

# Analiza isplativosti projekta prenamjene dijela postojećeg poslovnog objekta u apartmane u Dugopolju

---

Čulić, Matea

Undergraduate thesis / Završni rad

2019

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **VERN University of Applied Sciences / Veleučilište VERN**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:146:746375>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2024-09-01**



Repository / Repozitorij:

[VERN' University Repository](#)



**VELEUČILIŠTE VERN**

Zagreb

Studij Turizma

**ZAVRŠNI RAD**

**ANALIZA ISPLATIVOSTI PROJEKTA PRENAMJENE  
DIJELA POSTOJEĆEG POSLOVNOG OBJEKTA U  
APARTMANE U DUGOPOLJU**

**Matea Čulić**

**Zagreb, 2019.**

**VELEUČILIŠTE VERN**

Preddiplomski stručni studij

Studij Turizma

**ZAVRŠNI RAD**

**ANALIZA ISPLATIVOSTI PROJEKTA PRENAMJENE  
DIJELA POSTOJEĆEG POSLOVNOG OBJEKTA U  
APARTMANE U DUGOPOLJU**

Mentorica: mr. sc. Darija Prša, v.pred.

Studentica: Matea Čulić

**Zagreb, veljača 2019.**

# SADRŽAJ

Stranica

SAŽETAK .....	I
ABSTRACT.....	II
1. UVOD.....	1
2. PRIKAZ PODUZETNIKA I OPIS POSLOVNE IDEJE .....	3
2.1. Prikaz poduzetnika.....	3
2.2. Opis poslovne ideje.....	4
2.3. SWOT analiza.....	6
2.4. Analiza konkurencije .....	6
2.5. Analiza lokacije .....	7
2.6. Poslovni prostor .....	11
2.7. Potrebna oprema .....	11
2.8. Plan marketinga .....	13
2.9. Terminski plan .....	14
3. FINANCIJSKI PLAN.....	15
3.1. Sastav ulaganja i izvori financiranje .....	15
3.2. Plan prodaje i cjenik.....	15
3.3. Obračun troškova poslovanja.....	17
3.4. Obračun kreditnih obveza .....	22
3.5. Ulaganje u radni kapital .....	22
3.6. Račun dobiti i gubitka .....	25
3.7. Novčani tok.....	25
3.8. Bilanca .....	26
4. OCJENA UČINKA I OCJENA RIZIKA .....	28
4.1. Financijski pokazatelji .....	28
4.2. Razdoblje povrata ulaganja.....	29
4.3. Neto sadašnja vrijednost .....	30
4.4. Interna stopa profitabilnosti .....	30
4.5. Točka pokrića.....	31
5. ZAKLJUČAK.....	32

LITERATURA

POPIS TABLICA I SLIKA

## SAŽETAK

U ovom završnom radu analizirala se isplativost ulaganja u projekt prenamjene dijela postojećeg poslovnog objekta u apartmane. Postojeći poslovni objekt nalazi se u poslovnoj zoni u Dugopolju, na granici poslovne zone prema stambeno-turističkoj, u Splitsko-dalmatinskoj županiji. Investitor je projektom predvidio apartmane s proširenom uslugom koja obuhvaća mogućnost korištenja dodatnih ponuda u okruženju poput doručka, *wellnessa* i teretane u susjednom hotelu. Kako bi se ispitala isplativost projekta korišteni su dostupni podaci Turističke zajednice općine Dugopolje o svim postojećim smještajnim kapacitetima i podaci o potražnji za planiranim smještajnim kapacitetima-apartmanima. Podaci investitora kroz višegodišnje iskustvo poslovanja u području iznajmljivanja poslovnih prostora u predmetnom objektu također su uzeti u obzir te je na osnovu istih izrađena detaljna projekcija poslovanja za predviđene smještajne kapacitete za period od pet godina. Predmetnom analizom prikupljenih podataka i projekcijom prihoda autorica je dokazala da se predviđeno ulaganje isplati te da će ova investicija ostvariti prihode nakon treće godine poslovanja. Autorica preporučuje da se napravi dodatni poslovni plan koji će analizirati isplativost mogućeg proširenja ponude i usluge u smislu mogućnosti organizacije izleta brodom na OPG na otok Brač, sve u vlasništvu investitora.

Ključne riječi: apartmani, ulaganje, analiza isplativosti

## **ABSTRACT**

### **Profitability analysis of partially converting business building into apartments in Dugopolje**

This final work analyzes the viability of investing into a project that intends to convert part of an existing business venue into apartments. The building in question is located in the business district of Dugopolje, bordering its residential-touristic district in the Split-Dalmatia County. The investor has designed apartments which include additional services such as breakfast, wellness and gym in the neighboring hotel. In order to study the feasibility of the project, the author used the available data of the Dugopolje Tourist Board on all existing accommodation capacities and demand for planned accommodation capacities-apartments. Investor information such as years of business experience in renting business spaces in the mentioned venue is also taken into account for a detailed business projection regarding the planned accommodation capacity intended for a period of five years. Through this analysis of collected data and revenue projection, the author has proved the projected investment to be worthwhile and that it will generate revenues after its third year of business. The author recommends an additional business plan be drawn up so as to analyze the viability of a possible offer and service expansion in terms of possible boat excursions to a family farm (OPG) on the island of Brač, in ownership of the investor.

Key words: apartments, investment, analysis of the profitability

# 1. UVOD

U ovom završnom radu ispitat će se isplativost ulaganja u projekt prenamjene postojećeg poslovnog prostora u apartmane u poslovnoj zoni Podi - Dugopolje. Apartmani će konkurirati hotelu više kategorije u neposrednoj blizini i sve većem broju kuća za odmor koje se iznajmljuju. Ciljevi rada obuhvaćaju izvršenje analize poslovne ideje, analizu tržišne opravdanosti poduzetničkog pothvata, izradu financijskog plana, primjenu odgovarajuće metode za ocjenu učinkovitosti projekta i definiranje zaključaka te preporuke za realizaciju. Ovom analizom želi se ispitati i dokazati je li ulaganje opravdano obzirom na lokaciju koju sačinjava mikrookruženje i makrookruženje, ciljano tržište, ljudski resursi te ono najvažnije, je li financijski isplativo. Ovakva vrsta smještajnih kapaciteta nužna je kako bi se pružila raznolikost istih u mjestu Dugopolje. Iako se radi o apartmanima, gosti će na raspolaganju imati dodatne usluge i sadržaje koji ih kao takvi diversificiraju od konkurencije.

Turizam je u Republici Hrvatskoj jedna od najvažnijih gospodarskih grana. Iako se najviše pozornosti pridaje priobalnim područjima, danas se sve više pokušava potaknuti razvoj dalmatinske zagore i ruralnih dijelova. Poticaji za razvoj turizma obzirom na realne i potencijalne turističke atrakcije u Dalmatinskoj zagori bit će motiv investitora za unaprjeđenjem postojećih ili za izgradnju novih objekata.<sup>1</sup>

Prilikom izrade ovoga rada koristila se literatura s područja financija, računovodstva, marketinga i turizma. Struktura rada sastoji se od pet poglavlja čiji redoslijed omogućava detaljan pregled koraka koji su se koristili prilikom analize isplativosti prenamijene dijela postojećeg poslovnog objekta u apartmane u Dugopolju. Nakon uvodnog poglavlja u kojem su naznačeni osnovni ciljevi rada, slijedi poglavlje koje detaljno iznosi prikaz poduzetnika i opis poslovne ideje. Ono je posvećeno detaljnoj razradi i prikazu analize tržišta koje sačinjava SWOT analizu, analizu konkurencije i analize lokacije. Također, opisane su značajke poslovnog prostora i potrebne opreme za opremanje budućih apartmana te struktura organizacije i upravljanja, odnosno plan marketinga i terminski plan. Treće i četvrto poglavlje bave se detaljnom razradom financijskog plana te ocjene učinka i ocjene rizika čiji je teorijski dio potkrijepljen i podacima izračunatim u financijskim tablicama. Ova poglavlja ujedno predstavljaju i najvažniji dio ovog rada jer prikazuju podatke iz kojih se iščitava je li ulaganje

---

<sup>1</sup> Glavni plan razvoja turizma Splitsko-dalmatinske županije (2017 – 2027) sa strateškim i operativnim planom marketinga. Preuzeto s: [file:///C:/Users/HP/Downloads/Glavni\\_plan\\_razvoja\\_turizma\\_SDZ%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/Glavni_plan_razvoja_turizma_SDZ%20(1).pdf) (10.01.2019.)

isplativo. U krajnjem poglavlju izneseni su zaključci koji su proizašli iz izračuna u tablicama prikazanima u radu i njihova moguća primjena u daljnjem širenju poslovanja.



## **2. PRIKAZ PODUZETNIKA I OPIS POSLOVNE IDEJE**

Budžetiranje kapitala postupak je kojim se donose odluke o dugoročnim investicijskim projektima. Pronalaženje investicijske ideje, analiza i ocjena isplativosti, prognoza novčanih tokova projekta te donošenje odluke o provođenju iste označava dugoročne financijske odluke poduzeća. Dugoročni realni investicijski projekti podrazumijevaju investiranje u realnu poslovnu imovinu poduzeća. Riječ projekt pridonosi isticanju složenosti realnih investicija koje poduzima poduzeće. Projekt kao takav predstavlja i dokumentaciju koja je rezultat provedene analize investicije. (Orsag i Dedi, 2011)

Apartmani će se nalaziti u mjestu Dugopolje u poslovnoj zoni Podi - Dugopolje koju sačinjava preko 200 poslovnih objekata koji se bave različitim djelatnostima trgovine na malo, trgovine na veliko, proizvodnje i uslužnih djelatnosti. Isti će biti smješteni u prenamijenjenom poslovnom objektu koji je u obiteljskom vlasništvu, a čiji će vlasnik, ujedno i investitor, prenamijeniti jedan dio poslovnog objekta za potrebe iznajmljivanja dok će ostatak biti iznajmljivan kao i do sada, različitim poslovnim suradnicima. Predmetni objekt je smješten u poslovnoj zoni, a graniči sa stambeno-turističkom zonom u kojoj se nalazi postojeći hotel Katarina.

