

PLOUTOS: Suradnja za postizanje financijske neovisnosti državljana trećih zemalja putem alata za financijsko opismenjavanje i poduzetničkih kampova

Šifra projekta: 101038463



Radni paket 2: Pripremne aktivnosti, kurikulum poslovnog jezika i financijske pismenosti

Očekivani učinak 2.6: Kurikulum financijske pismenosti

Siječanj 2023



www.PlutosProject.org



PlutosProject



PlutosProject



PlutosProject



Co-funded by
the European Union



PLOUTOS

SADRŽAJ

Uvod

Modul 1 - Što je financijska pismenost?

**Modul 2 - Upravljanje osobnim
financijama**

Modul 3 - Financijske usluge

Modul 4 - Štednja

Modul 5 - Investicije

Modul 6 - Krediti

Modul 7 - Aktivnosti stvaranja prihoda: odabir, planiranje i upravljanje

Modul 8 - Kako izraditi poslovni plan

Modul 9 - Kako zatražiti mikrozajam i sredstva

Modul 10 - Kako otvoriti bankovni račun

**Modul 11 - (online) financijske
prijevare**

Modul 12 - Porezi i osiguranje

DODATAK 1

DODATAK 2

DODATAK 3



Naziv tečaja	Kurikulum financijske pismenosti
Jezici	BG EL EN FR HR IT SV
Tjedni	24
Hoursper tjedan	2
Sudionici	Najmanje 30 državljana trećih zemalja po zemlji partneru
opis tečaja	
<p>U kontekstu europskih napora da se državljani trećih zemalja integriraju u ekonomski život svojih zemalja domaćina, ovaj tečaj ima za cilj poboljšati znanje jezika zemalja domaćina u području ekonomije i financija za državljane trećih zemalja. Tečaj je namijenjen državljanima trećih zemalja koji borave u zemlji domaćinu najmanje 3 godine i imaju B1-B2 razinu znanja jezika zemlje domaćina. Kako je ovaj tečaj izravno povezan s tečajem poslovnog jezika koji je implementiran, cilj mu je pripremiti državljane trećih zemalja za njihovu potencijalnu integraciju u poslovnu zajednicu zemlje domaćina, dajući im pristup širokom rasponu tekstova koji bi im omogućili bolje razumijevanje pojmova o financijskoj pismenosti.</p> <p>Štoviše, ponudit će smjernice i alate za treće zemlje o tome kako uštedjeti novac, investirati, otvoriti bankovni račun, podnijeti zahtjev za zajmove, postaviti poslovni zajam, zaštititi se od prijevara itd.</p> <p>TCN-i, posebno radni migranti, iskazuju visoku svijest o bankarskim proizvodima kao što su depoziti, zajmovi i kreditne kartice, ali manje su svjesni investicijskih proizvoda i mikrozajmova. Proizvodi koje je ovoj skupini najteže razumjeti su krediti, investicijski proizvodi i depoziti/štedni proizvodi. Štoviše, pripadnicima trećih zemalja teško je procijeniti vlastitu razinu financijske pismenosti. S obzirom na jezičnu barijeru, najčešći izvor financijskog znanja za radne migrante su prijatelji i obitelj, kao i internet.</p> <p>Stoga će razvoj kombiniranog kurikuluma financijskog opismenjavanja s elementima poduzetništva i financija za državljane trećih zemalja biti jedan od glavnih rezultata projekta, a njegovi tečajevi postat će nužan korak prema njihovoj punoj integraciji u gospodarski život zemlje domaćina.</p>	
Ishodi učenja	



PLUTOS

Kurikulum finansijskog opismenjavanja imat će za cilj:

- razviti potrebne vještine i kompetencije državljana trećih zemalja kako bi mogli bolje razumjeti različite finansijske koncepte
- učiniti ih sposobnima prepoznati finansijske rizike i prilike te ih na kraju i prihvatiti odgovarajuće finansijske odluke
- ojačati njihovo povjerenje u finansijskim pitanjima
- unaprijediti njihovo sudjelovanje u modernom društvu i građanskom životu

Tjedan	Predmet
1 - 2	Što je finansijska pismenost?
3 - 4	Upravljanje osobnim finansiranjima
5 - 6	Finansijske usluge
7 - 8	Štednja
9 - 10	investicije
11 - 12	Krediti
13 - 14	Aktivnosti stvaranja prihoda: odabir, planiranje i upravljanje
15 - 16	Kako izraditi poslovni plan
17 - 18	Kako zatražiti mikrozajam i sredstva
19 - 20	Kako otvoriti bankovni račun
21 - 22	(Online) Finansijska prijevara
23 - 24	Porezi i osiguranje

Modul 1 – Što je financijska pismenost	
Glavni ciljevi	<ul style="list-style-type: none"> • Upoznati se s definicijom financijske pismenosti. • poboljšati vještine i financijsko zdravlje ljudi kako bi ojačali svoje sposobnost i podržati njihov ekonomski razvoj. • Za učenje koristit će se alati prilagodljivi kontekstu za izvođenje sesije, lako primjenjivi u svakodnevnom životu i koji se mogu integrirati u već postojeće programe
Ishodi učenja	<ul style="list-style-type: none"> • Postavite ciljeve štednje i izradite plan štednje kako biste ih ostvarili. • Napravite jednostavan proračun i primijenite ga. • Shvatite važnost financijskog planiranja. • Navedite neke okolnosti pod kojima ljudi žele ili trebaju posuditi novac. • Opišite različite vrste zajmova i definirajte osnovne pojmove vezane uz posuđivanje novca/zajmova
Opis sadržaja i materijala za obuku	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Uvod u teoriju ✓ Vježbe/Aktivnosti u nastavi: Aktivnost 1 Instruktor traži od učenika da kreiraju svoj proračun prema predlošku Aktivnost 2 Instruktor traži od učenika da popune praznine u sadržaju vježbe
Trajanje	2 sata



PLOUTOS

Financijsko obrazovanje je proces kojim ljudi poboljšavaju svoje znanje o financijskim proizvodima, konceptima i rizicima. Nepristranim informacijama, obrazovanjem i savjetima razvijaju vještine i povjerenje u vlastita sredstva kako bi postali svjesniji financijskih prilika i rizika, donosili informirane odluke, znali gdje se obratiti za pomoć i poduzeli druge učinkovite korake za poboljšanje njihovo financijsko blagostanje.

Ako ste proveli neko vrijeme tražeći vijesti o financijskom obrazovanju, vjerojatno ste naišli na pojam financijske pismenosti. Cilj poučavanja financijske pismenosti je pomoći ljudima da razviju jače razumijevanje osnovnih financijskih koncepta—na taj način mogu bolje upravljati svojim novcem.

Osnovne financije zapravo su ključni element aktivnog građanstva, budući da su same financije osnovna usluga za građane i potrošače: oni koji im nemaju pristup ostaju isključeni. Financije, naime, mogu postati multiplikator isključivanja, a ne uključivanja, gdje se shvaćaju kao sinonim za puki profit od štednje.

To je veliki cilj, pogotovo s obzirom na to kako ljudi postupaju s novcem: "Pretpostavimo da stavite 100 € na štedni račun koji zarađuje 10% kamate svake godine. Nakon pet godina koliko ćete imati?" Bilo je to pitanje postavljeno u kvizu s višestrukim odgovorima (koji je ispunilo 150.000 ljudi u 144 zemlje) agencije za ocjenjivanje rejtinga Standard & Poor's. Ponudeni odgovori su bili "manje od 150 €", "točno 150 €" i "više od 150 €". Namjera je bila provjeriti razumiju li ispitanici, osim osnovne matematike, i složenu kamatu. Ne toliko mnogo: samo jedna trećina njih točno je odgovorila na tri od pet sličnih pitanja s višestrukim izborom. Uz te brojke, ne čudi da čelnici u poslovanju, obrazovanju i vladama žele pomoći u širenju prednosti veće financijske pismenosti na što je moguće više ljudi.

U konačnici, financijska pismenost je posjedovanje vještina koje omogućuju ljudima da donose pametne odluke sa svojim novcem, što znači da redovito rade prave stvari s novcem koje vode pravim financijskim ishodima. Nakon što ljudi steknu ove vještine, sposobni su razumjeti glavne financijske probleme s kojima se moraju suočiti u hitnim slučajevima, dugove, ulaganja itd., ali najviše od svega financijski pismeni ljudi znaju kako se snalaziti u proračunu.

Na temelju statistike kojaveć smo razmotrili, pošteno je pretpostaviti da mnogi ljudi ne znaju kako postupati sa svojim novcem. I dok ne postoji niti jedan siguran način da se izmjeri koliko je ljudi financijski pismeno, nedostatak određenih vještina potvrdio bi tu pretpostavku. Stoga bi proračun moglo biti još jedna vještina za mjerenje financijske pismenosti.

Postoji način da pomognete ljudima da odluče trebaju li se uvrstiti među financijski pismene: Iskreno odgovorite na ovih nekoliko pitanja.

1. Zna li kako napraviti mjesečni proračun koji uključuje sve vaše osnovne troškove, vaše račune, sve dugove i vaša nepovratna sredstva za buduće kupnje?
2. Jeste li trenutno bez dugova? Ili poduzimate aktivne korake za smanjenje svojih dugova?
3. Zna li otprilike koliko novca trošite za pokrivanje životnih troškova u razdoblju od tri do šest mjeseci?
4. Imate li fond za hitne slučajeve koji bi vam omogućio da prebrodite iznenadni veliki životni događaj kao što je otkaz ili totalni gubitak vozila, a da ne morate posuđivati novac?
5. Shvaćate li kako složene kamate omogućuju da uloženi novac raste tijekom vremena?
6. Zna li raznevrste osiguranja koje su potrebne za zaštitu vaših financija i ulaganja?
7. Razumijete li razliku između ulaganja i osiguranja?

Financijska pismenost može ljude učiniti uobičajenim proračunskim osobama koje su spremne štedjeti za svoje ciljeve kako bi bili mirni, kako danas tako i u budućnosti.



PLOUTOS

Glavni razlozi zbog kojih ljudi štede su:

Svakodnevna upotreba: Uštedevina se koristi za hranu, stanarinu/račune, odjeću, stvari za sebe i članove obitelji

Hitni ili tonući fond: Štednja se koristi za hitne slučajeve ili krize, kao što su zdravstveni problemi, gubitak posla ili prihoda ili veći neočekivani trošak

Budući ciljevi: Uštedevina se koristi za buduće ciljeve kao što su kupnja kuće, plaćanje škole, vjenčanje, kupnja zemlje, pokretanje posla.

Fond za hitne slučajeve je primjer financijskog cilja. Što je financijski cilj? To je svaki plan koji se tiče novca. Postoje kratkoročni financijski ciljevi (poput uštede od 1.000 €) ili dugoročni financijski ciljevi (poput ulaganja za mirovinu). Treba postaviti ciljeve za svako područje života, ali imati određene financijske ciljeve pomaže ljudima da ulažu novac tamo gdje je cilj.

Izrada proračuna vitalan je korak u postizanju osobnih i obiteljskih financijskih ciljeva. Pogledajmo neke važne definicije kako bismo saznali više o tome.

Proračun se sastoji od dva dijela: prihoda, što znači novac koji dolazi i troškova koji su stvari koje trebamo ili želimo potrošiti na novac ili novac koji odlazi.

Dobar budžet je kada su ukupni prihodi VIŠI od ukupnih rashoda. To se naziva višak.

Ako su vam troškovi VIŠI od prihoda, onda imate 'deficit'. Morat ćete ponovno prilagoditi svoj troškovi. Ako imate više novca unutra nego izvana, možete sačuvati dio preostalog novca za budućnost.

Najvažnija pravila proračuna su:

Trošite manje nego što zarađujete!

Odvojite malo novca svaki tjedan (ako možete).

Slijedimo sljedeće korake za izradu vlastite vremenske trake!

1. s listom papira/listom flipcharta i markerom
2. odlučiti o cilju štednje, npr. uštedjeti iznos od X € do kraja godine.
imati znak s 0 € na jednom kraju papira i iznos X € na drugom kraju papira
4. Napravite kontrolne točke na papiru kada dosegnu 25%, 50% i 70% svog cilja štednje
5. Za svaku kontrolnu točku zabilježite što će morati učiniti kako bi postigli cilj kontrolne točke
6. kada ovu aktivnost rade kod kuće s djecom, djeca mogu crtati ili razgovarati usmeno umjesto pisanja.
7. Cilj vremenske trake je povući crtu koja prikazuje koliko je uštedeno svaki put kada se postigne kontrolna točka. To vam pomaže da vizualizirate kako novac raste i kada se postiže cilj štednje i ukupni cilj štednje.

Izrada proračuna

Korak 1: Odredite mjesečni prihod svoje obitelji. Ovo je ukupni novac koji mjesečno ulazi u prihod vašeg kućanstva. Razvrstajte različite kategorije prihoda i uz njih napišite koliko prihoda mjesečno donose vašem obiteljskom kućanstvu. Zapišite ovo u stupac 1.

Korak 2: Kategorizirajte svoje troškove (novac koji odlazi, a trošite ga na artikle/resurse itd.) – podsjetite sudionike na rasprave o potrebama i željama Sesije 3. Grupirajte svoje troškove, npr. uključujući hranu





PLOUTOS

ručak u predškolskoj dobi, kupovina namirnica; osobne stvari uključujući odjeću, frizure itd. Ako vaša obitelj planira štedjeti svaki mjesec, uključite dodatnu kategoriju pod troškove za novac koji želite uštedjeti. Zapišite ih u stupac 2.

Korak 3: Odlučite o svojoj potrošnji. Odlučite koliko ćete novca potrošiti za svaku kategoriju troškova mjesečno. Zapišite ih u stupac 3.

Korak 4: Deficit ili suficit. Upišite svoje prihode i rashode u stupac 4 i provjerite javlja li se višak ili manjak. To možete učiniti slijedeći jednostavan izračun ukupnog prihoda – ukupnih troškova = ukupnog ishoda (bilo deficit ili višak).

- Ako je ukupni ishod 'negativan' broj, to se naziva 'manjak', tj. tada imate premalo novca u ukupnom prihodu vašeg kućanstva.
- Ako je vaš ukupni rezultat 'pozitivan' broj, to se naziva 'višak', tj. imate dodatni novac u prihod vašeg kućanstva, novac koji možete uštedjeti ili potrošiti.

Vježbajmo neke vježbe: dovrši rečenicu pravom riječi. (kurziv točan odgovor)

Štednja novca je važna jer ako imate hitan slučaj, možete iskoristiti svoj ušteđeni novac i stoga manje patiti.

Ljudi koji štede za svakodnevnu upotrebu štede za...

- a) Kupnja kuće
- b) Neočekivani gubitak posla
- c) *Kupnja hrane*
- d) Pokretanje posla

Kako biste vizualizirali svoje ciljeve uštede, možete izraditi vremenski okvir i postaviti konkretne ciljeve uštede. Što je jedno od važnih pravila za proračun?

- a) *Trošite manje nego što zarađujete*
- b) Trošite više nego što zarađujete
- c) Ostavite sav novac koji imate sa strane

Ako je vaš ukupni ishod 'negativan', to znači da...

- a) Imate novca za potrošiti ili uštedjeti
- b) Imate višak novca u prihodima svog kućanstva
- c) *Imate premalo novca u ukupnim prihodima kućanstva*

Posuđivanje novca

Što je dug? Jednostavnim rječnikom rečeno, dug je dugovanje novca bilo kome iz bilo kojeg razloga. Ali što je u pravnom smislu? Dug je financijska odgovornost ili obveza koju jedna osoba, dužnik, ima prema drugoj, vjerovniku. Drugim riječima, dug je kada netko posuđuje novac (dužnik) i odgovoran je vratiti osobi



Co-funded by
the European Union



PLOUTOS

ili tvrtka kojaposudio im taj novac (vjerovnik ili zajmodavac). Na praksu posuđivanja ili posuđivanja novca različito se gleda u kulturama. Percepcije su različite i mogu biti pozitivne ili negativne. Posuđivanje iz renomiranih, vjerodostojnih i transparentnih izvora važno je za pozitivno iskustvo posuđivanja. Posuđivanje novca može biti pozitivno iskustvo jer vam može pomoći da: pokrenete ili proširite posao; odgovoriti na hitan slučaj u vašoj obitelji; i poboljšati svoje životne uvjete prije nego kasnije. Kada vam zajam pomaže na ove načine, to je obično dobar zajam. Ali uzimanje kredita uvijek nosi rizik nemogućnosti otplate. Dakle, kada vas zajam na kraju košta novca, ili vas prisili na neispunjavanje obveza ili dublje zaduživanje, ili riskirate da se upustite u opasnu situaciju, to je loš zajam.

Postoje formalni načini posuđivanja novca:

- Komercijalne banke
- Mikrofinancijske institucije (MFI)
- Štedno-kreditne zadruge
- Registrirane (ženske) zadruge

I one neformalne:

- zelenaši
- Zalagaonice
- Prijatelji, rođaci, susjedi, kolege
- Grupe za štednju i kreditiranje kojima upravlja zajednica
- Zajmodavci (obično neregulirani/neosigurani)

	Troškovi/opasnosti	Prednosti
Formalni zajmodavci novca/mreža	Veće kamate Teško dostupno Društvene barijere	Vjerodostojniji Registrirane i jasne procedure Pouzdan Transparentan
Neformalni zajmodavci novca/mreža	Bez jasnih pravila/procedur a Neregulirano Neosigurani lihvari Veći rizik od sukoba	Manje društvenih barijera (i žene mogu pristupiti) Podrška poznatika/grupe za lakši pristup novcu





PLOUTOS

	Samoodređene kamatne stope / koraci osiguranja Lako se ulazi veliki dug	
--	--	--

Jesu li krediti dobri ili loši? Raspravljajmo o tome

Situacija 1

John je podnio zahtjev za kredit u lokalnoj banci kako bi platio školarinu za svoje dvoje djece. Nada se da će vraćati svaki mjesec od svoje i ženine plaće.

Situacija 2

Jenna je posudila 10 € od njezine rodbine za hladnjak za njezin štand s grickalicama kako bi spremila više artikala, posebno hladnih pića, a ona sada zarađuje 2 € više svaki mjesec. Veći dio tog prihoda odlazi na otplatu kredita, no za godinu dana, kad otplati kredit, ostat će joj još hladnjak i malo ušteđevine.

Situacija 3

Miguel je posudio 50 € od lokalnog lihvara kako bi svojoj kćeri kupio rabljeni bicikl. No, dok je platio kredit, bicikl se pokvario.

Situacija 4

Alina i njezin suprug dobili su kredit od 3000 € za izgradnju dodatnih prostorija u svom domu za svoju rastuću obitelj. Njihova kuća je kolateral za kredit, a Alinina majka koja ima dobro poslujući lokalni restoran je jamac.

Što učimo iz ovih situacija?

1. Posuđivanje novca nije samo po sebi ni dobro ni loše – postoje koristi (rizici (negativi) posuđivanja novca, kao i bilo što drugo.
2. Ovisi o tome zašto i kako netko posuđuje i donosi li pametne odluke o tome odakle posuđuje, koliko si može priuštiti posuditi te kako i kada to može vratiti.
3. Kada je riječ o posuđivanju novca, najbolja je obrana dobra informiranost.
4. Kamatne stope obično se razlikuju ovisno o vrsti zajma (na primjer zajam za automobil ili hipoteka).
5. Svaka vrsta kredita također će ovisiti o njihovoj osobnoj razini rizika, a to je definirano različitim kriterijima kao što su prihod, dob, status (samac, partnerstvo, obitelj), sposobnost otplate kredita, imovina, status zanimanja itd.

Prije nego što tražite kredit, zapitajte se...

- Koje su najneposrednije potrebe vaše obitelji?
- Koji je minimalni iznos koji si možete priuštiti (osnovni troškovi)?





PLOUTOS

- Kakva je vaša trenutna situacija na poslu? Ako ste dobili otkaz, mislite li da ćete se uskoro vratiti na posao? Ako još uvijek imate svoj posao, je li on u opasnosti?
- Koliko novca imate u svojoj kasici/štednim računima?
- Koliki su ukupni mjesečni troškovi vaše obitelji?
- Gdje možete smanjiti kao obitelj, a ipak osigurati pristojan život svojoj obitelji da prebrodi hitnu situaciju?
- Koliko će mjeseci trajati vaš novac? (ukupna ušteda podijeljena minimalnim mjesečnim troškovima = ukupan broj mjeseci)

Aktivnosti/ Vježbe u nastavi

Aktivnost 1

Napravite proračun.

PRIHOD	TROŠAK
UKUPNI PRIHOD:	UKUPNI TROŠAK:

Aktivnost 2

1. Moja je sestra prošle godine upala u strašne probleme. Trebala je posuditi novac za vjenčanje svoje kćeri i glupo ga je posudila od a _____ [odgovor: zelenaš] koji joj je naplaćivao vrlo visoke kamate. Nije znala da kamate naplaćuju visoke kamate.





PLOUTOS

2. Uspješno sam podnio zahtjev za kredit u banci i sutra moram otići tamo potpisati papire. Moja majka, koja vodi uspješan kafić, ljubazno je pristala biti glavna _____ [odgovor: jamac] i tako će ona supotpisati.
3. Stavljamo **50 eura** na štedni račun za našeg sina kad se rodi. Jučer mu je bio 6. rođendan i pokazali smo mu najnoviju bilancu koja je sada veća nego prije. Želio je znati zašto je iznos rastao tijekom godina, a mi smo mu rekli da je to zbog _____ [odgovor: interes].
4. Jedna od mojih kolegica u školi pokušava spriječiti banku da joj vrati kuću nakon nje _____ [odgovor: neisplaćen] na otplati hipoteke.
5. Prošle godine novi _____ [odgovor: Mikrofinancijska institucija] otvorena je u našem selu i pridružili smo se. Tamo imamo osnovni štedni račun jer je tako zgodno.
6. Moj muž upravlja kamionom s hranom. Prošle godine, kada je zatražio kredit za proširenje poslovanja, morao je ponuditi kamion banci kao _____ [odgovor: kolateralna].
7. Kad sam bio mlad zapao sam u dugove jer sam previše kupovao [odgovor: kredit]. Izgubio sam pojam o tome koliko dugujem i moje su financije zapale u zbrku.

Suggested Evaluation Upitnik	DODATAK 1
Reference	DODATAK 2
Rječnik/Pojmovi	DODATAK 3



Co-funded by
the European Union



Modul 2 – Upravljanje osobnim financijama

Glavni ciljevi	<ul style="list-style-type: none">• Učenici će razumjeti što su osobne financije• Polaznici će naučiti upravljati osobnim financijama• Studenti će naučiti o ključnim područjima upravljanja osobnim financijama• Učenici će shvatiti koliko je važno imati kontrolu nad osobnim financije
Ishodi učenja	Nakon završetka ovog modula studenti će moći: <ul style="list-style-type: none">• znati što su osobne financije• biti upoznat s njegovim upravljanjem• postaviti osobne financijske ciljeve• kategoriziraju svoje troškove prema prihodima• koristiti aplikacije za upravljanje osobnim financijama
Opis sadržaja i materijala za obuku	<ol style="list-style-type: none">1) Uvod u upravljanje osobnim financijama2) Istražiti blogovi o financijskom upravljanju i aplikacije3) Vježba/aktivnost u razredu:<ul style="list-style-type: none">✓ Instruktor predstavlja relevantne aplikacije o upravljanju osobnim financijama (kao što je Mint) i daje njihove poveznice učenicima.✓ Od studenata koji rade sami traži se da popune svoje troškove u aplikaciji i rade s njihovim praćenjem.✓ Razred raspravlja o tome jesu li njihovi troškovi manji od prihoda i koje se kategorije mogu minimizirati. <p>Potrebni materijali/alati:</p> <ul style="list-style-type: none">• PC• Projektor





PLOUTOS

	<ul style="list-style-type: none">• priključak za internet
Trajanje	2 sata

Izraz "osobno financijsko upravljanje" odnosi se na načine na koje pojedinac upravlja svojim osobnim financijama tijekom svog života kako bi maksimalno iskoristio svoju imovinu u svakodnevnom životu i planiranju svoje budućnosti.

