled svih segmenata je ključan za kvalitetnu realizaciju plana.

Nakon 5 godina poslovanja, neto dobit za ovaj poslovni pothvat iznosi 720.537,90kn, vlasnik je realizacijom pothvata u 5 godina ostvario prihode od 1.172.295,00kn te je sada vlasnik nekretnine u procijenjenoj vrijednosti od 1.100.000,00€. Vlasnik realizacijom pothvata osim 5 apartmana za iznajmljivanje sada i posjeduje privatni apartman na prvom katu. S obzirom na stečeno iskustvo i uspješnost realiziranog plana moguće su buduće investicije u slične projekte.

LITERATURA

1. Ekonomija sredstava, [Internet], raspoloživo na: <https://www.seminarski-diplomski.co.rs/RACUNOVODSTVO/Ekonomija-sredstava.html>
2. Goić S. . Od poduzetničke ideje do izrade poslovnog plana, Ekonomski fakultet Split, 2007., str. 61-64
3. Obrtnička komora Zadar, Kako otvoriti obrt, [Internet], raspoloživo na: <https://www.obrtnicka-komora-zadar.hr/podsjetnik1/kako-otvoriti-obrt>
4. Obrtništvo u brojkama 2018.g., [Internet], raspoloživo na: https://www.hok.hr/statistika/obrnistvo_u_brojkama
5. Pojam i vrste financiranja, [Internet], raspoloživo na: http://www.efos.unios.hr/kreditna-analiza/wp-content/uploads/sites/252/2013/04/3_pojam-i-vrste-financiranja.doc.pdf
6. Vodič za poslovanje u obrtu (2016). Zagreb: Hrvatska obrtnička komora, str. 6
7. Zakon o obrtu (NN 143/13).

PRILOZI

Popis tablica

Tablica 1. Trošak registriranja obrta.....	7
Tablica 2. Ustrojbeni oblici.....	7
Tablica 3. SWOT analiza.....	14
Tablica 4. Rashodi i troškovi izgradnje objekta.....	17
Tablica 5. Rashodi i troškovi redovnog poslovanja	19
Tablica 6. Projekcija prihoda po apartmanima.....	21
Tablica 7. Procjena računa dobiti i gubitka.....	22
Tablica 8. Otplata kredita jednakim anuitetima.....	24

Grafički prilozi:

Slika 1: Primjer prijavnice u obrtni registar.....	8
Slika 2. Tlocrt prizemlja.....	18
Slika 3: Primjer kategorizacije.....	20

SAŽETAK

Mnoga poduzeća počinju kao ideja jedne osobe. Tvorac je često poduzetnik koji uoči jaz na tržištu ili u komercijalnoj prilici. Pretvara ideju u marketinški proizvod ili uslugu. Osim doprinosa našoj općoj ekonomskoj dobrobiti, obrtnici također doprinose rastu i vitalnosti u određenim područjima gospodarskog i socioekonomskog razvoja. Doprinos obrta se očituje kod stvaranja novih radnih mjesta, potiču inovaciju te pružaju mogućnost uspjeha socio-ekonomskim grupama koja u velikim poduzećima ne dolaze do izražaja. Bez obzira da li osoba započinje s malim obrtom ili istražujete načine za proširenje postojećeg, poslovni plan je važan alat koji će pomoći svakom obrtniku pri usmjeravanju odluka. Predstavlja putokaz do uspjeha koji pruža veću jasnoću u svim aspektima poslovanja, od marketinga i financija do pojedinosti o poslovanju pa sve do samog proizvoda ili usluge. Dobro pripremljen biznis plan stvorit će povjerenje kod korisnika, dok loš biznis plan može stvoriti dojam o neiskustvu i neprofesionalnosti.

Ključne riječi: Obrt, poslovni plan, obrtnik

SUMMARY

Many businesses start out as one person's idea. A creator is often an entrepreneur who notices a gap in the market or in a commercial opportunity. Turns an idea into a marketing product or service. In addition to contributing to our overall economic well-being, artisans also contribute to growth and vitality in certain areas of economic and socio-economic development. Doprnios trades are evident in job creation, stimulate innovation and provide opportunities for success for socio-economic groups that are not prominent in large enterprises. Whether a person is starting out with a small craft or exploring ways to expand an existing one, a business plan is an important tool to help every craftsman make decisions. It is a roadmap to success that provides greater clarity in all aspects of the business, from marketing and finance to business details to the product or service itself. A well-prepared business plan will create trust in users, while a bad business plan can create the impression of inexperience and unprofessionalism.

Key words: artisan, business plan, small business