

# POSLOVNI PLAN AUTOŠKOLE

---

**Kereš, Nensi**

**Undergraduate thesis / Završni rad**

**2017**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Zagreb School of Business / Visoka poslovna škola Zagreb s pravom javnosti**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:180:450465>

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

*Download date / Datum preuzimanja:* **2025-03-14**



*Repository / Repozitorij:*

[Repository ZSB - Final papers Zagreb School of Business](#)



VISOKA POSLOVNA ŠKOLA ZAGREB  
s pravom javnosti

Nensi Kereš

**POSLOVNI PLAN**

**AUTOŠKOLE**

(završni rad)

Zagreb, kolovoz, 2017.



**VISOKA POSLOVNA ŠKOLA ZAGREB**

**s pravom javnosti**

Preddiplomski stručni studij

Smjer manager komunikacija

**POSLOVNI PLAN**

**AUTOŠKOLE**

(završni rad)

Mentor:

mr. sc. Neven Šipić

Student:

Nensi Kereš

Zagreb, kolovoz,2017.

## SAŽETAK

Autoškola Vatmar registrirana je autoškola u Zagrebu. Vlasnik je Vatroslav Miletić, diplomirani inženjer prometa te dugogodišnji iskusni instruktor vožnje i predavač. Autoškola Vatmar primarno pruža usluge polaganja vozačkog ispita A, A1, A2, B, B kod 96, C, CE kategorije, ali nudi i usluge savjetovanja u prometu, pri vožnji opasnog tereta, pri priključivanju prikolice i poluprikolice, kako se ponašati na carini te koji su potrebne papirologije, savjetovanja prilikom ispisivanja tahografskog listića te pravilnog stavljanja u tahograf, savjetovanje prilikom utovara i istovara, savjetovanje osnovnoškolaca za ponašanje u prometu. Osnovna prednost na tržištu je primjena znanja i iskustva instruktora autoškole Vatmar koji su već poznati u okolici po dobrim rezultatima svojih prijašnjih kandidata. Ciljano tržište autoškole su punoljetne osobe s područja grada Zagreba, posebice mlađi punoljetnici, učenici završnih razreda srednjih škola i studenti. Trendovi nalažu da danas svaka osoba posjeduje vozačku dozvolu B kategorije te ovo više ne predstavlja luksuz, već potrebu. Ova činjenica dokazuje da na tržištu ima dovoljno prostora poslovanje autoškole Vatmar, unatoč velikom broju konkurentskih autoškola.

Ključne riječi: autoškola, vozačka dozvola, Zagreb, instruktor, iskustvo

## **ABSTRACT**

Driving school Vatmar is registered driving school in Zagreb. The owner is Vatroslav Miletić. He is a graduated traffic engineer who has a long-time experience as a driving instructor and a lecturer. Driving school Vatmar primarily provides services in taking exams in driving A, A1, A2, B, B kod 96, C, CE category, but also it offers services in advising about traffic, driving dangerous cargo, connecting trailers and semi-trailers, how to behave at customs and with necessary paperwork, advices on tachograph printing, proper tapping, consultation on loading and unloading cargo, counseling kids in high school about how to behave in traffic. The primary advantage on the market is the use of knowledge and experience of Vatmar's driving instructors, who are already known around the area of Zagreb by the good results of their previous candidates. The target market for the Vatmar are adult persons in Zagreb area, especially younger adults and students. Trends claim that today every person should own a driving license of B category and this is no longer a luxury but a need. This fact proves that there is enough space for the Vatmar driving school on the market, despite a large number of competition.

Key words: driving school, driving license, Zagreb, instructor, experience



U Zagrebu, 2017. godine

## **IZJAVA STUDENTA**

Izjavljujem da sam završni rad pod naslovom „Poslovni plan autoškole“ izradila samostalno, pod nadzorom i uz stručnu pomoć mentora mr. sc. Nevena Šipića.

Izjavljujem i da sam suglasna da se trajno pohrani i objavi moj završni rad „Poslovni plan autoškole“ u javno dostupnom institucijskom repozitoriju Visoke poslovne škole Zagreb i javno dostupnom repozitoriju Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu (u skladu s odredbama Zakona o znanstvenoj djelatnosti i visokom obrazovanju, NN br. 123/03, 198/03, 105/04, 174/04, 02/07, 46/07, 45/09, 63/11, 94/13, 139/13, 101/14 i 60/15).

Ime i prezime studenta:  
Nensi Kereš

---

## Sadržaj

UVOD .....	1
SAŽETAK POSLOVNOG PLANA .....	2
1. INFORMACIJE O PODUZETNIKU .....	3
2. POLAZIŠTE .....	4
2.1. Nastanak poduzetničke ideje .....	4
2.2. Vizija poduzetničkog pothvata.....	4
3. PREDMET POSLOVANJA .....	5
4. LOKACIJA .....	6
5. TEHNOLOŠKO – TEHNIČKI ELEMENTI ULAGANJA .....	7
5.1. Tehnološko – tehnička struktura ulaganja.....	7
5.2. Struktura,broj i dinamika zaposlenih.....	8
6. TRŽIŠNA OPRAVDANOST .....	10
6.1. Tržište nabave .....	10
6.2. Tržište prodaje.....	10
6.3. Konkurencija .....	11
6.4. Prodajna cijena usluga autoškole Vatmar .....	14
6.5. Marketing strategija.....	19
7. FINANCIJSKI ELEMENTI POTHVATA .....	20
7.1. Struktura prihoda.....	20
7.2. Struktura rashoda .....	21
7.3. Amortizacija.....	22
7.4. Račun dobiti/gubitka .....	23
7.5. Bilanca.....	25
8. PORTEROV MODEL 5 KONKURENTSKIH SILA.....	27
9. MAPA STRATEŠKIH GRUPA .....	29
ZAKLJUČAK .....	32
POPIS LITERATURE: .....	33
POPIS TABLICA.....	34
POPIS SLIKA .....	35



## UVOD

Autoškola Vatmar projekt je gospodina Vatroslava Miletića, koji je po zanimanju diplomirani inženjer prometa. Ima dugogodišnje iskustvo u radu u autoškoli kao predavač, instruktor i voditelj. Preuzimanje autoškole Vatmar smatra jednim od svojih najvećih postignuća. Poduzetništvo se najčešće definira kao ukupnost organizacijskih, inovacijskih, te upravljačkih sposobnosti (Škrtić, 2006).

Misija ove autoškole bila bi osposobiti kandidate polaznike autoškole da sigurno i pravilno u skladu s propisima postupaju u prometu. Realizacija ovog projekta podrazumijeva najam adekvatnog prostora, nabavu potrebnih vozila, stručne literature i drugih materijala za održavanje nastave prometnih propisa i sigurnosnih pravila te naravno, ključni resurs, kvalitetno i stručno osoblje. Unatoč tome što autoškola Vatmar planira posloovati u metropoli Hrvatske, Zagrebu, gdje već postoji veliki broj autoškola, analizom tržišta utvrđeno je da postoji velika potražnja za još jednom autoškolom. Svake godine sve je veći broj mogućih polaznika/kandidata za obučavanje upravljanja vozilom jer gotovo svaki posao danas zahtjeva i posjedovanje vozačke dozvole B kategorije. Autoškola Vatmar bila bi posebna i po tome što bi nekoliko puta godišnje posjećivala osnovne škole u Zagrebu te bi tamo djeci od 1. do 4. razreda održavala nastavu prometnih propisa i sigurnosnih pravila, odnosno kretanju pješaka te biciklista na kolniku, pješačkoj stazi, biciklističkoj stazi, biciklističkoj traci te na upravljanju semafora.

Za potrebe funkcioniranja autoškole planira se najam objekta površine 100 metara kvadratnih za prostorije ureda, učionice i sanitarnog čvora te još prostor za poligon. Neophodno investicijsko ulaganje sastojalo bi se od nabave opreme i osiguravanje potrebnih obrtnih sredstava. Novac na računu i u blagajni na dan sastavljanja financijskih izvještaja iznosi 272.771,00 kn. ukupni kapital i rezerve iznose 206.146,00 kn. ukupni kapital i rezerve sastoje se od zbroja temeljnog kapitala, kapitalnih rezervi, rezervi iz dobiti, revalorizacijskih rezervi, zadržane dobiti, dobitka poslovne godine, manjinskog interesa koji se umanjuje za preneseni gubitak i gubitak poslovne godine. Temeljni kapital Društva iznosi 20.000.,00 kn.