### **2.1. Prikaz poduzetnika**

Obzirom na to da svakog uspješnog lidera karakteriziraju osobine samopouzdanja, odgovornosti, predanosti, organizacije te pozitivnog stava, liderstvo kao takvo može se poistovjetiti s pojmom investitora jer svaki je lider ujedno i investitor koji ima spremnost podleći riziku ulaganja. Višegodišnje iskustvo privatnog poslovanja, investitora je navelo da se na temelju spoznaje o potrebitosti odnosno nedostatku smještajnih kapaciteta srednje kategorije ove vrste, odluči na prenamjenu dijela vlastitih kapaciteta. Također iskustvo rada u trgovini na malo i trgovini na veliko, izgradnja poslovnog objekta u Dugopolju i iznajmljivanje poslovnih prostora u istom i izgradnja stambenih kuća sa stambenim jedinicama za prodaju pridonijeli su odluci o realizaciji ulaganja. Prilikom razvoja nove usluge, u ovom slučaju smještajnih jedinica, važno je stvoriti ideju na temelju pravodobnih i pravovaljanih informacija, koja će se daljnjom obradom potkrijepiti realnim činjenicama što će dovesti do ostvarenja početne zamisli. Iako investitor nema iskustva rada u turizmu, smatra se kako su dugogodišnje znanje i vještina upravljanja dosadašnjim poslovanjem poduzeća od velikog značaja za budući poslovni pothvat. Tradicija obiteljskog poslovanja tako se želi nastaviti i dalje ulaganjem u

ovaj projekt kojeg je glavni pokretač i investitor, gospodin Ivica Čulić, arhitekt koji će vršiti prenamjenu dijela poslovnog objekta, gospođa Ines Čulić te kći, Matea Čulić, koja jedina ima iskustvo rada u hotelijerstvu i ugostiteljstvu te završava preddiplomski studij Turizma.

Obzirom na sve veći priljev turista u Republiku Hrvatsku, uviđa se i potencijal ulaganja u investicije koje su usko vezane uz tu djelatnost. Kći investitora već se susrela s radom u turizmu prilikom obavljanja stručne srednjoškolske prakse u hotelu na recepciji, u baru i restoranu. Također, prošlogodišnje tromjesečno iskustvo rada stručne studentske prakse u hotelu Hilton Diagonal Mar u Barceloni pružilo joj je mogućnost uvida u organizaciju poslovanja veće korporacije te saznanja o njihovim standardnim operativnim procedurama. Uz kćerkino obrazovanje u turističkom sektoru i njeno dosadašnje iskustvo rada u sferi turizma te iskustvu roditelja u vođenju privatnog poslovanja, proizišla je ideja za ovaj projekt i motivacija o zajedničkom poduhvatu koji će objediniti zvanja članova obitelji.

## **2.2. Opis poslovne ideje**

Poslovna ideja označava važnost cijeloga projekta jer se na temelju njezine razrade dolazi do cilja realizacije projekta, a to je povećanje vrijednosti bogatstva vlasnika. Ono što karakterizira dobru poslovnu ideju jest i realizacija iste kojoj prethodi provođenje realno razrađenog poslovnog plana i detaljna analiza isplativosti projekta. Motiv za otvaranje apartmana u Dugopolju proizišao je iz atraktivne lokacije poslovnog objekta te na temelju informacija dobivenih iz Turističke zajednice Dugopolje.

Prenamijenjeni dio poslovnog objekta bit će smješten na prvom katu u jugoistočno orijentiranom krilu, a sastojat će se od 7 apartmana, recepcije i ureda za vođenje poslovanja. Prema Pravilniku o kategorizaciji smještajnih objekata o Uvjetima za kategorizaciju apartmana u domaćinstvu – novi objekti, za kategoriju od 3 zvjezdice, obvezno je da modul s jednom prostorijom za spavanje ima minimalnu neto površinu modula 38 m<sup>2</sup> s jednom kupaonicom. Modul svakog apartmana sastoji se od predprostora, prostorije za spavanje, prostorije za boravak, blagovanje i kuhanje i kupaonice. Kupaonica ima minimalnu neto površinu od 4 m<sup>2</sup>. Svaki od apartmana bit će označen brojem od 1 do 7 i imati zaseban ulaz.<sup>2</sup>

Obzirom da apartmani nemaju obvezu nuditi usluge doručka, polupansiona i pansiona objekt neće imati vlastitu kuhinju. Kako bi se gostima apartmana ipak pružila mogućnost usluge

---

<sup>2</sup> Narodne Novine (NN 9/16) Pravilnik o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju usluge u domaćinstvu. Preuzeto s: [https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016\\_01\\_9\\_241.html](https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016_01_9_241.html) (09.01.2019.)

doručka imat će mogućnost odlaska u hotel Katarina na isti uz dodatnu naknadu po osobi. Zbog blizine hotela koji je udaljen minutu hoda od apartmana i bogatog asortimana ponude jela za doručak, vlasnici apartmana smatraju kako je ta vrsta dodatne usluge važna za one goste koji ne žele kuhati za vrijeme boravka. Ostvarena suradnja između hotela i apartmana u svrhu boljeg doživljaja i boravka gostiju doprinosi boljoj kvaliteti pružanja usluge, a time i veće zadovoljstvo gostiju apartmana.

Uz mogućnost dodatne usluge doručka u hotelu Katarina, gosti će imati priliku uživati u wellness i spa ponudi hotela i teretani bez nadoplate. Investitor će s hotelom Katarina sklopiti ugovor kojim će se obvezati godišnje plaćati 24.000 kuna kako bi se gostima osigurala mogućnost besplatnog korištenja *wellness* i *spa* usluga i teretane. Iako je ova dodatna usluga za investitora trošak, smatra se da će takva vrsta dodatne usluge dodatno potaknuti potencijalne goste na odabir spomenutih apartmana. Tom dodatnom uslugom gostima se osigurava mogućnost opuštanja i relaksacije. Ove dodatne usluge interesantne su posebice profesionalnim sportašima koji će se koristiti stadionom u neposrednoj blizini tijekom priprema.

### 2.3. SWOT analiza

Analiza tržišta preduvjet je uspješnosti realizacije poslovnog projekta odnosno investicije. Na temelju nje ustvrdit će se opravdanost ulaska u određeni poslovni poduhvat. Ona daje potrebne smjernice u vidu segmentacije tržišta, procjene veličine tržišta i njegova rasta te trendova tržišta.

SWOT analiza prikazana u tablici 2.1. omogućuje da se na temelju strateškog sagledavanja uoče ključne snage i slabosti koje su dio mikrookruženja i one na koje investitor kao takav može utjecati te prilike i prijetnje koje su sastavnice markookruženja.

**Tablica 2.1. SWOT analiza**

<b>SNAGE</b>	<b>SLABOSTI</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Atraktivna lokacija</li><li>- Dobra prometna povezanost</li><li>- Blizina grada Splita</li><li>- Kontinuitet stabilnog privatnog poslovanja</li><li>- Dodatne usluge i sadržaji</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Novi i nepoznati na tržištu</li><li>- Nedostatak promocije</li></ul>
<b>PRILIKE</b>	<b>PRIJETNJE</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Suradnja s lokalnom turističkom zajednicom</li><li>- Povećanje izbora smještajnih kapaciteta</li><li>- Rast broja posjetitelja u post i pred sezoni</li><li>- Organizacija nogometnih utakmica u Dugopolju</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Smanjenje kupovne moći potencijalnih klijenata</li></ul>

Izvor: Izrada autorice

### 2.4. Analiza konkurencije

Hotel Katarina nalazi se nasuprot prenamijenjenih apartmana na adresi Matice hrvatske 4, a raspolaže sa 181 smještanom jedinicom i 368 kreveta. Nudi *wellness* i *spa* usluge, grijani unutarnji bazen, *jacuzzi*, finsku saunu i dvoranu za fitness, mogućnost organizacije kongresa i konferencija u 6 dvorana, a u restoranu i baru moguća je konzumacija svježe spravljenih dnevnih jela.

Hotel Katarina hotel je visoke kategorije koji je kao takav cjenovno nadmoćniji, no upravo je cijena ono čime će apartmani konkurirati. Apartmani koji se nalaze na istoj mikrolokaciji bit

će nižeg cjenovnog ranga u odnosu na cijene smještajnih jedinica u hotelu Katarina. Hotel Katarina nudi sadržaje koje apartmani ne nude te će ostvariti ugovorenu suradnju kako bi se gostima apartmana omogućilo korištenje *spa* i *wellness* usluga, teretana i konzumacije doručka uz nadoplatu.

## 2.5. Analiza lokacije

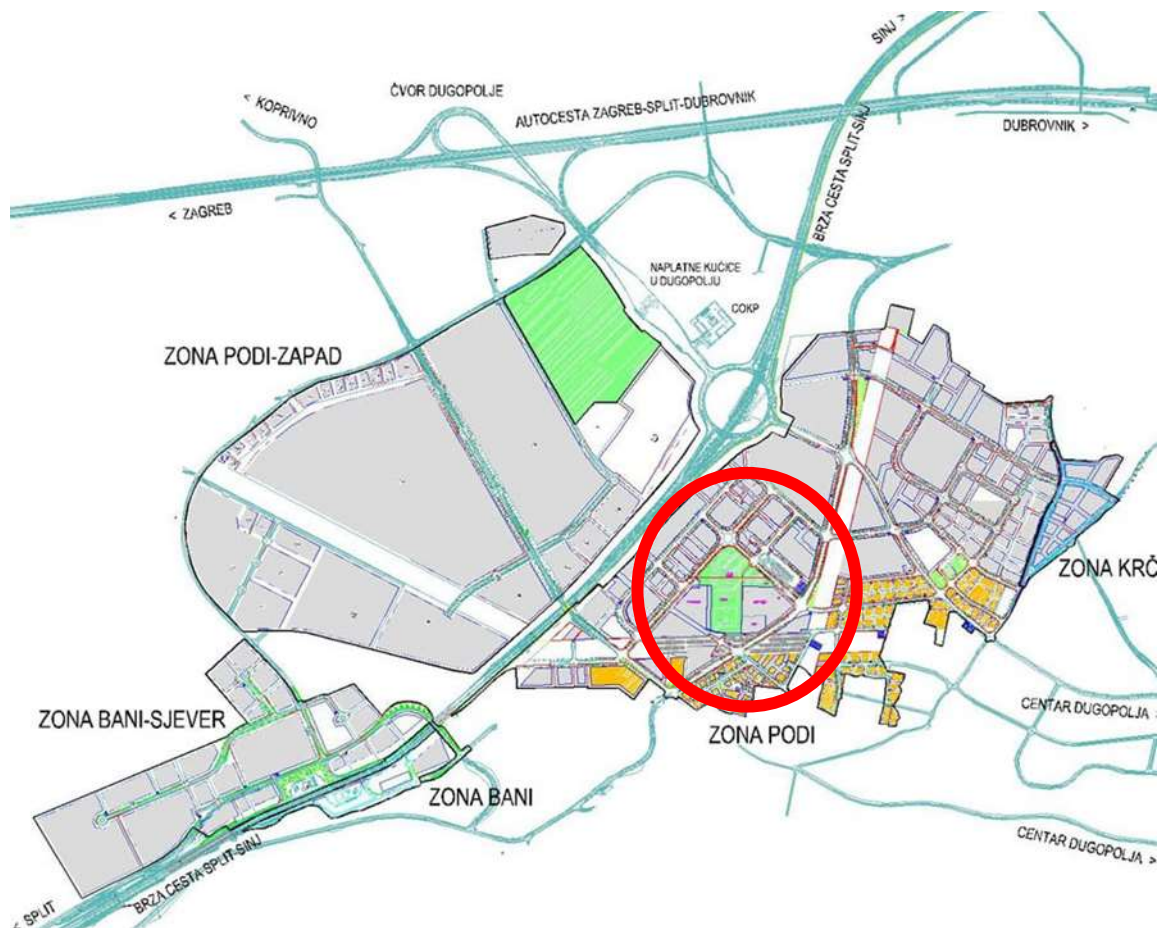
Dugopolje je naseljeno mjesto u Splitsko – dalmatinskoj županiji i središte istoimene općine koje ime duguje svome izgledu odnosno dugom polju u kojem se smjestilo. Ispod sjevernih padina planine Mosor u krškom okruženju, smjestilo se dugo polje čije je ime prvi put zapisano 1283. godine. Dokument na kojem je zapisano ime latinicom smatra se kupoprodajnim ugovorom, no povijest Dugopolja započela je mnogo ranije što dokazuju ostaci iz doba neolitika. Prema popisu iz 2011. godine mjesto Dugopolje broji 2.993 stanovnika.<sup>3</sup>