Što su osobne financije?

Prema definiciji koju je dala Investopedia, "Osobne financije objašnjavaju sve financijske odluke i radnje koje vodi pojedinac ili kućanstvo, a koje uključuju proračun, bankarstvo, osiguranje, planiranje hipoteke, ulaganja, porez, štednju, planiranje imovine i planiranje mirovine."

Što uključuje upravljanje osobnim financijama?

Stoga upravljanje osobnim financijama uključuje sve značajke i aspekte o tome kako postupati s vašim prihodom, dugom i ušteđevinom, uključujući različite strategije:

- ✓ **Upravljanje vašim prihodom.** Možete upravljati svojim prihodom trošeći manje nego što zarađujete. Ako ste financijski pismeni, možete postaviti ciljeve kako biste uštedjeli i uložili svoj novac.
- ✓ **Upravljanje vašim dugom.** Ključ je izbjegavanje duga. Ako imate bilo kakav dug, pokušajte ga eliminirati koliko god je to moguće. Na primjer, prestanite koristiti svoje kreditne kartice i postavite ciljeve za njihovu otplatu. Stručnjaci predlažu da otplatu duga zadržite ispod 20% prihoda.
- ✓ **Upravljanje Vašom štednjom i investicijama.** Upravljajte svojim osobnim proračunom kako biste povećali svoju uštedu i budite spremni na sve neočekivane troškove. Također, upravljajte svojim ulaganjima jer će ona zaraditi vaš novac i povećati vaše bogatstvo.

Čime se bavi upravljanje osobnim financijama?

- Obiteljski ili individualni proračuni,
- Poboljšanja dobrobiti
- Osobna štednja i ulaganja





PLOUTOS

- Priprema za neočekivane troškove
- Korištenje kreditnih kartica

Kako ekonomija utječe na vaše osobne financije?

Promjene u gospodarstvu mogu imati značajan utjecaj na vaš financijski život, osobito ako imate ograničen proračun. Na primjer, inflacija može učiniti potrošnu robu skupljom, a rastuće kamatne stope mogu poskupjeti dobivanje kredita. Ovi i drugi čimbenici mogu više ili manje otežati postizanje vaših financijskih ciljeva, ovisno o smjeru u kojem ide gospodarstvo.

Također, izraz "upravljanje osobnim financijama" poznat je kao vrsta softvera koji se koristi za osobne financije aplikacije.

Zabavna činjenica: Prvi softver postoji od 1983. godine kada je Scott Cook gledao svoju ženu kako se muči sa svom papirologijom vezanom za ručno plaćanje računa. Stoga je počeo istraživati kako pojednostaviti, odnosno automatizirati proces. Surađivao je s programerom na Sveučilištu Stanford, Tomom Proulxom, koji je pristao napisati jednostavan program za balansiranje. Ovaj softver je postao poznati program <https://www.quicken.com/>

Važnost osobnih financija i njihovo upravljanje

Osobne financije imaju veliku ulogu u ljudskom životu s obzirom na ekonomske i društvene okolnosti. Svakodnevna potrošnja može značajno utjecati na naš osobni proračun, korisnost kreditnih kartica i postojanje bilo kakvog duga, što rezultira rizikom naše financijske ravnoteže. Štoviše, pojedinci ili obitelji trebali bi tražiti sve potencijalne prilike i biti svjesni svih vrsta rizika. Zbog toga je ključno biti financijski pismen i imati kapacitete za upravljanje osobnim financijama.

Uspješno upravljanje osobnim financijama omogućuje vam da budete financijski stabilni i osigurate tu stabilnost u budućnosti.





PLOUTOS

Why?

1. **Možete bolje upravljati svojim prihodom:** Tijekom procesa upravljanja osobnim financijama u mogućnosti ste razumjeti stvarnu vrijednost novca koji ste zaradili. Održavaju li vaš stil života? Trebate li više izvora prihoda? Koja su ulaganja najbolja za povećanje prihoda? Uz upravljanje osobnim financijama u svakom ćete trenutku biti svjesni svoje financijske situacije.

Savjet: za o razumijevanje vaših financija, čitajte blogove o financijskom upravljanju, poput onih na: <https://www.moneytaskforce.com/>

2. **Možete organizirati svoju potrošnju i štednju u skladu s vašim prihodom:** Upravljanje osobnim financijama omogućuje vam pravilno praćenje vaših troškova. Imajte na umu da pravilno upravljanje osobnim financijama daje prednost uštedama u odnosu na troškove. Trebali biste odvojiti iznos novca koji predstavlja vašu ušteđevinu prije nego što potrošite cijeli prihod. Tada možete iskoristiti one koji su ostali za vaše troškove. Osim toga, svoje troškove možete kategorizirati u 'neizbježne' troškove—kao što su stanarina i osiguranje—i svoje diskrecijske troškove, kao što su zabava ili objedovanje vani. Ako trošite više novca na diskrecijsku potrošnju, onda ih možete pokušati minimizirati kako biste izbjegli dug i uštedjeli nešto dodatnog novca. Svi gore navedeni procesi dovode do stvaranja vašeg osobnog proračuna.

Savjet: Koristite financijske aplikacije - kako biste jednostavno pratili svoje troškove, preuzmite financijske aplikacije. Ispod možete vidjeti popis nekih besplatnih aplikacija:

DRUŠTVO	TROŠAK	BANK SYNC
Najbolje https://mint.intuit.com/?dd_p m=none&dd_pm_cat=finance_app	Besplatno	Da
Najbolje za upravljanje bogatstvom www.personalcapital.com	Besplatno	Da
Najbolje za plaćanje računa www.prismmoney.com	Besplatno	Da
Najbolje za zajedničke troškove www.spendee.com	Besplatno, uključujući izborno plaćanje nadogradnja	Samo s Premium planom



PLOUTOS

ili napravite popis za provjeru - trebali biste napraviti popis troškova koje ćete platiti na mjesečnoj bazi. Na taj način možete upravljati svojim proračunom prema svojim troškovima. Koristite sljedeći predložak za prikaz svojih troškova.

Zapišite popis svih troškova koje očekujete tijekom mjeseca.	
Mjesečni troškovi	Novac mjesečno (€)
Plaćanje hipoteke ili najamnine	
Stambeni računi za usluge (ako nisu uključeni u najam stana)	
Plaćanje automobila	
Dug po kreditnim karticama	
Otplata kredita	
Osiguranje	
Namirnice	
Režije	
Zabava	
Osobna higijena	
Zabava u restoranima	
Briga o djeci	
Trošak prijevoza/benzin	



PLOUTOS

Putovanje	
Studentski krediti	
Štednja	
Donacija	
Ukupni iznos (€)	

3. Možete postaviti izvedive financijske ciljeve: kada ste financijski pismeni i imate potrebno znanje o upravljanju osobnim financijama, moći ćete shvatiti jesu li vaši ciljevi realni.

Kratkoročni financijski ciljevi naspram dugoročnih financijskih ciljeva

Kratkoročni ciljevi: ciljevi koje možete postići u sljedećih godinu dana. Na primjer, osmislite fond za hitne slučajeve koji može pokriti najmanje tri mjeseca vaših životnih troškova ili ograničite troškove svoje kreditne kartice na ono što možete otplatiti svaki mjesec.

Dugoročni ciljevi: Ciljevi za čije je postizanje potrebno pet ili više godina i općenito predstavljaju velike životne događaje. Na primjer, odlazak u mirovinu, predujam za dom, štednja za školovanje djeteta (ili unuka).

Savjet: Putem upravljanja osobnim financijama možete postaviti svoje financijske ciljeve slijedeći ove korake:



PLOUTOS

Procijenite svoje prioritete: Na primjer, ako ste postavili cilj da se oslobodite dugova za godinu dana, trebali biste koristiti svoj proračun za otplatu dugova umjesto ulaganja ili kupnje luksuznih stvari. Također možete dati prednost svojim kratkoročnim ciljevima umjesto dugoročnih.

Posložite ih: Koristite tablicu kako biste organizirali svoje dugoročne i kratkoročne ciljeve. Numerirajte svoje ciljeve počevši od jedan i imajte najkraći rok. Određivanje prioriteta vašim ciljevima može se razlikovati ovisno o vremenskom razdoblju u kojem ih želite postići.

Budi pametan: Postavite svoje ciljeve tako da budu specifični, mjerljivi, ostvarivi, relevantni i pravovremeni.





PLOUTOS

Provjerite svoj proračun: Kada ste svjesni svojih prihoda i koliko novca trošite svaki mjesec, dobit ćete ideju o iznosu koji možete postaviti kao svoj cilj. Osim toga, ako često provjeravate svoj proračun, možete vidjeti je li vaša zarada dovoljna za postizanje vaših ciljeva.

Pratite svoj napredak: Pratite svoje financije kako biste znali postizete li svoj cilj ili se udaljavate od njega. Dakle, plan financijskog upravljanja pomaže u kontroli faze u kojoj se nalazite prema postizanju svojih ciljeva.

Uspješno postavljanje financijskih ciljeva!

Neki praktični primjeri osobnih financija su:

- Učenje o vašem proračunu, balansiranje prihoda i troškova, osiguravanje sredstava za vitalne kupnje, štednja za mirovinu, planiranje poreza, kupnja osiguranja i ulaganje napora.
- Planiranje kao pojedinac ili kao obitelj o tome kako bi se ukupni prihod mogao podijeliti u različite kategorije poput hipoteke, obrazovanja djeteta, medicinskih troškova itd.
- Odlučiti uštedjeti ili ne određeni iznos na nekim izdacima ili ga spremi za budućnost.





PLOUTOS

Temeljna područja upravljanja osobnim financijama

Temeljna područja upravljanja osobnim financijama uključuju dohodak, potrošnju, štednju, ulaganja i zaštitu.

Prihod

Dohodak je srž osobnih financija. Odnosi se na cjelokupni iznos koji primete i može se rasporediti na troškove, štednju, ulaganja i zaštitu. Ukratko, prihod je sav novac koji trenutno zarađujete kao što su plaće, nadnice, dividende i drugi izvori priljeva novca.

Trošenje

Potrošnja je odljev gotovine. Potrošnja uključuje stanarinu, hipoteku, namirnice, hobije, restorane vani, opremanje doma, kućne popravke, putovanja i zabavu. Upravljanje potrošnjom kritičan je aspekt osobnih financija. Vaša ukupna potrošnja trebala bi odražavati manji iznos od vašeg prihoda kako biste imali dovoljno novca za pokrivanje troškova i izbjegli upadanje u dugove. Dug može biti financijski razoran, osobito s visokim kamatama koje plaćaju kreditne kartice.

Spremanje

Štednja je prihod koji ostane nakon potrošnje. Štednja bi trebala moći pokriti velike troškove ili hitne slučajeve. Stoga bi pojedinci trebali nastojati imati nešto uštedevine kako bi podmirili sve fluktuacije u prihodima i potrošnji.

Ulaganje

Ulaganje uključuje kupnju imovine, poput dionica i obveznica, kako biste zaradili povrat uloženog novca povećavajući svoje ukupno bogatstvo. Ulaganje ima mnogo rizika i može uzrokovati gubitke. Stoga vam angažiranje profesionalnog savjetnika može pomoći da naučite kako sigurno ulagati svoj novac. Alternativno, možete čitati i proučavati mogućnosti ulaganja.

Zaštita

Zaštita se odnosi na metode koje ljudi poduzimaju kako bi se zaštitili od neočekivanih događaja. Životno i zdravstveno osiguranje primjeri su koji vam mogu pomoći u slučaju bolesti ili nesreće. Također, druge metode zaštite su





PLOUTOS

planiranje imovine i mirovine.

Pravilo 70% 20% 10%.

Korisna opcija koja se može koristiti kao alat za financijsko planiranje je zapisivanje novca vašeg prihoda na mjesečnoj bazi i korištenje pravila 70% 20% 10%. Ovo vam pravilo pomaže vizualizirati iznos novca koji možete smjestiti u svaku kategoriju i gdje biste mogli potrošiti. Pravilo 70% 20% 10% ima za cilj pomoći vam da dugoročno trošite, štedite i ulažete. Pravilo je jednostavno:

- Zapišite svoj mjesečni prihod
- Podijelite mjesečni prihod na sljedeće postotke
- 70% za troškove
- 20% za investicije
- 10% za štednju ili dugove

Savjet: pogledajte sljedeći videozapis za bolje

razumijevanje: <https://www.youtube.com/watch?v=pYJO>

[cuzHtVs](#)

Aktivnosti/ Vježbe u nastavi	Studenti rade i od njih se traži da prođu kroz različite aplikacije za upravljanje osobnim financijama kako bi pratili svoje troškove; predstavljaju ako imaju ravnotežu između svojih prihoda i svojih troškova.
SuggestedEvaluation	DODATAK 1
Upitnik	
Literatura/Bibliografija	DODATAK 2
Rječnik/Pojmovi	DODATAK 3





Modul 3 - Financijske usluge (što je mobilni novac, kriptovaluta itd.)	
Glavni ciljevi	<ul style="list-style-type: none">• Učenici će razumjeti što su financijske usluge• Učenici će razumjeti što je mobilni novac• Učenici će razumjeti što je kriptovaluta• Učenici će razumjeti što je blockchain• Polaznici će naučiti kako ulagati u kriptovalute• Polaznici će naučiti o glavnim vrstama kriptovaluta• Učenici će naučiti razliku između mobilnog novca i mobilnog bankarstva• Učenici će definirati prednosti i nedostatke mobilnog novca• Studenti će definirati prednosti i nedostatke kriptovaluta
Ishodi učenja	Nakon završetka ovog modula studenti su sposobni: <ul style="list-style-type: none">• znati što su financijske usluge poput mobilnog novca i kriptovalute• biti upoznat s njihovom terminologijom poput blockchainta• razumjeti rizike navedenih financijskih usluga• upoznati s prednostima i nedostacima navedenih financijskih usluga• koristiti mobilne platforme za novac• istražiti mogu li ulagati u kriptovalute
Opis sadržaja i materijala za obuku	<ul style="list-style-type: none">✓ Uvod u mobilni novac i kriptovalutu✓ Posjetiti platforme mobilnih posrednika za novac✓ Vježba/aktivnost u razredu: Aktivnost 1:<ul style="list-style-type: none">✓ Instruktori su zamolili učenike da se snađu u različitim mobilnim novcima platforme agenata✓ Učenici čitaju više informacija o tome kako koristiti mobilni novac





	<p>Aktivnost 2:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Učenci gledaju video zapise o kriptovalutama✓ Zatim odgovaraju na sljedeća pitanja: Ulaže li netko od vas u kriptovalute? Ako da, koji tip? Želite li ulagati u kriptovalute? Zašto? Bojite li se rizika koji nosi njihova složenost? <p>Potrebni materijali/alati:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ PC✓ Projektor✓ priključak za internet
Trajanje	2 sata

Što su financijske usluge?

Pojam "Financijske usluge" odnosi se na ekonomske usluge koje pruža financijska industrija, a koja obuhvaća širok raspon poduzeća koja upravljaju novcem, uključujući kreditne unije, banke, kartične tvrtke, osiguravajuća društva, računovodstvene tvrtke, potrošačke financijske tvrtke, burzovno posredovanje, investicijski fondovi, pojedinačni upravitelji imovinom i neka poduzeća koja sponzorira vlada.

Što je mobilni novac?

Prema MMF-ovoj anketi o pristupu financijskim sredstvima, "mobilni novac je digitalni medij za razmjenu i pohranu (digitalni novčanik) vrijednosti uz korištenje mobilnih novčanih računa, uz pomoć mreže agenata za mobilni novac. To je financijska usluga koju svojim klijentima nudi operater mobilne mreže ili drugi subjekt koji surađuje s operaterima mobilne mreže, neovisno o tradicionalnoj bankarskoj mreži. Za korištenje usluga mobilnog novca nije potreban bankovni račun—jedini preduvjet je osnovni mobilni telefon."

Može držati ne samo novac već i kupone, bodove vjernosti, vrijednosne i članske kartice itd.

Primjeri rješenja za mobilni novac uključuju: [mPESA](#), [ALEPO](#), [Obopay](#), [DeeMoney](#), [Opay](#), [Moniepoint](#), [XpressTeller](#), [PAGA](#)





Sustavi mobilnog novca podržavaju financijsku uključenost i pružaju tržišnu poslovnu priliku za pružatelje usluga. Većina ljudi i malih poduzeća u gospodarstvima u razvoju danas nemaju pristup formalnoj štednji i kreditima te nisu u mogućnosti u potpunosti sudjelovati u formalnom financijskom sustavu. Oni obavljaju transakcije samo u gotovini, ne mogu štedjeti i ulagati svoj novac na siguran način, a za kredit se moraju oslanjati na neformalne zajmodavce i osobne mreže. Čak i oni s pristupom mogu skupo platiti za ograničenu ponudu proizvoda. Dopiranje do pojedinaca i malih poduzeća s proizvodima koji nadilaze plaćanja i koji mogu značajno poboljšati njihove financijske živote dovodi do uspješne financijske uključenosti.

Mobilni novac vs mobilno bankarstvo

Mobilno bankarstvo je korištenje aplikacije na mobilnom uređaju za pristup i izvršavanje bankovnih usluga, poput čekovnih depozita, upita o stanju i prijenosa plaćanja. Stoga se usluge koje nude mobilni telefon kao samo još jedan kanal za pristup tradicionalnom bankarskom proizvodu smatraju mobilnim bankarstvom, a ne mobilnim novcem.

Što je kripto valuta?

Prema Investopediji, definicija kripto valute je: “digitalna ili virtualna valuta osigurana kriptografijom, što čini gotovo nemogućim krivotvoriti ili dvostruko potrošiti. Mnoge kriptovalute decentralizirane su mreže temeljene na blockchain tehnologiji — distribuiranoj knjizi koju provodi različita mreža računala. Definirajuća značajka kriptovaluta je da ih općenito ne izdaje nijedno središnje tijelo, što ih čini teoretski imunima na uplitanje ili manipulaciju vlade.”

Kriptovalute se mogu rudariti, kupovati na burzama kriptovaluta ili nagraditi za rad obavljen na blockchainu. Obično stranice e-trgovina ne dopuštaju kupnju pomoću kriptovaluta. Zapravo, kriptovalute, čak i one popularne poput Bitcoina, gotovo se ne koriste za maloprodajne transakcije. Kriptovaluta se koristi kao instrumenti za trgovanje, ulaganje i možda za prekogranične prijenose.



PLOUTOS



Rast mobilnog novca

Tijekom proteklog desetljeća mobilni novac podržavao je kućanstva u zemljama s niskim i srednjim dohotkom (LMIC) da prijeđu iz neformalne gotovinske ekonomije u inkluzivniju digitalnu ekonomiju. Razlog je bio što se mobilni novac proširio s nišne ponude na nekolicini tržišta na mainstream financijsku uslugu. Mobilni novac je trend prema digitaliziranijem ekosustavu jer se više gotovine pretvara u e-novac i nastavlja cirkulirati kao takav ili se troši digitalno, umjesto da se unovči.

Ljudi, zahvaljujući mobilnom novcu žive sve digitalnije živote obavljajući transakcije češće i iz više razloga nego ikad prije. Potreba za beskontaktnim načinima kupnje svakodnevnih stvari, plaćanja računa, primanja državnih potpora i slanja novca kući obitelji tijekom pandemije COVID-19 povećala je upotrebu mobilnog novca i ljudi su se više okrenuli digitalnom.

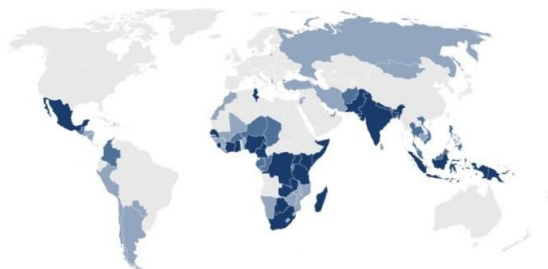
U 2021. ovaj kontinuirani rast pomogao je podići vrijednost transakcija na bilijun dolara. To je skoro 2 milijuna dolara vrijednih transakcija po minuti.



Izvor: GSMA globalna anketa o usvajanju

Stvaranje mobilnog novca kao financijske usluge u globalnom i raznolikom ekosustavu mobilnih financijskih usluga koje se protežu daleko izvan P2P, Cash-In i Cash-Out, postiglo je financijski uključivanje stanovništva s niskim primanjima i sada je prisutno u gotovo stotinu zemljama.

Number of live mobile money services in 2012, by country



Source: GSMA Mobile Money Deployment Tracker

Number of live mobile money services in 2021, by country



Izvor: GSMA alat za praćenje raspoređivanja mobilnog novca

Savjet: Pogledajte sljedeće videozapise za bolje razumijevanje mobilnog

novca: <https://www.youtube.com/watch?v=BYgQQhBDBVo>

<https://www.youtube.com/watch?v=cBmdlVo6cMc&t=121s>

<https://www.youtube.com/watch?v=yE-jFQnu5Jg>

<https://www.youtube.com/watch?v=auatOeCM25c>



PLOUTOS

Prednosti posjedovanja računa za mobilni novac

Prožetost	<ul style="list-style-type: none">• Novac se može prenijeti gotovo bilo gdje• Nema potrebe za bankama u blizini• Lakša kupnja online roba i usluga• Više opcija u odabiru cijene/značajki• Financijske usluge mogu se pružati osobama koje su geografski nedostupne i/ili imaju vrlo niske prihod
Sigurnost/Sigurnost	<ul style="list-style-type: none">• Bezgotovinsko plaćanje koje smanjuje sigurnost o gotovini• Bolje praćenje evidencije transakcija• Učinkovita financijska sigurnost• Niži inherentni rizici rukovanja gotovinom (npr. gubitak, krađa ili prijevara)• Poboljšana sigurnost u usporedbi s kreditnom karticom metoda
Priuštvost	<ul style="list-style-type: none">• Niži transakcijski troškovi• Pristupa se putem najosnovnijih telefona koji smanjuju troškove transakcije
Transparentnost	<ul style="list-style-type: none">• Nema zahtjeva za posrednike novčani transferi
Pristup	<ul style="list-style-type: none">• Nema dugog putovanja radi slanja/primanja novca u banci• Nema stajanja u dugim redovima za plaćanje računa• Udobnost za kupce



PLOUTOS

	<ul style="list-style-type: none"> • Povećajte dostupnost u ruralnim područjima
Znanje/vještine	<ul style="list-style-type: none"> • Široka mreža agenata koja pruža kontakt od osobe do osobe i obuku za one koji nisu upoznati s mobitelom • Tehnologija novca

Prepreke za posjedovanje računa za mobilni novac

Vrijedno je napomenuti da se mnogi registrirani računi za mobilni novac ne koriste previše ili uopće, a razlozi i prepreke iza toga uvelike variraju ovisno o kontekstu zemlje.

