



Sveučilište u Rijeci

Fakultet informatike  
i digitalnih tehnologija

UNIRI 

# Financiranje startup-a

Kolegij: Elektroničko poslovanje i digitalne inovacije

Nositeljica: doc. dr. sc. Danijela Jakšić

# Sadržaj



- Mikrofinanciranje
- Startup poduzeće i poduzetnički inkubatori
- Izvori financiranja startupa
- Crowdfunding
- Financijski plan
- Treći projektni zadatak

# Mikrofinanciranje



- Velik je broj aktivnosti koje podržavaju organizacije za mikrofinanciranje
  - Od pružanja štednih računa i bankovnih čekova do pokretanja obrazovnih programa koji podučavaju principe ulaganja i pokretanja kapitala za male poduzetnike
- Mikrofinancijske organizacije usmjerenе su na pomaganje poduzetnicima u uspjehu, za razliku od uobičajenih situacija financiranja.
- Od onih koji traže pomoć od mikrofinancijskih organizacija prvo se traži osnovno znanje upravljanja novcem.
  - Pri tome se podrazumijeva poznавanje koncepta novčanog toka, načina na koji funkcioniraju štedni računi i ugovori o financiranju, potrebno je razumjeti kamatne stope, ali bitno je i znati upravljati dugom.
- Tek što obave educiranje, korisnici imaju pravo podnijeti zahtjev za kredit, koji odobrava službenik za kredite i pomaže zajmoprimcima u prijavama, odobrava zajmove i nadgleda proces kreditiranja.

# Modeli mikrokreditiranja



- Pet je osnovnih modela mikrofinanciranja koji uključuju:

- **Kreditne unije**

- Model kreditnih unija čine i organiziraju članovi određene organizacije ili skupine koji međusobno daju zajmove po prikladnim kamatama i pri tome zajednički štede svoj novac.
    - Finansijska institucija kreditne unije čini neprofitnu i demokratsku finansijsku zadrugu u kojoj je svim članovima dopušteno upravljanje i zajedničko vlasništvo kao i jednako pravo glasovanja na izborima predsjednika institucije i predstavnika odbora.

- **Seoski bankarski model**

- Seoske banke predstavljaju štedne i kreditne udruge čije se sjedište nalazi unutar zajednice. Model seoskih banaka sastoji se od 25 do 50 pojedinaca koji imaju vrlo niska primanja i koji nastoje poboljšati život aktivnostima samozapošljavanja.

- **Grameen model**

- Grameen banka označava bankovnu jedinicu koja je uspostavljena temeljem terenskih upravitelja i brojnih bankarskih radnika koji obuhvaćaju područja oko 15 do 22 sela.
    - Prvo se odabiru dva potencijalna zajmoprimca koja su prihvatljiva i njima se odobrava zajam ako zadovoljavaju sve uvjete. Pod budnim okom su terenskog upravitelja i bankarskih radnika koji moraju utvrditi poštuju li zajmoprimci pravila banke.
    - Tek nakon što se utvrdi da će prva dva zajmoprimca otplatiti glavnici plus kamate tijekom razdoblja od pedeset tjedana, onda ostali članovi mogu postati zajmoprimci podobni za kredit.

# Modeli mikrokreditiranja



- Pet je osnovnih modela mikrofinanciranja koji uključuju:
  - **Model pozajmljivanja solidarnim grupama**
    - Osnovna filozofija modela pozajmljivanja solidarnim grupama stoji u činjenici da kod slabosti i nedostataka na individualnoj razini prevladava kolektivna sigurnost i odgovornost pružena formiranjem grupe takvih pojedinaca.
    - Okupljanje pojedinih članova grupe u svrhu jačanja svijesti i obrazovanja, zatim pritiska vršnjaka i kolektivne pregovaračke moći.
  - **Reorganizirano pozajmljivanje (model posrednika)**
    - Organizaciju pozicionira između zajmoprimca i zajmodavca. Ključnu ulogu igra posrednik i to u stvaranju kreditne svijesti i obrazovanja među zajmoprimaćima, a uključujući i programe poticanja štednje.
    - Usmjerenje niza ovih aktivnosti je ka podizanju kreditne sposobnosti zajmoprimca na određenu razinu kako bi postali privlačni i zajmodavcima.
    - Postoji niz veza koje su razvili posrednici, a neke od tih veza se odnose na programske veze, financiranje, obrazovanje, obuku i istraživanje.

# Mikrokreditiranje u RH



- Nakon ulaska Hrvatske u Europsku uniju na raspolaganju stoje sredstva iz Europskih strukturnih i investicijskih fondova (ESI) gdje je više od milijardu eura namijenjeno razvoju poduzetničke infrastrukture.
  - Sama raspoloživost sredstava predstavlja jednu od najvažnijih prilika za razvoj sektora mikro, malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj.
- Tijela zadužena za provođenje programa poticaja za razvoj mikro, malih i srednjih poduzeća u Hrvatskoj su:
  - Hrvatska agencija za malo gospodarstvo, inovacije i investicije – HAMAG BICRO,
  - Hrvatska banka za obnovu i razvitak – HBOR te
  - Ministarstvo gospodarstva, poduzetništva i obrta (MINGO).

# Startup poduzeće



- Startup poduzeće predstavlja poduzeće s vrlo ograničenim iskustvom, odnosno to su novoformirana poduzeća u fazi traganja za tržištem, fazi razvoja i traganja za načinima ponude svojih usluga ili proizvoda.
- Dakle, startup poduzeća u većini slučajeva imaju razrađenu poslovnu ideju, zatim prototip nekog proizvoda ili sam proizvod i uz to određen poslovni model, dok se kao najveći nedostatak uzima iskustvo i znanje na koji način tu ideju i ono što imaju pretvoriti u novac.
- Ako se pojedinac odluči na otvaranje startup poduzeća u Republici Hrvatskoj, mora biti vrlo pažljiv pošto samo tržište nije dovoljno veliko za plasiranje proizvoda i ostvarivanje velike zarade od koje bi se moglo živjeti.
  - Stoga je potrebno proširiti plasiranje proizvoda i preko granica domicilne zemlje.
  - Hrvatsko gospodarstvo unazad nekoliko godina bilježi blag rast, ali opet nedovoljan za probijanje inovativnih proizvoda na tržištu, upravo zato situacija u drugim zemljama EU i izvan nje žudi za novim proizvodima i ulagači su spremni uložiti kapital u dobre ideje.