## SAŽETAK POSLOVNOG PLANA

**Investitor:** Vatroslav Miletić

**Vlasnik, direktor:** Vatroslav Miletić

**Naziv projekta:** Otvaranje autoškole Vatmar

**Lokacija:** Avenija Većeslava Holjevca 15, 10000 Zagreb, Hrvatska

**Tip poslovanja (primarna vrsta usluge):** Autoškola

**Pretpostavke na kojima se temelji ideja:** Poslovanje autoškole u Zagrebu

**Tržište prodaje:** Ciljno tržište je područje grada Zagreba. Prema aktualnim statističkim podacima na tom području prema popisu stanovništva iz 2011. godine živi ukupno 790 017 stanovnika. Ciljanu skupinu korisnika usluga predstavljaju osobe od 18 godina na dalje, najviše maturanti srednjih škola. Potencijalne kandidate autoškola Vatmar privlači povoljnom cijenom, individualnim pristupom prema svakom kandidatu te dugogodišnjim iskustvom kvalitetnog i stručnog radnog osoblja.

**Broj zaposlenih:** 8

**Izvori financiranja:**

**Vlastiti:** 20.000,00 kn uplaćen u cijelosti

## 1. INFORMACIJE O PODUZETNIKU

Gospodin Vatroslav Miletić diplomirani je inženjer prometa. Odmah nakon završenog fakulteta zaposlio se u svojoj struci i isticao se napornim radom. Predavač je sa dugogodišnjim iskustvom u radu sa polaznicima autoškole. Uspješno prenosi znanje iz PPSP i kombinira sa iskustvom iz praktične obuke. Radio je i kao predavač, u međunarodnoj špediciji radio je kao vozač teretnih vozila, ali i kao disponent u transportima, pa vrlo dobro poznaje i tu materiju i prenosi budućim polaznicima za C ili E kategorije. Aktivno sudjeluje u obuci: A,B,C,E kategorije. Autoškolu Vatmar preuzeo je od svoje bivše radne kolegice, a duže vrijeme je radio na pripremi projekta, tražio dostupne informacije o mogućim načinima poslovanja, kako na najbolji mogući način poslovati tvrtkom i slično. Želja mu je što uspješnije voditi svoju autoškolu te iza sebe ostaviti što veći broj zadovoljnih kandidata i sigurnih vozača.



**Slika 1** Vatroslav Miletić, poduzetnik

## **2. POLAZIŠTE**

### **2.1. Nastanak poduzetničke ideje**

Vatroslav Miletić ima dugogodišnje iskustvo u radu u autoškoli kao predavač i instruktor. Oduvijek je želio sam otvoriti svoju autoškolu, a kada je bivša vlasnica autoškole Vatmar odlučila prodati autoškolu, bio je siguran kako je on spreman preuzeti taj posao. Kako je cijeli njegov život i obrazovanje proveo u prometnim vodama, imao je veliki motiv svoje znanje i iskustvo prenijeti na druge. S bivšom šeficom i ostalim kolegama u odličnim je odnosima i svi su s oduševljenjem prihvatili njegovu odluku i podupirali ga. Ubrzo je započeo proces preuzimanja autoškole.

### **2.2. Vizija poduzetničkog pothvata**

Vizija autoškole je postati vodeća autoškola za osposobljavanje kandidata za vozače u Zagrebačkoj županiji, postati prepoznatljiva po kvaliteti i izvanrednim rezultatima po pitanju osposobljavanja vozača. Žele stvoriti sigurne i samouvjerene vozače koji će se ponašati u skladu s prometnom kulturom i služiti kao primjer drugima. Također, Vatmar u budućnosti ima viziju proširenja svoje ponude te nuditi usluge polaganja vozačke dozvole D kategorije.

### **3. PREDMET POSLOVANJA**

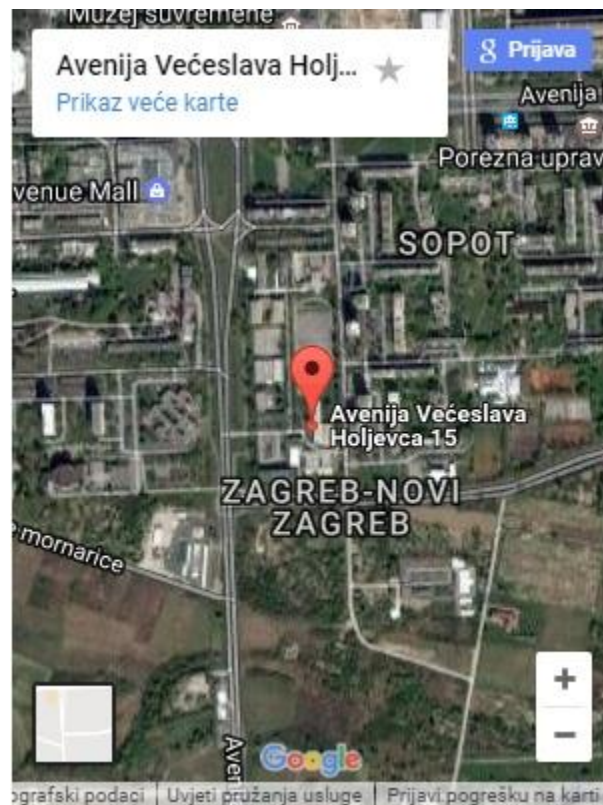
Autoškola Vatmar nudit će usluge polaganja vozačkog ispita A, A1, A2, B, B kod 96, C, CE kategorije. Također nudi usluge savjetovanja u prometu, pri vožnji opasnog tereta, pri priključivanju prikolice i poluprikolice, kako se ponašati na carini te koji su potrebne papirologije, savjetovanja prilikom ispisivanja tahografskog listića te pravilnog stavljanja u tahograf, savjetovanje prilikom utovara i istovara, savjetovanje osnovnoškolaca za ponašanje u prometu.

Usluge autoškole Vatmar namijenjene su prvenstveno punoljetnim osobama, ali i mlađe generacije imati će koristi od savjetovanja kako se pravilno ponašati u prometu. Posebnost ove autoškole jest njen poseban pristup prema svakom kandidatu. Upravo to je ističe od brojnih drugih autoškola u gradu. Vatmar svoje kandidate dovozi u autoškolu i odvozi kući sa predavanja. Pruža im mogućnost dodatnih sati vožnje i prema svakom kandidatu posvećuje se na individualan način. Svi zaposlenici autoškole i prije su pokazivali velik broj prolaznosti svojih kandidata na ispitima što je ih je dovelo na dobar glas te su već poznati kao dobri instruktori i predavači diljem Zagreba i okolice.

## 4. LOKACIJA

Autoškola Vatmar nalazi se u Novom Zagrebu. Smještena je u Građevinskom školskom centru, u prostorijama Geodetske škole, nasuprot Doma zdravlja Novi Zagreb. Nalazi se na adresi Avenija Većeslava Holjevca 15, 10 000 Zagreb. Riječ je o frekventnom mjestu koje je u blizini brojnih škola, muzeja, trgovačkog centra, kafića te sličnih mjesta.

Prostor u kojemu se nalazi autoškola uređen je u skladu sa svim propisima koje mora imati jedna autoškola i u skladu je s okolišem. Interijer je moderno opremljen, a posebice se obraća pažnja na moderno opremljenu predavaonicu. Autoškola posjeduje sve potrebne dozvole te energetski certifikat.