Relevantnost	<ul style="list-style-type: none"> • Prednost gotovini • Alternative za prijenos novca • Prijatelj/član obitelji ima mobilni novčani račun koji mogu koristiti • Koristite se bez recepta • Nedostatak novca
Znanje/vještine	<ul style="list-style-type: none"> • Ne znam kako koristiti mobilni novac • Poteškoće s korištenjem slušalice/Moguće greške • Pismenost
Priuštivost	<ul style="list-style-type: none"> • Priuštivost
Pristup/Omogućivači	<ul style="list-style-type: none"> • Nepouzdana mreža • Nedostatak pristupa agentima • Nedostatak pristupa električnoj energiji • Nedostatak potrebne dokumentacije
Sigurnost/Sigurnost	<ul style="list-style-type: none"> • Sigurnost i povjerenje • Ne vjerujte agentima
ostalo	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilni agenti za novac nemaju gotovinu



PLOUTOS

- Obitelj to ne odobrava

Transakcije mobilnog novca mogu se izvršiti na više načina:

- ✓ Korištenje mobilnog telefona preko mobilne mreže
- ✓ Korištenje kartice koju je izdala digitalna banka ili tradicionalna financijska institucija
- ✓ Korištenje mobilnog POS terminala
- ✓ Potpora od strane agenta koji prima gotovinu od kupca i vrši prijenos s mobilnog telefona na novčanik/bankovni račun primatelja

Sve transakcije na bilo koji način obično se završe u roku od 5 minuta.

Telefonski broj služi kao broj vašeg računa prilikom transakcije samo mobilnim telefonom. Stanje vašeg novčanika/računa pohranjuje se na vašem mobilnom uređaju putem aplikacije ili opcije izbornika na vašem mobilnom telefonu koju je dodao vaš pružatelj telekomunikacijskih usluga.

Primjer!

1. Kupite sim karticu od Safaricom (Vodafone), Orange, MTN
2. Nabavite mPESA ili PEGA ili Opay ili odgovarajuću mrežu
3. Pridružite se revoluciji mobilnog novca.
4. Započnite transakcije s drugim korisnicima i tvrtkama na mPesa ili relevantnoj mreži.

Stoga, s mobilnim telefonom od samo 10 €, možete platiti račune, izvršiti transakciju s drugim mPesa ili relevantnim korisnicima mreže, uzeti zajam itd. Konkretno, mobilni agenti za novac olakšavaju pologe i podizanja gotovine u ruralnim područjima gdje postoji nisu banke ili je najbliža banka predaleko od stanovnika.

Studija slučaja!

Vlasnik trgovine vodi malu tvrtku koja prodaje meso. Na kraju dana, ovaj kupac skuplja sav gotovinski novac od dnevne prodaje i odlazi do najbližeg Mobile Money Agenta. U ruralnim područjima, ti su agenti obično mnogo bliže lokaciji klijenta nego fizička banka.



PLOUTOS

Mobile Money Agent prikuplja gotovinu i polaže istu vrijednost u novčanik korisnika umanjenu za transakcijske naknade.

Dakle, vlasnik trgovine ima vrijednost u svom novčaniku koju može iskoristiti za kupnju više robe ili poslati u novčanik člana svoje obitelji na istoj telekom mreži u obližnjem gradu. Agent za mobilni novac dobiva proviziju za obradu te transakcije.

Povijest kriptovaluta

❖ 1998. – 2009. Godine prije bitcoina

Prva uspostavljena kriptovaluta je Bitcoin koji postoji od 2009. godine, a tehnologija na kojoj je izgrađen ima korijene još dalje. Na primjer, bilo je prethodnih pokušaja stvaranja online valuta s knjigama osiguranim enkripcijom kao što su B-Money i Bit Gold koji nisu u potpunosti razvijeni.

❖ 2008 – Tajanstveni gospodin Nakamoto

Netko tko je nazvao Satoshija Nakamota objavio je rad pod nazivom Bitcoin – Peer to Peer elektronički gotovinski sustav za raspravu o kriptografiji na mailing listi.

❖ 2009. –Bitcoin

2009. Bitcoin softver je postao dostupan javnosti, a procesi transakcija su zabilježeni i verificirani na blockchainu.

❖ 2010. – Bitcoin je prvi put vrednovan

Budući da se Bitcoinima nikada nije trgovalo i da su se koristili samo za rudarenje, bilo je nemoguće dodijeliti novčanu vrijednost jedinicama kriptovalute u nastajanju. 2010. je prvi put netko prodao 10.000 bitcoina za dvije pizze.

❖ 2011. – Pojavljuju se konkurentske kriptovalute

Popularnost bitcoina dovela je do pojave alternativnih kriptovaluta, poznatih kao altcoin. Altcoin (npr. Namecoin i Litecoin) pokušava poboljšati izvorni dizajn bitcoina nudeći veću brzinu, anonimnost ili neku drugu prednost. Trenutno postoji više od 1000 kriptovaluta.

❖ 2013. – Pad cijene bitcoina.

Za dvije godine cijena jednog bitcoina pala je na oko 300 dolara, dok je prethodnih godina ta cijena bila 1000 dolara.



PLOUTOS

❖ 2014. – Prijevare i krađe

Anonimnosti nedostatak kontrole učinili su Bitcoin privlačnim za prijevare i krađe. U siječnju 2014. najveća svjetska Bitcoin mjenjačnica Mt.Gox prestala je raditi, a vlasnici 850.000 Bitcoina nikada ih više nisu vidjeli. Istrage za sada nisu dale rezultata.

❖ 2016. – Ethereum i ICO.

Godine 2016. stvoren je Ether u platformi Ethereum kako bi se omogućili pametni ugovori i aplikacije temeljene na blockchainu. Dolazak Ethereuma obilježen je pojavom početnih ponuda novčića (ICO). To su platforme za prikupljanje sredstava koje ulagačima nude mogućnost trgovanja uglavnom dionicama ili udjelima u startup tvrtkama, na isti način na koji mogu ulagati i trgovati kriptovalutama.

❖ 2017. – Bitcoin doseže 10.000 dolara i nastavlja rasti

Kako su mjesta na kojima ste mogli potrošiti Bitcoine postupno rasla, njegova popularnost i cijene su nastavile rasti.

❖ 2018: Povratak u stvarnost

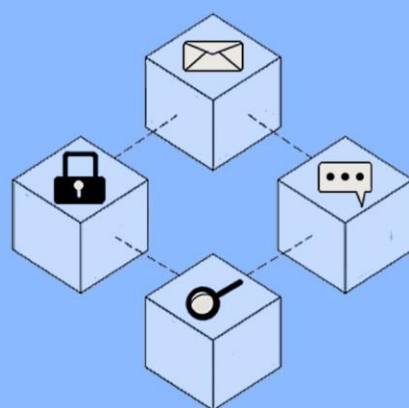
Rast tržišta bio je neodrživ pa su cijene počele postupno padati.

❖ 2019-danas: rješavanje stvarnih problema

Preživjele kriptovalute uspjele su riješiti stvarne probleme i isporučile korisne nove usluge korištenjem snage blockchain tehnologije i kriptovaluta. Ulagači sada analiziraju poslovne planove kripto start-upa umjesto da jednostavno ulažu u nove kriptovalute na temelju njihove korisnosti u svakodnevnoj kupnji i prodaji. Današnji kripto projekti nalaze se u kockanju, videoigrama, sportu, upravljanju identitetom, financijama i drugim industrijama.

Što je blockchain?

Blockchain je skup povezanih blokova informacija u mrežnoj knjizi u kojoj svaki blok sadrži skup transakcija koje je neovisno provjerio svaki validator na mreži. Proces generiranja novog bloka sastoji se u tome da ga mora potvrditi svaki čvor prije nego što se potvrdi. Stoga je nemoguće krivotvoriti povijest transakcija.

**PLOUTOS**

Blockchain

[ˈblæk-,chān]

A digital database or ledger that is distributed among the nodes of a peer-to-peer network.

Savjet!

Pogledajte sljedeći video za bolje razumijevanje blockchajna:

https://www.youtube.com/watch?v=SSo_ElwHSd4

Vrste kriptovaluta

Postojanje brojnih kriptovaluta na tržištu dovodi korisnike u zabunu o njihovim vrstama. Razumijevajući svrhu bitcoina, u mogućnosti ste odlučiti isplati li se u njega ulagati.

Kriptovalute bez ikakve svrhe rizičnije su od onih s korisnošću.

Kriptovalute su poznatije po imenu svojih kovanica; međutim, nazivi kovanica razlikuju se od vrste kriptovaluta. U nastavku pronađite neke vrste i nazive njihovih kovanica:

Svrha	Ime novčića
Korisnost: kriptovalute koje služe određenim funkcijama na svojim odgovarajućim lancima blokova	XRP i ETH



PLOUTOS

Transakcijski: kriptovalute koje su dizajnirane da se koriste kao način plaćanja	Bitcoin
Upravljanje: kriptovalute koje predstavljaju glasačka ili druga prava na blockchainu	Uniswap
Platforma: kriptovalute koje podržavaju aplikacije izrađene za korištenje blockchaina	Solana
Sigurnost: kriptovalute koje predstavljaju vlasništvo nad imovinom, kao što je dionica koja je tokenizirana (vrijednost prenesena u blockchain).	MS token
Kriptovaluta koja ne spada u jednu od gore navedenih kategorija, odnosi se na novu kategoriju i to treba istražiti kako bismo bili sigurni da je legitiman	

Jesu li kriptovalute legalne?

U Europskoj uniji kriptovalute su legalne, kao i derivati ili drugi proizvodi koji koriste kriptovalute, te se moraju kvalificirati kao "financijski instrumenti". Europska komisija je u lipnju 2021. objavila uredbu "Tržišta kripto-imovine (MiCA)" koja postavlja zaštitne mjere i pravila za tvrtke ili dobavljače koji pružaju financijske usluge koristeći kriptovalute.

Jesu li kriptovalute sigurna ulaganja?

Veliki gubici ulagača zbog prijevara, hakiranja i bugova čine kriptovalute nestabilnim ulaganjima. Iako je temeljna kriptografija općenito sigurna, tehnička složenost korištenja i pohranjivanja kripto imovine može biti rizična za nove korisnike.



PLUTOS

Prednosti kriptovaluta

- ✓ U decentraliziranom sustavu kriptovaluta, centralizirani posrednici poput banaka i monetarnih institucija nisu potrebni za provođenje povjerenja i nadzora transakcija između dviju strana. Osim toga, kriptovalute eliminiraju mogućnost globalne financijske krize (npr. 2008.).
- ✓ Prijenos sredstava izravno između dviju strana bez potrebe za trećom stranom od povjerenja (banka ili kartičarska kuća) olakšava transakcije.
- ✓ Transakcije između dvije ugovorne strane mogu biti brže od standardnih prijenosa novca. Razlog je taj što ne koriste posrednike treće strane. Izvrstan primjer su brzi zajmovi koji se obrađuju bez pokrića kolaterala u roku od nekoliko sekundi i mogu se odmah koristiti u trgovanju.
- ✓ Ulaganja u kriptovalute mogu generirati profit.
- ✓ Kriptovalute takvejer Bitcoin služi kao međualuta za pojednostavljenje prijenosa novca preko granica čineći proces prijenosa novca jeftinijim.

Nedostaci kriptovaluta

- ✗ Kriptovalute su pseudonimni oblik transakcije i mogu ostaviti digitalni trag. Stoga agencije poput Federalnog istražnog ureda (FBI) mogu istraživati i pratiti financijske transakcije dajući mogućnost vladama i vlastima da ih provjere.
- ✗ Kriminalci za opake aktivnosti kao što su pranje novca i nezakonite kupnje koriste alat poput kriptovaluta. Osim toga, hakeri koriste kriptovalute za aktivnosti ransomwarea.
- ✗ Dok su prema teoriji kriptovalute decentralizirane i raspodijeljene između mnogih strana na blockchainu, stvarnost je da samo 100 adresa drži otprilike 12% cirkulirajućeg bitcoina i ukupne vrijednosti.
- ✗ Popularne kriptovalute zahtijevaju znatnu energiju za rudarenje, ponekad toliko energije koliko potroše cijele zemlje. Skupi troškovi energije i nepredvidivost ovog rudarenja koncentrirali su ga samo među velikim tvrtkama čiji se prihodi penju u milijarde dolara.
- ✗ Blockchains kriptovalute mogu biti vrlo sigurni, ali kripto mjenjačnice i novčanici mogu biti hakirani. U posljednjem desetljeću hakirane su mnoge mjenjačnice i novčanici kriptovaluta i ukradeni su "kovanice" vrijedne milijune dolara.
- ✗ Kriptovalute (poput bitcoina) imaju brz porast i pad vrijednosti.



PLOUTOS

Molimo pogledajte sljedeće videozapise i pronađite više informacija o kriptovalutama. <https://www.youtube.com/watch?v=1YyAzVmP9xQ>
<https://www.youtube.com/watch?v=NDetuRLQso8>

Aktivnosti/ Vježbe u nastavi	Učenici gledaju videozapise o kriptovalutama i saznaju više informacija o kriptovalutama. Nakon gledanja videa, u razredu raspravljaju o informacijama koje su dobili. <ul style="list-style-type: none">• Ulaže li netko od vas u kriptovalute? Ako da, koji tip?• Želite li ulagati u kriptovalute? Zašto?• Bojite li se rizika koji nosi njihova složenost?
Suggested Evaluation Upitnik	DODATAK 1
Literatura/Bibliografija	DODATAK 2
Rječnik/Pojmovi	DODATAK 3



Modul 4 - Štednja (Različiti načini štednje, ciljevi itd.)	
Glavni ciljevi	<ul style="list-style-type: none">• Učenici će razumjeti što je štednja• Učenici će razumjeti zašto je štednja važna• Učenici će naučiti vrste štednih računa• Učenici će naučiti savjete o tome kako mogu uštedjeti novac• Polaznici će naučiti razliku između štednje i ulaganja
Ishodi učenja	Nakon završetka ovog modula studenti su sposobni: <ul style="list-style-type: none">• znati važnost štednje• biti upoznat s različitim vrstama štednih računa• razumjeti razliku između štednje i ulaganja• znati o štednim računima koje nudi banka u zemlji domaćinu• znati uštedjeti novac• znati postaviti financijske ciljeve
Opis sadržaja i materijala za obuku	<ul style="list-style-type: none">✓ Uvod u štednju✓ Pogledajte videozapise o štednji✓ Vježba/aktivnost u razredu: Instruktori su zamolili učenike da pronađu najpoznatije banke u zemlji domaćinu kako bi saznali njihove ponude na štednim računima i depozitnim računima. <p>Potrebni materijali/alati:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ PC✓ Projektor✓ priključak za internet
Trajanje	2 sata



PLOUTOS

Što su uštede?

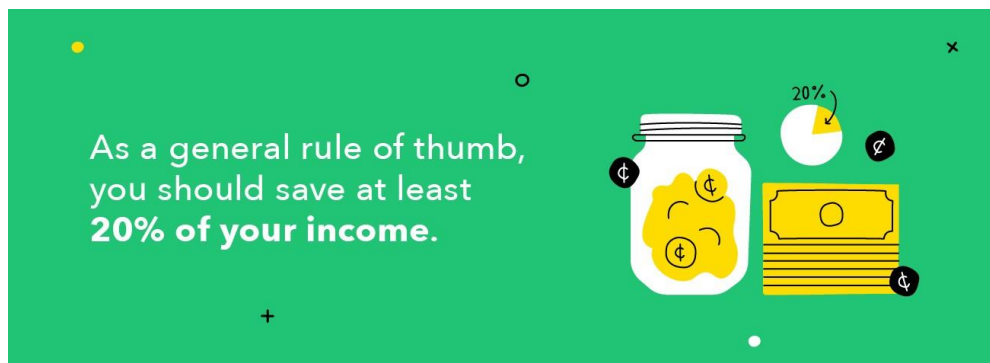
Štednja je dio dohotka koji se ne troši odmah na tekuće izdatke, već se izdvaja za buduću upotrebu. Dakle, štednja je neto višak sredstava pojedinca ili kućanstva nakon podmirenja svih troškova i obveza.

Zašto biste trebali štedjeti?

Ne znate što će se dogoditi u budućnosti, stoga biste trebali biti spremni na sve neočekivane događaje ili hitne slučajeve kao što su bolest, zamjena uređaja/predmeta koji se ne može popraviti ili hitno putovanje. Učinkovito upravljanje vašim osobnim proračunom može vam pomoći da uštedite novac koji bi se mogao iskoristiti za pokrivanje dodatnih troškova i ponuditi vama i vašoj obitelji financijsku sigurnost, jer ćete izbjeći rizik od pada u dugove ili bankrota.

Primjer!

Pojedinac ili kućanstvo trebali bi uštedjeti troškove u iznosu od najmanje šest mjeseci kako bi se smatrali financijski sigurnima. Na primjer, kućanstvo koje ima trošak od 1.000 € mjesečno treba imati najmanje 6.000 € uštede (1.000 € x 6 mjeseci). Stoga bi pojedinac trebao štedjeti 10-20% svojih prihoda dok se ne postigne odgovarajući iznos uštede.



Kako možete iskoristiti svoju uštedevinu?

- ✓ Pokrijte sve neočekivane troškove



- ✓ Ostvarite ciljeve u kratkom roku, poput kupnje mobilnog telefona
- ✓ Ostvarite dugoročne ciljeve kao što je nastavak studija, kupnja automobila ili kuće
- ✓ Kupnja skupih stvari koje su preskupe za kupnju s mjesečnim prihodom poput novog fotoaparata ili plaćanja za godišnji odmor
- ✓ Ulaganje kako bi se zaradio novac koji ste izdvojili.



Kako možete zadržati svoju uštedevinu?

- Štednja se može držati u obliku gotovine ili novčanih ekvivalenata (npr. kao bankovni depoziti). Ova opcija ne izlaže štednju riziku od gubitka, ali također dolazi s odgovarajućim minimalnim prinosima.
- Uštedevina bi se mogla uložiti. Ova opcija može povećati vašu uštedevinu; međutim, zahtijeva da se novac izloži riziku.

Novac pohranjen kod kuće nije osiguran (npr. provala), dok je novac pohranjen u deponitnoj instituciji, koja nudi financijske usluge ljudima, zaštićen od bilo kakvog gubitka.

Savjet! Za bolje razumijevanje pogledajte sljedeći video o štednji:

<https://www.youtube.com/watch?v=wXHqjScKPzc>





Vrste štednih računa

Postoje različite vrste štednih računa koje klijentima omogućuju da iskoriste vremensku vrijednost novca, a nude ih banke s različitim značajkama ili ograničenjima i kamatama. Iznos zarađene kamate određuje se izračunom postotka ukupnog iznosa položenog novca i poznat je kao kamatna stopa.

Štedni računi, tekući računi, depozitni računi tržišta novca i potvrde o depozitu najčešći su računi depozitnih institucija koji zarađuju kamate.

Štedni računi

Štedni račun je račun u depozitnoj instituciji na kojem se nalazi novac koji se ne troši na tekuće izdatke, ali je dostupan za hitne slučajeve. Vlasnik može uplate i isplate izvršiti online, telefonom, poštom ili u fizičkoj poslovnici banke ili na bankomatu. Kamatne stope na štednim računima su niske, ali više nego na tekućim računima. Ako želite višu kamatnu stopu, tada su štedni računi samo na mreži prikladniji za vas, budući da su to štedni računi s visokim prinosom i mogu vam ponuditi više kamate na depozite od državnog prosjeka.

Provjera računa

Na tekućim računima čekovi ili debitne kartice povlače se izravno s vašeg računa. Imaju niže kamatne stope od ostalih bankovnih računa. Na tekućem računu plaćaju se niže kamate od ostalih bankovnih računa, a mnogi od njih svojim vlasnicima ne pripisuju kamate. Zauzvrat, međutim, vlasnici računa dobivaju visoko likvidna i dostupna sredstva često uz niske ili nikakve mjesečne naknade.

Računi tržišta novca

Račun tržišta novca (MMA) je kamatonosni račun u banci ili kreditnoj uniji (ne smije se brkati s fondom tržišta novca). Kamatne stope na ovoj vrsti računa više su od običnih štednih računa na knjižicama, a također uključuju povlastice za ispisivanje čekova i debitne kartice. Međutim, depozitni računi na tržištu novca obično zahtijevaju više novca za otvaranje i imaju ograničenja u broju podizanja novca u svakom mjesecu.





Potvrde o depozitu (CD-ovi)

Pristup gotovini u certifikatu o depozitu (CD) ograničen je na određeno razdoblje u zamjenu za višu kamatnu stopu. Rokovi depozita kreću se od tri mjeseca do pet godina; što je dulji rok, to je veća kamata. Također, što je veći iznos uštedenog novca, veći će biti i iznos zarađenih kamata. Međutim, ako nastavite s povlačenjem, imat ćete kazne koje mogu izbrisati zarađene kamate, stoga je bolje držati novac na CD-u tijekom cijelog razdoblja. Nakon isteka vremenskog razdoblja, zarađeni novac i kamate mogu se povući.

Kako početi štedjeti?

1. **Odvojite dio svog prihoda** (10% - 20% vašeg neto prihoda) svaki put kada vam se plati prije nego što novac upotrijebite za potrošnju. Ovo je učinkovita strategija štednje koja će vas navesti da uštedite novac umjesto da ga potrošite.
2. **Postavite osobne ciljeve.** Ako postavite izvedive financijske ciljeve, tada ćete moći uštedjeti, a ne trošiti novac jer ostvarujete svoje financijsko planiranje. Usredotočite se na stavke koje su vam najvažnije i donesite odgovarajuće financijske odluke kako biste ih dobili
3. **Razmotrite kompromise svojih financijskih ciljeva.** Na primjer, odustali ste od nepotrebnih troškova kako biste uštedjeli novac za svoje obrazovanje. Shvatite da kompromisi čine vaše financijske ciljeve dostižnijim i realnijim.
4. **Preispitajte svoje troškove.** Možda ćete morati prilagoditi svoje troškove kako biste postigli financijski cilj.
5. **Istražite vrijednost uštede novca.** Saznajte više o strategijama koje vam pomažu uštedjeti novac i otkrijte prednosti štednje novca u depozitnoj ustanovi.

Savjet! Pogledajte sljedeći video o štednji: https://www.youtube.com/watch?v=08vVgzM_tyc

Studija slučaja!

Na primjer, Maria prima mjesečnu plaću od 2.000 €. Njezini troškovi uključuju plaćanje stanarine od 800 €, račune oko 400 €, plaćanje kreditnom karticom 50 €, 150 € za namirnice, 50 € za režije, 25 € za mobitel i 80 € za gorivo.





Budući da su njeni mjesečni prihodi 2.000€, a mjesečni troškovi 1.555€, Mariji ostaje 445€.