# Startup poduzeće



- Za financiranje startupova postoje tuđi i vlastiti izvori sredstava.
- Tuđi izvori sredstava za financiranje startup poduzeća ili projekata izvor su kod kojih poduzetnik dolazi do sredstava posudbom i pri tome preuzima obvezu vraćanja preuzetih sredstava zajmodavcu.
- Najveća institucija u Republici Hrvatskoj koja je zadužena za poticanje poduzetništva je Ministarstvo gospodarstva, nadalje isto tako važna je i Hrvatska agencija za malo gospodarstvo (HAMAG), Hrvatska udruga poslodavaca (HUP), Hrvatska obrtnička komora (HOK), Hrvatska gospodarska komora (HGK), Hrvatska banka za obnovu i razvitak (HBOR) te Hrvatski zavod za zapošljavanje (HZZ).
- Jednako važne za razvoj poduzetništva su i potporne institucije, a to su: Poduzetnički inkubatori, Tehnološki parkovi, Poduzetnički akceleratori, Poduzetnički centri, Regionalne razvojne agencije i Institucije poduzetničkog obrazovanja.
- Uloga institucija je da pomažu poduzetnicima da bi brže i lakše realizirali svoje poslovanje, a samim time motiviraju i poduzetnika da zapošljava veći broj ljudi, ulaže u veće investicije i na taj način pomažu državi da postiže bolji gospodarski rast i smanji nezaposlenost.

# Startup poduzeće



- U Hrvatskoj trenutačno postoji trideset i pet poduzetničkih centara koji čine organizirane stručne i savjetodavne pomoći poduzetnicima u gradovima, općinama i županijama.
- Tehnološki park označava mjesto na kojem se povezuju poduzetnici i stručnjaci koji žele ostvariti svoje gospodarske ciljeve temeljene na novim tehnologijama.
  - Često se osnivanje tehnoloških parkova javlja u blizini poduzetničkih inkubatora radi provođenja različitih aktivnosti, ali i usko povezanih ciljeva djelovanja kao potporne institucije.
  - Tehnološko orijentiranim poduzetnicima tehnološki parkovi pružaju potporu u startup fazi rasta i osnivanja poduzeća.
- Poduzetnički inkubatori predstavljaju institucionalnu specijaliziranu podršku startup poduzetničkim pothvatima i usredotočeni su na poduzetnike početnike. Također, okupljaju poduzetnike koji su u fazi rasta i razvoja i nemaju vlastiti prostor ili okupljaju male poduzetnike koji tek počinju s poslovanjem i trenutačno ih u Hrvatskoj ima tridesetak.

# Startup poduzeće



- Regionalne razvojne agencije jedne su od potpornih institucija za razvoj poduzetništva pružaju veliku pomoć poduzetnicima prilikom realiziranja svog poslovanja.
  - Trenutačno su u Hrvatskoj osnovane 33 Razvojne regionalne agencije s uslugom pisanja i projekta i uslugom savjetovanja da bi lakše došli do finansijskih sredstava i tako održali solventnost, likvidnost i daljnje širenje poduzeća.
- Glavna razlika između akceleratora i inkubatora je ta da akceleratorski program traje od tri do šest mjeseci i svojim programom pomaže u pronalaženju investitora.
- Nadalje, institucije poduzetničkog obrazovanja čine privatna, javna i državna učilišta te akademije koje sa svojim nastavnim programom pomažu u razvijanju poduzetničkog obrazovanja.

# Startup poduzeće



- Najsloženija komponenta razvijanja poduzeća je okolina koja uključuje različite čimbenike koji na neki način oblikuju poduzeće.
- Čimbenici koji utječu iz okoline su: konkurenčija, različite vladine regulative, konkurenčije poduzeća i razne regulative.
  - Postoje i različiti čimbenici koji na različite načine utječu na startup poduzeće i pri tome mogu imati različitu težinu utjecaja na različitim lokacijama.
- Prvi korak pri nastajanju poduzeća je osmišljavanje poslovne ideje koju poduzetnik razvija zajedno s poslovnim konceptom i na taj način postavlja analizu ostvarivosti.
- Nadalje, razmatra sve informacije da bi spoznao koje je korake potrebno poduzeti prije nego li se osnuje poduzeće.
- Nakon što se poduzetnik odluči za određeni poslovni plan, potrebno je odrediti detaljan način poslovanja, opisati proizvod i njegove karakteristike i strukturu novog poduzeća.

# Poduzetnički inkubatori



- Poduzetnički inkubatori jedan su od najboljih načina samozapošljavanja i poticanja ekonomskog razvoja.
- Poduzetnički inkubatori bilježe suradnju s poduzetnikom sve do trenutka kada poduzetnik bude spreman za otvaranje vlastitog poduzeća.
- Razlikujemo nekoliko vrsta poduzetničkih inkubatora: državni inkubatori, inkubatori kao samostalna poduzeća, inkubatori korporacija, inkubatori franšizinga, inkubatori sveučilišta, veleučilišta i visokih poslovnih škola.
- Važnost poduzetničkih inkubatora proizlazi iz toga da poduzetnici koji su proizašli iz inkubatora u dalnjem poslovanju samostalno obavljaju djelatnost na temelju znanja i prakse koje su stekli boravkom u inkubatoru i samim time ostvaruju bolje i kvalitetnije poslovanje.
- Ulaskom poduzetnika u poduzetnički inkubator, poduzetnik stječe niz prednosti, a najvažnije su: rješavanje problema na brz i jednostavan način, olakšan pristup informacijama, razmjena informacija o poslovanju s ostalim poduzetnicima ako imaju sličnu situaciju.
  - Nadalje, poduzetnici pokušavaju smanjiti vrijeme proizvodnje i izlaska proizvoda na tržište i svojim sudjelovanjem u poduzetničkom inkubatoru, poduzeća postaju sposobnija ispunjavati obveze prema kupcima i dobavljačima.