**Slika 2 Lokacija autoškole Vatmar**

## 5. TEHNOLOŠKO – TEHNIČKI ELEMENTI ULAGANJA

### 5.1. Tehnološko – tehnička struktura ulaganja

Za poslovanje jedne autoškole potrebno je uložiti u brojne materijalne i nematerijalne stvari. Najveće materijalno ulaganje za autoškolu je ulaganje u njena vozila. Vatmar se koristi vozilima:

- Kawasaki ER-6n, Yamaha YBR 125 i Honda CBF 500
- Volkswagen Golf - **diesel**
- Kia Rio - **diesel**
- Renault Megane - **diesel**
- Citroen C elysee - **diesel**
- Toyota Yaris - **diesel**
- Renault Clio - **diesel**
- Renault Clio - **diesel**
- Mercedes kamion - **diesel**
- Priključna vozila

Vozila su u vlasništvu autoškole još od prijašnje vlasnice i u dobrom su stanju te se ne bi trebala mijenjati još nekoliko godina. Redovito se održavaju kod istog, provjerenog vulkanizera. Za održavanje predavanja potrebni su:

- Knjige
- Računala
- Sitni inventar (olovke, papiri, uredski pribor)
- Stolovi
- Stolice

Knjige autoškola svake godine nabavlja od HAK-a i Crvenog križa. Računala, stolovi i stolice već u posjedu autoškole. Sitni inventar nabavlja se u obližnjoj papirnici.

## 5.2. Struktura, broj i dinamika zaposlenih

Najvažniji resurs je kvalitetno i stručno osoblje. Autoškola Vatmar ima bi 8 zaposlenih, jednog instruktora koji radi kao predavač i voditelj te 7 osoba koje su zaposlene kao instruktori. Svi zaposleni imaju visoku stručnu spremu u prometnim znanostima.

VATROSLAV MILETIĆ
Voditelj, predavač, instruktor A, B, BC, C, CE kategorije
Vozilo: Mercedes kamion
Instruktor od 1991. godine
MARICA PUNTARIĆ
Instruktor A, B, BE, C i CE kategorije
Vozilo: Mercedes kamion, Toyota Yaris – diesel
Instruktor od 1989. godine.
GORAN STIJEPOVIĆ
Instruktor A i B kategorije
Vozilo: Yamaha YBR 125, Kawasaki ER-6n, Honda CBF 250, Citroen C Elysee diesel
Instruktor od 2007. godine.
MIŠO ĐIVIĆ
Instruktor: A, B, BE, C, CE kategorije
Vozilo: Yamaha YBR 125, Kawasaki ER – 6n, Honda CBF 250, GOLF diesel, Mercedes kamion
Instruktor od 1999. godine.
IVAN ĐINĐINOVIĆ



Instruktor: B kategorija
Vozilo: Toyota Yaris - diesel
GORAN RANIĆ
Instruktor: B kategorija
Vozilo: Kia Rio – diesel
IVAN TOMIĆ
Instruktor: B kategorija
Vozilo: Renault Clio - diesel
IVANKA KNEZOVIĆ
Instruktor: B kategorija
Vozilo: Renault Megane - diesel

**Tablica 1 Zaposlenici autoškole Vatmar**

Opis	Količina	2017.	Ukupno
Voditelj/predavač	1	84.000,00 kn	420.000,00 kn
Instruktor	7	300.000,00 kn	1.500,00 kn
<b>Ukupno</b>	<b>8</b>	<b>384.000,00 kn</b>	<b>1.920.000,00 kn</b>

**Tablica 2 Planirani godišnji trošak za plaće**

## **6. TRŽIŠNA OPRAVDANOST**

### **6.1. Tržište nabave**

Autoškola Vatmar, poput svake autoškole, svakih nekoliko godina mora mijenjati svoj vozni park. Vozila kupuje u pouzdanim autokućama, ovisno kada se koje vozilo treba zamijeniti. Trenutno njen vozni park obuhvaća vozila marki Volkswagen Golf, Kia Rio, Renault, Citroen, Toyota, Mercedes, Honda, Kawasaki i Yamaha. Potrošni sitni inventar nabavlja se u obližnjoj prodavaonici s uredskim priborom, a knjige i nastavni materijali kupuju se od HAK-a i Crvenog križa, budući da je to obvezna literatura.

### **6.2. Tržište prodaje**

Tržište prodaje može se smatrati administrativno područje grada Zagreba. Fokus je primarno orijentiran na kvartove: Sopot, Siget, Utrina i Bundek. U kasnijim fazama moguće je i proširenje autoškole na druge lokacije, naravno, ovisni o ekonomskoj opravdanosti. Cilj je omogućiti što bolju i kvalitetniju uslugu polaganja vozačkog ispita kandidatima.

Ciljne skupine su osobe od 18 godina na dalje, a najveći broj polaznika autoškole upravo su učenici završnih razreda srednjih škola te studenti. Iz godine u godinu sve je veći broj potencijalnih kandidata budući da prilike na tržištu zahtijevaju posjedovanje vozačke dozvole B kategorije za gotovo svaki posao. Također, mijenjaju se pravila u prometu i navike vozača koje je redovito potrebno ponovo učiti i obnavljati znanja kako bi se što sigurnije ophodili u prometu.

Primanja Vatmarovih potencijalnih kupaca su srednja do visoka, ali pitanje vozačkog ispita više ne spada pod luksuz, već skoro pa obvezni trošak školovanja u razvoju čovjeka. Kandidati su i muškog i ženskog spola, kako mlađe tako i starije populacije. Kandidati kojima je potrebna samo vozačka dozvola B kategorije većinom su jednokratni kupci naših usluga te se rijetko znaju vratiti u školu kako bi ponovili par sati vožnje ukoliko bi „ispali iz štosa“. Na taj način vratili bi svoje samopouzdanje i sigurnije vozili. Kandidati koji polažu za C kategoriju pak redoviti su kupci naših usluga, budući da oni prema zakonu svakih 5 godina moraju ponavljati ispite i obnavljati svoje znanje u prometu. U budućnosti bi autoškola mogla proširiti svoje usluge te nuditi i tečaj za D kategoriju te vikendom u kasnim noćnim satima raditi kao TAXI služba.

### **6.3. Konkurencija**

U Zagrebu je velik broj autoškola, što nije čudno obzirom da je riječ o metropoli jedne države. Sve te autoškole ne pružaju iste usluge te su neke specijalizirane samo za određene vozne kategorije. Trenutno se uz Vatmar tamo nalaze autoškole:

- Volovčica
- ORYX 2
- Mladi Poštar
- Škola za cestovni promet
- NI:RA – promet
- VBS CENTAR
- Zagreb
- Semafor
- Sesvetice
- STOP
- Siget
- SPORT
- CAPITOL HILL
- START
- REMETINEC
- MEEGASTART
- BORAS d.o.o.
- ROTOR 2
- MB
- FOL – GAS
- MALU
- Deltapromet
- ZG – 4
- ŠPALJ
- JARUN
- AMK SVEUČILIŠTE
- Retrovizor
- JARUN – u Prečkom

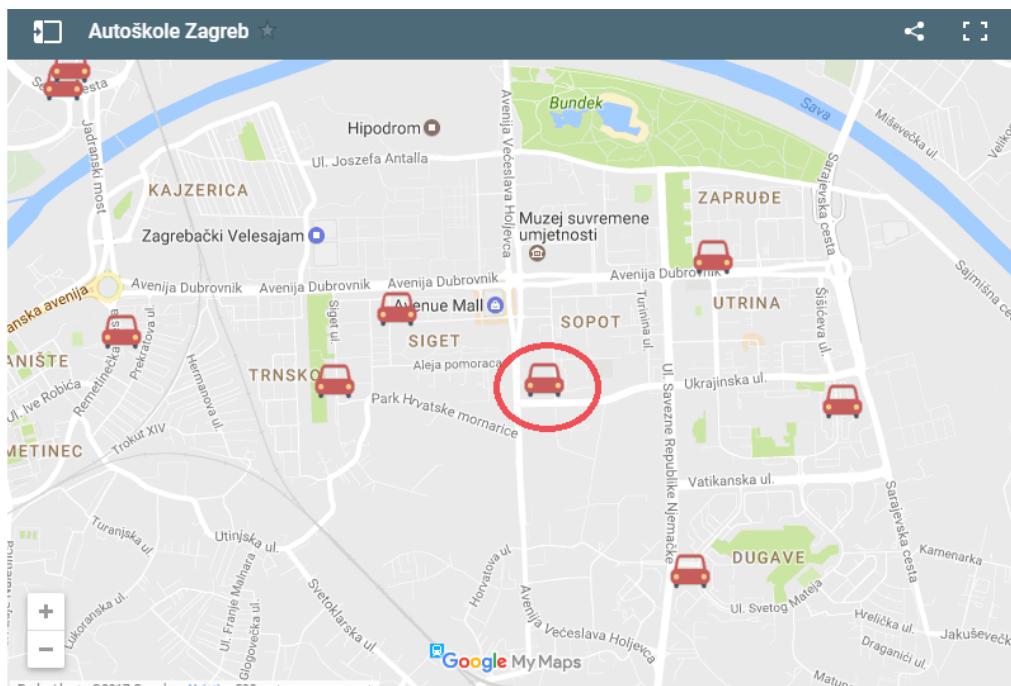
- INDEKS
- AUTO – ŠKOLA AS
- AUTO –ŠPANSKO
- Auto klub „Vrapče“
- Mandić
- AUTOŠKOLA JARUN PODRUŽNICA ČRNOMEREC
- Dugave
- BRZINA
- KARTING CENTAR
- AUTO – KLUB „MIRAMARE“
- ROTOR
- RUBIKON 4
- ROTOR 3
- Dubrava
- AUTOŠKOLA TREND
- Auto klub Končar
- KONKRETNOST
- EUROSPOT
- JARUN – podružnica MM2
- NOVI ZAGREB
- DANKO
- MANDIĆ 2
- EUROPA 3
- TIN
- PROMETNA