Ako Maria uštedi svoj višak prihoda, ima novca za život dok rješava svoje probleme u slučaju nužde.

Ako Maria ne štedi dodatni novac i premašuje svoje troškove u odnosu na prihode, to znači da živi od plaće do plaće. U slučaju nužde, ona nema novca za svoje svakodnevne troškove, račune i hitne troškove i bit će zadužena.

8 jednostavnih načina za uštedu novca

1

Zabilježite svoje troškove: Pratite sve svoje troškove i organizirajte brojeve po kategorijama kao što su najamnina, plin, računi, supermarketi itd. Upotrijebite jednostavnu proračunsku tablicu ili besplatnu mrežnu aplikaciju za praćenje potrošnje i provjerite svoju kreditnu karticu i bankovne izvode kako biste bili sigurni da ste uključili sve. Zatim izračunajte ukupni iznos iznos.

2

Uključite uštedu u svoj proračun: Napravite svoj osobni proračun planirajući svoju potrošnju i pokušavajući ga ograničiti prekoračenja. Uključite kategoriju štednje u svoj proračun i pokušajte uštedjeti iznos koji vam se u početku čini ugodnim. Planirajte na kraju povećati svoju ušteđevinu do 15 do 20 posto vašeg neto prihoda.

3

Pronađite načine za smanjenje potrošnje: Prvo, odredite nebitne troškove kao što su zabava i objedovanje u restoranima, na koje možete potrošiti manje. Potražite načine da uštedite na svojim fiksnim mjesečnim troškovima, kao što je osiguranje automobila ili tarifa za mobitel. Osim toga, potražite besplatne aktivnosti kao što su događaji, seminari, planinarenje itd. Također, pregledajte ponavljajuće troškove i otkazite njihove pretplate. Konačno, pričekajte prije kupnje kako biste bili sigurni da je ova kupnja korisna za vas.

4

Postavite ciljeve štednje: Razmislite o iznosu za koji biste željeli uštedjeti—i kratkoročno i dugoročno. Zatim procijenite koliko će vam novca trebati i koliko bi vam vremena trebalo da ga uštedite.

5





Odredite svoje financijske prioritete: Rasporedite svoju ušteđevinu prema svojim potrebama. Na primjer, ako znate da vaš mobilni telefon treba zamijeniti novim uređajem, trebali biste odmah početi odlagati novac za jedan. Učenje kako odrediti prioritet svojih ciljeva štednje može vam dati jasnu ideju o tome kako rasporediti svoje štednja.

6

Odaberite prave alate: Pažljivo proučite mogućnosti koje štedni i investicijski računi nude za kratkoročne i dugoročne ciljeve. Osim toga, uzmite u obzir naknade, kamate, rizik i koliko brzo ćete trebati novac kako biste mogli odabrati najbolji način da uštedite novac za svoje ciljeve.

7

Neka spremanje bude automatsko: Odaberite iznos, vrijeme i mjesto na koje želite primiti prijenos jer većina banaka nudi automatske prijenose između vaših tekućih i štednih računa. Također, vi ste možete podijeliti svoj izravni depozit i dio svake plaće ide izravno na vaš štedni račun.

8

Gledajte kako vaša ušteđevina raste: Pregledajte svoj proračun i provjerite svoj napredak svaki mjesec. To će vam pomoći da ne samo ostvarite svoj osobni plan štednje, ali i identificirajte probleme i riješite ih.

Kako izračunati svoju stopu štednje?

Stopa štednje je postotak raspoloživog osobnog dohotka koji se zadržava, a ne troši na potrošnju ili obveze. Dijeljenjem štednje s raspoloživim dohotkom dobiva se stopa štednje (vaša ušteđevina / vaš neto prihod x 100).

Štednja vs. Investiranje

Obično se riječi štednja i ulaganje koriste kao sinonimi, ali ova upotreba je tehnički netočna. Na primjer, mirovinska "štednja" točnije je ulaganje, budući da je pojedinac stavio novac na račune kako bi se koristio za kupnju vrijednosnica (dionica, obveznica i zajedničkih fondova). U ulaganjima postoji rizik od gubitka novca, no rizik se nadoknađuje pozitivnim očekivanim prinosima tijekom vremena. Nasuprot tome, uštede su po definiciji "sigurna" od bilo kakvog potencijalnog gubitka.



PLOUTOS

Štednja je visoko likvidna i dostupna za trenutnu upotrebu, dok se ulaganja prvo moraju prodati u upotrebljivu gotovinu. Također, ulaganja podrazumijevaju neku vrstu dugoročnog vremenskog horizonta kako bi se omogućilo da novac raste i cijeni.

Savjet! Pogledajte sljedeći video o razlikama između štednje, ulaganja i špekuliranja:

<https://www.youtube.com/watch?v=blnxbftme0>

Aktivnosti/ Vježbe u nastavi	Učenici obilaze najpoznatije banke u zemlji domaćinu i saznaju njihove ponude o štednim računima i depozitnim računima.
Suggested Evaluation Upitnik	DODATAK 1
Literatura/Bibliografija	DODATAK 2
Rječnik/Pojmovi	DODATAK 3





Modul 5 – Investicije

Modul 5 – Investicije	
Glavni ciljevi	<ul style="list-style-type: none">• Student će razumjeti principe ulaganja.• Student će razumjeti cilj ulaganja.• Student će učiti o investicijskim prijevarama• Student će naučiti kako ulagati u vlastiti posao
Ishodi učenja	Nakon ove sesije studenti mogu: <ul style="list-style-type: none">• poznavati ulaganja i njihove vrste.• počnite ulagati (osobno/poslovno)• izbjeći investicijske prijevare
Opis sadržaja i materijala za obuku	<ul style="list-style-type: none">✓ Instruktor studentima daje teorijske i praktične informacije o ulaganju (definicije, vrste ulaganja, preporuke i sl.)✓ Učenici, radeći u parovima, gledaju videa o ulaganju, rade neke aktivnosti i vježbe (npr. ispunjavaju neke obrasce).✓ Otvorena rasprava. Učenici će voditi bilješke tijekom predavanja, a zatim pitati nastavnika o nepoznatim izrazima ili konceptima.✓ Nastavnik daje nekoliko primjera o ulaganju domaćina zemlja (zemlje partneri na projektu).
Trajanje	4 sata
Što je investicija? <p>Ulaganje je imovina ili stavka koja se postiže stvaranjem prihoda ili povećanja vrijednosti, tj. povećanjem vrijednosti imovine tijekom vremena. Ulaganje se odnosi na bilo koji medij ili mehanizam koji se koristi za stvaranje budućih prihoda, uključujući obveznice, dionice, nekretnine ili alternativna ulaganja. Na primjer, date svoj novac tvrtki ili poduzeću i nadate se da će vam uzvratiti s više novca. Ulaganje je općenito korištenje novca za rad na određeno vrijeme u projektu ili pothvatu kako bi se</p>	





PLOUTOS

ostvariti dobit koja premašuje iznos početnog ulaganja. To je čin raspodjele resursa, obično kapitala (tj. novca), s očekivanjem stvaranja prihoda, dobiti ili dobiti (Investopedia 2022). Međutim, ne možete jamčiti da ćete zaraditi novac od svojih ulaganja i mogli biste izgubiti.

Ulaganje može biti za različite ciljeve; planiranje mirovine, obrazovanje, djeca, kupnja kuće, automobila itd.



Slika 1. Ulaganje (Izvor: Investopedia 2022.)

Investicija se uvijek odnosi na izdatak nekih resursa danas - vrijeme, trud, novac ili imovina - u nadi da će se u budućnosti isplatiti više od onoga što je izvorno uloženo. Na primjer, investitor može kupiti monetarnu imovinu sada s ideja da će imovina osigurati prihod u budućnosti ili će kasnije biti prodana po višoj cijeni za profit (Investopedia 2022).

Ljudi mogu ulagati u nekoliko vrsta pothvata, bilo izravno ili neizravno, kao što je korištenje novca za pokretanje posla ili u imovinu (npr. kupnja nekretnina u nadi da će ostvariti prihod od najma i/ili kasnije ih preprodati po višoj cijeni) (Investopedia 2022.)

<https://www.investopedia.com/terms/i/investment.asp>

Kako se "investiranje" razlikuje od "štednje" i od "Spekulacije"?

U ulaganju se novac koji se koristi stavlja u funkciju, što znači da postoji neki implicirani rizik koji je povezan



Co-funded by
the European Union



PLOUTOS

posao može propasti, što rezultira gubitkom novca, što znači da kada ljudi ulažu, imaju veće šanse da izgube vaš novac nego kada vi štedite.

U špekulacijama novac se ne koristi sam po sebi, već se kladi na kratkoročne fluktuacije cijena (Investopedia 2022).

Investicijske banke

Investicijske banke pružaju mnoge usluge koje su osmišljene kako bi pomogle pojedincima/poduzećima u procesu povećanja njihovog bogatstva. Investicijske banke jamče nove dužničke i vlasničke vrijednosne papire za sve vrste poslovanja, podržavaju prodaju vrijednosnih papira i pomažu u olakšavanju spajanja i akvizicija (Investopedia 2022).

Vrste ulaganja

1. Dionice/dionice:

Dionica dionica je dio vlasništva javne ili privatne tvrtke koje su dvije vrste: obične dionice i povlaštene dionice.

Dionice se također klasificiraju ili kao strategije rasta, tj. strategije ulaganja u tvrtku dok je mala i prije nego što postigne tržišni uspjeh; ili vrijednosna ulaganja, tj. strategija ulaganja u etabliranu tvrtku čija cijena dionice možda ne odgovara vrijednosti tvrtke (Investopedia 2022.).

2. Obveznice/Vrijednosni papiri s fiksnim prihodom

To je ulaganje koje često zahtijeva ulaganje unaprijed, a zatim se plaća iznos koji se ponavlja tijekom trajanja obveznice (Investopedia 2022.). Ulaganja u obveznice mehanizam su pomoću kojeg određeni subjekti prikupljaju novac.

Razlika između dionica i obveznica

Neke tvrtke nude dionice ili obveznice.

Kada kupite obveznice od tvrtke, tvrtka će vam vratiti početno ulaganje i platiti vam kamatu. Međutim, ako tvrtka bankrotira, vaš novac može biti izgubljen. Ali ako ga ima





PLOUTOS

preostalo novca, bit ćete plaćeni prije dioničara.

Dok kada kupujete dionice, preuzimate rizik od potencijalnog gubitka dijela ili cijelog vašeg početnog ulaganja ako tvrtka loše posluje ili vrijednost burze padne. Međutim, vrijednost dionice može porasti iznad onoga što biste mogli zaraditi od obveznica. "Možete zaraditi više novca nego od obveznica" i kada odlučite kupiti dionicu, bit ćete vlasnik tvrtke.

Vaša je odluka pa biste trebali pratiti tvrtku i uzeti vremena za pravi izbor.

3. Nekretnina

Nekretnine su ulaganja u fizičke, opipljive prostore koji se mogu koristiti. To bi moglo uključivati kupnju web-mjesta, razvoj web-mjesta za posebne namjene ili kupnju operativnih web-mjesta spremnih za korištenje. Neke vrste ulaganja mogu donositi dobra kao što je ulaganje u poljoprivredno zemljište koje donosi povrat na temelju prinosa usjeva i operativnog prihoda (Investopedia 2022.).

4. Indeksni fondovi i uzajamni fondovi

Indeksni fondovi i uzajamni fondovi združuju određena ulaganja kako bi stvorili jedan investicijski nositelj. Ulagач može kupiti dionice jednog uzajamnog fonda koji ima vlasništvo nad tvrtkama s malim tržištima u razvoju umjesto da mora istraživati i birati svaku tvrtku zasebno (Investopedia 2022.).

Uzajamni fondovi mogu biti skuplji fond za ulaganje u usporedbi s fondovima pasivnijeg stila jer investicijski stručnjaci koji nadziru uzajamni fond pokušavaju nadmašiti određenu referentnu vrijednost, dok indeksni fondovi često pokušavaju jednostavno kopirati ili imitirati referentnu vrijednost (Investopedia 2022.).

5. Roba

To su sirovine kao što su poljoprivreda, energija ili metali. Ulagачi mogu odabrati ulaganje u stvarnu materijalnu robu (tj. posjedovanje zlatne poluge) ili mogu odabrati alternativne investicijske proizvode koji predstavljaju digitalno vlasništvo (tj. zlatni ETF) (Investopedia 2022.).





PLOUTOS

6. Kolekcionarstvo

Ulaganje u kolekcionarske predmeteskuplja ili kupuje kolekcionarske predmete (rijetke predmete) u iščekivanju tih predmeta

postaju sve traženiji. Na primjer, sportski memorabilije, slike i stripovi itd. (Investopedia 2022).

7. Kriptovaluta: je valuta temeljena na blockchainu koja se koristi za transakcije ili držanje digitalne vrijednosti.

Ostali investicijski proizvodi:

vremena, kao što je šest mjeseci, jedna godina ili pet godina, au zamjenu plaća banka izdavatelj

kamata (Investor 2022).²

-
- Anuiteti.
- Fondovi kojima se trguje na
- burzi (ETF-ovi). Fondovi tržišta
- novca.

Zašto

Prije ulaganja trebali biste si postaviti sljedeća pitanja:

1. Koji su vaši investicijski ciljevi? Što želite postići svojim ulaganjima? (Slika 2).
2. Koliko vam je potrebno da postignete svoje ciljeve?
3. Koliko već morate uložiti?
4. Koliko vremena imate da ispunite svoje investicijske ciljeve?
5. Kolika je vaša tolerancija na rizik?
6. Kako se zaštititi od investicijske prijevare?

² Investor.gov

[https://www.investor.gov/introduction-investing/investing-basics/investment-products/certificates-deposit-cds#:~:text=A%20potvrda%20o%20depozitu%20\(CD,izvorno%20uloženo%20plus%20bilo%20koje%20kamate.](https://www.investor.gov/introduction-investing/investing-basics/investment-products/certificates-deposit-cds#:~:text=A%20potvrda%20o%20depozitu%20(CD,izvorno%20uloženo%20plus%20bilo%20koje%20kamate.)





YOUR FINANCIAL GOALS

If you don't know where you are going, you may end up somewhere you don't want to be. To end up where you want to be, you'll need a roadmap, a financial plan.

What do you want to save or invest for?

By when?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Slika 2. Financijski ciljevi (Izvor: Investor.gov, Štednja i ulaganje)

Kada investicija donosi novac, a kada ne?

Možete zaraditi ako	Možete izgubiti novac ako
Tvrtka izvodi bolje od drugo natjecatelji	Konkurenti tvrtke bolji su od nje same
Investitori žele kupiti tvrtku jer prepoznaju da je to dobra tvrtka	Investitori ne žele kupiti dionice tvrtke jer je preskup s obzirom na njegove performanse i izgleda za budućnost.
Tvrtka ostvaruje dobit	Troškovi tvrtkesu veći od njegove dobiti.

Drugi razlozi za gubitak:

Ljudi koji vode tvrtku su nepošteni. Brokери koji prodaju dionice tvrtke manipuliraju cijenu tako da ne odražava pravu vrijednost tvrtke.





PLOUTOS

Preporuke prilikom ulaganja:

- Napravite financijski plan.
- Otplatite sve dugove s visokim kamatama ako imate, a zatim počnite štedjeti ili ulagati.
- Shvatite svoju trenutnu financijsku situaciju (slika 3).
- Prebrojite svoje prihode i svoje rashode.
- Pronađite novac za ulaganje (Slika 4).
- Diverzificirajte svoja ulaganja “Ne stavljajte sva jaja u jednu košaru”.
- Shvatite rizike ulaganja.
- Izmjerite svoju toleranciju na rizik. “Kada će vam trebati novac i vaši ciljevi”.
- Razumijevanje naknada povezanih s kupnjom, prodajom i držanjem ulaganja.
- Provjerite spremnost investitora (Kontrolni popis spremnosti investitora³) (slika 3)
- Web stranica Investor.gov pruža nepristrane informacije koje vam pomažu procijeniti svoje izbore i zaštititi se od prijevara. Posjetite Putokaz za štednju i ulaganje <https://www.investor.gov/introduction-investing/investing-basics/save-and-invest>
- Pregledajte upozorenja investitora: <https://www.investor.gov/introduction-investing/general-resursi/vijesti-upozorenja/upozorenja-bilteni>.
- Prije ulaganja provjerite je li ulaganje registrirano, provjerite je li se neki investitor u prošlosti žalio na ulaganje, provjerite je li vlasnik ulaganja ili osobe koje upravljaju ulaganjem u prošlosti bili u problemima, provjerite je li osoba koja prodaje ovu investiciju ima licencu i na kraju provjerite je li ta osoba u prošlosti bila u problemima s drugim investitorima.
- Profesionalni investicijski savjet ako vam je potreban za pomoć pri donošenju investicijskih odluka.

³ Kontrolni popis za spremnost investitora chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://www.investor.gov/sites/investorgov/files/2019-03/OIEA_Financial_Capability%20Checklist.pdf





PLOUTOS

YOUR NET WORTH STATEMENT			
Assets	Current Value	Liabilities	Amount
Cash	_____	Mortgage balance	_____
Checking accounts	_____	Credit cards	_____
Savings	_____	Bank loans	_____
Cash value of life insurance	_____	Car loans	_____
Retirement accounts	_____	Student loans	_____
Real estate	_____	Other	_____
Home	_____		_____
Other investments	_____		_____
Personal property	_____		_____
TOTAL	_____	TOTAL	_____

Slika 3. Izjava o neto vrijednosti (Izvor: Investor.gov, Štednja i ulaganje)

Slika 4. Prihodi i rashodi

KNOW YOUR INCOME AND WHAT YOU SPEND	
Monthly Income	_____
Monthly Expenses	
Savings	_____
Investments	_____
Housing	_____
Rent or mortgage	_____
Electricity	_____
Gas/oil	_____
Telephone	_____
Water/sewer	_____
Property tax	_____
Furniture	_____
Food	_____
Transportation	_____
Loans	_____
Insurance	_____
Education	_____
Recreation	_____
Child care	_____
Health care	_____
Gifts	_____
Other	_____
TOTAL	_____

(Izvor: Investor.gov, Štednja i ulaganje)



Co-funded by
the European Union



PLOUTOS

INVESTOR PREPAREDNESS checklist

Are you prepared for your financial future? Use the checklist to get started.

- Start early!** Go to [Investor.gov](https://www.investor.gov) for free tools and information about investing.
- Identify your financial goals.
- Create a savings and investment plan based on your goals.
- Pay off high-interest debt first.
- Participate in your company's 401(k) plan and max out any employer match.
- Use [Investor.gov](https://www.investor.gov) to do a background check on any investment professional to make sure they're registered.
- Understand your risk tolerance.
- Understand investment fees and their impact on returns.
- Research all investments thoroughly.
- Check your investments regularly and maintain a diversified portfolio.
- Avoid investment opportunities that sound too good to be true.

Slika 5. Popis za provjeru spremnosti investitora

Izbjegnite investicijske prijevare:

Da biste zaštitili svoj novac, trebali biste znati kako rade prevaranti i kako mudro ulagati.

Slijedite ove upute kako biste izbjegli investicijske prijevare⁴:

1. Budite oprezni dok dijelite svoje podatke za kontakt bilo kojoj promociji ulaganja.
2. Budite svjesni crvenih zastava za prijevare i uobičajenih taktika uvjeravanja.
3. Naučite gdje potražiti pomoć, postavljajte pitanja
4. Naučite kako se zaštititi na internetu.
5. Budite svjesni različitih vrsta investicijskih prijevara.

⁴ <https://www.investor.gov/protect-your-investments/fraud/how-avoid-fraud>





PLOUTOS

6. Investirajte u vlastiti posao⁵

Možete ulagati u vlastitu tvrtku posuđivanjem sredstava tvrtki ili kupnjom kapitala. Međutim, morate razumjeti svoje poslovne financije, tj. koliko si možete priuštiti da uložite i koliko se očekuje da vaša tvrtka zaradi u nadolazećoj godini.

Prije nego počnete ulagati u vlastiti posao, trebali biste razmisliti o sljedećim čimbenicima kako biste shvatili koliko uložiti natrag u svoj posao.

1. Vaše poslovne financije (koliko razumno možete uložiti, opća prognoza vaše godine i osnovno razumijevanje vašeg novčanog toka).
2. Vaše osobne financije
3. Vaši ciljevi

Kada vaša tvrtka ima višak gotovine, možete je ponovno uložiti u tvrtku ili uložiti negdje drugdje kako biste povećali svoj novac. To će biti bolje nego ostaviti svoj novac na bankovnom računu i povećati vašu poreznu obvezu.

Mogućnosti poslovnog ulaganja:⁶

Akvizicije: Višak novca iz svog poslovanja možete uložiti u nove proizvode ili usluge. Možete kupiti drugu tvrtku i spojiti je sa svojom kako biste proširili svoje lokacije, klijente i distribuciju.

Kapitalna ulaganja: Možete kupiti novi stroj, računala, softver, kamione ili bilo koju imovinu koja povećava vašu proizvodnju i smanjuje vaše operativne troškove. Ta će ulaganja smanjiti troškove i povećati vašu proizvodnju, poboljšati vašu dobit, ali neće stvoriti interes ili povećati prodaju. Također možete kupiti predmete koje trenutno iznajmljujete što će poboljšati vaš rezultat.

Ulaganja u nekretnine: Možete posjedovati svoju poslovnu zgradu, proizvodni pogon, maloprodajne trgovine ili skladište radije nego da ih iznajmljujete. Ako nekretnina padne, to će vam omogućiti porezni odbitak

⁵ <https://www.shopify.com/blog/investing-in-your-business>

⁶ <https://smallbusiness.chron.com/types-business-investment-69783.html>





PLOUTOS

a ako vrijednost nekretnine poraste, to će poboljšati vašu bilancu i pomoći vam da pregovarate o većem kreditu.

Povećanje marketinške potrošnje: ulaganje u marketing omogućit će potencijalni dugoročni povrat kroz povećanje prodaje. Na primjer, kupnja oglašavanja, pokretanje promocija, provođenje istraživanja tržišta, anketiranje kupaca, održavanje fokusnih grupa, financiranje istraživanja i razvoja proizvoda, izgradnja distribucijskih kanala te stvaranje i održavanje robne marke.

Ulaganja u poboljšanje radne snage: možete uložiti u stalnu obuku kako biste poboljšali vještine specifične za posao i opće upravljačke kompetencije koje će poboljšati vašu radnu snagu. Također možete pružiti najnovije tehnologije svom osoblju koje će povećati njihovu produktivnost i učinkovitost, a samim time i plaću značajne dividende.