# Izvori financiranja startupa



- Da bi se odabralo relevantan izvor financiranja startup poduzeća potrebno je postaviti nekoliko važnih pitanja koji će poduzetniku dati odgovore na određena pitanja, kako bi došao do odgovora za najboljim izvorom financiranja.
- Ono što se poduzetnik prvo treba zapitati jest koja sredstva su mu potrebna i koliko je tih sredstva potrebno, zato što će si tim pitanjima odgovoriti na to ima li dovoljno sredstava ili barem dio za financiranje osmišljenog projekta.
- Sljedeća pitanja su rok kredita i otplata, ali i može li ponuditi određena jamstva u slučaju da ne bude u mogućnosti vratiti kredit koji je uzeo za financiranje projekta.
- Što se tiče financiranja mikro i malih poduzeća putem tržišta kredita, važno je naglasiti kako mikro i mala poduzeća čine polovicu tržišta kredita, odnosno oko 50%, i to predstavlja jedan veliki rizik.
- Nadalje, potrebno je poznavati određene investitore i preferencije kupaca, ali i bitno je zapitati se zašto baš odabrati taj način financiranja, možda on nije nužan ili postoji neki drugi i bolji način financiranja.
- Ključno pitanje koje si poduzetnik postavlja je hoće li mu taj oblik financiranja koji je odabralo moći doprinijeti ostvarenju njegove poslovne ideje i realizaciji osmišljenog poslovnog plana.

# Izvori financiranja startupa



- Poslovni plan je taj koji prikazuje na koji način će finansijski menadžment iskoristiti finansijska sredstva i kako ih poduzetnik planira iskoristiti.
  - Na taj način jasno se definiraju učinci i cilj koji se namjerava postići te kako će se odvijati financiranje i kako će se odraziti uporaba posuđenih sredstva na financiranje projekta.
- Financiranje poduzeća je ono koje mora biti u interesu samo startup poduzeću i koje mora činiti funkciju razvoja poduzeća, odnosno projekta.
- Poduzetnik sastavlja poslovni plan u kojem objašnjava strukturu poduzeća, daje uvid u način poslovanja i na koja tržišta želi plasirati proizvod, ali isto tako sastavlja i detaljan opis proizvoda i određuje si višu, nižu i srednju cijenu proizvoda i određene finansijske troškove koje će imati tijekom proizvodnje.
- Dakle, uvidom u potrebe tržišta i pristupom novim tehnologijama, poduzetnik dolazi do ideje koju realizira i pretvara u poslovni koncept, odnosno kreće u biznis.
- Zatim testira svoju poslovnu ideju kako bi dobio informacije o onome što je potrebno još učiniti prije osnivanja poduzeća. Nakon toga sastavlja poslovni plan i osniva startup poduzeće.

# Izvori financiranja startupa



- Razlikujemo dvije glavne podjele izvora financiranja startup projekata, a to su izvori vlastitog kapitala i izvori tuđeg kapitala.
- **Izvori tuđeg kapitala** su izvori do kojih poduzetnik dolazi posudbom sredstava i pri tome preuzima obvezu vraćanja preuzetih sredstava zajmodavcu.
  - Neki od izvora tuđeg kapitala su kreditne linije HBOR-a, instrumenti HAMAG-a, mikrokreditiranje, bespovratne finansijske potpore, programi kreditiranje ženskog poduzetništva, poduzetništva mladih i poduzetnika početnika te programi jamstava EU početnik.
- Kada govorimo o **izvorima vlastitog kapitala** tada mislimo na izvore kapitala gdje se ne stvaraju dužnički odnosi i gdje poduzetnik nije dužan vratiti sredstva već poduzetnik dobiva određeni udio u poduzeću.
  - Neki od izvora financiranja vlastitog kapitala su: poslovni anđeli – CRANE, fondovi za gospodarsku suradnju, rodbina i prijatelji kao i drugi poduzetnik, te fondovi rizičnog kapitala.

# Crowdfunding



- Grupno financiranje ili *crowdfunding* je takav način financiranja putem kojeg se projekti predstavljaju velikom broju donatora ili ulagača te se oni kojima je projekt zanimljiv uključuju u financiranje projekta. To je stvaranje novih vrijednosti, traženje novca i ulagača, ali i dopuštanje sudjelovanja ulagača u kapitalu.
- Prema vrsti nagrade koje osobe dobivaju, prema vrsti poticaja i prema očekivanju od projekta razlikuju se četiri vrste grupnog financiranja, a to su:
  - **posuđivanje** - financiranje na osnovi posudbe koje se rabi za ulaganja niskog rizika čiji povrat se zasniva na proračunima na osnovi kamata
  - **vlasnički udjeli** - zasnovano na investiranju, dok se većinom upotrebljava kod investiranja s visokim rizikom čiji se povrat zasniva na proračunima podjele profita od izlaska
  - **nagrade** - zasnovano na nagradi, a uglavnom se koristi za preprodaju
  - **donacije** - temelji se na osnovi donacija i upotreba je uglavnom za razne projekte
- Na taj način osigurava se veći iznos temeljem kojeg će se cijeli projekt podići na jedan viši nivo i koji će uz to osigurati i dovoljan iznos potrebnih ulaganja.

# Crowdfunding



- Brojni niz platformi, od kojih su danas najpoznatije Kickstarter, Indiegogo, Funderbeam i GoFundMe.
- Postoje tri faze crowdfundinga ili grupnog financiranja, a to su faze: prije, tijekom i nakon kampanje.
- Grupno financiranje sastoji se od tri glavna dionika od kojih se ističu projekti, platforma i podupiratelji.
- Za pripremanje i uređivanje web stranice, ali i za provođenje kampanje odgovoran je vlasnik projekta.
- Kao posrednik između projekta i podupiratelja djeluje platforma koja olakšava uplate između vlasnika projekta i podupiratelja, ali i otkriva prijevare u plaćanjima.
- S projektom podupiratelj sklapa sporazum da će posredstvom platforme na kraju kampanje novčani iznos doznačiti vlasniku projekta, prema unaprijed definiranim uvjetima.

# Crowdfunding



- Kod objave ideje vlasnik projekta obvezan je definirati sljedeće elemente:
  - 1. Koju količinu sredstva namjerava prikupiti
  - 2. Koliko je sredstava dosad prikupljeno
  - 3. Ako se sredstva prikupe, za što će ta sredstva biti upotrijebljena
  - 4. Do kada će natječaj za prikupljanje sredstva biti otvoren
  - 5. Što će investitori dobiti u zamjenu za kapital
- Ako se prikupi tražena količina novca, tada će prikupljeni kapital biti vlasništvo osobe koja je objavila projekt, a u slučaju da se ne prikupi tražena količina novca tada će taj novac biti vraćen investitorima.
- U trajanju od dva tjedna, svaki investor na crowdfunding platformi ima „cooling period“ u kojem ima pravo povući sva investirana sredstva u slučaju da zaključi da je to potrebno.