Dugopolje ima idealan geoprometni položaj koji je pridonio ubrzanom razvoju mjesta kao i izgradnja državne autoceste Zagreb – Split – Dubrovnik i državne brze ceste D1 Split – Sinj. Blizina grada Splita do kojeg vodi brza cesta Split – Klis, pomorske i željezničke luke te zračne luke u Kaštelima dodatno su pridonijele sve većem porastu posjetitelja. Poslovna zona Podi – Dugopolje u kojoj će biti smješteni apartmani nalazi se neposredno uz izlaz s autoceste Dugopolje, a upošljava nekoliko puta više zaposlenika, no što sama općina ima zaposlenika. „Na 170 hektara zemljišta komunalno su opremljene 122 parcele namijenjene malom i srednjem poduzetništvu, oko 110 tisuća četvornih metara zemljišta namijenjeno je za individualnu stambenu izgradnju, a oko 55 tisuća za sport i rekreaciju. Izgrađeno je 58 gospodarskih objekata koji zapošljavaju oko 1500 radnika, a u izgradnji je još 25 u kojima radi još 500 djelatnika. Gospodarski potencijal Dugopolja prepoznale su brojne ugledne tvrtke poput Autohrvatske, Vindijske, Lesnine, Metroa, a u Dugopolje je preseljena i Slobodna Dalmacija.“<sup>4</sup>

---

<sup>3</sup> Turistička zajednica općine Dugopolje. Preuzeto s: <https://visitdugopolje.com/> (10.01.2019.)

<sup>4</sup> Todorić I. (2017.) Potencijali turističke valorizacije dalmatinske zagore (završni rad). Preuzeto s: <https://zir.nsk.hr/islandora/object/efst:1229/preview> (09.01.2019.)



**Slika 2.1. Lokacija poslovnog prostora u industrijskoj zoni Podi - Dugopolje**

Izvor: <http://dugopolje.hr/gospodarstvo/gospodarske-zone/> (10.01.2019.)

Važnost prometne povezanosti očituje se i u mogućnosti dolaska do najatraktivnijih turističkih destinacija na obali Srednje Dalmacije poput grada Splita udaljenog 15 minuta vožnje automobilom, grada Trogira, Omiša, Imotskog i Makarske 30 minuta. Gradovi Sinj, Trilj i Vrlika smatraju se biserima Dalmatinske zagore i Cetinskog kraja udaljeni su 45 minuta vožnje automobilom, a nacionalni park Krka, Park prirode Biokovo i rimokatoličko hodočasničko odredište Međugorje svega sat vremena. Arheološki park Salona udaljen je 10 minuta automobilske vožnje, a Kliška tvrđava 5 minuta. Zaštićeni geomorfološki spomenik prirode, špilja Vranjača, nalazi se u mjestu Kotlenice koje je udaljeno 10 minuta vožnje automobilom.

Na području općine Dugopolje ukupni turistički promet u broju dolazaka povećao se za 73,3% u 2017. godini u odnosu na 2016. godinu, a u broju noćenja za 60,1%. Ukupni broj turističkih kreveta iznosi 503 kreveta od čega 368 kreveta u hotelskom i 135 kreveta u privatnom smještaju. Hotelski smještaj sudjeluje s 97,3% u ukupnom broju dolazaka te s 85,7% u

ukupnom broju noćenja.<sup>5</sup> Podaci u tablici 2.2. prikazuju kako najveći udio u zastupljenosti smještajnih kapaciteta ima hotelski smještaj što omogućuje ulazak novih vrsta smještajnih kapaciteta odnosno u ovom slučaju apartmana.

**Tablica 2.2. Turistički promet u Dugopolju 2016. - 2017. godine**

Turistički promet	01.01. - 30.09.2016.		01.01.- 30.09.2017.	
	DOLASCI	NOĆENJA	DOLASCI	NOĆENJA
<b>Hotel Katarina</b>	23.913	30.910	41.109	47.753
<b>Privatni smještaj</b>	447	3.882	1.114	7.949
<b>Ukupno</b>	24.360	34.792	42.223	55.702

Izvor: Izrada autorice prema podacima turističke zajednice Splitsko-dalmatinske županije. Statistička analiza turističkog prometa u 2017. godini. Preuzeto s: [file:///C:/Users/HP/Downloads/Analiza2017%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/Analiza2017%20(2).pdf) (08.01.2019.)

### **Cikloturizam**

Općini Dugopolje Ministarstvo turizma dodijelilo je 159.200 kuna za uvođenje sustava javnih bicikala. Projekt naziva *Smart bike sharing* imat će tri punkta na kojima će biti postavljeni javni bicikli: kod stadiona, ispred općine i pokraj špilje Vranjače. Klasični ili električni bicikli moći će se unajmiti i ostaviti na bilo kojem od punktova. Na području općine Dugopolje već su 2016. godine označene biciklističke staze. Izgrađeno je odmorište Plitača s vidikovcem, stolovima, klupama, punjačima za mobilne uređaje i spravama za vježbanje tzv. *street workout*. Planirano je ulaganje u još dva biciklistička odmorišta, a ispred Sportskog centra Hrvatski vitezovi postavljena je tzv. pametna klupa opremljena besplatnim bežičnim internetskim priključkom.<sup>6</sup>

Od 2016. godine u Dugopolju se održava Proljetna biciklijada u kojoj sudjeluju rekreativci, a time se pokušava pospješiti razvoj cikloturizma u općini Dugopolje i Dalmatinskoj zagori. Biciklijadu organizira Turistička zajednica općine Dugopolje uz biciklistički klub Timun iz Splita.<sup>7</sup>

<sup>5</sup> Turistička zajednica Splitsko-dalmatinske županije. Statistička analiza turističkog prometa u 2017. godini. Preuzeto s: [file:///C:/Users/HP/Downloads/Analiza2017%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/Analiza2017%20(2).pdf) (08.01.2019.)

<sup>6</sup> Dalmacija News (16.06.2018.). Općina Dugopolje uvodi javne bicikle – Planira se još detaljnije raditi na projektu. Dalmacija News. Preuzeto s: <http://www.dalmacijanews.hr/clanak/liv8-opcina-dugopolje-uvodi-javne-bicikle#clanak/liv8-opcina-dugopolje-uvodi-javne-bicikle> (13.01.2019.)

<sup>7</sup> Treća proljetna biciklijada „Dugopolje – Koprivno – Dugopolje“. Biciklijada. (05.05.2018.) Biciklijade. Preuzeto s: <https://dugopolje.org/treca-dugopoljska-proljetna-biciklijada-ove-godine-ide-u-koprivno/> (13.01.2019.)

## **Gastronomija**

Tradicijska gastronomija temelji se na korištenju autohtonih i lokalno uzgojenih namirnica u svrhu očuvanja materijalne i nematerijalne kulturne baštine. Dalmatinska gastronomija čini jedinstveni spoj mediteranskih, venecijanskih, turskih i srednjoeuropskih utjecaja, a njezina osnovna jedinica trebala bi biti dalmatinska konoba. Konoba je poseban ugostiteljski objekt zasnovan na tradicionalnoj lokalnoj gastronomskoj ponudi koja nudi jela zvana marende. Tradicionalno uređenje interijera starim uokvirenim fotografijama, drvenim komodama i stolovima prekrivenim stolnjacima karo uzorka tipični su za svaku konobu.

Najznačajnija i tipična jela dalmatinskog zaleđa uključuju dalmatinski pršut, pancetu, čvarke, raštiku sa suhim mesom, odojak na ražnju, janjetinu s ražnja, sinjske arambašice, teleći rižot, kruh ispod peke, tripice, poljički soparnik, cetinske žabe, sir iz mišine, paštafažol, imotska torta i sirnice. Neka od ovih jela nude i ugostiteljski objekti u neposrednoj blizini apartmana. Gosti će dobiti listu preporučenih restorana i konoba u blizini gdje će moći kušati neka od tipičnih jela dalmatinske zagore.

OPG Dodoja i OPG Plazibat seoska su domaćinstva koja nude jela po narudžbi i kušanje domaćih suhomesnatih proizvoda. Restoran Lesnina, restoran Dolis i restoran Feniks u sklopu poslovne zone nude gotova dnevna jela i *pizze*.

## **Nogometni stadion**

Općina Dugopolje 2009. godine izgradila je nogometni stadion u sklopu sportskog centra Hrvatski vitezovi. Stadion se nalazi u srcu gospodarske zone Podi – Dugopolje, a njegova izgradnja označila je prvu fazu početka razvoja sportskog centra. Kapacitet stadiona je 5200 sjedećih mjesta, a izgrađen je u skladu sa svim propisima Hrvatskog nogometnog saveza i UEFA-e. Stadion je dobio licencu od strane Hrvatskog nogometnog saveza i UEFA-e te je tako u mogućnosti biti domaćinom međunarodnih utakmica UEFA Europske lige i kvalifikacijskih utakmica mlađih selekcija hrvatske reprezentacije. Pripremne utakmice organiziraju se protiv uspješnog lokalnog drugoligaša, Nogometnog kluba Dugopolje. Općina Dugopolje osnovala je tvrtku Podi Dugopolje d.o.o. koja upravlja komunalnim djelatnostima te se bavi iznajmljivanjem glavnog i pomoćnog nogometnog igrališta.