Aktivnosti/

Vježbe i aktivnosti u nastavi

Vježbe u nastavi

- Studenti, sitinparovi, posjetite Investor.gov web stranica (www.investor.gov/).
- Studenti će isprobati kalkulator na Investor.gov web stranica (www.investor.gov/free-financial-planning-tools).
- Učenici će posjetiti RoadmaptoSavingandUlaganje (<https://www.investor.gov/introduction-investing/investing-osnove/save-and-invest>)
- Studenti će ispuniti:
 - financijski ciljevi (Slika 2).
 - izjava o neto vrijednosti (Slika 3).
 - prihodi i rashodi (Slika 4).
- Učenici će pogledati video o izbjegavanju investicijskih prijevara. <https://www.sec.gov/news/sec-videos/be-aware-you-share>
- Studenti će isprobati besplatno financijsko planiranje
Alati: <https://www.investor.gov/free-financial-planning-tools>
- Student će posjetiti neke web stranice koje nude poslovna ulaganja





	<p>preporuke u zemljama domaćinima (zemljama projektnim partnerima). primjer iz Švedske: https://www.business-sweden.com/usluge/invest-in-sweden/</p> <ul style="list-style-type: none">• Studenti će vježbati trgovanje virtualnim novcem ((AAPL, NKE; AMZN, TSLA) https://www.investopedia.com/terms/r/riskmanagement.asp <div data-bbox="662 600 1219 932"></div> <ul style="list-style-type: none">• Student će provjeriti svoju spremnost za ulagača pomoću popisa za provjeru spremnosti za ulagača.
Predložen a evaluacija Upitnik	DODATAK 1
Reference/ Bibliografija	DODATAK 2
Glosar/ Pojmovi	DODATAK 3



Modul 6 – Krediti

Modul 6 – Krediti	
Glavni ciljevi	Povećajte sposobnosti i znanje sudionika Povećajte poslovnu svijest i smanjite opće rizike Uključite se u zajednicu Pružite prilike za vodstvo
Ishodi učenja	Naučite osnovna znanja o kreditima
Opis, trening, sadržaj i materijal	<p>Svrha ovog tečaja je poboljšati sposobnost i znanje TCN-a u području ekonomije i financija, kao što je već navedeno (ciljevi). Ovaj tečaj je zbog teme zamišljen kao predavanje. Unatoč njihovoj važnosti, vizuali nisu glavni fokus predavanja.</p> <p>Naš cilj je pripremiti državljane trećih zemalja za njihovu potencijalnu integraciju u poslovnu zajednicu zemlje domaćina i omogućiti im pristup širokom spektru znanja.</p> <p>Potrebni materijali/alati</p> <ul style="list-style-type: none">• PC• Projektor• Internet
Trajanje	2 sata
Krediti	
<u>Kako funkcioniraju zajmovi?</u>	
Financijska sredstva predstavljaju potrebe fizičkih i pravnih osoba. Oni predstavljaju resurs bilo koje vrste koji omogućuje osobama da zadovolje svoje potrebe i želje. Najčešće se definiraju kao novac (gotovina) ili imovina koja postaje novac (npr. novac na računu). Financijska sredstva mogu biti	



pruža na više načina. Jedan od njih je i zaduživanje kod nadležnih institucija. Kredit podrazumijeva imovinski odnos koji se temelji na potrebi zajmoprimca (zajmoprimca, dužnika) za novčanim sredstvima, s jedne strane, i privremeno slobodnih sredstava zajmodavca (zajmodavca, vjerovnika), s druge strane. U tom kontekstu fokus je stavljen na bankovne kredite (zajmove). Osim osiguranih i neosiguranih zajmova, postoje i komercijalni i privatni krediti.

Ciklus zajma

Ciklus zajma je razdoblje između trenutka kada zajmoprimac podnese zahtjev za zajam i vremena kada je zajam otplaćen zajmodavcu s kamatama. Ciklus kredita sastoji se od pet glavnih faza. Svaka od ovih faza zahtijeva niz radnji.

1. **Primjena**- Potencijalni zajmoprimci ispunjavaju zahtjev za zajam kako bi zamolili zajmodavce da odobre zajam. Iako se ovaj zahtjev povremeno podnosi u papirnatom obliku, zajmodavci sve više koriste elektroničku verziju, čime ova faza postaje bez papira.
2. **Obrada**- Obrada kredita podrazumijeva prikupljanje i provjeru određenih podataka o korisniku kredita i samom prometu nekretnine. Zajmodavac je prvenstveno zainteresiran za predmetnu nekretninu i vaše financijsko stanje (uključujući vašu povijest zajma). Tijekom postupka prikupljaju se podaci kako bi se utvrdilo jeste li u mogućnosti otplaćivati kredit i želite li to učiniti.
3. **Osiguranje**- Underwriting je proces utvrđivanja je li zajam dobar rizik za zajmodavca. Najvažniji cilj u preuzimanju rizika je izbjeći što više nepotrebnih rizika.
4. **Zatvaranje**- Financiranje i zatvaranje kredita završni su koraci u procesu kreditiranja ako kredit bude odobren. Prilikom zatvaranja kredita finaliziraju se konačni detalji transakcije kredita i sredstva kredita se isplaćuju. Često zatvaranje obavlja odvjetničko društvo ili odvjetnik.
5. **Servisiranje**- Sve radnje poduzete od zatvaranja kredita do njegove otplate potpadaju pod pojam "servisiranja". Servisiranje se koristi kako bi se osigurala pravodobna otplata zajma i kako bi se očuvalo pravo zajmodavčevog prava na novac.

Pitanja: životni ciklus kredita

Vrste kredita

Najčešće se krediti dijele prema namjeni i roku. Pravi se razlika između opće-





namjenski i namjenski krediti. Zajmovi za opću namjenu obično se nude i odobravaju na kraća razdoblja od zajmova za posebne namjene, koji se daju na dulja razdoblja. Krediti se prema roku dijele na kratkoročne, srednjoročne i dugoročne.

Kreditni opće namjene su nenamjenski, što znači da se mogu koristiti za bilo koju svrhu. Kod nenamjenskih kredita banke ne kontroliraju korištenje sredstava kredita. To je ujedno i glavna prednost nenamjenskih kredita jer ih pojedinci mogu koristiti prema svojim potrebama. S druge strane, nenamjenski krediti imaju višu kamatnu stopu za banku, veći rizik plasmana, niže iznose kredita i kraće rokove otplate. Vrste zajmova opće namjene su:

Kreditna linija

Predstavlja dopušteno prekoračenje na tekućem računu. Zbog svoje dostupnosti najčešće se koristi nedobrovoljni kredit. Visina kredita ovisi o visini redovnih mjesečnih primanja vlasnika tekućeg računa.

Gotovinski krediti

To je polaganje gotovine na račun zajmoprimca radi premošćivanja problema s likvidnošću. Narudžbenice i mjenice služe kao kolateral za isplatu gotovinskih kredita.

Lombardni krediti

Lombardni kredit se odobrava na temelju zalaganja pokretnina (vrijednost, polog, polica osiguranja, udjel u investicijskom fondu, stambena štednja, pokretnine i dr.). Pokretnina služi kao kolateral za otplatu kredita, a iznos kredita manji je od tržišne vrijednosti zaloga. Ako se zajam otplati prema dogovorenim uvjetima, zajmoprimac ostaje vlasnik zaloga. Sigurnost povrata kredita određena je kvalitetom i vrijednošću založene imovine, a ne kreditnom sposobnošću osobe.

Hipotekarni krediti

To je gotovinski zajam karakteriziran korištenjem hipoteke na nekretninu kao kolaterala. Koristi se kada je potreban veći iznos gotovine i visoka kvaliteta nekretnine za zahtjev za kredit. U tom slučaju nekretninu treba procijeniti procjenitelj koji je ovlašten za obavljanje procjena.





Kod namjenskih zajmova ugovorom se utvrđuje zajmoprimčevo korištenje sredstava zajma. Zajmoprimac je dužan sredstva kredita koristiti za namjenu određenu ugovorom. Ukoliko korisnik kredita ne postupa u skladu s namjenom kredita, Banka može na temelju dokaza raskinuti ugovor o kreditu i prije isteka ugovorenog roka. Stoga se ugovorom o namjenskom kreditu pobliže uređuju prava i obveze obiju strana u slučaju neispunjenja svrhe ugovora. Namjenski krediti su:

- Potrošački krediti
- Krediti za kupnju motornih vozila
- Studentski krediti
- Stambeni krediti

Potrošački krediti

Obično se odobravaju u gotovini na temelju pripremljenog predračuna za kupnju određene robe ili na temelju predračunske ponude koju izdaje prodavatelj. Odobreni su za razne obiteljske ili kućanske namjene i namijenjeni su kupnji trajnih dobara široke potrošnje (npr. kupnja namještaja, bijele tehnike, auto opreme i sl.). Omogućuje potrošnju izvan trenutnih raspoloživih mogućnosti pojedinca.

Krediti za kupnju vozila motora vozila

Izrađuje se na temelju fakture izdane od strane prodavatelja za kupnju vozila ili na temelju ugovora o prijenosu vlasništva posuđenog vozila.

Studentski krediti

Odobrava se za plaćanje troškova studiranja u zemlji i inozemstvu, te za plaćanje školarina za privatno srednjoškolsko obrazovanje.

Stambeni krediti

Zajam za financiranje kupnje, izgradnje, opremanja ili poboljšanja nekretnine (kuće ili stana). Odobrava se i isplaćuje u cijelosti uplatom izravno na račun prodavatelja ili graditelja. Banka odobrava stambeni kredit, ali zauzvrat traži razne kolaterale kao što su založna prava na imovini, osiguranje





police, jamci itd. Na razini pojedine zemlje zatvaranje se često promiče subvencioniranjem stambenih kredita za mlade (niže kamate, subvencioniranje dijela kamate i sl.).

S obzirom na ročnost, krediti se dijele na kratkoročne, srednjoročne i dugoročne. Kratkoročni krediti su krediti s rokom dospelja do godinu dana. Srednjoročni krediti imaju rok od jedne do pet godina. Dugoročni krediti su svi krediti s rokom otplate dužim od pet godina. Ovi krediti se najčešće koriste za veća, dugoročna ulaganja. Budući da se sklapaju na dulje vrijeme i na veće iznose, davanje dugoročnih kredita vezano je uz založna prava na nekretninama (hipoteke) te je stoga za banke vrlo rizičan posao. Stoga su ponekad potrebni drugi oblici kreditnog osiguranja.

Pitanja: Vrste kredita

Kreditna sposobnost

Prije sklapanja ugovora o kreditu dužnik je dužan priložiti dokumentaciju i proći postupak odabira banke. Tijekom procesa odabira Banka procjenjuje kreditnu sposobnost dužnika. Kreditna sposobnost je procjena koja pokazuje je li zajmoprimac kao dužnik sposoban uredno otplaćivati primljeni iznos zajma. Ocjena kreditne sposobnosti provodi se obradom podataka o novčanim obvezama osobe. Elementi utvrđivanja kreditne sposobnosti, kao i sam postupak, određeni su pravilnicima pojedinih banaka. Najčešći elementi se dijele na osnovne elemente i dodatne elemente.

Osnovni elementi:

- status zaposlenosti
- iznos plaće/mirovine
- postojeće kreditne obveze
- pravilnost
- dob fizičke osobe

Radni status odnosi se na stalni i privremeni radni odnos. Radni odnos na neodređeno vrijeme je poželjan jer daje veću izvjesnost o trajanju radnog odnosa. Banke utvrđuju radni status na temelju pismene, ovjerene potvrde poslodavca odn





ugovor o radu. Visina plaće ili mirovine još je jedan faktor koji treba uzeti u obzir. Ovaj se element dokazuje rasporedom plaća ili mirovina za posljednje produženo razdoblje (npr. 6 mjeseci). Što je veća plaća ili mirovina, to je vjerojatnije da će veći iznos kredita biti odobren. Postojeće kreditne obveze se uzimaju u obzir jer već utječu na dug osobe. Dob osobe utječe na njezinu sposobnost otplate dugova, osobito dugoročnih kredita.

Dodatni elementi:

- Vlasništvo
- Procjena poslodavca
- Dodatni prihod
- Kućanstvo

Ako osoba ima imovinu, poput nekretnine, ona može povećati kreditnu sposobnost jer može poslužiti kao hipoteka ili kao kolateral za otplatu. Osim toga, banka provjerava kreditnu sposobnost poslodavca putem kreditne provjere. Uzima se u obzir je li poslodavac u privatnom ili državnom vlasništvu, je li mali, srednji ili veliki poslodavac, njegovi prihodi, imovina i drugi financijski pokazatelji. Dodatni prihod osobe je poželjan, jer ukazuje na dodatni priliv sredstava i time povećava prihod osobe. Bitno je i kućanstvo koje osoba nosi (broj članova kućanstva, broj uzdržanih članova).

Banka pri ocjeni kreditne sposobnosti vodi računa da novi kredit ne opterećuje osobu pretjerano ili da dio svojih prihoda iskoristi za druge potrebe. Odluka o tome je li osoba kreditno sposobna ili nije isključivo je na banci. Nakon ocjene kreditne sposobnosti, banka može odbiti ili odobriti zahtjev za kredit. Ako banka odobri nečiji zahtjev za kredit, sljedeći korak je sklapanje ugovora o kreditu.

Pitanja: Kreditna sposobnost

Ugovor o zajmu

Ugovorne strane sklapaju ugovor o kreditu na temelju kojeg se kredit odobrava. Ugovorne strane su zajmodavac (najčešće banka) i zajmoprimac (fizička osoba). Kada





sklapanjem ugovora o kreditu utvrđuje se:

- iznos kredita (ovisno o kreditnoj sposobnosti pojedinca),
- rok i način na koji će zajmodavac ispuniti svoje obveze,
- kamatnu stopu za redovne i zatezne kamate te, po mogućnosti, mjere zaštite od utjecaja inflacije,
- početak (razdoblje nakon kojeg počinje redovita otplata kredita),
- način povrata kredita, odnosno povrat kredita (odjednom ili u ratama)
 - iznos rata), i
 - trajanje otplate kredita.

Zajmodavac plaća ugovoreni iznos zajma nakon sklapanja ugovora. Iznos kredita plaća se odjednom ili u obrocima (rate). Obveza otplate zajma od strane zajmoprimca nastaje tek kada je zajam u cijelosti isplaćen.

Ukoliko Zajmoprimac povlači kredit u ratama, Banka će likvidirati svaku ratu od trenutka prijenosa prve rate do početka redovite otplate kredita. Likvidacija završava otplatom zadnje rate kredita, odnosno otplatom cijelog kredita. Potpuna otplata kredita uključuje otplatu glavnice (ukupnog iznosa posuđenog kredita) i kamate (ukupne kamate na posuđeni iznos). Drugim riječima, kamata je naknada za posuđena sredstva koju dužnik plaća banci određeno vrijeme.

Pitanja: Ugovor o kreditu

Kamatna stopa

Postotak kamate koja se plaća na glavnicu naziva se kamatna stopa. Potrebno je razlikovati nominalnu kamatnu stopu od efektivne kamatne stope. Nominalna kamatna stopa je kamatna stopa navedena u ugovoru o kreditu, a efektivna kamatna stopa je kamata koja se obračunava prilikom sklapanja kredita. Efektivna kamatna stopa pruža realniju sliku ukupne cijene kredita jer uključuje naknade koje se plaćaju pri odobravanju. Krediti se mogu podizati uz fiksnu ili promjenjivu kamatnu stopu. Također se mogu unijeti kombinacijom fiksnog i varijabilnog





kamatne stope. Važno je napomenuti da se jednom ugovorene fiksne kamate ne mogu mijenjati tijekom trajanja ugovornog odnosa. Nasuprot tome, promjenjive kamatne stope mogu rasti ili padati tijekom ugovorenog razdoblja jer sadrže jedan (ili više) parametara čija promjena ne ovisi o volji jedne strane i koji su klijentima jasni i poznati. Kombinacija kamatnih stopa je dogovor razdoblja u kojem se primjenjuje fiksna kamatna stopa i razdoblja u kojem se primjenjuje promjenjiva kamatna stopa. Visina kamatne stope ovisi o vrsti proizvoda, poslovnom odnosu s klijentom, roku primanja depozita ili kredita, valuti depozita ili kredita, iznosu depozita ili kredita, trenutnom financijskom tržištu situacija,

Pitanja: Kamatna stopa

Otplata kredita

Otplata kredita može se izvršiti jednokratno ili u više rata ili anuiteta. U većini slučajeva krediti se otplaćuju u mjesečnim ratama. Rata se sastoji od primljenih kamata i dijela otplate zajma (koji se naziva amortizacija). Anuitetna otplata pomaže osigurati da se svaki mjesec otplaćuju isti iznosi, dok otplata u obrocima može varirati od mjeseca do mjeseca. Kod anuitetne otplate mjesečni obrok je uvijek isti jer se smanjenjem kamata povećava otplatni dio. Iznos anuiteta izračunava se u trenutku zaduživanja na temelju roka, iznosa kredita i kamatne stope. Kod obročne otplate mjesečna rata se smanjuje kako otplata odmiče jer dio otplate ostaje isti, a dio se smanjuje kamata. Ti se podaci mogu pronaći u planu otplate koji prati kredit. Plan plaćanja je tablica koja prikazuje kretanje obračunate kamate, rate otplate, anuitete i preostali dug. Na kraju ugovorenog roka kredita ostatak duga je nula, zbroj svih rata otplate jednak je početnom dugu, odnosno kreditu, zbroj svih rata otplate i kamata jednak je zbroju svih anuiteta.

Pitanja: Otplata kredita

Informacija

Uvjeti kredita ovise o poslovanju banaka koje se rukovode zakonima i





propisima zemlje u kojoj posluju. Prilikom podizanja kredita važno je dobro se upoznati sa svim elementima i uvjetima kredita. Tome u prilog govori i obrazac EUROPSKI STANDARDIZIRANI INFORMACIONI LIST (ESIS) koji banke moraju dati korisniku kredita prije podizanja kredita. Obrazac omogućuje usporedbu različitih kredita, ali i usporedbu ponude i uvjeta za istu vrstu kredita kod različitih banaka, što je korisno za financijske odluke. Obrazac sadrži podatke o glavnim karakteristikama kredita (vrsta, iznos, rok, vrsta kamatne stope), visini i načinu izračuna nominalne i efektivne kamatne stope, učestalosti i broju anuiteta ili rata, primjer i učinak na otplatu u slučaju povećanja promjenjive kamatne stope,

Kreditni za poslovne korisnike

Kreditni poslovnim korisnicima razlikuju se od kredita privatnim korisnicima. Poslovni korisnici uglavnom traže veće iznose kredita ako žele pokrenuti posao ili unaprijediti svoje poslovanje dodatnim ulaganjem. U slučaju poslovnih korisnika bonitet/kreditna sposobnost u pravilu se utvrđuje kroz financijsku i nefinancijsku analizu.

Financijska analiza uključuje horizontalnu i vertikalnu analizu, analizu financijskih pokazatelja poslovanja, pokazatelje urednosti plaćanja, kontinuiteta poslovanja, projekcije budućeg poslovanja, sklopljene ugovore za nove poslove, namjenu kredita i sl. Nefinancijske analize aspekt analize uključuje analizu upravljanja i poslovanja poduzeća koja uključuje sljedeće

- dobivanje informacija o uvjetima pod kojima tvrtka posluje
- analiziranje organizacijske i poslovne strukture poduzeća
- ocjenjivanje stabilnosti poslovanja poduzeća
- analiza kvalitete upravljanja/vlasništva (track record, blocking)
- procjena kvalitete prezentiranih podataka
- analiza aktivnosti
- prikupljanje podataka o poslovanju poduzeća
- analiza tržišta: kupci, dobavljači, konkurencija





Valja napomenuti da ove analize nisu jedinstvene i variraju ovisno o vrsti kredita, instituciji od koje se kredit uzima te pravilima i propisima zemlje u kojoj je tvrtka osnovana. Poslovni korisnici koji pokreću obrt nemaju postojeći obrt i podatke iz kojih banka može utvrditi kreditnu sposobnost dužnika. U tom slučaju poduzetnici koji traže kredit često moraju izraditi poslovni plan svoje tvrtke, koji potom banka procjenjuje i analizira. Poslovni plan je pisani dokument u kojem poduzetnik jasno definira svoje poslovne ciljeve i ukratko objašnjava kako ih namjerava ostvariti. Uz poslovni plan izrađuje se i investicijska studija. Investicijska studija je dokument koji za investiciju pokazuje financijsku i ekonomsku opravdanost investicije te kako će se projekt realizirati. Predstavlja skup informacija koji se koriste za donošenje racionalnih odluka i razmatranje više scenarija. Za složenije investicije ponekad se izrađuju preliminarne studije u kojima se razmatraju različita ekonomska, financijska, tehnička i druga rješenja kako bi se odabrala optimalna opcija.

Za poslovne korisnike postoje različite vrste zajmova ovisno o programima podrške u svakoj zemlji. Tako u pojedinim zemljama postoje programi potpore malim poduzetnicima, mladim poduzetnicima, poduzeticama itd. Da bi se financirala i razvijala djelatnost u odabranoj zemlji EU potrebno je upoznati se s dostupnim načinima financiranja. Ako želite pokrenuti posao, možete koristiti EU fondove. Financiranje EU-a omogućuje lokalnim financijskim institucijama da ponude dodatno financiranje poduzećima. Te financijske institucije određuju točne uvjete financiranja, uključujući iznos, vremenski okvir, kamate i naknade. Poduzetnici, novoosnovana poduzeća, mikropoduzeća, mala i srednja poduzeća te veće korporacije mogu se prijaviti za financiranje iz EU-a bez obzira na njihovu industriju ili veličinu poduzeća. Poslovni krediti, mikrofinanciranje,

Više od 200 000 poduzeća svake godine prima potporu od EU-a. Pogledajte ovu stranicu za načine podnošenja zahtjeva za kredite u vašoj zemlji
domaćinu: <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-financiranje/accessfinance/search/en>.

Aktivnosti/ Vježbe u nastavi	Pitanja za svaku temu (svrha ponavljanja)
Evaluacijski upitnik	DODATAK 1
Literatura/Bibliografija	DODATAK 2





PLOUTOS

Rječnik/Pojmovi

DODATAK 3



Co-funded by
the European Union



Modul 7 – Aktivnosti stvaranja prihoda: odabir, planiranje i upravljanje	
Glavni ciljevi	<ul style="list-style-type: none">• Za odabir aktivnosti stvaranja prihoda (ASP) koja je prikladna za pojedinačne okolnosti sudionika, nakon pažljivog razmatranja tehničkih, marketinških, društvenih i financijskih aspekata brojnih alternativnih ASP• Planirati uspješno pokretanje ASPa nakon odabira• Za učinkovito upravljanje ASP tako da se zajam otplaćuje na vrijeme, prihod ostvaren od ASP odgovara očekivanjima, a rizik se drži unutar upravljivih granica
Ishodi učenja	<ul style="list-style-type: none">• Sudionici će razjasniti svoje težnje i postaviti relevantne životne ciljeve;• Sudionici će identificirati i odabrati poslovne održive ideje, planirati, pokrenuti i razvijati takve poslove;
Opis sadržaja i materijala za obuku	<p>Tijekom modula raspravljat će se o tri glavne teme:</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Odabir odgovarajućeg ASP✓ Priprema operativnog plana✓ Upravljanje ASP-o, <p>Tečaj će koristiti metode obuke koje su osmišljene za poticanje kreativnog razmišljanja i maksimalnog zadržavanja ključnih pojmova. Sesija će biti popraćena vježbom koja učvršćuje točke učenja i vodi sudionike dok pojedinačno istražuju potencijalno prikladan ASP</p> <p>Svaki će sudionik donijeti odluku o najprikladnijem ASP-u za sebe nakon završetka Modula 7. Zadaci koji slijede pripremit će ih za uspješno pokretanje njihovih ASP-ova</p>
Trajanje	2 sata
Aktivnosti koje stvaraju prihod: odabir, planiranje i upravljanje	
Definirajte aktivnost koja stvara prihod (ASP)	



Zamolite sudionike da definiraju ASP: Pokušajte izvući odgovore koji pokrivaju sljedeće:

“Aktivnost stvaranja prihoda je sve što napravimo i prodamo ili nešto za što nas netko plaća učiniti za njih. To je djelatnost u kojoj se vlasnik obično fokusira na prihod.”