# Crowdfunding



- Kod grupnog financiranja postoje i rizici s kojima se mogu susresti investitori.
- Prvi rizik je taj da poslovna ideja može propasti, a crowdfunding platforme najčešće financiraju startup poduzeća koja imaju najveći rizik od propadanja.
- Drugi rizik je da ako poslovna ideja uspije, ne postoji nikakva garancija da će određeni udjeli biti od neke velike vrijednosti.
- Zadnji rizik grupnog financiranja s kojim se poduzetnici susreću glasi da ako je cijena dionica porasla, ne mora značiti da će vlasnici odmah na njima pokušati zaraditi jer nije jednostavno naći kupce za njihovu prodaju i grupno financiranje je još uvijek relativna novost na tržištu.

# Financijski plan



- Financijski plan je dio poslovnog plana
- Period za koji se definira financijski plan mora odgovarati periodu za koji se definira poslovni plan
  - Ako se poslovni plan definira za 2 godine, tada se i financijski plan definira za 2 godine
- Financijski plan najčešće uključuje:
  - Bilancu
  - Projekcije troškova
  - Projekcije dobiti (prodajne projekcije)
  - Račun dobiti i gubitka
  - Izvještaj o novčanom toku
- Najviše startup-a propada upravo zbog problema s novčanim tokom.
  - Dakle, ako nemate dovoljno vlastitih sredstava, ne možete dobiti kredit od banke ili ako vam se nude krediti po previsokoj kamatnoj stopi, pronađite investitore kojima ćete prezentirati vaš startup.

# Financijski plan - bilanca



- Popis svega što neka tvrtka ima i kako je to financirala.
- Sustavni pregled imovine, kapitala i obveza tvrtke na određeni datum.
- Sastoji se od:
  - **AKTIVE (popis imovine)** – dugotrajna imovina (ono što će tvrtka koristiti duže od jedne godine) i kratkotrajna imovina (ono što će iskoristiti unutar jedne poslovne godine)
  - **PASIVE (izvori financiranja – kapital i obveze)** – vlastiti kapital i tuđi kapital.

2009.			
AKTIVA	IZNOS	PASIVA	IZNOS
DUGOTRAJNA IMOVINA (stalna sredstva)	34.606.727	DUGOROČNI IZVORI (kapit. + rezer. + dugor. obv.)	16.413.935
<i>Prvi presjek: Višak ili manjak dugoročnih izvora (-18.192.792)</i>			
KRATKOTRAJNA IMOVINA (obrtna sred. + aktivna vrem. rezer.)	179.894.165	KRATKOROČNE OBVEZE (kratkot. obveze + pasiv. vr. razg.)	198.086.957
<i>Drugi presjek: Višak ili manjak kratkoročnih izvora (+18.192.792)</i>			
UKUPNA AKTIVA	214.500.892	UKUPNA PASIVA	214.500.892
2010.			
AKTIVA	IZNOS	PASIVA	IZNOS
DUGOTRAJNA IMOVINA (stalna sredstva)	40.203.569	DUGOROČNI IZVORI (kapit. + rezer. + dugor. obv.)	11.318.153
<i>Prvi presjek: Višak ili manjak dugoročnih izvora (-28.885.416)</i>			
KRATKOTRAJNA IMOVINA (obrtna sred. + aktivna vrem. rezer.)	340.407.143	KRATKOROČNE OBVEZE (kratkot. obveze + pasiv. vr. razg.)	369.292.559
<i>Drugi presjek: Višak ili manjak kratkoročnih izvora (+28.885.416)</i>			
UKUPNA AKTIVA	380.610.712	UKUPNA PASIVA	380.610.712

# Financijski plan - troškovi

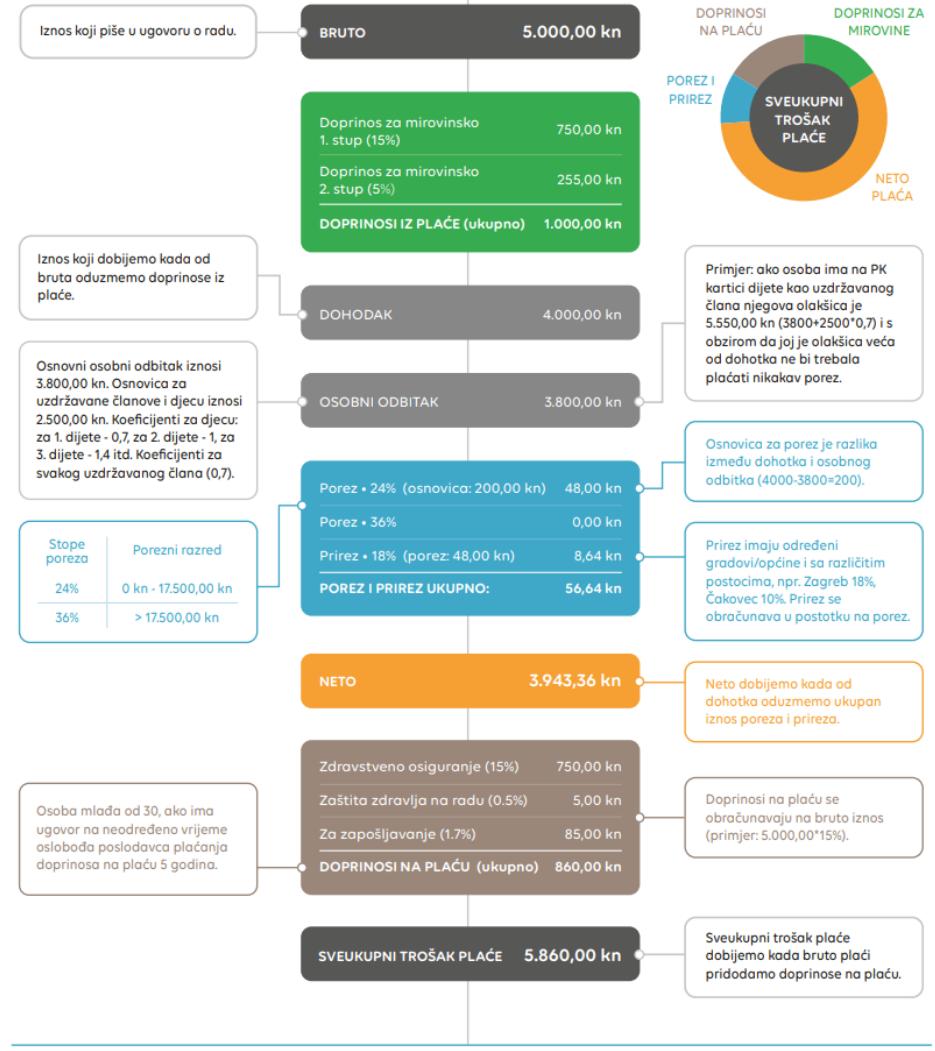


- Troškovi:
  - Troškovi zaposlenika
  - Materijalni troškovi
  - Troškovi kapitala
  - Ostali troškovi