## 2.6. Poslovni prostor

Poslovni objekt nalazi se u poslovnoj zoni Podi – Dugopolje. Uz rubni dio poslovnog objekta prolazi županijska cesta koja objekt dijeli od stambenog naselja koje trenutno broji 80-ak privatnih kuća. U neposrednoj blizini objekta nalazi se nogometni stadion i hotel Katarina. Od ukupno 2000 m<sup>2</sup> zatvorenog korisnog poslovnog prostora, raspoređenog na dvije etaže, s pripadajućim vanjskim parkirališnim i manipulativnim prostorom od 3500 m<sup>2</sup>, 350 m<sup>2</sup> bit će kapacitet kojim će raspolagati apartmani. Poslovanje apartmana obavljat će se u prostoru veličine 350 m<sup>2</sup> koji je prethodno bio korišten u svrhu iznajmljivanja uredskih prostora. Isti će biti prenamijenjeni u sedam smještajnih jedinica od kojih je svaka veličine 38 m<sup>2</sup> što je u skladu sa zakonskim propisom kategorizacije apartmana od tri zvjezdice. Na istom će se katu nalaziti recepcija, ured za vođenje poslovanja i zajednički sanitarni čvor. Objekt ima svu potrebnu infrastrukturu: instalacije kanalizacije, vodovoda, slabe i jake električne energije, gromobran. Objekt je klimatiziran, opremljen tv i internet priključcima i pod stalnim video nadzorom. U sklopu parcele na kojoj je smješten objekt nalazi se ograđeno parkiralište i ograđena zelena površina s uređenim dječjim igralištem koji su pod stalnim video nadzorom, a kojima će se moći koristiti gosti apartmana. U prizemlju poslovnog objekta nalazi se *caffe bar* u kojem će gosti moći popiti topla i hladna pića i napitke, a ovisno o vremenskim prilikama sjediti unutra ili na uređenoj terasi s pogledom na dječje igralište.

## 2.7. Potrebna oprema

Dugotrajna imovina označava stvari i prava koja služe za obavljanje djelatnosti i stjecanje dohotka čija je pojedinačna nabavna vrijednost veća od 3.500 kuna, a vijek upotrebe dulji od jedne godine.<sup>8</sup> Obzirom da investitori imaju zemljište i poslovni objekt u kojem će apartmani biti smješteni, mnogo je lakše krenuti u investiciju prenamijene istih jer nema troška kupnje zemljišta i izgradnje objekta. Potrebno jest prenamijeniti jedan dio objekta od 350 m<sup>2</sup> u apartmane te će cijena prenamijene dijela postojećeg objekta iznositi 280.000 kuna. Prenamjena će obuhvatiti rušenje dijela postojećih zidova kako bi se dobila potrebna kvadratura za svaki apartman, postavljanje knauf zidova, uređenje zajedničkog sanitarnog čvora i izvedba još dvije prostorije u kojima je predviđena recepcija i ured za vođenje poslovanja. Kod cjelokupnog ulaganja u dugotrajnu imovinu prenamjena dijela objekta zauzet

---

<sup>8</sup> Ministarstvo financija. Porezna uprava. Zakon o porezu na dobit – redakcijski pročišćeni tekst. Članak 12. Preuzeto s: [http://www.porezna-uprava.hr/hr\\_propisi/\\_layouts/in2.vuk.sp.propisi.intranet/propisi.aspx#id=cla1554](http://www.porezna-uprava.hr/hr_propisi/_layouts/in2.vuk.sp.propisi.intranet/propisi.aspx#id=cla1554) (10.01.2019.)

će 51% u iznosu ulaganja koji iznosi 549.600 kuna. U tablici 2.3. prikazan je iznos ulaganja u dugotrajnu imovinu.

**Tablica 2.1. Ulaganje u dugotrajnu imovinu**

Opis	Jedinica mjere	Količina	Cijena	Iznos	Sastav
1. Prenamjena objekta	m <sup>2</sup>	350	800	280.000	51%
2. Uređenje parkirališta i okućnice	m <sup>2</sup>	175	120	21.000	4%
3. Oprema za apartman				173.600	32%
3.1. Kuhinja	Apartman	7	7.300	51.100	
3.2. Namještaj	Apartman	7	7.500	52.500	
3.3. Kupaonica	Apartman	7	7.500	52.500	
3.4. Elektronička oprema	Apartman	7	2.500	17.500	
4. Uredski namještaj i oprema				40.000	7%
4.1. Uredski namještaj				5.000	
4.2. Informatička i komunikacijska oprema				35.000	
5. Nematerijalna imovina				35.000	6%
5.1. Projekti				15.000	
5.2. Dozvole i suglasnosti				20.000	
<b>Ukupno</b>				<b>549.600</b>	<b>100%</b>

Izvor: Izrada autorice

Na temelju planirane godišnje popunjenosti sedam jednosobnih apartmana utvrđena je potrebna količina kupaonskih potrepština, kuhinjskih potrepština i sitnog inventara. Kupaonske potrepštine uključuju wc papir, šampon i sapun za ruke, kuhinjske uključuju papirnate ručnike, vrećice za smeće i deterdžent za suđe, dok sitni inventar podrazumijeva deterdžente za pranje rublja, čišćenje i dezinfekciju svih površina i prostorija. U tablici 2.4. prikazan je plan nabave materijala za opremanja apartmana koji uključuje kupaonske potrepštine kuhinjske potrepštine te sitni inventar.

**Tablica 2.4. Plan nabave materijala**

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
<b>1. Kupaonske potrepštine</b>					
1.1. Potrebna količina	68	78	85	92	98
1.2. Nabavna cijena	50	50	50	50	50
1.3. Trošak potrepština	3.411	3.890	4.249	4.608	4.908
<b>2. Kuhinjske potrepštine</b>					
2.1. Potrebna količina	68	78	85	92	98
2.2. Nabavna cijena	100	100	100	100	100
2.3. Trošak potrepština	6.823	7.781	8.499	9.217	9.815
<b>3. Sitni inventar (plahte, posteljina itd.)</b>					
3.1. Planirani prihod	615.300	703.500	766.500	1.081.920	1.155.840
3.2. Udio u prihodu	10%	10%	10%	10%	10%
3.3. Trošak ostalog materijala	61.530	70.350	76.650	108.192	115.584
<b>Ukupno</b>	<b>71.764</b>	<b>82.021</b>	<b>89.398</b>	<b>122.017</b>	<b>130.307</b>

Izvor: Izrada autorice

## 2.8. Plan marketinga

Marketing po definiciji predstavlja socijalni i upravljački proces kojim pojedinci i skupine dobivaju što trebaju i žele putem stvaranja i razmjene proizvoda i vrijednosti s drugima. Danas on ne predstavlja isključivo prodaju kao nekoć, već poprima kompleksnije značenje u vidu zadovoljavanja potrebe potrošača. Kako bi se došlo do faze zadovoljenja sama prodaja mora početi i prije, no što je proizvod ili usluga stavljena na tržište potencijalnim potrošačima. (Kotler et al., 2006)

Obzirom na to da su apartmani novi smještajni objekt na tržištu važno je da se marketing u predstavljanju istoga fokusira na definiranu tržišnu prednost. Ono što diferencira apartmane od ostalih smještajnih kapaciteta u neposrednoj blizini jest ponuda novouređenih apartmana koji nude dodatne sadržaje. Mogućnost doručka uz nadoplatu u hotelu Katarina visoke kategorije, *wellness* i *spa* tretmana i teretane uključenih u cijenu noćenja, organizacija konferencija u hotelu, biciklističkih tura u okolici, jednodnevnih izleta ili kušanje tradicionalnih jela u nekoj od konoba samo su neke od mogućnosti koje nudimo. Prednost istih naspram hotelske sobe jest komfor koji nudi apartmanski smještaj od 38 m<sup>2</sup> s kuhinjom i blagovaonicom.

Apartmani će se koristiti platformama na kojima se oglašavaju smještajni objekti poput Booking.com-a, Tripadvisora i Airbnb-a uz galeriju slika i opis koncepta smještajnih jedinica kao i destinacije u kojoj se nalazi. Investitor smatra kako će na taj način doći do ciljanih skupina, a uz takvu vrstu oglašavanja ostvarit će se suradnja s lokalnim agencijama koje

suraduju s Nogometnim klubom Dugopolje te će na taj način doprijeti i do tog segmenta potencijalnih gostiju. To su igrači različitih nogometnih klubova i njihove obitelji koji dolaze na gostovanja u Dugopolje. Blizina nogometnog stadiona još je jedna od prednosti za iste.

## 2.9. Terminski plan

Terminskim planom utvrđuje se tijek izvršavanja pojedinih segmenata investicijskog projekta. U ovom slučaju u tablici 2.5. prikazan je terminski plan koji je raspodijeljen u šest mjeseci jer se s početkom rada apartmana želi započeti od 1. lipnja 2019. godine. U prvom tromjesečju vršit će se prenamjena objekta i usporedno s njom nabavljat će se namještaj i oprema. Uređenje interijera slijedi u četvrtom i petom mjesecu. Kako bi apartmani radili uz sve potrebne dozvole i suglasnosti važno ih je pribaviti do početka rada stoga će one biti pribavljane kroz travanj i svibanj. Kako svaki smještajni objekt zahtjeva *pre opening* fazu kako bi se uhodalo osoblje koje radi, izvršile sve provjere i posložilo poslovanje uprave tako je i kod apartmana slučaj da pripreme za otvaranje počinju mjesec dana prije samog otvaranja lipnju. Konačni početak rada apartmana predviđen je 1.lipnja 2019. godine.

**Tablica 2.1. Terminski plan**

Opis aktivnosti	Mjeseci aktivnosti					
	1.	2.	3.	4.	5.	6.
Prenamjena objekta						
Nabava namještaja i opreme						
Uređenje interijera						
Pribavljanje dozvola za rad						
Pripreme za otvaranje						
Početak rada						

Izvor: Izrada autorice

### 3. FINANCIJSKI PLAN

Financijski plan označava analizu ulaganja i financijskih mogućnosti koje poduzeće ima. On ne minimizira rizik ulaganja, već pomaže u procesu odlučivanja o tome koji rizik preuzeti. (Prša, 2017) Ovo poglavlje detaljno razlaže segmente koji su važni za donošenje odluke vezane uz ovaj projekt.