Unatoč brojnoj konkurenciji, lokacija autoškole je povoljna i u njenoj blizini nema mnogo autoškola. Vatmar obuhvaća šire područje i velik broj potencijalnih kandidata. Njeni najveći konkurenti su ujedno i one najbliže autoškole:

- Autoškola Dugave, nalazi se na adresi Hribarov prilaz 3 u Zagrebu i nudi polaganje B kategorije

- Autoškola JARUN – podružnica MM2, nalazi se na adresi Božidara Magovca 64 u Zagrebu te nudi polaganje A1, A2, A, B, C i CE kategorije
- Autoškola NOVI ZAGREB, nalazi se na adresi Balokovićeva 15 u Zagrebu i nudi polaganje B kategorije
- Autoškola ROTOR, nalazi se u ulici Froudeova 7 u Zagrebu te nudi polaganje A1, A2, A, B, BE, C i CE kategorije
- Autoškola SIGET, nalazi se na adresi Siget 17 u Zagrebu, omogućava polaganje A1, A, AM i B kategorije

Ovih pet autoškola koje su izdvojene kao najveća konkurencija, ne predstavljaju prijetnju za opstanak autoškoli Vatmar. Vatmar je autoškola koja nudi veći broj usluga od konkurentskih autoškola s jeftinijom ili približno sličnom cijenom. Većina autoškola ne nudi samo polaganje B i A1, A kategorije, dok Vatmar planira i uvođenje D kategorije.



**Slika 3 Položaj autoškole Vatmar i njeni najveći konkurenti**

## 6.4. Prodajna cijena usluga autoškole Vatmar

Autoškola Vatmar nudi razne usluge. Kako bi suzbila konkurenciju, mora imati veću ponudu i povoljnije cijene, fleksibilnije načine plaćanja. Ovo su usluge koje nudi autoškola Vatmar:

- Polaganje vozačkog ispita A kategorije
- Polaganje vozačkog ispita A1 kategorije
- Polaganje vozačkog ispita A2 kategorije
- Polaganje vozačkog ispita B kategorije
- Polaganje vozačkog ispita BE kategorije
- Polaganje vozačkog ispita kategorije
- Polaganje vozačkog ispita CE kategorija
- Razne savjetodavne usluge

<b>A kategorija (posjeduje B)</b>	<b>Gotovina i kartice</b>
<b>UV</b>	2.589,90 kn
<b>Ukupna školarina</b>	2.589,90 kn
<b>Svi ispiti</b>	405,00 kn
<b>Kompletan iznos (AŠ + ispiti)</b>	2.994,90 kn

**Tablica 3 Cjenik A kategorije**

<b>A1 i A2 kategorija (posjeduje B)</b>	<b>Gotovina i kartice</b>
<b>UV</b>	2.589,90 kn
<b>Ukupna školarina</b>	2.589,90 kn
<b>Svi ispiti</b>	405,00 kn
<b>Kompletan iznos (AŠ + ispiti)</b>	2.994,90 kn

**Tablica 4 Cjenik A1 kategorije**

<b>A1 (ne posjeduje ništa)</b>	<b>Gotovina i kartice</b>
<b>PPSP</b>	663,90 kn
<b>UV</b>	3.316,00 kn
<b>Svi ispiti (PPSP+UV+PP)</b>	671,25 kn
<b>Predavanje prve pomoći</b>	450,00 kn
<b>Kompletan iznos (AŠ + ispiti)</b>	2.994,90 kn

**Tablica 5 Cjenik A1 kategorije**

<b>A1 i A2 kategorija (posjeduje B)</b>	<b>Gotovina i kartice</b>
<b>UV</b>	2.589,00 kn
<b>Ukupna školarina</b>	2.589,00 kn
<b>Svi ispiti (UV)</b>	405,00 kn
<b>Kompletan iznos (AŠ + ispiti)</b>	2.994,90 kn

**Tablica 6 Cjenik A2 kategorije**

<b>A2 kategorija (ne posjeduje ništa)</b>	<b>Gotovina i kartice</b>
<b>PPSP</b>	663,90 kn
<b>UV</b>	3.456,00 kn
<b>Ukupna školarina</b>	4.120,00 kn
<b>Svi ispiti (PPS + UV+ PP)</b>	671,25 kn
<b>Predavanje prve pomoći</b>	450,00 kn
<b>Kompletan iznos (AŠ + ispiti)</b>	5.241,35 kn

**Tablica 7 Cjenik A2 kategorije**

<b>B kategorija</b>	<b>Gotovina i kartice</b>
<b>PPSP</b>	663,90 kn
<b>UV</b>	5.036,15 kn
<b>Ukupna školarina</b>	5.700,05 kn
<b>Svi ispiti (PPSP + UV + PP)</b>	671,25 kn
<b>Predavanje prve pomoći</b>	450,00 kn
<b>Kompletan iznos (AŠ + ispiti)</b>	6.852,55 kn

**Tablica 8 Cjenik B kategorije**

<b>B – kod 96 kategorija</b>	<b>Gotovina i kartice</b>
<b>Sat UV</b>	190,00 kn
<b>Ispit UV</b>	452,50 kn

**Tablica 9 Cjenik B - kod 96 kategorije**



<b>BE kategorija (posjeduje B)</b>	<b>Gotovina i kartice</b>
<b>PPSP</b>	110,65 kn
<b>UV</b>	2.089,40 kn
<b>Ukupna školarina</b>	2.200,05 kn
<b>Svi ispiti (PPSP + UV)</b>	600,00 kn
<b>Kompletan iznos (AŠ + ispiti)</b>	2.800,05 kn

**Tablica 10 Cjenik BE kategorije**

<b>C kategorija (mora posjedovati B kategoriju, mora imati 21 godinu ili položeno za KV vozača)</b>	<b>Gotovina i kartice</b>
<b>PPSP</b>	331,95 kn
<b>UV</b>	2.588,10 kn
<b>Ukupna školarina</b>	2.920,05 kn
<b>Svi ispiti (PPSP + UV)</b>	755,00 kn
<b>Kompletan iznos (AŠ + ispiti)</b>	3.675,05 kn

**Tablica 11 Cjenik C kategorije**

<b>CE kategorija (mora imati C kategoriju, 21 godinu ili položeno za KV vozača)</b>	<b>Gotovina i kartice</b>
<b>PPSP</b>	110,65 kn
<b>UV</b>	1.899,40 kn
<b>Ukupna školarina</b>	2.010,05 kn
<b>Svi ispiti</b>	788,75 kn
<b>Kompletan iznos (AŠ + ispiti)</b>	2.788,80 kn

**Tablica 12 Cjenik CE kategorije**

## 6.5. Marketing strategija

Veliku ulogu u poslovanju bilo kojeg obrta, pa tako i autoškole ima marketing. Za oglašavanje autoškole prvenstveno će se koristiti internet, budući da većina potencijalnih kandidata (stariji srednjoškolci i studenti) tamo provode puno vremena. Osim službene web stranice, Facebook profil autoškole redovito će objavljivati fotografije svojih novih vozača, pravila, zakona i savjeta u vožnji te prigodnih pošalica i situacija. Najveći broj letaka dijeli se u tramvajima, oko srednjih škola i fakulteta. Autoškola Vatmar oglašava se putem:

- Interneta
  - Službena web stranica
  - Display oglašavanje putem banera,
  - Pop up,
  - Page branding,
  - Kontekstualno oglašavanje,
  - Link oglašavanje,
  - Ko-promocije,
  - Oglašavanje putem baze podataka,
  - Društvene mreže Facebook
- Televizije,
- Novina,
- Radija,
- Jumbo plakata,
- Letaka.