Sektor djelatnosti dohodovnih djelatnosti

Sektori aktivnosti mogu biti različiti ovisno o zemlji:

- Trgovina
- Usluge
- Prijevoz
- Horeca
- zgrada
- Zanati
- Poljoprivreda

Cilj djelatnosti koja stvara prihod

Cilj ASP-a je proizvoditi za tržište, a nadalje se može nazvati mikro ili malim poduzećem, bilo da se njime upravlja na individualnoj ili grupnoj razini. Jedan od glavnih kriterija za odabir ASP trebala bi biti njezina profitabilnost.

Korak aktivnosti koje stvaraju prihod

1. Odabir

A) Uvod u izbor ASP-a

Zamolite sudionike da rasprave o tome kako ljudi u njihovoj zajednici obično identificiraju i odabiru ASP za rad? Kroz raspravu sudionici mogu spomenuti sljedeće načine:

- Pogledajte druge ljude kako to rade
- Čujte da je isplativo
- Mislite da je lako rukovati





- Čuli su da tržište raste
- Netko im je rekao da ASP ima dobre izgled
- Oni misle da mogu ostvariti izvanrednu zaradu

Kroz raspravu neka sudionici shvate opasnosti odabira ASP bez pažljivog razmatranja svih važnih aspekata. Napravite popis stvari o kojima su trebali razmišljati prije pokretanja ASP-a. Takav popis trebao bi uključivati sljedeće:

- Potrebe tržišta prije nego što se poduzme opskrba tržišta.
- dostatan znanje o veličini, kvaliteti, količini, cijeni i marketinškom ciklusu proizvoda mora se prikupiti prije pokretanja ASP-a
- Znanje o tome što kupci prvo znaju o proizvodima.
- Poznavanje kvalitete konkurentskih proizvođača.
- Troškovne implikacije i rizici uključeni u ASP

B) Šest važnih točaka

Objasnite da treba razmisliti o šest važnih točaka prije odabira prikladne ASP među nekoliko alternativa.

Mogu li pokrenuti i upravljati ASP?

Moram razmisliti o svom:

- Znanje
- Vještina
- Stavovi
- Dostupnost vremena

Ako ne znam kako upravljati ASP-om znam kako odgovoriti na probleme ili nemam dovoljno

slobodnog vremena za rad na njoj, bilo bi mudro pronaći drugi ASP

Hoće li ljudi kupiti proizvode ili usluge koje želim prodati?

Moram istražiti tržište za svoje proizvode ili usluge. Ovdje moram razmisliti o:





- Potražnja za proizvodima ili uslugama
- Isporuka proizvoda ili usluga

Kako bih procijenio situaciju potražnje i ponude za svoj ASP,, moram razmisliti o:

- Tko će kupiti moje proizvode ili usluge? Ima li dovoljno kupaca?
- Mogu li prodavati proizvode tijekom cijele godine? Ili će razina prodaje varirati od sezone do sezone?
- Gdje mogu prodati svoje proizvode ili usluge?
- Koliko mogu prodati svaki dan, tjedan ili proizvodno razdoblje?

Ako možda nema dovoljno kupaca ili postoji mnogo drugih prodavača istih proizvoda na istom tržištu kojem želim služiti, tada bih trebao razmisliti o drugom ASP-u

Koliko mi je novca potrebno za pokretanje i upravljanje svakom od mojih ASP-a

Moram razmisliti o:

- S koliko ASP-a želim upravljati?
- Koliko mi je novca potrebno za pokretanje i upravljanje svakom od ovih ASP-a
- Imam li pristup potrebnom novcu?
- Mogu li dobiti zajam od financijskih institucija?

Ako moj novac nije dovoljan i financijske institucije mi ne mogu dati zajam za podmirenje operativnih i početnih troškova, tada bih trebao odabrati drugu ASP ili skup ASP

Je li ova ASP isplativa?

Moram shvatiti hoće li ostati novca pri ruci nakon što platim sve troškove. Da bih procijenio prihod koji ću ostvariti od ove aktivnosti, trebao bih:

- Izračunajte troškove inputa (isključite početne troškove), kao i troškove prodaje
- Izračunajte ukupnu vrijednost prodaje
- Procijenite prihod oduzimanjem troškova od prodaje

Na taj način mogu procijeniti razinu prihoda za svaki od ASP-a koje razmatram. Ako ASP nije nimalo isplativa, onda bih trebao odustati od nje.





Da zaključimo šest važnih točaka koje treba razmotriti prije nego što se može započeti ASP. Potrebno je postaviti sebi sljedeća pitanja koja će pomoći u analizi situacije i osmišljavanju mogućih opcija ASP-a:

1. **Ciljevi:** Što želim postići u sljedećih 6 mjeseci, godinu ili 2 godine?
2. **ASP:** Koje prikladne ASP (proizvode ili usluge) mogu prodati za prihod za postizanje mog cilja?
3. **Znanje, vještine, ispravni stavovi i vrijeme:** Imam li znanje, vještine, ispravne stavove i vrijeme potrebno za upravljanje ovim ASP-om
4. **Tržište:** Mogu li prodavati proizvode ili usluge ovog ASP-a
5. **Glavni:** Imam li dovoljno novca za pokretanje i upravljanje ASP-om? Koji su mogući izvori financiranja ovog ASP-a?
6. **Prihod:** Je li ASP isplativ da mi omogući postizanje cilja?

Dopustite sudionicima da nekoliko puta preformuliraju točke svojim riječima. Naglasite im važnost svake od ovih točaka za odabir prikladnog ASP-a

2. Planiranje

Planiranje je prikazano na vrlo jednostavan način, kao zbroj dva dijela: Zadaci i resursi.

- **Zadaci** odnose se na sve stvari koje se moraju učiniti, od kupnje opreme i sirovina preko proizvodnje do prodaje gotovog proizvoda.
- **Resursi** odnose se na sve stvari koje moraju biti dostupne i novac koji se mora potrošiti ako ASP želi funkcionirati. Uobičajeni primjeri uključuju opremu, sirovine i druge inpute.

Planiranje se može smatrati procesom organiziranja resursa za obavljanje zadataka.

Objasnite da je prije detaljnog planiranja zadataka i resursa bitno odlučiti o količini proizvodnje:

- Koji proizvod ili proizvode želim proizvoditi?
- Koliko od svake stavke želim proizvesti?





Pitajte sudionike zašto je važno prvo odrediti količinu proizvodnje. Provjerite razumiju li sudionici odnos između količine proizvodnje, resursa i zadataka prije nastavka:

- Troškovi rada izravno su povezani s količinom; kako raste količina, tako rastu i troškovi rada
- Slično tome, veća količina znači da se više vremena mora dodijeliti dovršetku zadataka

Sljedeći korak je planiranje zadataka. Podsjetite sudionike da moraju razmišljati o svakom zadatku koji treba izvršiti, od kupnje sirovina do prodaje konačnog proizvoda.

Pitajte sudionike koje su vrste zadataka zajedničke svim ASP

Iz ove bi rasprave trebalo proizaći sljedeće:

- Uobičajeni zadaci uključuju kupnju opreme i sirovina te prodaju proizvoda
- ASP koji pretvara sirovinu u gotov proizvod također ima niz zadataka povezanih sa samom proizvodnjom
- Trgovačke aktivnosti nemaju drugih zadataka

Pregledajte svako od sljedećih područja pitanja:

- Tko će kupiti opremu, sirovine i druge inpute?
- Kako će se transportirati do mjesta proizvodnje?
- Koji su koraci u procesu proizvodnje?
- Koliko je vremena potrebno za svaku od ovih aktivnosti?
- Možemo li članovi moje obitelji i ja odvojiti toliko vremena?
- Tko će prodavati proizvode?
- Gdje će se prodavati?
- Koliko će vremena trebati za prodaju proizvoda?

Sada prijedite na planiranje resursa. Objasnite da morate biti sigurni da možete dobiti i platiti sve resurse koji su vam potrebni za željenu količinu proizvodnje.

Objasnite da se planiranje resursa uglavnom odnosi na odgovaranje na sljedeće vrste pitanja:





PLOUTOS

- Što trebam?
- Koliko mi treba?
- Koliko će to stajati?
- Kada ga trebam kupiti?

Oprema i alati

- Koja oprema i alati su potrebni?
- Koliko mi treba od svakog?
- Moram li kupiti sve ove artikle?
- Mogu li se iznajmiti ili posuditi?
- Kada trebam imati te artikle?
- Koliko košta svaki?
- Koliko mi je novca potrebno za svu potrebnu opremu?
- Koliko moram platiti za prijevoz ovih artikala do mjesta proizvodnje?

Sirovine

- Koje su sirovine potrebne?
- Koja količina sirovina mi je potrebna za očekivanu količinu prodave robe?
- Kada trebam kupiti svaki artikl?
- Koliko košta svaka od ovih sirovina?
- Koliko mi je novca potrebno za sve sirovine za jedan proizvodni ciklus?
- Koliko moram platiti za prijevoz ovih artikala do mjesta proizvodnje?

Ostali ulazi

- Trebam li još neke unose?
- Koje stavke i koliko svake od njih?
- Kada trebam kupiti te druge inpute?
- Koliko koštaju ove stavke?

Troškovi prodaje

- Moram li proizvode prevoziti do tržnice?





- Moram li platiti tržišnu pristojbu?
- Prijeđite na sljedeći korak nakon što se u potpunosti raspravi svako od gore navedenih područja pitanja.

3. Upravljanje

U ovom dijelu identificira se upravljanje gotovinom i upravljanje rizikom kao najvažnija područja upravljanja za vlasnika ASP-a

Ispreplitanje poslovnih sredstava i sredstava kućanstava uobičajeno je među operaterima ASP i često dovodi do dekapitalizacije djelatnosti. To se događa kada troškovi kućanstva premašuju iznos koji se zarađuje od aktivnosti. Budući da vlasnici ASP-a rijetko, ako ikad, sebi isplaćuju redovnu plaću, novac se troši na troškove kućanstva kad i kada je to potrebno. Nedostatak evidencije otežava praćenje i kontrolu ovih troškova. Rezultat može biti iscrpljivanje radnog kapitala ASP i neuočavanje situacije, sve dok ne bude prekasno.

Naučiti kako ova situacija može nastati, opasnosti koje predstavlja i kako se može upravljati situacijom s gotovinom ASP je fokus ovog dijela. Sudionici su izloženi situaciji žene koja unatoč dobroj zaradi ne može obnoviti zalihe u svojoj trgovini.

Novac koji dolazi od prodaje treba rasporediti u četiri kategorije: troškovi rada, otplata kredita, troškovi kućanstva i štednja. Nadalje, sredstva treba rasporediti na otplatu kredita i troškove rada prije nego što ih potrošite na troškove kućanstva ili odvajate novac za štednju. Ovo je središnji koncept upravljanja gotovinom.

Teži dio je u sebi usaditi financijsku disciplinu da odgodi potrošnju dok se ne izdvoji novac za otplatu kredita i radne troškove.

Štednja se ističe kao važno sredstvo planiranja i upravljanja rizicima za dobrobit obitelji i ASP od nepredviđenih događaja i troškova.

Sudionici raspravljaju o implikacijama svakog od prikazanih događaja, koji uključuju:

- Pružanje kredita kupcima
- Rizik povezan s radom ASP
- Nepredviđeni kućni trošak





- Nepredviđena prirodna katastrofa

Zatim raspravljaju o tome kako se ti rizici mogu planirati i njima upravljati tako da ekonomska dobrobit obitelji ne bude ugrožena. Iz ove rasprave proizlazi nužnost redovite štednje. Štednja je četvrto područje na koje treba rasporediti pristigli novac iz ASP. To je ujedno i najteži dio procesa raspodjele gotovine. To je zato što je uvijek lakše izdvojiti novac za sadašnje troškove (kućanstvo, otplata kredita) i izdatke koji će uskoro nastati (popuna troškova rada) nego odvojiti novac za buduće potrebe.

Recite sudionicima da će razgovarati o situaciji žene koja je imala problem upravljanja. Trebali bi poslušati objašnjenje njezine situacije i zatim razgovarati o mogućim uzrocima.

Situacija: Koji su problemi u Fatiminoj radnji?

Prije šest mjeseci, Fatima je pokrenula malu trgovinu (prodaje povrće, voće i slatkiše) u svom selu s nešto novca koju je dobila od svoje obitelji. Početak je bio dobar i obećavajući. Kako bi proširila svoje poslovanje, dobila je zajam od mikrofinancijske institucije. Držala je svoju trgovinu otvorenom cijeli dan i ostala zauzeta prodajom proizvoda. Novac dobiven od prodaje držala je u drvenoj kasi. S vremena na vrijeme koristila je dio novca u blagajni za ponovno ulaganje u dionice. Novac iz iste kase koristila je i za obiteljske troškove.

Jednog je dana kreditni službenik došao posjetiti Fatimu da vidi kako napreduje njezin stol. Kreditni službenik primijetio je da su zalihe mnogih artikala niske i da su mnoge kutije koje se koriste za skladištenje artikala poput voća i povrća bile potpuno prazne. Kreditni službenik pokušao je od Fatime doznati je li poslovno stanje uzrokovano niskim profitom zbog kojeg nije bila voljna obnavljati zalihe. No iz razgovora je kreditni službenik shvatio da su izgledi za zaradu od ASP i dalje izvrsni. Trebala bi imati dovoljno novca u kasi kako bi redovito obnavljala svoje kutije, širila posao i redovito plaćala potrebne troškove kućanstva.

Fatima je rekla da joj treba još jedan kredit kako bi mogla obnoviti zalihe u radnji. Ali kreditni službenik je bio zbunjen. Pitao se zašto je Fatimi trebao kredit kada je očito dobro zarađivala.

Nakon što ispričate priču, postavite sudionicima sljedeće pitanje:





Što mislite, što bi mogao biti uzrok Fatiminih problema?

Dopustite sudionicima da raspravljaju i dođu do nekoliko mogućih odgovora. To može uključivati sljedeće:

- Fatima vadi novac iz kase za plaćanje kućnih troškova. Možda troši više nego što si može priuštiti, s obzirom na njezinu razinu zarade od ASP
- Možda poklanja stvari prijateljima i rođacima, misleći da su iznosi mali. Ali s vremenom bi to mogao biti razlog da se njezine zalihe iscrpe.
- Možda daje kredit kupcima, a ne dobiva sav novac natrag.
- Možda joj je trebao savjet kako voditi tvrtku kad se proširi.

Ako sudionici ne imenuju sve gore navedene točke, spomenite ih sami. Zatim objasnite da su ove vrste problema uobičajene za nositelje ASP-a Iz tog razloga, moraju aktivno upravljati gotovinom i kreditima iz svojih ASP-a.

Podsjetite sudionike da u vrijeme pokretanja ASP-a, novac pritječe u posao iz kombinacije osobne uštede i zajmova, koji se koriste za plaćanje troškova pokretanja i prve serije radnih troškova. Nakon toga se odvija proizvodnja i novac od prodaje ulazi u posao.

Zatim objasnite da se ovom gotovinom mora pažljivo upravljati. Recite sudionicima da je jedna od najvažnijih točaka koje bi trebali zapamtiti kada upravljaju svojim ASP da novac dobiven od prodaje treba rasporediti u različite kategorije prije nego što se bilo što potroši.

Aktivnosti/ Vježbe u nastavi	Vježbe u razredu ako vrijeme dopušta: Sudionici rade u grupi od 3 i pokušavaju odabrati ASP. Svaka grupa će predstaviti razredu ASP koju su odabrali i razlog i kako će planirati i voditi ASP
Suggested Evaluation	DODATAK 1
Upitnik	
Literatura/Bibliografija	DODATAK 2
Rječnik/Pojmovi	DODATAK 3





Modul 8 – Kako izraditi poslovni plan	
Glavni ciljevi	<ul style="list-style-type: none">• Student će upoznati elemente poslovnog plana.• Student će naučiti kako napraviti poslovni plan.
Ishodi učenja	Nakon ove sesije studenti: <ul style="list-style-type: none">• Bit će upoznat s poslovnim planom i njegovim različitim vrstama.• Moći će napraviti SWOT analizu (identificirati i analizirati unutarnje snage i slabosti te vanjske prilike i prijetnje koje oblikuju sadašnje i buduće operacije i pomažu u razvoju strateških ciljeva).• Mogu izraditi vlastiti poslovni plan.
Opis sadržaja i materijala za obuku	<ul style="list-style-type: none">✓ Nastavnik će predstaviti elemente poslovnog plana i različite vrste poslovnog plana.✓ Nastavnik će predstaviti platno poslovnog modela.✓ Razred će pogledati sljedeći video o tome kako napisati poslovni plan✓ Instruktor će od učenika tražiti da ispuni obrazac poslovnog plana. (Instruktor odabire odgovarajući šablon).✓ Student će vježbati elevator pitch kako bi opisao svoju poslovnu ideju.✓ Studenti će vježbati ispunjavanje svog poslovnog plana u Business Model Canvas.✓ Učenici će raditi u grupama od (4-5) i jedni drugima prezentirati svoj poslovni plan. (Korištenjem Business Model Canvas).✓ Nastavnik će učenicima pružiti digitalni ili tiskani Business modelno platno.
Trajanje	4 sata





Što je poslovni plan?¹

Poslovni plan temeljni je dokument koji bi startupi i etablirane tvrtke trebali imati prije pokretanja novog posla kako bi identificirali svoje ciljeve i ostali na pravom putu za postizanje ciljeva. Ovaj dokument definira poslovne ciljeve i kako namjerava postići te ciljeve. To je pisani putokaz za poslovna, marketinška, financijska i operativna pitanja.



Slika 1. Poslovni plan (Izvor: Izvor: Investopedia

2022.)²Poslovni plan opisuje poduzeće, njegove proizvode ili usluge, upravljanje i osoblje, njegovo financiranje, model poslovanja i mnoge druge pojedinosti ključne za uspjeh.

Poslovni plan se koristi kako bi se tim tvrtke držao na istoj stranici o stavkama strateškog djelovanja i na cilju kako bi se ispunili postavljeni ciljevi tvrtke, kako bi se pomoglo u pozajmljivanju od financijskih institucija (banaka i tvrtki rizičnog kapitala), kako bi se privukla ulaganja prije nego što tvrtka uspostavi dokazano iskustvo.

Ovaj plan treba povremeno pregledati i ažurirati kako bi se ispunili postignuti ili promijenjeni ciljevi.

Postoje dvije vrste poslovnog plana: tradicionalni poslovni plan i poslovni plan lean startupa.

U sljedećim odjeljcima prvo ćemo predstaviti tradicionalni poslovni plan, a zatim lean startup poslovni plan (platno poslovnog modela).

¹<https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>
<https://www.nerdwallet.com/article/small-business/business-plan>
<https://www.forbes.com/advisor/business/how-to-write-a-business-plan/>
<https://www.shopify.com/blog/business-plan>

²<https://unsplash.com/s/photos/business-plan>



Slika 2. Poslovni plan (Izvor: <https://unsplash.com>)³



Tradicionalni poslovni plan sastoji se od:

1. Sažetak
2. Opis Tvrtke.
3. Istraživanje/analiza tržišta.
4. Proizvodi i usluge.
5. Segmentacija kupaca.
6. Marketinški plan i strategija.
7. Financijski

1. **Sažetak**

Izvršni sažetak iznimno je važan dio svakog poslovnog plana koji će uključivati ključne točke iz vašeg plana, izjavu o misiji, kratak opis vaših proizvoda ili usluga, vodstvo i široki sažetak vaših planova financijskog rasta ako namjeravate tražiti financiranje. Izvršni sažetak može se napisati na kraju tako da možete istaknuti informacije koje ste identificirali dok pišete druge odjeljke koji idu u detalje i ne bi trebao premašiti jednu stranicu.

Glavni elementi u izvršnom sažetku poslovnog plana su:

³<https://unsplash.com/s/photos/business-plan>

⁴<https://www.shopify.com/blog/business-plan>



- Poslovni koncept. Čime se bavite?
- Poslovni ciljevi i vizija. Čime se vaša tvrtka želi baviti?
- Opis proizvoda i razlikovanje. Što prodajete i zašto je drugačije?
- Ciljano tržište. Kome prodajete?
- Marketinški plan. Kako planirate doprijeti do kupaca?
- Trenutno financijsko stanje. Koliko trenutno ostvarujete od prihoda?
- Predviđeno financijsko stanje. Što predviđate od prihoda?
- Koliko novca tražite?
- Tim. Tko je uključen u posao?

Najbolji način da pripremite svoj izvršni sažetak je korištenje tehnike "elevator pitch", što je kratki sinopsis koji bi trebao biti dovoljno kratak da se predstavi tijekom kratke vožnje dizalom. (Više o elevator pitchu pročitajte ovdje <https://www.thebalancemoney.com/elevator-speech-examples-and-writing-tips-2061976>).

Kako napraviti elevator pitch:

- Neka vaš govor bude kratak i koncizan, 60 sekundi ili manje.
- Recite tko ste i što želite postići te cilj vaše tvrtke.
- Usredotočite se na ono što želite učiniti i budite pozitivni i uvjerljivi sa svojim ograničenim vremenom.
- Vježbajte svoj govor s prijateljem ili ga snimite kako biste bili sigurni da je vaša poruka jasna.



Slika 2. Elevator Pitch (Izvor: MADDY PRICE / THE BALANCE)



2. Opis Tvrтке

Opis tvrtke je najbolje mjesto da se pohvalite svojim jakim stranama i uključivat će konkretnije informacije od izvršnog sažetka o tome što planirate učiniti i uvod u to zašto ste u poslu i zašto ste drugačiji.

Opis tvrtke treba sadržavati registrirani naziv tvrtke, vašu poslovnu adresu, ključne zaposlenike uključene u tvrtku, vašu poslovnu strukturu, partnerstvo, vaše konkurentske prednosti, vaš poslovni model, industriju, viziju vaše tvrtke, misiju i vrijednost, vaš tim, potrošače, organizacije ili tvrtke kojima vaša tvrtka planira služiti.

3. Istraživanje/analiza tržišta.

Tvrtki je potrebno dobro upravljanje svojom industrijom kao i ciljnim tržištem. Osim toga, također morate dobro razumjeti ciljno tržište. Dakle, odjeljak za analizu tržišta uključivat će pregled toga koliko procjenjujete da je veliko tržište za vaše proizvode, analizu položaja vaše tvrtke na tržištu i pregled konkurentskog okruženja.

⁵ <https://www.thebalancemoney.com/elevator-speech-examples-and-writing-tips-2061976>



U odjeljku analize tržišta možete dublje objasniti svoju stručnost, drugačiji pristup i svoje konkurentske prednosti. Ovdje možete pokazati da je ono što nudite vitalno za tržište i popunjava važnu prazninu.