#### 3.1. Sastav ulaganja i izvori financiranja

Izvori financijskih sredstava označavaju pravne i fizičke osobe od kojih poduzeće pribavlja financijska sredstva odnosno sredstva u novčanom obliku. Najznačajniji izvor financijskih sredstava smatraju se banke i druge financijske ustanove. (Orsag, 2015) U tablici 3.1. prikazane su stavke vrste ulaganja i izvora financiranja.

**Tablica 3.1. Sastav ulaganja i izvori financiranja**

Opis	Razdoblje 0	
	Kn	%
<b>Vrste ulaganja</b>	<b>549.600</b>	<b>100%</b>
Dugotrajna imovina	549.600	100%
Radni kapital	0	0%
<b>Izvori financiranja</b>	<b>549.600</b>	<b>100%</b>
Kapital vlasnika	199.600	36%
Kredit banke	350.000	64%

Izvor: Izrada autorice

#### 3.2. Plan prodaje i cjenik

S obzirom da će apartmani poslovati cijelu godinu, razdoblje iznajmljivanja dijeli se na dva razdoblja, sezonu i posezonu. Cijene se razlikuju zavisno o razdoblju iznajmljivanja. U tablici 3.2. prikazan je cjenik s pripadajućim razdobljima iznajmljivanja i popratnih cijena izraženim u kunama sa svaku smještajnu jedinicu.

**Tablica 3.2. Cjenik**

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
1. Sezona - razdoblje 01.06. - 30.09. (dana)	121	121	121	121	121
1.1. Cijena po noćenju	600	600	600	600	600
2. Posezona - razdoblje 01.10. - 31.05. (dana)	244	244	244	244	244
2.1. Cijena po noćenju	450	450	450	720	720

Izvor: Izrada autorice

Sezona uključuje razdoblje od 1. lipnja do 30. rujna što iznosi 121 dan, dok posezona traje od 1. listopada do 31. svibnja i uključuje 244 dana. Na temelju kalkulacija određeno je da će prosječna cijena u sezoni po smještajnoj jedinici iznositi 600 kuna, a u posezoni 450 i 720 kuna.

Plan prodaje temelji se na kalkulaciji koja uključuje broj apartmana, popunjenost iskazanu u danima i prosječnu cijenu najma po smještajnoj jedinici. Što realnija procjena plana prodaje je od velike važnosti jer se na temelju njega dolazi do izračuna prihoda koji se ostvare iznajmljivanjem smještajnih jedinica u pojedinoj godini. Tablica 3.3. prikazuje plan prodaje koji je procijenjen za razdoblje od pet godina te se očekuje kako će se svake godine povećavati.

**Tablica 3.3. Plan prodaje**

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
1. Sezona	306.600	357.000	382.200	411.600	420.000
1.1. Broj apartmana	7	7	7	7	7
1.2. Popunjenost dana	73	85	91	98	100
1.3. Cijena najma (kn)	600	600	600	600	600
2. Posezona	308.700	346.500	384.300	670.320	735.840
2.1. Broj apartmana	7	7	7	7	7
2.2. Popunjenost dana	98	110	122	133	146
2.3. Cijena najma (kn)	450	450	450	720	720
<b>Ukupni prihod</b>	<b>615.300</b>	<b>703.500</b>	<b>766.500</b>	<b>1.081.920</b>	<b>1.155.840</b>

Izvor: Izrada autorice

Plan iskorištenosti kapaciteta označava planiranu popunjenost s obzirom na sezonu i posezonu. Ukupan stupanj iskorištenosti označava iskorištenost na godišnjoj osnovi. Ovdje je vidljivo kako ukupna iskorištenost raste iz godine u godinu. Procjena se vrši temeljem planiranog broja popunjenih dana u sezoni i posezoni. U tablici 3.4. prikazana je iskorištenost kapaciteta koja je izražena i u postotku.

**Tablica 3.4. Iskorištenost kapaciteta**

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
<b>1. Sezona</b>					
1.1. Dana u sezoni	121	121	121	121	121
1.2. Planirana popunjenost dana	73	85	91	98	100
1.3. Broj apartmana	7	7	7	7	7
1.4. Godišnji kapacitet	854	854	854	854	854
2. Planirano iskorištenje kapaciteta	511	595	637	686	700
3. Stupanj iskorištenja kapaciteta	<b>60%</b>	<b>70%</b>	<b>75%</b>	<b>80%</b>	<b>82%</b>
<b>4. Posezona</b>					
4.1. Dana u sezoni	244	244	244	244	244
4.2. Planirana popunjenost dana	98	110	122	133	146
4.3. Broj apartmana	7	7	7	7	7
4.4. Godišnji kapacitet	1.708	1.708	1.708	1.708	1.708
5. Planirano iskorištenje kapaciteta	686	770	854	931	1.022
6. Stupanj iskorištenja kapaciteta	<b>40%</b>	<b>45%</b>	<b>50%</b>	<b>55%</b>	<b>60%</b>
7. Ukupni godišnji kapacitet	2.562	2.562	2.562	2.562	2.562
8. Ukupna iskorištenost	1.197	1.365	1.491	1.617	1.722
<b>Ukupni stupanj iskorištenja</b>	<b>47%</b>	<b>53%</b>	<b>58%</b>	<b>63%</b>	<b>67%</b>

Izvor: Izrada autorice

### 3.3. Obračun troškova poslovanja

Troškovi su novčani izrazi resursa koji su utrošeni u poslovnom procesu. Troškovi neposredno utječu na dobit odnosno profitabilnost poduzeća, ali i na zaduživanje pa time i posredno utječu na bilancu.

#### Trošak plaća

Kalkulacija troška plaća obuhvatit će sve aktere važne za poslovanje apartmana. Neto plaća označava iznos koji se isplaćuje zaposleniku za ugovoreni radni odnos na tekući račun nakon obračuna i plaćanja doprinosa iz plaće, poreza na dohodak i prireza. On označava uplaćeni iznos plaće na račun fizičke osobe. Bruto plaća jest ugovoreni iznos plaće za redovni radni odnos prije plaćanja mirovinskog osiguranja, poreza na dohodak i prireza. Čest je slučaj da se za bruto plaću koristi naziv BRUTO 1 i navedeni iznos stoji na početku platne liste koju zaposlenik svakog mjeseca dobiva od poslodavca. Njegov iznos uračunava doprinose koji se izdvajaju za mirovinsko osiguranje I. stupa od 15% i II. stupa od 5% i doprinos za zdravstveno osiguranje od 16,5 % . Nakon što se iz bruto plaće izdvoje doprinosi iz plaće koje obračunava poslodavac dobiva se dohodak. Dohodak se umanjuje za osobni odbitak odnosno egzistencijalni minimum koji se prema načelu o pravednosti izuzima od oporezivanja. Ukupan

trošak plaće za poslodavca čini zbroj bruto plaće i doprinosa na plaću te se često naziva BRUTO 2. ( Šimurina, 2018)

Struktura zaposlenika u ovom slučaju obuhvaća tri stalno zaposlene osobe. Plaće su veće od minimalnih i u skladu s trenutnim stanjem ponude i potražnje radne snage na tržištu. Želja je zaposliti lokalno stanovništvo kako bi se i njima pružila mogućnost stalnog zaposlenja, a na taj bi način apartmani raspolagali stručnim kadrom kojeg u turizmu trenutno nedostaje.

Organizacija je skupina ljudi koja koordiniranim radom pokušava ostvariti zajedničke ciljeve uz preraspodjelu poslova i upravljačke kontrole. Kako bi ljudi međusobno najučinkovitije radili zajedno važno je da imaju jasno određene uloge unutar tima.

Voditelj apartmana bit će zadužen za vođenje administrativnih poslova, pregovora s turističkim i drugim agencijama za popunjavanje smještajnih jedinica, ali i ispomoć u ostalim poslovima kada veći obujam posla to zahtjeva. Recepcionar će biti osoba koja će brinuti o prihvatu gostiju, njihovoj prijavi i odjavi u sustav, pružanju svih dodatnih informacija i ugovaranju dodatnih sadržaja koji su gostima stavljeni na raspolaganje. Spremačica će brinuti o urednosti apartmana, ali i o glavnom ulazu, zajedničkom sanitarnom čvoru i komunikacijskim površinama koje su dio objekta u kojem se nalaze smještajne jedinice. U tablici 3.5. prikazan je obračun plaća zaposlenika.

**Tablica 3.5. Plaće**

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
<b>Voditelj</b>					
Mjesečna neto plaća	7.000	7.000	7.000	7.000	7.000
Mjesečni trošak za poslodavca	10.150	10.150	10.150	10.150	10.150
Godišnji trošak za poslodavca	121.800	121.800	121.800	121.800	121.800
<b>Recepcionar</b>					
Mjesečna neto plaća	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Mjesečni trošak za poslodavca	9.860	9.860	9.860	9.860	9.860
Godišnji trošak za poslodavca	118.320	118.320	118.320	118.320	118.320
<b>Spremačica</b>					
Mjesečna neto plaća	4.000	4.000	4.000	4.000	4.000
Mjesečni trošak za poslodavca	5.930	5.930	5.930	5.930	5.930
Godišnji trošak za poslodavca	71.160	71.160	71.160	71.160	71.160
<b>Ukupni godišnji trošak za poslodavca</b>	<b>311.280</b>	<b>311.280</b>	<b>311.280</b>	<b>311.280</b>	<b>311.280</b>

Izvor: Izrada autorice



## **Trošak amortizacije**

Amortizacija je proces postupnog umanjivanja vrijednosti imovine poduzeća, a obračunava se godišnje prema zakonom predviđenim postupkom. Visina obračunane amortizacije ovisi o procijenjenoj realnoj vrijednosti imovine poduzeća, predviđenom vremenu ekonomske funkcionalnosti imovine, stopama otpisa i metodama obračuna amortizacije. Amortizacija kao trošak umanjuje veličinu dobiti kao poreznu osnovicu stoga je svakoj državi u interesu da poduzeća prate tehnički napredak, ali i da plate porez. Ona jest trošak, ali nije izdatak jer nema odljeva financijskih sredstava sa žiro računa. Propisima se zadaju godišnje amortizacijske stope izračunate prema predviđenom vijeku trajanja predmeta dugotrajne imovine. (Prša, 2017.) U tablici 3.6. prikazan je obračun amortizacije.