## 7. FINANCIJSKI ELEMENTI POTHVATA

### 7.1. Struktura prihoda

Pozicija	2014.	%	2015.	%	Indeks
1	2	3	4	5	6
Poslovni prihodi	1.274.942	100	1.394.992	100	109,4
Financijski prihodi	0	0,0	603	0,0	
Izvanredni – ostali prihodi	0	0,0	0	0,0	0,0
Udio u dobiti od pridruženih poduzetnika	0	0,0	0	0,0	0,0
<b>Ukupni prihodi</b>	<b>1.274.942</b>	<b>100,0</b>	<b>1.395.595</b>	<b>100,0</b>	<b>109,5</b>

Tablica 13 Struktura prihoda

Pozicija	2014	%	2015	%	Indeks
1	2	3	4	5	6
Prihodi od prodaje	1.274.112	99,9	1.394.992	100,0	109,5
Ostali poslovni prihodi	830	0,1	0	0,0	0,0
<b>Ukupno poslovni prihodi</b>	<b>1.274.942</b>	<b>100,0</b>	<b>1.394.992</b>	<b>100,0</b>	<b>109,4</b>

Tablica 14 Struktura poslovnih prihoda

## 7.2. Struktura rashoda

Pozicija	2014	%	2015	%	Indeks
1	2	3	4	5	6
<b>Poslovni rashodi</b>	1.031.860	100,0	1.208.486	100,0	117,1
<b>Financijski rashodi</b>	0	0,0	51	0,0	
<b>Izvanredni – ostali rashodi</b>	0	0,0	0	0,0	0,0
<b>Udio u gubitku od pridruženih poduzetnika</b>	0	0,0	0	0,0	0,0
<b>Ukupni rashodi</b>	1.031.860	100,0	1.208.537	100,0	117,1

Tablica 15 Struktura rashoda

Pozicija	2014	%	2015	%	Indeks
1	2	3	4	5	6
<b>Materijalni troškovi</b>	331.956	32,2	366.501	30,3	110,4
<b>Troškovi osoblja</b>	569.876	55,2	613.383	50,8	107,6
<b>Amortizacija</b>	28.065	2,7	106.115	8,8	378,1
<b>Ostali troškovi</b>	101.963	9,9	122.487	10,1	120,1
<b>Vrijednosno usklađivanje</b>	0	0,0	0	0,0	0,0
<b>Rezerviranja</b>	0	0,0	0	0,0	0,0
<b>Ostali poslovni rashodi</b>	0	0,0	0	0,0	0,0
<b>Ukupno</b>	1.031.860	100,0	1.208.486	100,0	117,1

Tablica 16 Struktura poslovnih rashoda

### 7.3. Amortizacija

Nematerijalnu imovinu čine ulaganja na tuđim sredstvima i ulaganja u računalne programe. Amortizira se tijekom korisnog vijeka trajanja od 4 godine linearnom metodom stopom od 25%. Amortizacijska stopa može se uvećati, sukladno odredbama Zakona o porezu na dobit, na temelju odluke uprave društva. Priznavanje, mjerenje i prestanak priznavanja obavlja se u skladu s odredbama HSFI 5. Dugotrajna materijalna imovina obuhvaća sredstva koja Društvo koristi pri isporuci roba i usluga te u administrativne svrhe i čiji je procijenjeni vijek uporabe duže od godine dana. Ova imovina početno se priznaje u bilanci po trošku nabave koji obuhvaća neto kupovnu cijenu i sve druge ovisne troškove do stavljanja sredstva u upotrebu. Nakon početnog priznavanja dugotrajna imovina se mjeri po trošku nabave umanjenom za ispravak vrijednosti i akumulirane gubitke od umanjenja sukladno HSFI-u 6. Amortizacija dugotrajne materijalne imovine obračunava se primjenom linearne metode u procijenjenom vijeku upotrebe svakog pojedinog sredstva primjenom sljedećih stopa:

- za građevinske objekte 20 godina, 5%
- za osobne automobile 5 godina, 20%
- za nematerijalnu imovinu, opremu, vozila, osim za osobne automobile te za mehanizaciju 4 godine, 25%
- za računala, računalnu opremu i programe, mobilne telefone i opremu za računalne mreže 2 godine, 50%
- za ostalu nespomenutu imovinu 10 godina, 10%

Ukoliko Društvo donese odluku, primjenjuju se uvećane amortizacijske stope sukladno odredbama Zakona o porezu na dobit. Zemljište i druga imovina koja ima neograničen vijek trajanja te imovina u pripremi se amortizira. Dobici ili gubici od prestanka priznavanja dugotrajne materijalne imovine utvrđuju se kao razlika ostvarene prodajne cijene i knjigovodstvene vrijednosti i uključuju u stavku izvanredni ostali prihodi, odnosno ostali rashodi u računu dobiti i gubitka.

## 7.4. Račun dobiti/gubitka

Obveznik: 74431576794: VATMAR USLUGE d.o.o.

Naziv pozicije	AOP oznaka	Rbr. Bilješke	Prethodna godina	Tekuća godina
1	2	3.	4	5
<b>I. POSLOVNI PRIHODI (112+113)</b>	111		1.274.942	1.394.992
1. Prihodi od prodaje	112		1.274.112	1.394.992
2. Ostali poslovni prihodi	113		830	
<b>II. POSLOVNI RASHODI (115+116+120+124+125+126+129+130)</b>	114		1.031.860	1.208.486
1. Promjene vrijednosti zaliha proizvodnje u tijeku i gotovih proizvoda	115			
2. Materijalni troškovi (117 do 119)	116		331.956	366.501
a) Troškovi sirovina i materijala	117		89.511	156.194
b) Troškovi prodane robe	118			
c) Ostali vanjski troškovi	119		242.445	210.307
3. Troškovi osoblja (121 do 123)	120		569.876	613.383
a) Neto plaće i nadnice	121		349.872	383.485
b) Troškovi poreza i doprinosa iz plaća	122		138.274	144.930
c) Doprinosi na plaće	123		81.730	84.968
4. Amortizacija	124		28.065	106.115
5. Ostali troškovi	125		101.963	122.487
6. Vrijedonosno usklađivanje (127+128)	126		0	0
a) Dugotrajne imovine (osim financijske imovine)	127			
b) Kratkotrajne imovine (osim financijske imovine)	128			
7. Rezerviranja	129			
8. Ostali poslovni rashodi	130			
<b>III. FINANCIJSKI PRIHODI (132 do 136)</b>	131		0	603
1. Kamate, tečajne razlike, dividende i slični prihodi iz odnosa s povezanim poduzetnicima	132			603
2. Kamate, tečajne razlike, dividende, slični prihodi iz odnosa s nepovezanim poduzetnicima i drugim osobama	133			
3. Dio prihoda od pridruženih poduzetnika i sudjelujućih interesa	134			
4. Nerealizirani dobiti (prihodi) od financijske imovine	135			
5. Ostali financijski prihodi	136			
<b>IV. FINANCIJSKI RASHODI 138 do 141)</b>	137		0	51
1. Kamate, tečajne razlike i drugi rashodi s povezanim poduzetnicima	138			
2. Kamate, tečajne razlike i drugi rashodi s nepovezanim poduzetnicima i drugim osobama	139			51
3. Nerealizirani gubici (rashodi) od financijske imovine	140			
4. Ostali financijski rashodi	141			
<b>V. UDIO U DOBITI OD PRIDRUŽENIH PODUZETNIKA</b>	142			
<b>VI. UDIO U GUBITKU OD PRIDRUŽENIH PODUZETNIKA</b>	143			
<b>VII. IZVANREDNI - OSTALI PRIHODI</b>	144			
<b>VIII. IZVANREDNI - OSTALI RASHODI</b>	145			
<b>IX. UKUPNI PRIHODI (111+131+142+144)</b>	146		1.274.942	1.395.595
<b>X. UKUPNI RASHODI (114+137+143+145)</b>	147		1.031.860	1.308.537
<b>XI. DOBIT ILI GUBITAK PRIJE OPOREZIVANJA (146-147)</b>	148		243.082	187.058
1. Dobit prije oporezivanja (146-147)	149		243.082	187.058