U odjeljku za analizu tržišta možete pisati o konkurenciji svoje tvrtke, istaknuti što možete učiniti bolje, objasniti opslužujete li drugo ili nedovoljno tržište i detaljno opisati relativne prednosti i slabosti svoje tvrtke.

Opći prijedlog koji će vam pomoći u istraživanju tržišta:

- Profil vašeg idealnog kupca: dob vaših kupaca, veličina vaše ciljane skupine, očekivane promjene u broju ljudi u vašem ciljanom dobnom rasponu tijekom sljedećih nekoliko godina.
- Relevantni industrijski trendovi i putanje: obrasci potrošnje među vašom ciljanom skupinom, informacije o tome predviđa li se da će vaša opća industrija rasti ili padati tijekom sljedećih nekoliko godina.
- Informirane pretpostavke: temeljite svoje procjene na onoliko provjerljivih podataka koliko je potrebno za pouzdanu pretpostavku.
- Potencijalno istraživanje tržišta - izvori su vladini podaci, vladini uredi za statistiku, industrijska udruženja, akademska istraživanja i cijenjene novinske kuće

SWOT analiza

SWOT analiza uključuje prednosti, slabosti, prilike i prijetnje.

⁶ <https://www.shopify.com/blog/business-plan>





Tablica (1): SWOT analiza (Shopify)

Snage <ul style="list-style-type: none">• Prethodna iskustva skaliranja trgovine• Veliko iskustvo u upravljanju oglasima• Patentirani proizvod• Ekskluzivni ugovor s proizvodnom tvrtkom	Slabosti <ul style="list-style-type: none">• Nema iskustva u vođenju tima• Lomljivi proizvod
Mogućnosti <ul style="list-style-type: none">• Snažan rast prodaje kategorije proizvoda• Nema “tržišnog lidera” u kategoriji, mnogo manjih poduzeća	Prijetnje <ul style="list-style-type: none">• Uredba na čekanju za kategoriju proizvoda u međunarodna tržišta

4. Proizvodi i usluge:

U ovom će se odjeljku navesti ključne pojedinosti (npr. cijene, životni vijek proizvoda i koristi za kupca) o vašim proizvodima i uslugama koje ćete ponuditi zainteresiranim čitateljima. U ovom odjeljku možete opisati svoje nove proizvode koje ćete lansirati u budućnosti i bilo koje intelektualno vlasništvo koje posjedujete (autorska prava ili patentne prijave), izraziti kako će poboljšati profitabilnost. Možete objasniti kako vaša usluga ili proizvod koristi vašim kupcima i kako izgleda životni ciklus proizvoda. Osim toga, ovaj odjeljak može uključivati informacije o proizvodnji i proizvodnim procesima.

5. Segmentacija kupaca

Segmentacija kupca uključuje podatke o vašem ciljanom kupcu ili tržištu (npr. opće i specifične demografske karakteristike) kao što su: gdje vaši kupci žive, njihova dob, razina obrazovanja, uobičajeni obrasci ponašanja, kako provode svoje slobodno vrijeme, gdje rade, koju tehnologiju koriste, koliko zarađuju, gdje su obično zaposleni, njihove vrijednosti, uvjerenja ili





mišljenja itd. Ove informacije variraju ovisno o tome što nudite, no trebali biste biti dovoljno precizni da bude nedvojbeno jasno do koga pokušavate doprijeti - i što je još važnije, zašto ste donijeli izbore na temelju toga tko su vaši klijenti i što cijene.

6. Marketinški plan i strategija.

U ovom odjeljku vašeg poslovnog plana možete se pozabaviti načinom na koji ćete uvjeriti klijente da kupe vaše proizvode ili usluge ili kako ćete razviti lojalnost kupaca koja će dovesti do ponovnog poslovanja. Drugim riječima, ovaj odjeljak će predstaviti kako će se prodaja zapravo dogoditi. Odjeljak također objašnjava vaše planove reklamne i marketinške kampanje i vrste medija koje ćete koristiti. Vašu marketinšku strategiju treba ažurirati i promijeniti kako bi zadovoljila vaše jedinstvene potrebe.

Marketinška strategija/plan uključuje četiri ključna elementa:

- Cijena (Koliko koštaju vaši proizvodi i zašto ste donijeli tu odluku?)
- Proizvod (Što prodajete i kako ga izdvajate na tržištu?)
- Promocija (Kako ćete svoje proizvode predstaviti svom idealnom kupcu?)
- Mjesto (Gdje ćete prodavati svoje proizvode?)

7. Financijski plan

Ovaj dio će predstaviti financijsko planiranje i projekcije poslovanja (npr. financijska izvješća, bilance, ciljeve i procjene za prvih nekoliko godina plus opis potencijalnih investitora itd.). Glavni elementi vašeg financijskog plana su račun dobiti i gubitka, bilanca stanja i izvještaj o novčanom toku. U ovom odjeljku poželjno je koristiti grafikone i dijagrame kako biste ispričali financijsku priču o svom poslovanju.

⁷ <https://www.shopify.com/blog/business-plan>





Lean startup poslovni plan

To je plan od jedne stranice koji ističe ključne elemente kada želite objasniti ili brzo pokrenuti svoj posao, kada je vaš posao relativno jednostavan ili planirate redovito mijenjati i usavršavati svoj poslovni plan. To bi mogao biti grafikon s pregršt elemenata za opisivanje ponude vrijednosti, infrastrukture, kupaca i financija vaše tvrtke. Postoje različiti načini za razvoj lean startup predložka. Lean Canvas adaptacija je Asha Maurye široko korištenog poslovnog modela Canvas Alexandera Osterwaldera. Oba su predložci za strateško upravljanje važnim poslovnim informacijama. Međutim, Business model Canvas je za sve nove i postojeće tvrtke, dok je Lean Canvas kreiran posebno za upotrebu lean startup poduzetnika. Stoga ovdje predstavljamo poslovni model za nove i postojeće tvrtke.

Devet komponenti poslovnog modela su:

1. Ključna partnerstva
2. Ključne aktivnosti
3. Ključni resursi
4. Vrijednost propozicija
5. Odnosi s kupcima
6. Segmenti kupaca
7. Kanali
8. Struktura troškova
9. Tokovi prihoda

⁸ <https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan>

⁹ [https://startupsavant.com/lean-startup-business-plan-](https://startupsavant.com/lean-startup-business-plan-guide#:~:text=What%20is%20a%20Lean%20Startup,prepoznavanje%20a%20problema%20i%20rješenja)

[guide#:~:text=What%20is%20a%20Lean%20Startup,prepoznavanje%20a%20problema%20i%20rješenja](https://startupsavant.com/lean-startup-business-plan-guide#:~:text=What%20is%20a%20Lean%20Startup,prepoznavanje%20a%20problema%20i%20rješenja).

¹⁰ <https://economyaat.net/en/model/canvas-economyaat>

<https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan>





Tablica (2): Poslovni model

Ključna partnerstva	Ključne aktivnosti	Vrijednost propozicija	Odnosi s kupcima	Segmenti kupaca
	Ključni resursi		Kanali	
Struktura troškova			Tokovi prihoda	

1. Ključna partnerstva

Ključni partneri uključuju dobavljače, proizvođače, podizvođače i slične strateške partnere. Oni će biti dio svih tvrtki ili usluga s kojima ćete surađivati kako biste vodili vlastiti posao.

Nekoliko stvari koje treba uzeti u obzir o ključnim partnerima:

- Koji su vaši ključni partneri za postizanje konkurentske prednosti?





- Identificirajte ključne partnere svoje tvrtke, to mogu biti dobavljači u vašem opskrbnom lancu.
- Koje ključne resurse vaša tvrtka dobiva od tih partnera?
- Koje ključne aktivnosti obavljaju ti partneri?
- Razmislite o tome zašto vaša tvrtka radi s ključnim partnerima i motivima koji stoje iza toga.

2. Ključne aktivnosti

Ključne aktivnosti popis su načina na koje će vaša tvrtka steći konkurentsku prednost. To mogu biti stvari poput izravne prodaje potrošačima ili korištenja tehnologije za uključivanje u ekonomiju dijeljenja.

Nekoliko stvari koje treba uzeti u obzir u vezi s ključnim aktivnostima:

- Koji su ključni koraci za napredak do vaših kupaca?
- Koje su specifične ključne aktivnosti potrebne za isporuku vaših vrijednosnih prijedloga?
- Koje aktivnosti izdvajaju vašu tvrtku od ostalih?
- Razmotrite jedinstvene razlike vaše tvrtke u tokovima prihoda, kanalima distribucije ili odnosima s kupcima.
- Trebate li nabaviti specifične resurse za nišu?
- Trebate li racionalizirati kako biste održali niske troškove i cijene?

3. Ključni resursi

Ključni resursi su svi resursi koje ćete iskoristiti za stvaranje vrijednosti za svoje kupce. Mogli bi biti vaša najvažnija imovina (npr. osoblje, kapital ili intelektualno vlasništvo)

Nekoliko stvari koje treba uzeti u obzir u vezi s ključnim resursima:

- Koji su vam resursi potrebni da bi vaša ideja uspjela?
- Koji su specifični ključni resursi ili imovina potrebni za isporuku vaše ponude vrijednosti?
- Razmotrite koje resurse mogu zahtijevati vaši distribucijski kanali i tokovi prihoda





PLOUTOS

- Osim toga, razmislite o tome koji su resursi potrebni za održavanje odnosa s kupcima.
- Zahtijeva li vaša tvrtka puno kapitala ili ljudskih resursa?

4. Vrijednost propozicija

Ovdje predstavljate jedinstvenu vrijednost koju vaša tvrtka donosi na tržište. Nekoliko stvari koje treba uzeti u obzir o ponudi vrijednosti:

- Kako ćete život svojih klijenata učiniti sretnijim?
- Odredite temeljnu vrijednost koju tvrtka pruža kupcima.
- Što točno tvrtka pokušava dati kupcima?
- Koji problem vaša tvrtka pokušava riješiti i koje potrebe vaša tvrtka zadovoljava?
- Kako ponuditi nešto drugačije što će zadovoljiti zahtjeve vašeg segmenta kupaca (npr. cijena, kvaliteta, dizajn, status)?

5. Odnosi s kupcima

U dijelu koji se odnosi na odnose s klijentima, opisat ćete kako će klijenti komunicirati s vašom tvrtkom (npr. automatizirano ili osobno, osobno ili online). Razmislite o korisničkom iskustvu od početka do kraja.

Nekoliko stvari koje treba uzeti u obzir u vezi s odnosima s kupcima:

- Koliko često ćete komunicirati sa svojim klijentima?
- Kakvu vrstu odnosa imate sa svojim kupcima?
- Kako komunicirate s kupcima i kako se to razlikuje među segmentima kupaca?
- Komunicirate li često sa svojim kupcima?
- Koliko podrške pruža vaša tvrtka?



Co-funded by
the European Union



6. Segmentacija kupaca

Ovdje je vrlo važno identificirati kome će vaša tvrtka služiti.

Nekoliko stvari koje treba uzeti u obzir o segmentima kupaca

- Tko su vaši kupci? Opišite svoju ciljanu publiku u nekoliko riječi.
- Odredite tko je cilj vaše ponude vrijednosti.
- Za koga stvarate vrijednost?
- Tko su vaši najvažniji kupci? Kakvi su oni? Što im treba? U čemu uživaju?
- Kakvo je tržište kupaca?
- Ciljate li na malu nišu zajednice ili na masovno tržište?

7. Kanali

Kanali su najvažniji načini koje koristite za komunikaciju s klijentima. Mogli bi biti mješavina kanala i mogli bi se vremenom optimizirati.

Nekoliko stvari koje treba razmotriti u vezi s kanalima

- Kako ćete doći do kupaca?
- Kako isporučujete svoju ponudu vrijednosti?
- Kako dolazite do svojih segmenata kupaca?
- Koji se kanali koriste?
- Razmotrite svoje opskrbne, distribucijske, marketinške i komunikacijske kanale.
- Jesu li dobro integrirani i isplativi? Koriste li se učinkovito?

8. Struktura troškova

U ovom ćete dijelu definirati svoju strategiju, a zatim navesti najznačajnije troškove s kojima ćete se suočiti u njezinu provođenju. Trebali biste raditi na smanjenju troškova ili maksimiziranju vrijednosti.





Nekoliko stvari koje treba uzeti u obzir o strukturi troškova

- Koliko planirate potrošiti na razvoj i marketing proizvoda za određeno razdoblje?
- Identificirajte ključne troškove u poslovnom modelu vaše tvrtke.
- Koji su glavni pokretači troškova?
- Kako vaše ključne aktivnosti i ključni resursi doprinose strukturi troškova?
- Kako su vaši troškovi povezani s vašim tokovima prihoda?
- Koristite li ispravno ekonomiju razmjera?
- Koliki je udio troškova fiksnih i varijabilnih?
- Je li vaša tvrtka usmjerena na optimizaciju troškova ili vrijednost?

9. Tokovi prihoda

U ovom dijelu objasniti će se kako će vaša tvrtka zapravo zaraditi (npr. izravna prodaja, članarine i prodaja reklamnog prostora). Ako vaša tvrtka ima više izvora prihoda, navedite ih sve.

Nekoliko stvari koje treba uzeti u obzir u vezi s izvorima prihoda

- Koliko planirate zaraditi u određenom razdoblju?
- Usporedite svoje troškove i prihode.
- Identificirajte načine na koje vaša ponuda vrijednosti stvara novac za vaše poslovanje.
- Ima li vaša tvrtka više metoda generiranja prihoda?
- Koja je strategija cijena za proizvode koje nudi vaša tvrtka?
- Kroz koje kanale vaši kupci plaćaju?
- Nudi li vaša tvrtka više oblika plaćanja?

Aktivnosti/ Vježbe u nastavi

Vježbe u nastavi

- Učenici će vježbati elevator pitch u grupama.
- Učenici će samostalno popuniti SWOT obrazac.
- Učenici će pogledati video o poslovnom planu





	<p>https://www.youtube.com/watch?time_continue=105&v=Izi4A9pyJb4&feature=emb_logo</p> <p>https://www.youtube.com/watch?v=Izi4A9pyJb4</p> <ul style="list-style-type: none">• Učenici će uvježbavati Canvas poslovni model i prezentirati svoje poslovne ideje u grupama.
Upitnik	DODATAK 1
Literatura	DODATAK 2
Rječnik/Pojmovi	DODATAK 3





Modul 9 – Kako zatražiti mikrozajam i sredstva	
Glavni ciljevi	<ul style="list-style-type: none">• Da biste saznali gdje možete dobiti mikrozajam• Da biste razumjeli kako dobiti mikrozajam
Ishodi učenja	<ul style="list-style-type: none">• Sudionici će razumjeti kako dobiti formalnu kreditnu i nefinancijsku potporu• Sudionici će razumjeti važnost davanja kredita i plaćanje kredita na vrijeme
Opis treninga i materijal	sadržaj Tijekom modula raspravljat će se o četiri glavne teme: <ul style="list-style-type: none">✓ Mikrokreditni proizvodi✓ Postupci za dobivanje mikrokredita✓ Potrebni dokumenti✓ Nefinancijske usluge koje nadopunjuju mikrokredit
Trajanje	2 sata
Kako zatražiti mikrozajam i sredstva	
Gdje možete dobiti zajam	
<ul style="list-style-type: none">• Banke: Možete posjetiti web-mjesto svoje banke ili otići u podružnicu kako biste saznali više o vrstama zajmova koje banka nudi. Neke banke također mogu dopustiti da se prijavite online ili putem telefona.• Mikrofinancijske institucije (MFI): MFI nude mikrokredite i također pružaju nefinancijske usluge kao što su individualno savjetovanje, obuka i podrška mikropoduzećima.• Kreditne unije: Kreditna unija je vrsta financijske institucije koja je u vlasništvu ljudi koji koriste proizvode i usluge. Članovi kreditne unije mogu pristupiti mnogim uslugama poput zajmova i depozitnih računa.• Nebankarske financijske tvrtke (NBFC): NBFC su financijske institucije koje nemaju punu bankarsku licencu ili nisu regulirani, ali ipak mogu pružati neke financijske usluge, poput isplate zajma.	





Što je mikrofinancijski zajam ili mikrozajam?

Izraz "mikrofinancijski zajam" odnosi se na kratkoročne zajmove manjih iznosa koje obično koriste samozaposleni pojedinci, novoosnovana poduzeća, mikropoduzeća i mala poduzeća s niskim kapitalnim zahtjevima. Obitelji s niskim primanjima i mikropoduzetnici, koji imaju mali ili nikakav pristup financijskoj potpori, korisnici su mikrozajmova.

Koje su glavne vrste mikrokredita?

Poslovni zajmovi za mikro poduzeća i osobni zajmovi dva su najpopularnija proizvoda:

- **Poslovni krediti:** Poslovni zajmovi obično se daju za pokretanje ili razvoj malih ili mikro poduzeća.
- **Osobni zajmovi:** Mikrokredit za osobnu potrošnju je zajam ispod 25.000 EUR za pokrivanje osobne potrošnje klijenta, kao što su stanarina, osobni hitni slučajevi, obrazovanje i druge potrebe osobne potrošnje (npr. bijela tehnika).

Koje su ključne značajke poslovnog mikrozajma?

Neke od ključnih značajki uključuju:

- Prosječno trajanje mikrofinancijskih zajmova je obično od 38 mjeseci, a prosječna kamatna stopa je 11,3%
- Krediti se otplaćuju mjesečno
- Usluge razvoja klijenata, usluge razvoja poduzetništva i usluge poslovnog razvoja su nefinancijske usluge koje se nude

Kako podnijeti zahtjev za kredit

Dobivanje zajma razlikuje se od zajmodavca do zajmodavca, ali obično uključuje podnošenje niza osobnih podataka i ispunjavanje standardnog obrasca za prijavu. Vaš kreditni rezultat i trenutna financijska situacija zatim se koriste za određivanje vaše podobnosti za kredit.





Postupak

Prije nego što podnesete zahtjev za zajam, vrijedi malo istražiti pojedinosti kako biste odlučili koja vrsta zajma najbolje odgovara vašoj financijskoj situaciji i možete li si priuštiti posuđivanje bez da sebe dovedete u financijske poteškoće:

Razmotrite otplate - Razmislite o tome hoćete li si moći priuštiti otplatu zajma ako vam bude odobren. Ovaj [ovaj alaz za izračun kredita](#) će vam dati ideju o iznosu koji ćete vjerojatno vratiti za mikrozajam u belgijskoj mikrokreditnoj instituciji.

Pripremite svoje financijske podatke - Zajmodavci će tražiti različite osobne dokumente i informacije kao dio vašeg zahtjeva za zajam, u rasponu od vaše povijesti adresa do vašeg trenutnog zaposlenja. Pobrinite se da imate sve ovo pri ruci kada se želite prijaviti, što može ubrzati proces.

Postoji nekoliko faza uključenih u obradu kredita:

Korak 1: prikupljanje i podnošenje prijave i potrebne dokumentacije

Prvi korak u dobivanju bilo kojeg kredita je ispunjavanje zahtjeva i podnošenje potrebne dokumentacije. Potrebni dokumenti razlikovat će se ovisno o vrsti kredita, veličini i složenosti operacije kojom se traži kredit. U pravilu, što je zajam manji, potrebno je manje dokumenata. Nakon što zajmodavac primi zahtjev i potrebne dokumente, zajam prelazi na sljedeći korak u procesu: preuzimanje kredita.

Korak 2: preuzimanje kredita

Kada zajam krene u osiguranje, analitičar kojemu je dodijeljen rad na zahtjevu obično će procijeniti zajam koristeći neki oblik pet C kredita: karakter, kapital, kapacitet, kolateral i uvjeti. Stavke koje će se uzeti u obzir pri provođenju ove procjene uključivat će kreditne rezultate, povijest otplate (izravne i kod drugih zajmodavaca), raspoložive novčane rezerve, novčani tok/zarade od zaposlenja ili poslovanja, iznos osobnog predujma koji se nudi, ukupne ekonomske uvjete, specifični uvjeti industrije i kolateral koji se nudi. Vrijeme u preuzimanju kredita ovisit će o





složenosti zahtjeva; to jest, što je više stranaka ili entiteta uključeno, to je duže potrebno za prikupljanje informacija za donošenje odluke.

Korak 3: odluka i prethodno zatvaranje

Jednom odlukom izrađuje se na zahtjev za kredit, podnositeljima se daje odgovor u najkraćem mogućem roku. Ako je kredit odobren, ovdje se podnositelju priopćavaju i uvjeti odobrenja. Ako su uvjeti i odredbe prihvatljivi i podnositelju zahtjeva i zajmodavcu, sljedeći korak je redigiranje ugovora o zajmu i svih ostalih potrebnih stavki. Nakon što su te stavke primljene, pregledavaju se kako bi se osiguralo da ispunjavaju zahtjeve za odobrenje kredita. Ako je sve u redu, predviđeno je zatvaranje.

Korak 4: zatvaranje

Prilikom zatvaranja potpisuje se traženi ugovor o zajmu kao i svi dokumenti specifični za transakciju, a sredstva se isplaćuju u skladu s odobrenjem. Obično će se kopije svih potpisanih dokumenata dostaviti i zajmodavcu i podnositelju zahtjeva.

Korak 5: naknadno zatvaranje

Na kraju, transakcija zajma obično se završava i šalju se informacije dobrodošlice. Ova će poruka sadržavati informacije o instituciji, kako pristupiti vašem računu te kada i gdje izvršiti plaćanja.

Praktičan primjer financiranja i nefinancijske potpore u mikrofinancijskoj instituciji u Belgiji: slučaj microStarta

Kao vodeća mikrofinancijska institucija u Belgiji, microStart pruža savjete i odobrava mikrokredite (početnicima) poduzetnicima koji nemaju pristup financiranju iz konvencionalnog bankarskog sektora. Kreiran 2011., microStart je inicijativa Adieja, pionira u europskom mikrofinanciranju, BNP Paribas Fortisa i Europskog investicijskog fonda.

A) Proizvodi: poslovni mikrokrediti

Kredit za pokretanje ili proširenje vašeg poslovanja:





Proizvod	SKOK	POJAČANJE
Cilj	Započeti posao	Proširite posao
Maksimalni prag	15 000 eura	25 000 eura
Trajanje	48	60
Kamatna stopa	11.9	10.9
Ostali troškovi	5%	5%

B) Nefinancijska potpora

MicroStart nudi mikropoduzetnicima daljnju podršku za pripremu i prethodnu podršku za pokretanje i razvoj.

Doista, osim mikrokredita, microStart nudi i usluge razvoja poslovanja. Oni nude grupne sastanke kao i individualno treniranje kako bi osigurali pravilnu pripremu vaše aktivnosti.

Ako ste imali koristi od microStart mikrokredita, možete imati besplatan pristup uslugama podrške u što boljoj implementaciji svojih novih ideja: personalizirani coaching, komercijalni ili marketinški savjeti, pravni i računovodstveni savjeti itd.

C) Uvjeti za pristup mikrokreditu

Tko može imati koristi od microStart kredita?