**Tablica 3.6. Amortizacija**

Opis	Trošak nabave	Vijek upotrebe	Stopa otpisa	Godina					Ukupan otpis	Ostatak vrijednosti
				1.	2.	3.	4.	5.		
1. Prenamjena objekta	280.000	50	2%	5.600	5.600	5.600	5.600	5.600	28.000	252.000
2. Uređenje parkirališta i okućnice	21.000	50	2%	420	420	420	420	420	2.100	18.900
3. Oprema za apartman	173.600	10	10%	17.360	17.360	17.360	17.360	17.360	86.800	86.800
4. Nematerijalna imovina	35.000	4	25%	8.750	8.750	8.750	8.750	8.750	43.750	-8.750
5. Uredski namještaj	5.000	10	10%	500	500	500	500	500	2.500	2.500
6. Informatička i komunikacijska oprema	35.000	2	50%	17.500	17.500	17.500	17.500	17.500	87.500	-52.500
<b>Ukupno</b>	<b>549.600</b>			<b>50.130</b>	<b>50.130</b>	<b>50.130</b>	<b>50.130</b>	<b>50.130</b>	<b>250.650</b>	<b>298.950</b>

Izvor: Izrada autorice

## Ostali troškovi

U Tablici 3.7. prikazani su ostali troškovi u poslovanju.

**Tablica 3.7. Ostali troškovi**

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
1. Materijal	71.764	82.021	89.398	122.017	130.307
2. Električna energija	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
3. Voda	12.600	12.600	12.600	12.600	12.600
4. Komunalije	8.400	8.400	8.400	8.400	8.400
5. Plaće djelatnika	311.280	311.280	311.280	311.280	311.280
3. Održavanje objekta (1% od dugotrajne imovine)	5.496	5.496	5.496	5.496	5.496
4. Osiguranje objekta	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
7. Dodatna usluga wellness i spa (2.000 kn/mj)	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
2. Telefon (1000 kn/mj)	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
3. Režije prostora (150 kn/mj)	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
4. Uredski materijal (150 kn/mj)	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
5. Računovodstvene usluge (1000 kn/mj)	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
6. Ostali razni troškovi (1.000 kn/mj)	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
7. Amortizacija	50.130	50.130	50.130	50.130	50.130
<b>Ukupni troškovi poslovanja</b>	<b>578.270</b>	<b>588.527</b>	<b>595.904</b>	<b>628.523</b>	<b>636.813</b>

Izvor: Izrada autorice

### 3.4. Obračun kreditnih obveza

U tablici 3.8. prikazan je obračun kreditnih obveza gdje je zatraženi iznos kreditiranja 350.000 kn. Zaduženje u banci trajat će 5 godina koliko je potrebno da se kredit otplati uz kamatnu stopu od 5,00% i jednake kvartalne anuitete od 19.887 kn.

**Tablica 3.8. Kredit**

Godina	Kvartal	Anuitet	Kamate	Otplatna kvota	Ostatak duga
0.					<b>350.000</b>
1.	I.	19.887	4.375	15.512	334.488
	II.	19.887	4.181	15.706	318.782
	III.	19.887	3.985	15.902	302.880
	IV.	19.887	3.786	16.101	286.779
2.	I.	19.887	3.585	16.302	270.477
	II.	19.887	3.381	16.506	253.971
	III.	19.887	3.175	16.712	237.258
	IV.	19.887	2.966	16.921	220.337
3.	I.	19.887	2.754	17.133	203.204
	II.	19.887	2.540	17.347	185.857
	III.	19.887	2.323	17.564	168.293
	IV.	19.887	2.104	17.783	150.510
4.	I.	19.887	1.881	18.006	132.504
	II.	19.887	1.656	18.231	114.274
	III.	19.887	1.428	18.459	95.815
	IV.	19.887	1.198	18.689	77.126
5.	I.	19.887	964	18.923	58.203
	II.	19.887	728	19.159	39.043
	III.	19.887	488	19.399	19.645
	IV.	19.887	246	19.645	0
<b>UKUPNO</b>		397.740	47.743	350.000	

Izvor: Izrada autorice

### 3.5. Ulaganje u radni kapital

Pri definiranju obrtnog kapitala mora se uzeti u obzir međuovisnost investiranja u tekuću imovinu i financiranja tekuće imovine pa će bruto obrtni kapital uključivati ukupnu tekuću imovinu poduzeća i način financiranja ukupne tekuće imovine. Neto obrtni kapital odnosi se samo na dio tekuće imovine j na način njezina financiranja. Neto obrtni kapital uobičajeno se definira kao razlika tekuće imovine i tekućih obveza poduzeća. (Orsag, 2015) Vrijednost neto radnog kapitala može biti pozitivna ili negativna, a ovisi o strukturi imovine i dugovima poduzeća. Važna je ispravna kalkulacija neto radnog kapitala jer je on presudan kako bi

poduzeće premostilo vrijeme od trenutka pokretanja poslovanja u ovom slučaju investicije u apartmane sve do prve uplate odnosno rezervacije gosta. U tablici 3.12. izračunat je novčani tok prije financiranja. U tablici 3.9. prikazano je ulaganje u radni kapital I dok je u tablici 3.10. prikazano ulaganje u radni kapital II.

**Tablica 3.9. Radni kapital I**

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
<b>KRATKOTRAJNA IMOVINA</b>	1.219.881	1.266.254	1.297.622	1.465.245	1.501.359
Zalihe materijala	71.764	82.021	89.398	122.017	130.307
Potraživanje od kupaca	546.951	563.727	574.800	638.225	651.100
Prihod od prodaje	615.300	703.500	766.500	1.081.920	1.155.840
Amortizacija	50.130	50.130	50.130	50.130	50.130
Dobit nakon oporezivanja	18.219	89.643	141.570	393.565	454.610
Novčana sredstva	546.951	563.727	574.800	638.225	651.100
PDV	54.215	56.779	58.624	66.778	68.851
<b>KRATKOROČNE OBVEZE</b>	763.997	806.044	836.252	982.089	1.017.186
Obveze prema dobavljačima	216.860	227.117	234.494	267.113	275.403
Troškovi	578.270	588.527	595.904	628.523	636.813
Troškovi plaća	311.280	311.280	311.280	311.280	311.280
Trošak amortizacije	50.130	50.130	50.130	50.130	50.130
Obveze za plaće	311.280	311.280	311.280	311.280	311.280
Obveze po kreditima	79.548	79.548	79.548	79.548	79.551
Obveze poreza na dobit	2.484	12.224	19.305	53.668	61.992
Obveza za PDV	153.825	175.875	191.625	270.480	288.960

Izvor: Izrada autorice

**Tablica 3.10. Radni kapital II**

Opis	Godišnji promet					Dani vezivanja	Koefficient obrtaja	Razdoblje 0	Vezana imovina i obveze				
	Godina								Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.				1.	2.	3.	4.	5.
<b>I. Kratkotrajna imovina</b>	1.219.881	1.266.254	1.297.622	1.465.245	1.501.359				39.365	41.320	42.672	49.417	50.960
Zalihe materijala	71.764	82.021	89.398	122.017	130.307	30	12		5.980	6.835	7.450	10.168	10.859
Potraživanje od kupaca	546.951	563.727	574.800	638.225	651.100	15	24		22.790	23.489	23.950	26.593	27.129
Novčana sredstva	546.951	563.727	574.800	638.225	651.100	4	90		6.077	6.264	6.387	7.091	7.234
PDV- pretporez	54.215	56.779	58.624	66.778	68.851	30	12		4.518	4.732	4.885	5.565	5.738
<b>II. Kratkoročne obveze</b>	763.997	806.044	836.252	982.089	1.017.186				76.925	80.428	82.946	95.098	98.024
Obveze prema dobavljačima	216.860	227.117	234.494	267.113	275.403	30	12		18.072	18.926	19.541	22.259	22.950
Obveze za plaće	311.280	311.280	311.280	311.280	311.280	30	12		25.940	25.940	25.940	25.940	25.940
Obveze po kreditima	79.548	79.548	79.548	79.548	79.551	90	4		19.887	19.887	19.887	19.887	19.888
Obveze poreza na dobit	2.484	12.224	19.305	53.668	61.992	30	12		207	1.019	1.609	4.472	5.166
Obveza za PDV	153.825	175.875	191.625	270.480	288.960	30	12		12.819	14.656	15.969	22.540	24.080
<b>III. Potreban radni kapital</b>								<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Izvor: Izrada autorice

### 3.6. Račun dobiti i gubitka

Račun dobiti i gubitka temeljni je financijski izvještaj koji pruža informacije o uspjehu poduzeća kroz određeno razdoblje. On iskazuje prihode, rashode i poslovni rezultat određenog razdoblja. Za razliku od bilance koja prikazuje pregled stanja imovine, obveza i kapitala na određeni dan, račun dobiti i gubitka prikazuje poslovni rezultat određenog razdoblja. (Dražić-Lutilsky et al., 2010) U tablici 3.11. prikazan je račun dobiti i gubitka.

**Tablica 3.11. Račun dobiti i gubitka**

Opis	Godina				
	1.	2.	3.	4.	5.
1. Prihodi	615.300	703.500	766.500	1.081.920	1.155.840
2. Troškovi	578.270	588.527	595.904	628.523	636.813
3. Dobit iz poslovanja	37.030	114.973	170.596	453.397	519.027
4. Kamate	16.327	13.106	9.721	6.164	2.425
5. Dobit prije poreza	20.703	101.867	160.875	447.233	516.602
6. Porez na dobit (12%)	2.484	12.224	19.305	53.668	61.992
<b>7. Neto dobit</b>	<b>18.219</b>	<b>89.643</b>	<b>141.570</b>	<b>393.565</b>	<b>454.610</b>
Kumulativ neto dobiti	18.219	107.862	249.432	642.997	1.097.607

Izvor: Izrada autorice

### 3.7. Novčani tok

Izvještaj o novčanom toku označava pregled izvora i upotrebe novca kroz određeno razdoblje odnosno informacije o promjenama u financijskom položaju. On sadrži informacije o priljevima i odljevima odnosno primicima i izdacima novca i novčanih ekvivalenata između dva datuma bilance. Novčani se priljevi i odljevi razvrstavaju na poslovne, investicijske i financijske aktivnosti. Novčani tok poslovnih aktivnosti podrazumijeva novčane priljeve i odljeve vezanih uz obavljanje glavne djelatnosti, investicijskih označava izdatke za ulaganja u dugotrajnu imovinu i primitke po osnovi njezine prodaje, a financijskih označava povećanje i smanjenje glavnice i dugova odnosno kredita i kamata. (Dražić-Lutilsky et al., 2010) U tablici 3.12. izračunat je novčani tok prije financiranja.