<b>2. Gubitak prije oporezivanja (147-146)</b>	150	0	0
<b>XII. POREZ NA DOBIT</b>	151	48.616	38.077
<b>XIII. DOBIT ILI GUBITAK RAZDOBLJA (148-151)</b>	152	194.466	148.981
<b>1. Dobit razdoblja (149-151)</b>	153	194.466	148.981
<b>2. Gubitak razdoblja (151-148)</b>	154	0	0

**Tablica 17 Račun dobiti i gubitka**



## 7.5. Bilanca

Obveznik: 74431576794; VATMAR USLUGE d.o.o.	Prethodna godina	Tekuća godina
<b>Naziv pozicije</b>		
<b>1</b>		
<b>2. Dani zajmovi povezanim poduzetnicima</b>		
<b>3. Sudjelujući interesi (udjeli)</b>		
<b>4. Zajmovi dani poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi</b>		
<b>5. Ulaganja u vrijednosne papire</b>		
<b>6. Dani zajmovi, depoziti i slično</b>		
<b>IV. NOVAC U BANCI I BLAGAJNI</b>	257.542	257.771
<b>D) PLAĆENI TROŠKOVI BUDUĆEG RAZDOBLJA I OBRAČUNATI PRIHODI</b>		
<b>E) UKUPNO AKTIVA</b>	451.517	490.918
<b>F) IZVANBILANIČNI ZAPISI</b>		
<b>PASIVA</b>		
<b>A) KAPITAL I OREZERVE</b>	230.216	206.146
<b>I. TEMELJNI KAPITAL</b>	20.000	20.000
<b>II. KAPITALNE REZERVE</b>		
<b>III. REZERVE IZ DOBITI</b>	0	0
<b>1. Zakonske rezerve</b>		
<b>2. Rezerve za vlastite dionice</b>		
<b>3. Vlastite dionice i udjeli</b>		
<b>4. Statutarne rezerve</b>		
<b>5. Ostale rezerve</b>		
<b>IV. REVALORIZACIJSKE REZERVE</b>		
<b>V. ZADRŽANA DOBIT ILI PRENESENI GUBITAK</b>	15.750	37.165
<b>1. Zadržana dobit</b>	15.750	37.165
<b>2. Preneseni gubitak</b>		
<b>VI. DOBIT ILI GUBITAK POSLOVNE GODINE</b>	194.466	148.981
<b>1. Dobit poslovne godine</b>	194.466	148.981
<b>2. Gubitak poslovne godine</b>		
<b>VII. MANJINSKI INTERES</b>		
<b>B) REZERVIRANJA</b>	0	0
<b>1. Rezerviranja za mirovine, otpremnine i slične obveze</b>		
<b>2. Rezerviranja za porezne obveze</b>		
<b>3. Druga rezerviranja</b>		
<b>C) DUGOROČNE OBVEZE</b>	0	0
<b>1. Obveze prema povezanim poduzetnicima</b>		
<b>2. Obveze za zajmove, depozite i slično</b>		
<b>3. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama</b>		
<b>4. Obveze za predujmove</b>		
<b>5. Obveze prema dobavljačima</b>		

<b>6. Obveze po vrijednosnim papirima</b>		
<b>7. Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi</b>		
<b>8. Ostale dugoročne obaveze</b>		
<b>9. Odgođena porezna obaveza</b>		
<b>D) KRATKOROČNE OBVEZE</b>	221.301	284.772
<b>1. Obveze prema povezanim poduzetnicima</b>		
<b>2. Obveze za zajmove, depozite i slično</b>		
<b>3. Obveze prema bankama i drugim financijskim institucijama</b>		
<b>4. Obveze za predujmove</b>		
<b>5. Obveze prema dobavljačima</b>	25.252	67.553
<b>6. Obveze po vrijednosnim papirima</b>		
<b>7. Obveze prema poduzetnicima u kojima postoje sudjelujući interesi</b>		
<b>8. Obveze prema zaposlenicima</b>	30.859	30.230
<b>9. Obveze za poreze, doprinose i slična davanja</b>	40.483	62.719
<b>10. Obveze s osnove udjela u rezultatu</b>		
<b>11. Obveze po osnovi dugotrajne imovine namijenjene prodaji</b>		
<b>12. Ostale kratkoročne obveze</b>	124.707	115.270
<b>E) ODGOĐENO PLAĆANJE TROŠKOVA I PRIHOD BUDUĆEG RAZDOBLJA</b>		
<b>F) UKUPNO – PASIVA</b>	451.517	490.915
<b>G) IZVANBILANČNI ZAPISI</b>		
<b>DODATAK BILANCI</b>		
<b>A) KAPITAL I OBVEZE</b>		
<b>1. Pripisano imateljima kapitala matice</b>		
<b>2. Pripisano manjinskom interesu</b>		

**Tablica 18 Bilanca autoškole Vatmar**

## 8. PORTEROV MODEL 5 KONKURENTSKIH SILA

Imamo velik broj konkurentskih autoškola u Zagrebu, a gotovo sve autoškole u konačnici imaju isti cilj, to jest, veća profitabilnost i veći broj zadovoljnih te uspješno obučenih kandidata (kupaca). Kako bi autoškola Vatmar opstala i bila u prednosti spram ostalih autoškola, treba se obratiti pozornost na ove smjernice Porterovog modela 5 konkurentskih sila:

### 1. DOBAVLJAČI

- veliki broj zamjenjivih inputa (automobili, kamioni, motocikli... sve je veći broj proizvođača vozila po povoljnijim cijenama)
- velika konkurencija među dobavljačima
- raznolik distribucijski kanal

### 2. POTENCIJALNI KONKURENTI

- prijetnja nove konkurencije
- visoki kapitalni zahtjevi
- važnost snažnih bendova
- potrebne su napredne tehnologije
- geografski faktori ograničavaju konkurenciju
- kupci su lojalni postojećim bendovima
- visoka krivulja učenja

### 3. KONKURENTI

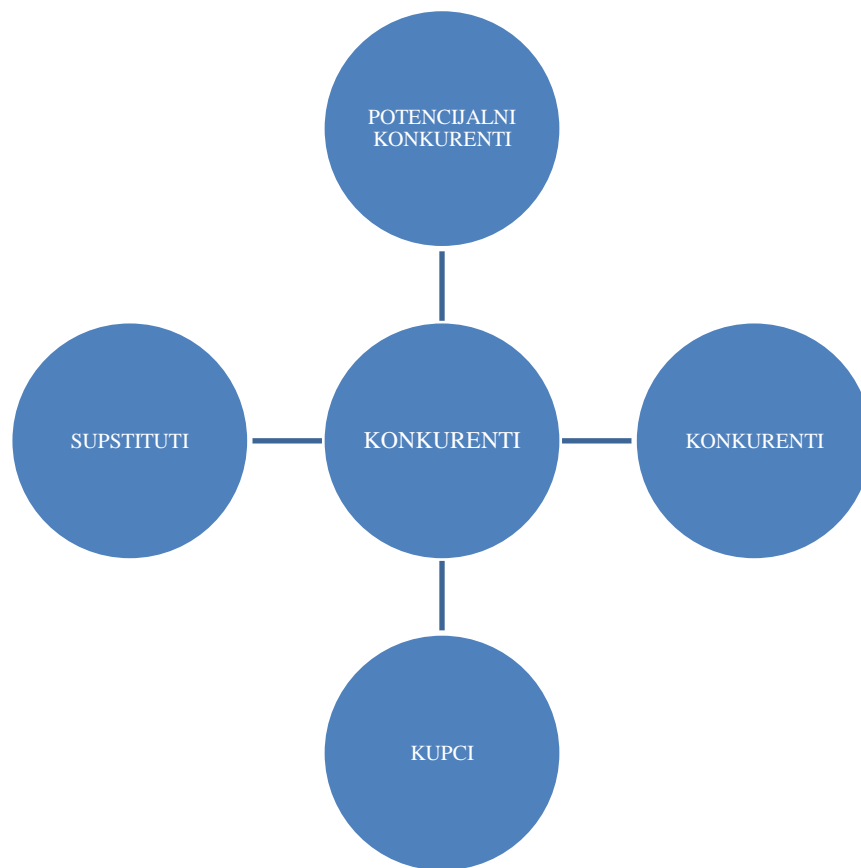
- intenzitet postojećeg suparništva
- niski troškovi pohrane
- velika industrija
- brza stopa rasta industrije