# Financijski plan – troškovi



- Troškovi zaposlenika
  - Neto plaća (iznos koji zaposlenik dobije "na ruke")
  - Doprinosi na plaću
  - Doprinosi iz plaće
  - Porez i prirez
  - Primjer za izračun plaće:  
[https://www.rrif.hr/kalkulator\\_placa/](https://www.rrif.hr/kalkulator_placa/) ili  
<https://www.moj-posao.net/Kalkulator-Placa/?salary=5000&location=0&type=n2g>



# Financijski plan – troškovi



- Materijalni troškovi
  - svi troškovi vezani za nabavljene sirovine i materijal, sitni inventar, rezervne dijelove, energiju, gorivo i mazivo
  - dobiju se množenjem količina svih stavki u navedenom iznad i njihovih nabavnih cijena

Materijalni trošak	Količina x Cijena	Ukupno
Drvo hrast	2 m <sup>2</sup> x 100,00 HRK	200, 00 HRK
Lak za drvo	10 kom x 5,00 HRK	50,00 HRK
...	...	...
UKUPNO:		250,00 HRK

# Financijski plan – troškovi



- Troškovi kapitala
  - Svi troškovi vezani uz posuđeni novac
  - Kamate na kreditna sredstva, prekoračenje na žiro-računu, amortizacija, ...
- Amortizacija je gubitak vrijednosti opreme i strojeva u dugotrajnoj imovini startup poduzeća i kao takva predstavlja trošak
  - Osnovica za obračun amortizacije jest nabavna vrijednost pojedinog predmeta dugotrajne imovine (nabavna cijena + carina + transport + montaža)
  - Stopa amortizacije =  $100 / \text{vijek trajanja}$
  - Zakon o porezu na dobit: [https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2004\\_12\\_177\\_3067.html](https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2004_12_177_3067.html)

# Financijski plan – troškovi



- Amortizacija - primjeri izračuna:
  - Računalo -  $5.000,00 \text{ HRK} / 2 = 2.500,00 \text{ HRK}$
  - Uredski namještaj -  $20.000,00 / 4 = 5.000,00 \text{ HRK}$
  - **Godišnji trošak amortizacije = 7.500,00 HRK**
- Tablica sa stopom amortizacije:

Opis	Redovna stopa	Dvostruka stopa
Građevinski objekti	5 %	10 %
Brodovi (iznad 1.000 brt)	5 %	10 %
Osobni automobili	20 %	40 %
Oprema, teretna i dr. vozila	25 %	50 %
Mehanizacija	25 %	50 %
Računalna i računalna oprema	50 %	100 %
Računalni programi, mobiteli	50 %	100 %
Oprema za računalne mreže	50 %	100 %
Osnovno stado	20 %	40 %
Ostala nespomenuta imovina	10 %	20 %
Nematerijalna imovina	25 %	50 %

# Financijski plan – troškovi



- Ostali troškovi
  - Svi ostali troškovi - troškovi vode, struje, telefona, uredskog materijala, osiguranja, najamnine, itd.
  - Najčešće se u financijski plan stavlja projekcija mjeseca i godišnjeg iznosa ostalih troškova

Ostali trošak	Ukupno
Voda	500,00 HRK
Osiguranje	1.000,00 HRK
Računovodstvo	1.700,00 HRK
Telefon i internet	3.000,00 HRK
Uredski materijal	700,00 HRK
UKUPNO mjesечно:	6.900,00 HRK
UKUPNO godišnje:	82.800,00 HRK

# Financijski plan – troškovi



- Investicije:
  - Novac potreban za pokretanje startupa
    - Izdatci za zgradu, odnosno poslovni prostor
    - Nabava opreme
    - Nabava strojeva
    - Nabava informatičke opreme
    - Nabava sirovina, repromaterijala, gotovih proizvoda namijenjenih daljnjoj prodaji i sl.
- Investicije u osnovna sredstva:
  - zgrada, poslovni prostor, namještaj, strojevi i oprema, troškovi priključka električne energije i telefona, informatička oprema, itd.
- Investicije u obrtna sredstva:
  - novac koji se koristi u procesu poslovanja mijenjajući svoj pojavnji oblik, a zadržavajući vrijednost na razini uloženih sredstava
  - zalihe materijala, zalihe nedovršene proizvodnje, zalihe gotovih proizvoda, potraživanja od kupaca

# Početni kapital



- Kako procijeniti potrebni početni kapital (investicije)?
  - sirovine, materijal za jedan proizvodni ciklus
  - plaće zaposlenicima za jedan proizvodni ciklus
  - fiksni troškovi za trajanja jednog proizvodnog ciklusa

Potrebna financijska sredstva	Iznos u HRK
Investicije u osnovna sredstva	110.000,00 HRK
- Računalo (5 kom)	30.000,00 HRK
- Smartphone (5 kom)	30.000,00 HRK
- Uredski namještaj	50.000,00 HRK
- stol (8 kom)	20.000,00 HRK
- stolice (8 kom)	15.000,00 HRK
- ormara (5 kom)	15.000,00 HRK
- ...	... HRK
Investicije u obrtna sredstva	60.000,00 HRK
- Plaće za mjesec dana	40.000,00 HRK
- Materijal	10.000,00 HRK
- Ostali troškovi	10.000,00 HRK
UKUPNO potrebno investicija:	170.000,00 HRK