**Tablica 3.12. Novčani tok prije financiranja**

Opis	Razdoblje 0	Godina				
		1.	2.	3.	4.	5.
<b>I. Novčani priljevi</b>		615.300	703.500	766.500	1.081.920	1.454.790
1. Prihodi od prodaje		615.300	703.500	766.500	1.081.920	1.155.840
2. Ostatak vrijednosti						298.950
2.1. Dugotrajna imovina						298.950
2.2. Radni kapital						0
<b>II. Novčani odljevi</b>	549.600	530.624	550.621	565.079	632.061	648.675
3. Ulaganja	549.600	0	0	0	0	
3.1. Dugotrajna imovina	549.600					
3.2. Radni kapital	0	0	0	0	0	
4. Troškovi - amortizacija		528.140	538.397	545.774	578.393	586.683
5. Porez na dobit		2.484	12.224	19.305	53.668	61.992
<b>III. Neto novčani tok</b>	-549.600	84.676	152.879	201.421	449.859	806.115
Kumulativ novčanog toka	-549.600	-464.924	-312.045	-110.624	339.235	1.145.350

Izvor: Izrada autorice

Tablica 3.13. prikazuje izračun novčanog toka nakon financiranja.

**Tablica 3.13. Novčani tok nakon financiranja**

Opis	Razdoblje 0	Godina				
		1.	2.	3.	4.	5.
<b>I. Neto novčani tok prije financiranja</b>	-549.600	84.676	152.879	201.421	449.859	806.115
<b>II. Financijski priljevi</b>	549.600					
1. Kapital vlasnika	199.600					
2. Kredit banke	350.000					
<b>III. Financijski odljevi</b>		79.548	79.548	79.548	79.548	79.551
3. Otplata glavnice kredita		63.221	66.442	69.827	73.384	77.126
4. Plaćene kamate po kreditu		16.327	13.106	9.721	6.164	2.425
<b>IV. Neto novčani tok</b>	0	5.128	73.331	121.873	370.311	726.564
Kumulativ neto novčanog toka	0	5.128	78.459	200.332	570.643	<b>1.297.207</b>

Izvor: Izrada autorice

### 3.8. Bilanca

Bilanca je temeljni financijski izvještaj te prikazuje sustavni pregled imovine, obveza i kapitala na određen datum. Sastoji se od aktive, koju čini imovina poduzeća i obveza poduzeća. Kapital odnosno glavnica označava ostatak imovine poduzeća nakon odbitka svih njegovih obveza. (Dražić-Lutilsky et al., 2010) Tablica 3.14. prikazuje izračun bilance.



**Tablica 3.14. Bilanca**

Opis	Razdoblje 0	Godina				
		1.	2.	3.	4.	5.
<b>AKTIVA</b>						
1. Dugotrajna imovina	549.600	499.470	449.340	399.210	349.080	298.950
2. Kratkotrajna imovina	0	5.128	78.459	200.332	570.643	998.257
2.1. Radni kapital	0	0	0	0	0	0
2.2. Novac	0	5.128	78.459	200.332	570.643	998.257
<b>3. Ukupna aktiva</b>	<b>549.600</b>	<b>504.598</b>	<b>527.799</b>	<b>599.542</b>	<b>919.723</b>	<b>1.297.207</b>
<b>PASIVA</b>						
4. Kapital	199.600	217.819	307.462	449.032	842.597	1.297.207
4.1. Temeljni kapital	199.600	199.600	199.600	199.600	199.600	199.600
4.2. Zadržana dobit		18.219	107.862	249.432	642.997	1.097.607
5. Dugoročne obveze	350.000	286.779	220.337	150.510	77.126	0
<b>6. Ukupna pasiva</b>	<b>549.600</b>	<b>504.598</b>	<b>527.799</b>	<b>599.542</b>	<b>919.723</b>	<b>1.297.207</b>

Izvor: Izrada autorice

## 4. OCJENA UČINKA I OCJENA RIZIKA

U ovom poglavlju ocjene učinka i ocjene rizika bit će riječ o financijskim pokazateljima temeljem čijih se izračunatih koeficijenata donose odluke važne za opravdanost ulaganja. Razdoblje povrata ulaganja, neto sadašnja vrijednost, interna stopa profitabilnosti i točka pokrića krajnji su podaci koji će investitoru prikazati stupanj rizika kod ulaganja.

### 4.1. Financijski pokazatelji

Financijski pokazatelji označavaju odnos dviju ili više ekonomskih ili financijskih veličina koje se računaju kao postoci ili koeficijenti. Analiza financijskih pokazatelja ima svrhu stvoriti informacijsku podlogu koja je potrebna kako bi se donijele određene odluke. Zavisno o odluci koju je potrebno donijeti koriste se različite vrste financijskih pokazatelja. (Dražić-Lutitsky et al., 2010)

Financijski pokazatelji u tablici 4.1. odnose se na treću godinu poslovanja. Pokazatelji profitabilnosti poslovanja prikazani odnose se na pokazatelj prinosa na ukupnu imovinu, prinosa vlasničkog kapitala i neto profitne marže. Prinos na imovinu prikazuje sposobnost poduzeća da uz korištenje raspoložive imovine ostvari dobit. Ovdje iznosi 0,30 kuna što znači da se po svakoj uloženoj 1 kuni imovine ostvaruje 30 lipa povrata. Prinos na kapital jedan je od najznačajnijih pokazatelja koji prikazuje koliko novčanih jedinica dobiti poduzeće ostvaruje na jednu jedinicu kapitala. U ovom slučaju iznosi 0,37 kuna odnosno na 1 kunu kapitala stvara se 37 lipa dobiti iz poslovanja. Neto profitna marža prikazuje odnos između neto dobiti i ukupnog prihoda koji je u ovom slučaju prikazan kao planirani prihod od prodaje. Ona iznosi 0,18 kuna što označava dobit za investitora od 18 lipa za na 1 kunu prodaje. (Vidučić et al.,2018)

Pokazatelji aktivnosti koriste se za procjenu djelatnosti kojom se angažira imovina što je u tablici prikazano kroz obrtaj ukupne imovine. Prikazano je koliko puta se u tijeku jedne godine ukupna imovina poduzeća obrne, a u ovom je slučaju to 1,36 puta. (Vidučić et al.,2018)

Pokazatelji zaduženosti prikazuju strukturu kapitala i određuju stupanj korištenja financijskih sredstava za koja se poduzeće zadužilo. Koeficijent zaduženosti predstavlja odnos između ukupnih obveza i ukupne imovine, a ovdje iznosi 0,25 što znači da rizik poduzeća za vraćanje financijskih obveza iznosi 25%. Pokriće kamata pokazatelj je koji kazuje je li poduzeće u mogućnosti podmiriti troškove kamata za traženi kredit, a u ovom slučaju iznosi iznosi 17,55 kuna i označava manju rizičnost podmirenja obveza po dospeljoj kamati. (Vidučić et al.,2018)

**Tablica 4.1. Financijski pokazatelji (za 3. godinu)**

Naziv pokazatelja	Način izračunavanja	Vrijednost	Pokazatelj
Prinos na ukupnu imovinu (ROA)	Operativna dobit	170.596	0,30
	Prosječna ukupna imovina	563.671	
Prinos na kapital (ROE)	Neto dobit	141.570	0,37
	Prosječni kapital vlasnika	378.247	
Neto profitna marža	Neto dobit	141.570	0,18
	Prihodi od prodaje	766.500	
Obrtaj ukupne imovine	Prihodi od prodaje	766.500	1,36
	Prosječna ukupna imovina	563.671	
Zaduženost	Ukupne obveze	150.510	0,25
	Ukupna imovina	599.542	
Pokriće kamata	Operativna dobit	170.596	17,55
	Kamate	9.721	
Pokriće duga	Operativna dobit + amortizacija - porez na dobit	201.421	2,53
	Anuitet	79.548	

Izvor: Izrada autorice

## 4.2. Razdoblje povrata ulaganja

Razdoblje povrata ulaganja metoda je kojom se utvrđuje razdoblje u kojem će se iznos ulaganja vratiti. Ona se koristi kao dodatak drugim metodama u kojima se upotrebljava diskontiranje novčanih tokova jer ona koristi isključivo tokove novca kojima se vraća investicija, a ne ukupne novčane tokove. (Prša, 2017) U tablici 4.2. izračunato je razdoblje povrata ulaganja. Preračunat rezultat od 3,25 godina ovdje je iskazan i u godinama, mjesecima i danima te iznosi 3 godine, 3 mjeseca i 9 dana.

**Tablica 4.2. Razdoblje povrata ulaganja**

Opis	Razdoblje 0	Godina				
		1.	2.	3.	4.	5.
Neto novčani tok	-549.600	84.676	152.879	201.421	449.859	806.115
Kumulativ novčanog toka	-549.600	-464.924	-312.045	-110.624	339.235	1.145.350

$\text{Razdoblje povrata} = 3 \text{ godine} + \frac{110.624}{449.859} = 3,25 \text{ godine}$
---

Izvor: Izrada autorice

### 4.3. Neto sadašnja vrijednost

Metoda neto sadašnje vrijednosti pokazuje je li projekt isplativ. Ukoliko je razlika između zbroja čistih novčanih primitaka i početnog ulaganja veća od nule smatra se da je projekt isplativ. Neto sadašnja vrijednost najčešće se određuje uz diskontnu stopu. Ona određuje zahtijevanu stopu prinosa. U tablici 4.3. prikazan je izračun neto sadašnje vrijednosti.

**Tablica 4.3. Neto sadašnja vrijednost**

Opis	Razdoblje	Godina				
	0	1.	2.	3.	4.	5.
Neto novčani tok prije financiranja	-549.600	84.676	152.879	201.421	449.859	806.115
Diskontna stopa	6,09%					
Diskontni faktor	1,000000	0,942596	0,888487	0,837484	0,789409	0,744094
Diskontirani neto novčani tok	-549.600	79.815	135.831	168.687	355.123	599.825
Neto sadašnja vrijednost	<b>789.681</b>					

Izvor: Izrada autorice

### 4.4. Interna stopa profitabilnosti

Interna stopa profitabilnosti ili interna stopa rentabilnosti metoda je kojom se neto novčani tokovi izjednačavaju s ulaganjem. Ta metoda svodi neto sadašnju vrijednost na nulu, a je li projekt prihvatljiv ovisi o tome kolika je zahtijevana stopa profitabilnosti odnosno rentabilnosti. Projekt je prihvatljiv ako je diskontna stopa manja od interne stope profitabilnosti. (Prša,2017) U tablici 4.4. prikazan je izračun interne stope profitabilnosti. Interna stopa profitabilnosti u ovom slučaju nalazi se između 34% i 35% te prema izračunu iznosi 34,59%.