### 4. KUPCI

- pregovaračka snaga kupca (kandidata)
- proizvod je važan kupcu (kandidatu)
- niska ovisnost o distributerima
- velik broj kupaca

### 5. SUSPSTITUTI

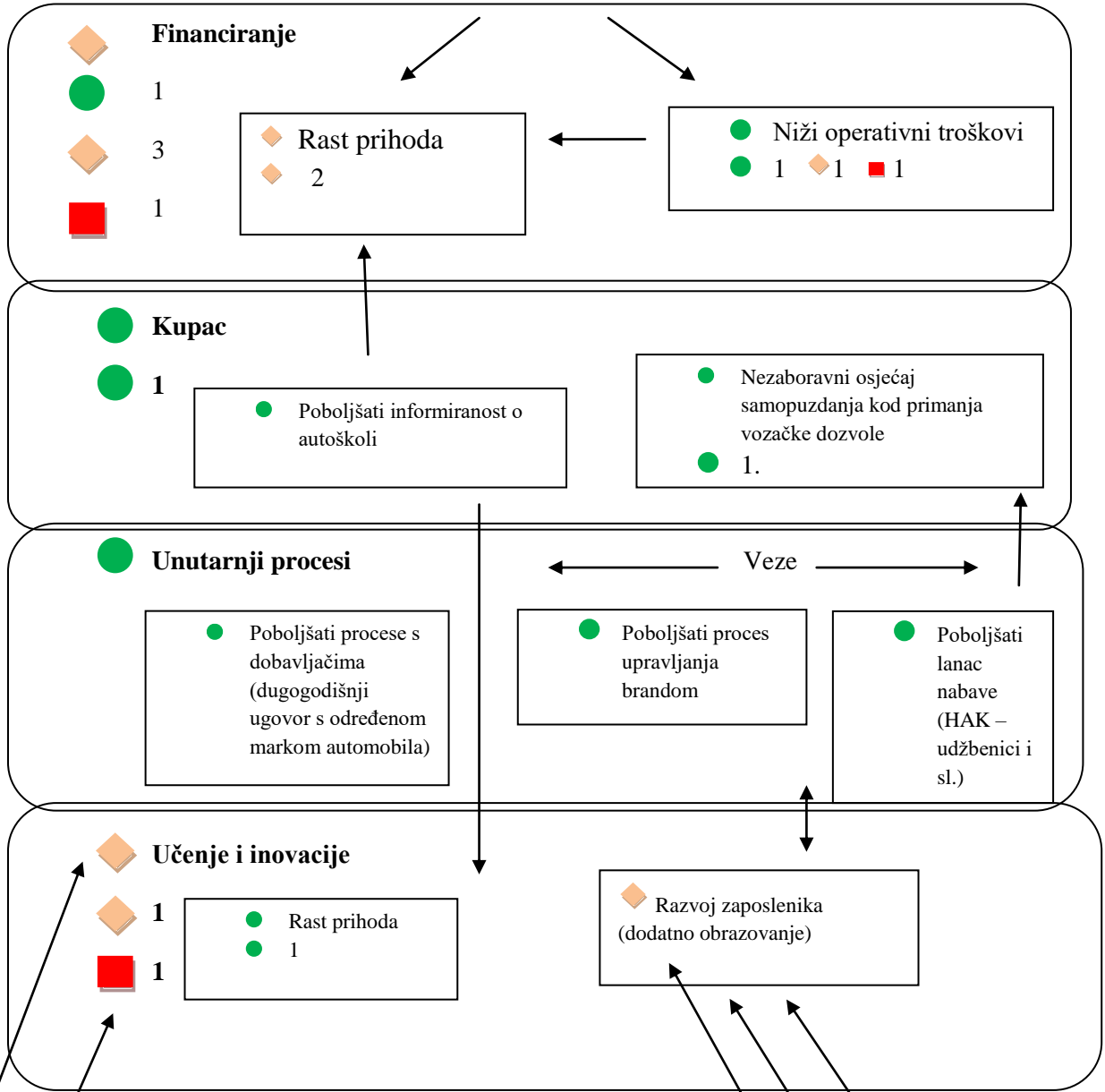
- zamjene su niže kvalitete
- zamjenski proizvod je inferiorni



**Slika 4 Porterov model 5 konkurentskih sila**





## 9. MAPA STRATEŠKIH GRUPA

### Ciljevi



Semafori pokazuju status pojedinih metrika I status cijele perspektive

Semafori pokazuju status pojedinih metrika i status cjelokupnog cilja

Status	Opis
<b>Odlično</b> 	Ikona sa zelenim krugom označava zadovoljavajući status. Metrika je na ili iznad cilja.
<b>Prosječno</b> 	Ikona žutog romba označava status opreza. Metrika je unutar jednog odstupanja u odnosu na cilj.
<b>Slabo</b> 	Ikona s crvenim kvadratom označava status upozorenja. Metrika odstupa od cilja za više od jednog odstupanja.
<b>Nepotpuno</b> 	Nepotpun status označava da nema podataka za stvarne ili ciljne indikatore metrika. Rezultat ili status se ne mogu izračunati.

**Slika 5 Status za sumiranje metrika u strateškim mapama**

Strateška mapa prikazuje nam perspektive koje može imati autoškola Vatmar. Perspektive se odnose na financiranje, odnos s kupcima, unutarnje procese te na učenje i inovacije. Ciljevi koje autoškola želi postići, a vezani su za financiranje su niži operativni troškovi kako bi autoškola mogla svoj novac uložiti u neke druge ili nove stvari/usluge te u konačnici, rast prihoda koji će nastati uzrokom nižih operativnih troškova.

Ciljevi koje autoškola želi ispuniti kako bi poboljšala svoj odnos s kupcima, odnosno kandidatima, odnose se na poboljšanje informiranosti o autoškoli. Autoškola Vatmar već je poznata po kvalitetnom i stručnom osoblju na području Zagreba, ali ukoliko bi se više uložilo u marketing, oglašavanje i informiranje o tečajevima, uspjesima kandidata i instruktora i predavača, otvaraju se nove mogućnosti poput proširenja autoškole ili otvaranja još jedne autoškole u drugim okolnim gradovima. Važan cilj za odnose s kupcima je i pružiti im ugodno iskustvo polaganja vozačkog ispita koje je u većini slučajeva stresno, usaditi im osjećaj samopouzdanja tijekom vožnje te ih najbolje obučiti za samostalnu vožnju. Najveći uspjeh autoškole, a i samog kandidata za vozača je onaj nezaboravan osjećaj prilikom primanja uvjerenja o uspješno položenom vozačkom ispitu.