# Prihodi i dobit



- Proračun prihoda
  - Projekcija dobiti
- Na primjer:
  - Za proizvodnju 1 stola je potrebno 30 sati
  - Svaki stolar radi 42 sata tjedno (dio ide na bolovanja, godišnje odmore, blagdane)
  - Dakle, svaki stolar napravi 5 stolova mjesечно, odnosno u startup poduzeću se proizvede 15 stolova mjesечно (180 godišnje)
  - Trošak izrade jednog stola je 4.000,00 HRK
  - Prodajna cijena jednog stola postavljena je na 6.400,00 HRK
  - Prihod od jednog stola je 2.400,00 HRK
  - Mjesečni prihod od prodaje stolova je  $2.400,00 \text{ HRK} \times 15 = 36.000,00 \text{ HRK}$
  - Godišnji prihod od prodaje stolova je  $36.000,00 \text{ HRK} \times 12 = 432.000,00 \text{ HRK}$

# Financijski plan – projekcije



- Račun dobiti i gubitka (eng. *cost benefit*)
  - 1. prihod od prodaje za svaki mjesec
  - 2. (-) troškovi osoblja i operativni troškovi
  - 3. (-) amortizacija
  - 4. (-) kamate
  - 5. (=) bruto dobit
  - 6. (-) porez na dobit (20%)
  - 7. (=) neto dobit (profit)
- Ili drugačije zapisano:
  - prihod od prodaje za svaki mjesec - troškovi osoblja i operativni troškovi - amortizacija - kamate = bruto dobit
  - bruto dobit - porez na dobit (20%) = neto dobit (profit)
- Jako važan element financijskog plana
- Dobro ga je izraditi tablično i vizualno privlačno

+ Prihodi (180 * 4.000,00)	720.000,00
- Amortizacija	17.500,00
- Materijalni troškovi	51.750,00
- Plaće	498.749,09
- Kamate	3.313,32
- Ostali troškovi	82.800,00
= Bruto profit	65.887,59
- Porez na dobit 20 %	13.177,52
= Neto profit	52.710,07

# Račun dobiti i gubitka

FIT

RAČUN DOBITI I GUBITKA (u mil. HRK)		2013.	2014.	2015.
1.	PO SLOVNI PRIHODI	40.247	56.591	42.531
	Prihodi od ulaznica	5.076	6.930	5.316
	Prihodi od sponzora	3.537	3.985	4.884
	Prihodi od TV prava	1.854	1.297	932
	Inozemne donacije	10.845	19.115	11.486
	Nagrade UEFA-e	16.051	21.775	7.719
	Prodaja ekonomskih prava igrača	0	0	8.597
	Ostali prihodi	2.884	3.489	3.597
2.	PO SLOVNI RASHODI	51.278	70.687	93.236
	Troškovi igrača i trenera	30.391	39.814	62.773
	Troškovi zaposlenih	1.973	3.042	3.101
	Troškovi materijala	3.762	2.003	4.091
	Troškovi utakmica	6.182	7.333	2.830
	Troškovi usluga	6.993	13.471	14.215
	Ostali troškovi	1.977	5.024	6.226
3.	PO SLOVNI REZULTAT	-11.031	-14.096	-50.705
4.	TRANSFERI	4.573	8.686	78.717
	Prihodi od prodaje	4.573	10.659	85.946
	Naknade za transfer igrača	0	1.973	7.229
6.	DOBIT PRIJE KAMATA I AMORT.	-6.458	-5.410	28.012
7.	AMORTIZACIJA	4.638	8.868	10.758
8.	FINANCIJSKI REZULTAT	-129	-154	498
	Financijski prihodi	18	181	1.060
	Financijski rashodi	147	335	562
9.	UKUPNI PRIHODI	44.838	67.431	129.537
10.	UKUPNI RASHODI	56.063	81.863	111.785
11.	DOBIT/GUBITAK	-11.225	-14.432	17.752

## RAČUN DOBITI I GUBITKA - Skraćena shema

OPIS POZICIJE		
1.	+	<b>Poslovni prihodi</b>
2.	-	<b>Poslovni rashodi</b>
3.	+	<b>Financijski prihodi</b>
4.	-	Financijski rashodi
5.	+	<b>Izvanredni prihodi</b>
6.	-	Izvanredni rashodi
7.	=	<b>Dobit ili gubitak prije oporezivanja</b>
		1-2+3-4+5-6
8.	-	Porez na dobit
9.	=	<b>DOBIT ILI GUBITAK FINANCIJSKE GODINE</b>

# Izvještaj o novčanom toku



- To je novac koji dolazi i odlazi u startup poduzeće.
- Pokazuje kretanje novca na poslovnom računu startup poduzeća unutar određenog perioda.
- 2 smjera novca:
  - PRILJEVI – kada novac “dolazi” na račun tvrtke i
  - ODLJEVI – kada novac “odlazi” sa poslovnog računa tvrtke.
- Možete steći predodžbu o tome iz vaših prethodnih financijskih podataka i upotrijebiti te podatke za predviđanje vaše zarade za godinu za koju planirate financije.
- Morat ćete obratiti pozornost ne samo na to koliko novca dolazi već i kada.
- Ako vaše poduzeće ima sezonske prihode, onda znate kada je vaš novčani tok najveći, a to će vam pomoći da isplanirate kada ćete obaviti veće kupnje ili ulaganja.

# Izvještaj o novčanom toku



- Postoje dvije metode izrade izvještaja o novčanom toku: direktna i indirektna.
- **Direktna metoda** koristi stvarne informacije o novčanom toku iz poslovanja. Prikazuje sve primitke i izdatke novca. Direktna metoda je detaljna i može pomoći poduzeću u boljem donošenju finansijskih odluka.
  - Pri tome se novčani tok prikazuje u tri glavne skupine:
    - Operativne aktivnosti,
    - Investicijske aktivnosti i
    - Finansijske aktivnosti.
- Kod **indirektne metode** računovodstvo ne uzima posebno stavke primitaka i izdataka već uzima novac osiguran od operativnih aktivnosti u obliku neto dobiti.
  - Neto dobit se nakon toga korigira za stavke promjene na računima koji utječu na novčani tok i stanje novca kao što su npr. kupci, dobavljači, povećanje/smanjenje zaliha, povećanje/smanjenje vrijednosti imovine.
  - Tu se do novčanog toka dolazi indirektnim putem.