**Tablica 4.4. Interna stopa profitabilnosti**

Opis	Razdoblje	Godina				
	0	1.	2.	3.	4.	5.
Neto novčani tok prije financiranja	-549.600	84.676	152.879	201.421	449.859	806.115
Diskontna stopa	34%					
Diskontni faktor	1,000000	0,746269	0,556917	0,415610	0,310156	0,231460
Diskontirani neto novčani tok	-549.600	63.191	85.141	83.713	139.527	186.583
Neto sadašnja vrijednost	8.555					
Diskontna stopa	35%					
Diskontni faktor	1,000000	0,740741	0,548697	0,406442	0,301068	0,223014
Diskontirani neto novčani tok	-549.600	62.723	83.884	81.866	135.438	179.775
Neto sadašnja vrijednost	-5.914					

Izvor: Izrada autorice

## 4.5. Točka pokrića

Točka pokrića je točka u kojoj su ukupni troškovi jednaki ukupnim prihodima te je dobit jednaka nuli. U tablici 4.5. izračunato je kako točka 1.040 što znači da se prilikom popunjenosti od 1.040 apartmana ostvaruje prihod koji je dovoljan za pokriće troškova poslovanja.

**Tablica 4.5. Točka pokrića**

Opis	Godina 1
<b>1. Fiksni troškovi</b>	<b>417.337</b>
1.1. Operativni troškovi	57.600
1.2. Plaće	311.280
1.3. Amortizacija uslužnog pogona	32.130
1.4. Kamate	16.327
<b>2. Varijabilni troškovi</b>	<b>148.260</b>
2.1. Materijal	71.764
2.2. Režije	71.000
2.3. Održavanje	5.496
2.4. Osiguranje	5.000
<b>3. Ukupni troškovi</b>	<b>565.597</b>
4. Planirana popunjenost	1.197
5. Planirana prodajna cijena po jedinici	525,00
6. Varijabilni trošak po jedinici	123,86
7. Prodajna cijena - varijabilni troškovi po jedinici	401,14
<b>8. Točka pokrića</b>	<b>1.040</b>

Izvor: Izrada autorice

$$\text{QTP} = \frac{\text{Ukupni Fiksni troškovi}}{\text{Prosječna cijena} - \text{Varijabilni trošak po jd.}} = 1.040$$

## 5. Zaključak

U radu su ostvareni svi zadani ciljevi i to: izvršena je analiza poslovne ideje; analizirana je tržišna opravdanost poduzetničkog pothvata; izrađen je financijski plan; primijenjene su odgovarajuće metode za ocjenu učinkovitosti analiziranog projekta i definirani su zaključci i preporuke za realizaciju.

Kao rezultat postavljenih istraživačkih ciljeva, završni rad strukturiran je u pet poglavlja. U prvom poglavlju kratko je opisana motivacija odabira teme uz pripadajuće osnovne ciljeve rada. U drugom poglavlju je opisana poslovna ideja poduzetnika, analizirano je tržište, analizirana je konkurencija i lokacija, prikazan je opis poslovnog prostora uz razrađen marketinški i terminski plan. U trećem poglavlju prikazan je financijski plan koji uključuje sastav ulaganja i izvore financiranja, plan prodaje, obračun kreditnih obveza, obračun troškova plaća te račun dobiti i gubitka te bilancu kao temeljne financijske izvještaje. U četvrtom poglavlju prikazani su pokazatelji ocjene učinka i ocjene rizika i predstavljaju najvažnije izračune u ovoj analizi isplativosti, a uključuju financijske pokazatelje, razdoblje povrata ulaganja, izračun neto sadašnje vrijednosti, internu stopu profitabilnosti i točku pokrića. Peto poglavlje predstavlja zaključak završnog rada u kojem je jasno prikazana praktična vrijednost dobivenih rezultata.

Projekt prenamjene dijela postojećeg poslovnog objekta u apartmane prema navedenim financijskim izračunima pokazao se isplativim. Projekt će se financirati 64% putem kredita banke, odnosno u iznosu od 350.000 kuna dok će investitor sudjelovati s vlastitim sredstvima u iznosu od 199.600 kuna.

Ocjena učinka i ocjena rizika predstavlja najvažniji dio financijskih izračuna te se temeljem izračunatih pokazatelja izvode zaključci o isplativosti investicije. Prinos na ukupnu imovinu donosi 30 lipa povrata za svaku uloženu kunu imovine, a prinos na kapital 37 lipa povrata po jedinci kapitala. Neto profitna marža označava dobit za investitora u iznosu od 18 lipa po svakoj pruženoj usluzi. Obrtaj ukupne imovine iznosi 1,36. Koeficijent zaduženosti iznosi 25%, a pokriva kamata iznosi 17,55 kuna. Razdoblje povrata ulaganja iznosi 3 godine, 3 mjeseca i 9 dana. Metodom izračuna neto sadašnje vrijednosti dobiveni rezultat od 789.681 kuna označava da je projekt isplativ jer je zbroj čistih novčanih primitaka i početnog ulaganja veći od nule. Interna stopa profitabilnosti iznosi 34,59% i veća je od zahtijevane stope što potvrđuje isplativost projekta. Točka pokrića prikazuje da popunjenost od 1.040 apartmana označava da su ukupni prihodi jednaki ukupnim troškovima i dobit je nula. Obzirom na financijske

pokazatelje čiji izračuni dodatno potvrđuju isplativost ove analize, autorica zaključuje kako je ovo ulaganje isplativo.

Iskustvo investitora u vođenju privatnog poslovanja te iskustvo i obrazovanje kćeri u hotelijerskom i ugostiteljskom području dodatne su snage kojima će se nastojati ostvariti ovo ulaganje i dodatne mogućnosti proširenja poslovanja. Republika Hrvatska u svijetu je prepoznata kao turistička destinacija za koju se smatra kako će tek ostvariti svoj puni potencijal u vidu razvoja turističke ponude. Obzirom na brojne strateške planove turističkih zajednica Republike Hrvatske, uviđa se potencijal za ulaganje u takvu vrstu projekata.

# LITERATURA

## KNJIGE

1. Dražić-Lutilsky I., Gulin D., (...) Žager L. (2010). *Računovodstvo – III. Izmijenjeno izdanje*. Zagreb: Sveučilišna tiskara d.o.o.
2. Kotler P., Wong V., (...) Armstrong G. (2006). *Osnove marketinga – 4. europsko izdanje*. Zagreb: MATE.
3. Orsag S. (2015). *Poslovne financije*. Zagreb: Avantis
4. Orsag S. i Dedi L. (2011). *Budžetiranje kapitala – Procjena investicijskih projekata*. Zagreb: Masmedia.
5. Šimurina N., Dražić-Lutilsky I., (...) Dragija Kostić M. (2018). *Osnove porezne pismenosti*. Zagreb: Narodne Novine
6. Vidučić Lj., Pepur S. i Šimić Šarić M. (2018). *Financijski menadžment*. Zagreb: RRiF-plus d.o.o.

## OSTALO

### Skripte

1. Prša D. (2017). *Osnove financija poduzeća*. Nastavni materijali. Zagreb: Veleučilište VERN`.

### Diplomski, magistarski radovi i disertacije

1. Todorčić I. (2017). *Potencijali turističke valorizacije dalmatinske zagore* (završni rad). Preuzeto s: <https://zir.nsk.hr/islandora/object/efst:1229/preview> (09.01.2019.)

## ZAKONI I PRAVILNICI

1. Narodne Novine (NN 9/16) *Pravilnik o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju usluge u domaćinstvu*. Preuzeto s: [https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016\\_01\\_9\\_241.html](https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016_01_9_241.html) (09.01.2019.)

## INTERNETSKI IZVORI

1. Dalmacija News (16.06.2018.). Općina Dugopolje uvodi javne bicikle – Planira se još detaljnije raditi na projektu. *Dalmacija News*. Preuzeto s: <http://www.dalmacijanews.hr/clanak/liv8-opcina-dugopolje-uvodi-javne-bicikle/#/clanak/liv8-opcina-dugopolje-uvodi-javne-bicikle> (13.01.2019.)
2. Statistička analiza turističkog prometa u 2017. godini. Preuzeto s: [file:///C:/Users/HP/Downloads/Analiza2017%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/Analiza2017%20(2).pdf) (08.01.2019)



3. Treća proljetna biciklijada „Dugopolje – Koprivno – Dugopolje“. Biciklijada. (05.05.2018.) *Biciklijade*. Preuzeto s: <https://dugopolje.org/treca-dugopoljska-proljetna-biciklijada-ove-godine-ide-u-koprivno/>(13.01.2019.)
4. Turistička zajednica općine Dugopolje. Preuzeto s: <https://visitdugopolje.com/> (10.01.2019.)
5. Turistička zajednica Splitsko-dalmatinske županije. (2018.) *Glavni plan razvoja turizma Splitsko-dalmatinske županije (2017 – 2027) sa strateškim i operativnim planom marketinga*. Preuzeto s: [file:///C:/Users/HP/Downloads/Glavni\\_plan\\_razvoja\\_turizma\\_SDZ%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/Glavni_plan_razvoja_turizma_SDZ%20(1).pdf) (10.01.2019.)

## POPIS TABLICA

Tablica 2.1. SWOT analiza.....	6
Tablica 2.2. Turistički promet u Dugopolju 2016. - 2017. godine.....	9
Tablica 2.3. Ulaganje u dugotrajnu imovinu.....	12
Tablica 2.4. Plan nabave materijala.....	13
Tablica 2.5. Terminski plan.....	14
Tablica 3.1. Sastav ulaganja i izvori financiranja.....	15
Tablica 3.2. Cjenik.....	15
Tablica 3.3. Plan prodaje.....	16
Tablica 3.4. Iskorištenost kapaciteta.....	17
Tablica 3.5. Plaće.....	18
Tablica 3.6. Amortizacija.....	23
Tablica 3.7. Ostali troškovi.....	25
Tablica 3.8. Kredit.....	22
Tablica 3.9. Radni kapital I.....	23
Tablica 3.10. Radni kapital II.....	24
Tablica 3.11. Račun dobiti i gubitka.....	25
Tablica 3.12. Novčani tok prije financiranja.....	26
Tablica 3.13. Novčani tok nakon financiranja.....	26
Tablica 3.14. Bilanca.....	27
Tablica 4.1. Financijski pokazatelji (za 3. godinu).....	29
Tablica 4.2. Razdoblje povrata ulaganja.....	29
Tablica 4.3. Neto sadašnja vrijednost.....	30
Tablica 4.4. Interna stopa profitabilnosti.....	30
Tablica 4.5. Točka pokrića.....	31

## **POPIS SLIKA**

Slika 2.1. Lokacija poslovnog prostora u industrijskoj zoni Podi - Dugopolje.....8