Po pitanju perspektiva unutarnjih procesa autoškole Vatmar, ciljevi su poboljšati procese s dobavljačima, poboljšati procese upravljanja brandom te poboljšati lanac nabave. Procesi s dobavljačima mogu se poboljšati putem sklapanja dugogodišnjeg ugovora s određenom markom automobila/kamiona/motocikla na kojima će se kandidati obučavati. Potencijalni su dugoročni ugovori i s dobavljačima sitnog inventara, a postoji i mogućnost promoviranja korištenih brandova na korist obje strane, npr. autoškola bi mogla sklopiti

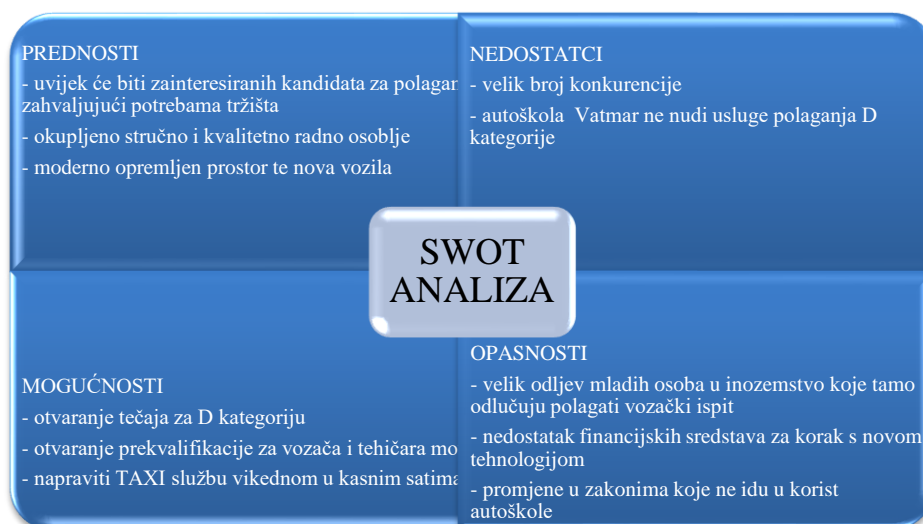
ugovor i s tekstilnim obrtom koji bi proizvodio prikladnu radnu odjeću koju bi instruktori nosili tijekom vožnje, a i kandidat koji je uspješno položio sve ispite i na vrijeme podmirio svoje novčane obveze, kao nagradu bi mogao dobiti majicu s logom autoškole i proizvođača majice kao uspomenu. Svatko voli dobiti nešto gratis.

Na sličan način poboljšao bi se i proces upravljanja brendom, ljudi cijene kada tvrtka s kojom surađuju/od koje kupuju proizvod ili uslugu (u ovom slučaju obučavaju se za vožnju), ima dugotrajne suradnje s drugim brandovima, to im ulijeva osjećaj povjerenja. Poželjno je i poboljšati proces lanca nabave. U slučaju autoškole Vatmar to je prvenstveno HAK te Crveni križ. HAK i Crveni križ autoškolu opskrbljuju udžbenicima, prezentacijama, radnim CD-ovima te autoškoli pružaju ključne informacije vezane za same ispite, promjene zakona i slično.

Perspektive kod učenja i inovacija su brojne, a najvažniji cilj je razvoj zaposlenika. Koliko god smatrali da imamo kvalitetno osoblje, čovjek se tijekom cijelog života treba dodatno doškolavati i učiti nove stvari. Zakoni i tehnologije se mijenjaju iz minute u minutu i potrebno je svoje zaposlenike konstantno usmjeravati da budu u koraku s njima kako bi se moglo uspješno poslovati. Specifična je situacija kod instruktora viših kategorija u autoškoli koji svakih nekoliko godina moraju ponovo polagati ispite iz vožnje kako ne bi izgubili svoje licence. Instruktori u autoškoli uvijek imaju mogućnost doškolavanja obučiti se da znaju upravljati svim voznim kategorijama, zatim se obučiti da budu instruktori i za novostečene kategorije, obučiti se za predavača. Mogućnosti za bolje poslovanje u gotovo svakoj industriji su beskonačne, ali potrebno je u pravo vrijeme znati upravljati pravim informacijama, uložiti u pravu stvar i reagirati na vrijeme.

## ZAKLJUČAK

Ovaj projekt opravdana je investicija zahvaljujući prvenstveno stručnosti poduzetnika u struci. Dobra lokacija također je jedan od ključnih parametara koji unatoč većem broju šire konkurencije autoškoli osigurava dovoljan broj kandidata te zadovolji potrebe na strani potražnje. Projekt je likvidan te će poduzetnik u narednom razdoblju imati dovoljno novca za podmirivanje svih svojih obveza prema zaposlenima, dobavljačima, banci i državi. Na slici se nalazi SWOT analiza autoškole Vatmar. Autoškola trenutno ne nudi uslugu polaganja vozačkog ispita za D kategoriju što joj predstavlja jedini veći nedostatak, obzirom da se dobro nosi s velikim brojem konkurencije u gradu. Uvođenje tog tečaja može biti mogućnost novog prihoda u budućnosti. Jedna od mogućnosti je da vikendom u kasnim noćnim satima, autoškola radi kao TAXI služba. Opasnosti na koje autoškola ne može u potpunosti utjecati i spriječiti su promjene zakona i novih pravila koje se odnose na poslovanje autoškole, moguća loša opća situacija na tržištu. Jedna od potencijalnih opasnosti došla je ulaskom u EU, kada stanovnici imaju šire mogućnosti zapošljavanja i školovanja u drugim zemljama. Veliki broj poslodavaca u naprednijim državama EU nudi svojim zaposlenicima besplatno polaganje vozačke dozvole uz uvjet da ostanu raditi u njihovom poduzeću. Ipak, uvijek će postojati kandidati koji su zainteresirani za polaganje vozačkog ispita. Kvalitetno i stručno osoblje autoškole Vatmar nadaleko je poznato po svome uspjehu velikim brojem zadovoljnih kandidata, sadašnjih sigurnih vozača i sudionika u prometu.



Slika 6 SWOT analiza



## POPIS LITERATURE:

### KNJIGE:

- Škrtić, M. (2006): *Poduzetništvo*, Zagreb, Sinergija

### INTERNETSKI IZVORI:

- N.A., (N.D.): *Konkurencija autoškole Vatmar*, dostupno na: <http://popis-autoskola.com.hr/popis-autoskole-u-zagrebu/>, preuzeto 10.06.2017.
- N.A., (N.D.): *Lokacija autoškole Vatmar*, dostupno na: <http://www.autoskolavatmar.hr/lokacija-i-kontakti/>, preuzeto 10.06.2017.
- N.A., (N.D.): *Popis autoškola u Zagrebu*, dostupno na: <http://popis-autoskola.com.hr/popis-autoskole-u-zagrebu/>, preuzeto 10.06.2017.
- N.A., (N.D.): *Usluge autoškole Vatmar*, dostupno na: <http://www.autoskolavatmar.hr/cjenik-i-nacini-placanja/>, preuzeto 10.06.2017.
- N.A., (N.D.): *Vozila autoškole Vatmar*, dostupno na: <http://www.autoskolavatmar.hr/vozni-park/>, preuzeto 10.06.2017.
- N.A., (N.D.): *Zaposlenici autoškole Vatmar*, dostupno na: <http://www.autoskolavatmar.hr/instruktori-i-predavaci/>, preuzeto 10.06.2017.
- N.A., (N.D.): *Životopis Vatroslava Miletića*, dostupno na: <http://www.autoskolavatmar.hr/instruktori-i-predavaci/vatroslav-miletic/>, preuzeto 10.06.2017.

## POPIS TABLICA

Tablica 1 Zaposlenici autoškole Vatmar .....	9
Tablica 2 Planirani godišnji trošak za plaće .....	9
Tablica 3 Cjenik A kategorije .....	14
Tablica 4 Cjenik A1 kategorije .....	15
Tablica 5 Cjenik A1 kategorije .....	15
Tablica 6 Cjenik A2 kategorije .....	15
Tablica 7 Cjenik A2 kategorije .....	16
Tablica 8 Cjenik B kategorije.....	16
Tablica 9 Cjenik B - kod 96 kategorije .....	16
Tablica 10 Cjenik BE kategorije .....	17
Tablica 11 Cjenik C kategorije.....	17
Tablica 12 Cjenik CE kategorije .....	18
Tablica 13 Struktura prihoda.....	20
Tablica 14 Struktura poslovnih prihoda .....	20
Tablica 15 Struktura rashoda.....	21
Tablica 16 Struktura poslovnih rashoda.....	21
Tablica 17 Račun dobiti i gubitka .....	24
Tablica 18 Bilanca autoškole Vatmar .....	26

## POPIS SLIKA

Slika 1 Vatroslav Miletić, poduzetnik.....	3
Slika 2 Lokacija autoškole Vatmar .....	6
Slika 3 Položaj autoškole Vatmar i njeni najveći konkurenti .....	13
Slika 4 Porterov model 5 konkurentskih sila .....	28
Slika 5 Status za sumiranje metrika u strateškim mapama .....	30
Slika 6 SWOT analiza .....	32