# Izvještaj o novčanom toku



- Iako i *Račun dobiti i gubitka* i *Izvještaj o novčanom toku* prikazuju prihode i rashode poduzeća u određenom vremenskom razdoblju, među njima postoji bitna razlika.
- Pretpostavimo jednostavnu trgovinu koja se bavi prodajom računalne opreme. Trgovina je jednog određenog dana prodala 15 računala čija pojedinačna cijena iznosi 10.000 kn.
  - 10 računala je plaćeno gotovinom:  $10 \times 10.000 \text{ kn} = 100.000 \text{ kn}$
  - 5 računa je plaćeno na rate (znači otplatu u mjesecnim ratama, u budućnosti):  $5 \times 10.000 \text{ kn} = 50.000 \text{ kn}$
  - Ukupna prodaja:  $100.000 + 50.000 \text{ kn} = 150.000 \text{ kn.}$
- Ako bi ova trgovina u *Računu dobiti i gubitka* prikazala svoj ukupni prihod, vidjeli biste prihod od 150.000,00 kn. Međutim, koliko je od tih 150.000 kn stvarno prisutno na bankovnom računu poduzeća, nije jasno.
- Što ako ovo poduzeće ima mjesecnu ratu kredita od 120.000,00 kn koju treba platiti ovaj mjesec?
  - Iako je tvrtka prodala 150.000 kn, ona na računu ima samo 100.000 kuna. To znači da je poduzeće u problemu jer ne može ispuniti svoje obveze.
- *Izvještaj o novčanom toku* prikazuje ove podatke. On prikazuje pravi novčani položaj poduzeća i je li poduzeće u mogućnosti podmirivati svoje obveze.
  - Za već postojeća poduzeća koja imaju povijest stvarnih troškova i dobiti

# Izvještaj o novčanom toku

**FI>IT**

## Izvješće onovčanom tijeku

	(Prije) pokretanja poslovanja	SIJ	VLJ	OŽU	TRA	SVI
	PROCJENA	05	05	05	05	05
<b>Početak finansijske godine:</b>						
5.1.2012						
<b>Novac u blagajni (početak mjeseca)</b>	100	100	-125	45	-1	224
<b>Gotovinski primici</b>						
Prodaja za gotovinu		125	120	130	100	
Naplate s tekućih računa					75	45
Kredit/ druge uplate gotovine		50	50	50	50	
<b>Ukupno</b>	0	175	170	180	225	45
<b>Ukupno raspoložive gotovine (prije isplate)</b>	100	275	45	225	224	269
<b>Isplaćena gotovina</b>						
Nabava (roba)		400		226		
Nabava (navedite)						
Nabava (navedite)						
Bruto plaće (točan iznos isplate)						
Troškovi plaće (porezi i dr.)						
Vanjske usluge						
Pribor (uredski i operativni)						
Popravci i održavanje						
Oglašavanje						

<i>Izvještaj o novčanom toku (indirektna metoda)</i>	
<i>1. 1. - 31. 12. 2015. godina</i>	
<b>Pozicija</b>	<b>Iznos</b>
<i>Novčani tok od poslovnih aktivnosti:</i>	
Neto dobit	15.500,-
Amortizacija	2.500,-
Prihodi od ulaganja	(2.000,-)
Rashodi od kamate	2.000,-
<i>Dobit prije promjene radnog kapitala</i>	18.000,-
Povećanje potraživanja od kupaca	(2.500,-)
Povećanje zaliha	(500,-)
Smanjenje obaveza prema dobavljačima	(7.500,-)
<i>Novac od poslovanja</i>	7.500,-
Plaćanje kamate	(2.000,-)
Plaćanje poreza na dobit	(1.300,-)
<i>Novac prije ostalih prihoda</i>	4.200,-
Ostali prihodi	1.000,-
<i>Primici od poslovnih aktivnosti</i>	5.200,-
<i>Novčani tok od investicijskih aktivnosti</i>	
Primici od prodaje opreme	7.500,-
Primljene dividend	2.000,-
<i>Novčani tok od investicijskih aktivnosti</i>	9.500,-
<i>Novčani tok od finansijskih aktivnosti</i>	
Plaćene dividend	(12.000,-)
<i>Novčani tok od finansijskih aktivnosti</i>	(12.000,-)
<b>ČISTI NOVČANI TOK</b>	<b>2.700,-</b>

# Izvještaj o novčanom toku



## KONSOLIDIRANI I NEKONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O NOVČANOM TOKU

ZA GODINU KOJA JE ZAVRŠILA 31. PROSINCA 2020. <i>(svi iznosi izraženi u tisućama kuna)</i>	Bilješka	GRUPA		DRUŠTVO	
		2019.	2020.	2019.	2020.
<b>Novčani tok od poslovnih aktivnosti</b>					
Novac generiran poslovanjem	35	847.439	(6.678)	740.722	(9.566)
(Plaćen)/primljen porez na dobit	12	(5.372)	3.492	9	-
<b>Neto novčani priljev/(odljev) od poslovnih aktivnosti</b>		<b>842.067</b>	<b>(3.186)</b>	<b>740.731</b>	<b>(9.566)</b>
<b>Novčani tok od ulagačkih aktivnosti</b>					
Nabava nekretnina, postrojenja i opreme	14	(934.354)	(585.331)	(734.794)	(421.191)
Nabava nematerijalne imovine	16	(20.236)	(10.540)	(19.148)	(7.644)
Primici od prodaje nekretnina, postrojenja i opreme		56.786	9.326	241.471	8.932
Stjecanje udjela u ovisnim društvima	17	-	-	(111.127)	-
Ulaganje u pridruženi subjekt		(47.668)	-	(47.191)	-
Primici od prodaje finansijske imovine		1.438	-	1.431	-
Plasiranje kredita i depozita		(10.771)	(225)	(60.958)	(212)
Primici po kreditima i depozitima		10.879	324	60.931	189
Primljene dividende		116	-	8.790	-
Primljena kamata		383	496	558	490
<b>Neto novčani odljev od ulagačkih aktivnosti</b>		<b>(943.427)</b>	<b>(585.950)</b>	<b>(660.037)</b>	<b>(419.436)</b>
<b>Novčani tok od finansijskih aktivnosti</b>					
Isplata dividende	28	(130.151)	-	(122.587)	-
Promjena manjinskog interesa		329.030	-	-	-
Kupnja vlastitih dionica	28	(39.437)	-	(39.396)	-
Plaćena kamata		(57.153)	(34.291)	(49.590)	(27.935)
Primici od posudbi		742.205	785.615	519.663	776.472
Otplata posudbi		(450.553)	(46.111)	(304.740)	(43.659)
Plaćanje glavnice obveza za najmove	30	(4.280)	(3.676)	(4.728)	(4.142)
Povrat neisplaćene dividende		-	3.390	-	3.390
<b>Neto novčani priljev/(odljev) iz finansijskih aktivnosti</b>		<b>389.661</b>	<b>704.927</b>	<b>(1.378)</b>	<b>704.126</b>
<b>Neto povećanje/(smanjenje) novca i novčanih ekvivalenta</b>		<b>288.301</b>	<b>115.790</b>	<b>79.316</b>	<b>275.124</b>
Novac i novčani ekvivalenti na početku godine		261.842	550.143	168.533	247.849
<b>Novac i novčani ekvivalenti na kraju godine</b>	26	<b>550.143</b>	<b>665.933</b>	<b>247.849</b>	<b>522.973</b>

# Izvještaj o novčanom toku



## Cash Flow Statement

[Company Name]

	For the Year Ending 12/31/2019
Cash at Beginning of Year	15,700
<b>Operations</b>	
Cash receipts from	
Customers	693,200
Other Operations	
Cash paid for	
Inventory purchases	(264,000)
General operating and administrative expenses	(112,000)
Wage expenses	(123,000)
Interest	(13,500)
Income taxes	(32,800)
<b>Net Cash Flow from Operations</b>	<b>147,900</b>
<b>Investing Activities</b>	
Cash receipts from	
Sale of property and equipment	33,600
Collection of principal on loans	
Sale of investment securities	
Cash paid for	
Purchase of property and equipment	(75,000)
Making loans to other entities	
Purchase of investment securities	
<b>Net Cash Flow from Investing Activities</b>	<b>(41,400)</b>
<b>Financing Activities</b>	
Cash receipts from	
Issuance of stock	
Borrowing	
Cash paid for	
Repurchase of stock (treasury stock)	(34,000)
Repayment of loans	
Dividends	(53,000)
<b>Net Cash Flow from Financing Activities</b>	<b>(87,000)</b>
<b>Net Increase in Cash</b>	<b>19,500</b>
Cash at End of Year	35,200

For the year ended December 31,

(M\$)

	2014	2013	2012
<b>CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES</b>			
Consolidated net income			
	4,250	11,521	13,836
Depreciation, depletion and amortization	20,859	13,358	13,466
Non-current liabilities, valuation allowances, and deferred taxes	(1,980)	1,567	1,889
Impact of coverage of pension benefit plans	-	-	(465)
(Gains) losses on disposals of assets	(1,979)	(80)	(1,715)
Undistributed affiliates' equity earnings	29	(775)	272
(Increase) decrease in working capital	4,480	2,525	1,392
Other changes, net	(51)	397	183
<b>Cash flow from operating activities</b>	<b>25,608</b>	<b>28,513</b>	<b>28,858</b>
<b>CASH FLOW USED IN INVESTING ACTIVITIES</b>			
Intangible assets and property, plant and equipment additions	(26,320)	(29,748)	(25,574)
Acquisitions of subsidiaries, net of cash acquired	(471)	(21)	(245)
Investments in equity affiliates and other securities	(949)	(1,756)	(1,152)
Increase in non-current loans	(2,769)	(2,906)	(2,504)
<b>Total expenditures</b>	<b>(30,509)</b>	<b>(34,431)</b>	<b>(29,475)</b>
Proceeds from disposals of intangible assets and property, plant and equipment	3,442	1,766	1,822
Proceeds from disposals of subsidiaries, net of cash sold	136	2,654	452
Proceeds from disposals of non-current investments	1,072	330	3,618
Repayment of non-current loans	1,540	1,649	1,651
<b>Total divestments</b>	<b>6,190</b>	<b>6,399</b>	<b>7,543</b>
<b>Cash flow used in investing activities</b>	<b>(24,319)</b>	<b>(28,032)</b>	<b>(21,932)</b>
<b>CASH FLOW USED IN FINANCING ACTIVITIES</b>			
Issuance (repayment) of shares:			
- Parent company shareholders	420	485	41
- Treasury shares	(289)	(238)	(88)
Dividends paid:			
- Parent company shareholders	(7,308)	(7,128)	(6,660)
- Non-controlling interests	(154)	(156)	(133)
Other transactions with non-controlling interests	179	2,153	-
Net issuance (repayment) of non-current debt	15,786	11,102	6,780
Increase (decrease) in current borrowings	(2,374)	(9,037)	(3,540)
Increase (decrease) in current financial assets and liabilities	(351)	1,298	(1,217)
<b>Cash flow used in financing activities</b>	<b>5,909</b>	<b>(1,521)</b>	<b>(4,817)</b>
<b>Net increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>7,198</b>	<b>(1,040)</b>	<b>2,109</b>
Effect of exchange rates	(2,217)	831	153
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	20,200	20,409	18,147
<b>Cash and cash equivalents at the end of the period</b>	<b>20,181</b>	<b>20,200</b>	<b>20,409</b>

# Financijski plan



- Objedinjuje sve prethodno navedene izračune:
  - Bilancu
  - Projekciju troškova
  - Projekciju dobiti
  - Račun dobiti i gubitka
  - Izvještaj o novčanom toku
- Kroz tablične prikaze i tekstualna objašnjenja

# ZADATAK - Financijski plan



- Definirajte obrazac (template) za izradu financijskog plana
  - Uključit ćete ga u cjeloviti startup poslovni plan kao jedno poglavlje (s odgovarajućim potpoglavljima)
- Obrazac mora sadržavati tablice i prostor za tekstualna pojašnjenja za:
  - Bilancu (opcionalno)
  - Projekciju troškova
  - Projekciju dobiti
  - Račun dobiti i gubitka
  - Izvještaj o novčanom toku (opcionalno – nepotrebno za vaš projekt jer nemate podatke o prethodnom periodu)
- Ispunite obrazac za financijski plan za vaš startup projekt
- Rok za izradu zadatka te predaju 3. timskog izvještaja definiran je u dokumentu **Tema i smjernice za startup projekt.pdf** (dostupan na Merlin stranici kolegija)
  - Obrazac za izvještaj je također dostupan na Merlinu



Sveučilište u Rijeci

Fakultet informatike  
i digitalnih tehnologija



# Pitanja