- Domicilijacija u Belgiji
- Ne u kolektivnom rješavanju duga
- Prihvaćen prošli stečaj
- Negativni dosje u Nacionalnoj banci Belgije nije isključen

Financijski uvjeti

- Ostvarite prihod u Belgiji
- Nema zahtjeva za osobnim doprinosom
- Nema jamstva na financiranu opremu





- Globalni financijski plan manji od 100.000 €.
- Moguće sufinanciranje: s bankom, s mikrokreditnom institucijom, s crowdfunding platformom itd.

Svrha mikrokredita

- Kupnja zaliha, strojeva, vozila ili druge opreme
- Zahtjevi za radni kapital i za pokrivanje troškova najma u prvih nekoliko mjeseci
- Financiranje administrativnih troškova povezanih s pokretanjem poslovanja
- Ispunjavanje zahtjeva za protok novca
- Provođenje istraživanja tržišta: testirajte poslovnu ideju

Jamac za vaš kredit

MicroStart uvijek traži da imate nekoga tko je odgovoran za 50% iznosa kredita. Jamac

može biti na primjer član obitelji ili netko blizak.

Ako ne možete pronaći nikoga tko bi jamčio za vas, oni vam mogu ponuditi alternativnu opciju koja je prethodna ušteda. U nekim slučajevima microStart dopušta depozit u iznosu od 25% iznosa kredita. Ovaj iznos, čije podrijetlo morate opravdati, ostat će blokiran za cijelo vrijeme trajanja zajma na garantiranom štednom računu otvorenom kod BPost. Ovaj ćete iznos povratiti nakon otplate cijelog zajma.

D) Dokumenti potrebni za podnošenje zahtjeva za kredit

Za podnošenje zahtjeva za kredit u microStart-u potrebni su sljedeći dokumenti:

Od zajmoprimaca:

- (Kopija) Osobne iskaznice
- Bankovna kartica
- Dokument iz Središnjeg individualnog kreditnog registra Narodne banke ili PIN kod osobne iskaznice
- Osobni i poslovni bankovni izvodi za zadnja 3 mjeseca



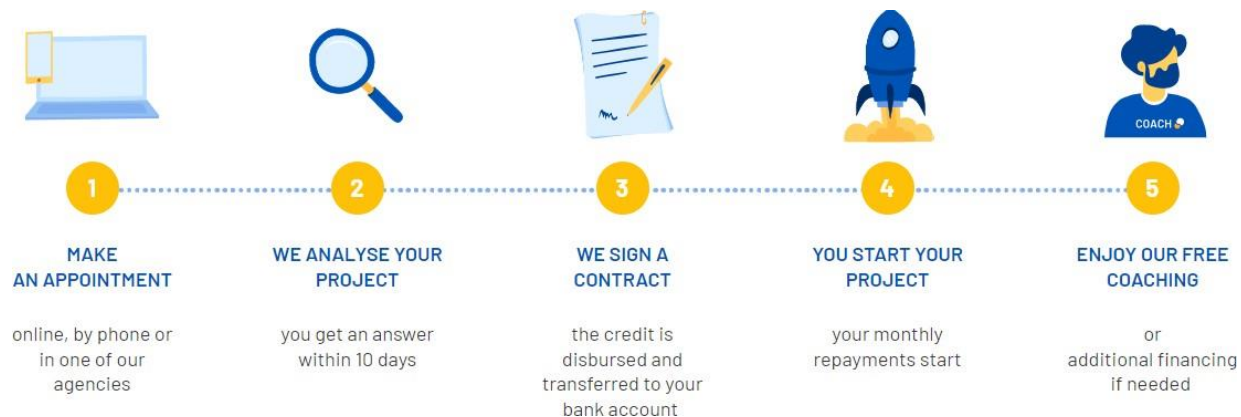


- Dokaz o prihodima (ovisno o vašoj situaciji: potvrda o nezaposlenosti, opomena s popisa, platni listići)
- Dokaz o prebivalištu (račun, izvadak iz osobne iskaznice)

Od vašeg jamca:

- (Kopija) osobne iskaznice
- bankovna kartica
- Dokument iz Središnjeg individualnog kreditnog registra Narodne banke ILI PIN kod osobne iskaznice
- Dokaz o prihodima (ovisno o vašoj situaciji: potvrda o nezaposlenosti, opomena s popisa, platni listići)
- Dokaz o prebivalištu (račun, izvadak iz osobne iskaznice)

Postupak zahtjeva za kredit:



1) Dogovorite termin

Cilj sastanka s vašim microStart savjetnikom je upoznati vas i vaš projekt:

- Tvoja pozadina
- Vaš projekt
- Vaše potrebe za financiranjem
- Vaš osobni proračun





- Vaša bankarska situacija
- Vaš jamac

Na temelju ovih kriterija, vaš savjetnik će vam dati prijedlog financiranja.

Kako biste pravilno pripremili svoju prijavu

Ponesite tražene dokumente: osobnu iskaznicu, bankovne izvode (poslovne i osobne) za zadnja 3 mjeseca, dokaz o prihodima (ovisno o vašoj situaciji), dokaz o izravnom zaduženju

Analizirajte svoj projekt/aktivnost:

- Koje su naknade/troškovi aktivnosti?
- Koliki je očekivani promet ili prihod?
- Koje su točno potrebe za pokretanje ili ulaganje?

Razmislite o jamcu:

Poduzmite korak i počnite brinuti o jamcu.

2) Analiziramo vaš projekt

Povjerenstvo će ocijeniti/analizirati vašu prijavu na temelju sljedećih kriterija:

- Vaše iskustvo na terenu / kao samozaposlena osoba
- Izvedivost vašeg poslovnog plana
- Vaše okruženje i mreža
- Vaš odnos prema novcu i mogućim dugovima
- Vaš stav

Kreditni odbori održavaju se tjedno. Članovi povjerenstva odlučuju hoće li odobriti kredit.





3) Potpisujemo ugovor

Ako je odluka povoljna, potpisat ćete ugovor između vas i vašeg jamca.

4)Započnite svoj projekt

Počinju mjesečne otplate.

MicroStart savjetnik redovito provjerava novosti o vama i vašem poslovanju.

Ako niste u mogućnosti otplaćivati mjesečne rate, važno je da se što prije obratite svom savjetniku i obavijestite ga. Na taj način zajedno možemo pronaći odgovarajuće rješenje kako ne bismo dopustili pogoršanje situacije i izbjegli poduzimanje dodatnih koraka u postupku oporavka.

5) Uživajte u našem besplatnom treniranju

U svakom trenutku možete imati koristi od personaliziranih savjeta prilagođenih vašim potrebama i pitanjima.

Aktivnosti/ Vježbe u nastavi	Vježba u nastavi: Sudionici posjećuju online simulator i pokušavaju izvesti različite radnje.
Upitnik	DODATAK 1
Literatura/Bibliografija	DODATAK 2
Rječnik/Pojmovi	DODATAK 3

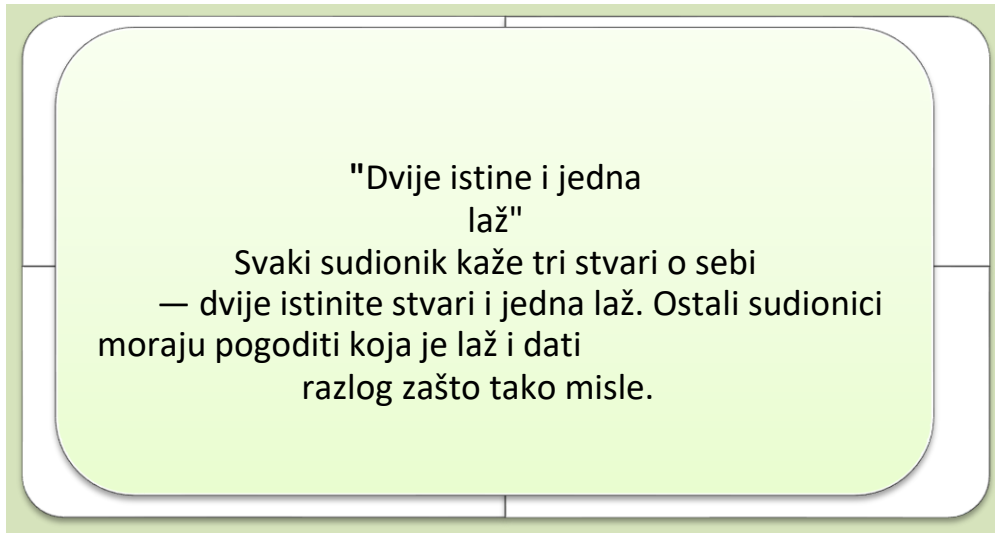


Modul 10 – Kako otvoriti račun	
Glavni ciljevi	<p>Povećati sposobnosti i znanja sudionika</p> <p>Povećajte poslovnu svijest sudionika i smanjite opće rizik</p> <p>Pomozite da se više uključite u zajednicu</p> <p>Pružite prilike za vodstvo</p>
Ishodi učenja	<p>Naučite o prednostima poslovnog bankovnog računa. Razumijte proces otvaranja poslovnog bankovnog računa</p> <p>Osjećajte se dovoljno sigurno da otvorite račun</p>
Opis sadržaja i materijala za obuku	<p>Svrha ovog tečaja je poboljšati sposobnost i znanje TCN-a u području ekonomije i financija, kao što je već navedeno (ciljevi). Ovaj tečaj povezan je s tečajem o kreditima. Naš daljnji cilj je pripremiti državljane trećih zemalja za njihovu potencijalnu integraciju u poslovnu zajednicu zemlje domaćina, dajući im pristup širokom spektru znanja. Ovaj tečaj je stoga nužan korak prema njihovoj punoj integraciji u gospodarski život zemlje domaćina.</p> <p>Potrebni materijali/alati</p> <ul style="list-style-type: none">• PC• Projektor• Internet
Trajanje	2 sata





Ledolomac - Igra



Uvod u temu

Komercijalni račun je financijski račun otvoren u ime tvrtke, a ne pojedinca. Ove vrste računa odvojene su od osobnih računa i koriste se za upravljanje financijskim transakcijama poduzeća jer pojednostavljuju praćenje troškova i olakšavaju upravljanje novčanim tokovima ili izračun poreznih obveza.

Video: <https://youtu.be/OvNlj2tV4yk>

Razlozi za otvaranje poslovnog bankovnog računa

Imati komercijalni račun važan je iz nekoliko razloga. To vam prije svega može pomoći u održavanju jasnih evidencija financijskih transakcija poduzeća te dodatno olakšati pripremu poreza i reviziju. Važno je voditi potpunu i točnu evidenciju i poslovati poslovno kako bi porezne vlasti mogle procijeniti vaš porezni status. Jedan od načina za to je, naravno, držati sve poslovne prihode i rashode odvojene tako da imate poslovni bankovni račun. Održavanje poslovnog bankovnog računa također može poboljšati kredibilitet i profesionalnost poslovanja jer su osobne i poslovne financije odvojene. Poslovni bankovni računi obično nude sofisticiranije usluge, poput internetskog bankarstva, ispisivanja čekova i mogućnosti debitne kartice koje mogu biti korisne za poduzeća.





Prednosti poslovnog bankovnog računa

Većina poslovnih bankovnih računa nudi pogodnosti koje ne dolaze sa standardnim osobnim bankovnim računom: Zaštita. Ponude za komercijalne račune sadrže ograničenu osobnu odgovornost i veću zaštitu za vlasnika računa jer se poslovna i osobna sredstva drže odvojeno.

Profesionalizam. Plaćanje kupca može se izvršiti izravno u tvrtci.

Spremnost. Poslovno bankarstvo obično dolazi s mogućnošću kreditne linije za tvrtku. Kupovna moć.

Računi kreditnih kartica mogu pomoći poduzeću u velikim početnim kupnjama i uspostaviti kreditnu povijest poduzeća.

[...]

Vrste poslovnih bankovnih računa

Postoji nekoliko vrsta poslovnih bankovnih računa koje tvrtka može birati, a svaki ima svoj skup značajki i pogodnosti. Neke od najčešćih vrsta su:

Provjeravanje računa: Ovo je osnovna vrsta poslovnog bankovnog računa. Uglavnom se koristi za svakodnevne transakcije kao što su plaćanje računa i primanje uplata od kupaca.

Štedni račun: Štedni račun osmišljen je kako bi pomogao tvrtkama da uštede novac. Obično nudi višu kamatnu stopu od tekućeg računa i može se koristiti za kratkoročne ili dugoročne ciljeve štednje.

Račun trgovačkih usluga: Ovu vrstu računa koriste tvrtke koje prihvaćaju plaćanja kreditnom i debitnom karticom. Omogućuje im obradu i prihvaćanje elektroničkih plaćanja od kupaca.

Račun na novčanom tržištu: Račun na novčanom tržištu vrsta je štednog računa koji obično nudi višu kamatnu stopu od tradicionalnog štednog računa. Može se koristiti za kratkoročna ulaganja i obično zahtijeva veći minimalni saldo.

U skladu s Direktivom 2014/92/EU Europskog parlamenta i Vijeća od 23. srpnja 2014. o usporedivosti naknada povezanih s računima za plaćanje, promjenom računa za plaćanje i pristupom računima za plaćanje s osnovnim značajkama - tekst relevantan za EGP, osobe koje zakonito borave u





Državama EU imaju pravo otvoriti osnovni račun za plaćanje. „Osnovni račun za plaćanje” je račun koji pokriva standardne transakcije, kao što su polaganje depozita, podizanje gotovine te primanje i izvršavanje plaćanja (na primjer izravna zaduženja i kupnje karticama).

Uvjeti za otvaranje poslovnog bankovnog računa

Unatoč činjenici da je većina europskih banaka otvorena stranim tvrtkama, mnoge od njih imaju ograničenja za strane tvrtke ili im se protive. Na primjer, uobičajeno je da banke traže dokaze o dovoljnoj povezanosti s nekom zemljom prije otvaranja računa. Budući da u Europi postoji više od 47 zemalja, vrlo je teško suziti bankarski proces na samo jednu. Procedure ovise o odabranoj zemlji i odabranoj banci.

Općenito, najvjerojatnije će biti potrebni sljedeći dokumenti:

- **Putovnica ili osobna iskaznica**
- **Dokaz o prebivalištu - adresa u europskoj državi (račun za režije, ugovor o najmu)**
- **Dodatne informacije poput izvješća o dobiti ili poreznog broja**
- **Certifikat tvrtke i druge isprave o osnivanju**
- [...]

Različite banke i zemlje imaju različite postupke za otvaranje poslovnog bankovnog računa, stoga je najbolje kontaktirati potencijalne banke izravno kako biste saznali što im je potrebno.

Opći koraci za otvaranje poslovnog bankovnog računa

Koraci za otvaranje poslovnog bankovnog računa (pojednostavljeni postupak):

Odaberite banku: Istražite različite banke i usporedite njihove naknade, usluge i ugled kako biste pronašli onu koja odgovara vašim potrebama.

Prikupite potrebne dokumente: Svaka banka ima svoje vlastite zahtjeve, ali je vjerojatnije da će svaka banka zahtijevati potrebu pružanja identiteta, adrese i vlasništva nad tvrtkom.





Dogovoriti sastanak: Većina banaka će zahtijevati osobni posjet.

Pripremite se za termin: Prilikom zakazivanja termina ponesite sve potrebne dokumente. Otvorite račun: Ispunite pristupnicu i priložite potrebne dokumente. Banka također može zatražiti dodatne informacije o poslovanju.

Pričekajte odobrenje: Banka će pregledati zahtjev i odlučiti hoće li zahtjev odobriti ili odbiti. Ako se zahtjev odobri, dobit ćete podatke o računu i dokumentaciju.

Za pomoć pri otvaranju i dodatne savjete najbolje je razgovarati s predstavnikom banke. Kako bismo pružili bolji pregled teme, prikupili smo informacije iz 5 zemalja i naveli njihove (primjerne) zahtjeve.

Otvaranje računa u Hrvatskoj/Švedskoj/Grčkoj/Italiji/Cipru/Bugarskoj/Belgiji

Hrvatska

Da biste registrirali tvrtku u Hrvatskoj, strani i domaći investitori moraju otvoriti bankovni račun na koji će, primjerice, položiti minimalni temeljni kapital. Štoviše, hrvatskim Zakonom o deviznom poslovanju postoji razlika između računa rezidenta i računa nerezidenta. Račun rezidenta može otvoriti pravna osoba sa sjedištem na području Hrvatske.

Mogu se otvoriti sljedeće vrste računa:

- računa za redovno poslovanje
- račun za obavljanje novčanih transakcija računa izuzetih od ovrhe
- račun za posebne namjene

Nerezidentni račun moraju otvoriti pravne osobe sa sjedištem u inozemstvu, trgovci i druge fizičke osobe sa sjedištem ili prebivalištem u inozemstvu.

¹Zakon o deviznom poslovanju: <https://www.zakon.hr/z/77/Zakon-o-deviznom-poslovanju>





Vrste nerezidentnih računa:

- Račun stranog pravnog lica (nerezidenta)
- Račun podružnice strane pravne osobe (nerezidenta) u Hrvatskoj

Prilikom otvaranja poslovnog bankovnog računa u Hrvatskoj vjerojatno će vam trebati sljedeći dokumenti (međutim, potrebna dokumentacija će se također razlikovati od banke do banke):

- Dokument koji se odnosi na osnivanje
- Ovjerenu presliku obrtnice ili povlastice ili presliku originalne obrtnice
- Ugovor o partnerstvu (samo u slučaju više vlasnika)
- Preslike identifikacijskih dokumenata osoba ovlaštenih za zastupanje/vlasnika i osoba ovlaštenih za raspolaganje sredstvima na transakcijskom računu
- Potvrda o osobnom identifikacijskom broju (OIB) ako isti nije naveden na Rješenju
- Vlasnička struktura / Prilog uz izjavu stvarnog vlasnika (samo za složenu vlasničku strukturu)

Više i detaljnije informacije dat će izravno banke.

Švedska

Četiri glavne banke u Švedskoj su Handelsbanken, Swedbank, Nordea i SEB. Informacije o tome "kako otvoriti poslovni bankovni račun" pružit će izravno jedna od tih banaka. Međutim, uvijek će trebati opća dokumentacija kao što je gore spomenuto.

Više informacija nije moguće pronaći na internetu.

Grčka

Na internetu nisu pronađeni podaci o otvaranju poslovnog bankovnog računa. Za poslovni bankovni račun potrebni su sljedeći dokumenti ako je postupak sličan onom za osobni.

- Kopija vaše putovnice
- Dokaz o adresi [banka obično traži račune za režije]
- Porezne prijave iz vašeg prethodnog prebivališta u zemlji





Za dodatne informacije obratite se grčkim bankama.

Italija

Jedan od najvažnijih koraka je otvaranje korporativnog bankovnog računa, budući da sve talijanske tvrtke moraju otvoriti takav račun. Dokumenti koje je potrebno podnijeti prilikom otvaranja bankovnog računa tvrtke u Italiji su:

- putovnica direktora tvrtke
- dokaz o adresi direktora
- porezni identifikacijski broj
- potvrda o registraciji tvrtke
- potvrdu o dobrom stanju poduzeća
- izjave o dobrom financijskom stanju dioničara društva koji posjeduju više od 20% dionica društva

Za dodatne informacije obratite se lokalnim bankama.

Cipar

Bankovni računi na Cipru vlasnicima tvrtki nude brojne pogodnosti i prednosti. Ako tražite bankovni račun koji nudi pristup europskom tržištu, Cipar je odlična opcija za vas. Cipar je jedna od najmanjih, ali najpopularnijih zemalja na svijetu za poslovne bankovne račune. Kako biste otvorili račun na Cipru, ne morate imati prebivalište - sve što će se od vas tražiti je skup dokumenata, uključujući putovnicu ili važeću osobnu iskaznicu i preporuku banke u vašoj zemlji.

Budući da je Cipar također član Europske unije, poduzetnici, slobodnjaci i tvrtke na Cipru imaju mnoge iste pogodnosti i zaštite kao i bankovni računi u drugim zemljama u bloku. Osim toga, bankovni računi na Cipru također podliježu istim niskim stopama poreza na dobit koje su dostupne u zemlji. U kombinaciji, ovi čimbenici čine bankovne račune na Cipru atraktivnim prijedlogom za vlasnike tvrtki koji žele smanjiti svoj ukupni porezni teret.

Nakon što odaberete banku, sljedeći korak je prikupljanje potrebne dokumentacije. Dokumenti koji





koji će vam trebati mogu se razlikovati ovisno o banci koju odaberete.

Međutim, neki od uobičajenih dokumenata koji su potrebni za otvaranje bankovnog računa na Cipru navedeni su u nastavku:

- Kopija vaše putovnice ili osobne iskaznice
- Račun za režije ili bankovni izvod kao dokaz vaše adrese
- Dokaz o prihodu (kao što je platni list ili porezna prijava)
- Poslovni plan ili dokumenti o registraciji tvrtke
- Pismo u kojem se navodi vaša dobra kreditna sposobnost

Proces otvaranja bankovnog računa na Cipru nije kompliciran, ali može oduzimati puno vremena. Postoje određena stroga pravila tradicionalnih banaka koja često mogu otežati proces. U takvim slučajevima na raspolaganju su vam razne opcije koje vam mogu uvelike olakšati otvaranje bankovnog računa. Preporuka: izravno kontaktirajte banku na Cipru.

Bugarska

Sve tvrtke koje žele provoditi svoje aktivnosti u Bugarskoj morat će otvoriti bankovni račun i obratiti pozornost na zahtjeve u ovom sektoru. Bankovni račun povezan je s tvrtkom u Bugarskoj i svim financijskim transakcijama u tvrtki. To je obveza kada se radi o registraciji tvrtke u Bugarskoj i jedan od zahtjeva koje lokalni ili strani investitori trebaju uzeti u obzir. U većini slučajeva otvara se provizorni bankovni račun za tvrtku u Bugarskoj, posebno za izradu minimalnog temeljnog kapitala kada je tvrtka registrirana u Bugarskoj. Nakon što tvrtka dobije potvrdu o osnivanju, registrirana je za potrebe poreza i socijalnih doprinosa, provizorni bankovni račun može se pretvoriti u trajni za poslovanje.

Banke u Bugarskoj mogu tražiti različite dokumente kako bi otvorile bankovni račun, ali sljedeći su dokumenti obavezni:

- dioničari moraju dostaviti preslike osobnih iskaznica
- potrebno je dostaviti statut društva
- potrebna je potvrda o osnivanju tvrtke koju izdaje trgovački registar u Bugarskoj





- potrebno je ispuniti bankovne obrasce
- potrebno je pripremiti uzorke potpisa rukovoditelja društva

Otvaranje bankovnog računa u Bugarskoj može uključivati različite naknade, povezane s administracijom računa, isplata i depozitima. Ove poreze potrebno je platiti prilikom podnošenja potrebne dokumentacije za otvaranje bankovnog računa.

Belgija

Od odabrane banke dobit ćete informaciju o “otvaranje poslovnog računa”.

Ostale informacije o ovoj temi mogu se pronaći na internetu.

Recap-Questions

Pitanja (primjeri)

Zašto otvoriti poslovni bankovni račun? Koje su prednosti poslovnog bankovnog računa?

Kako se zove osnovni poslovni bankovni račun?

Aktivnosti/ Vježbe u razreda	Kviz
Evaluacija Upitnik	DODATAK 1
Literatura/Bibliografija	DODATAK 2
Rječnik/Pojmovi	DODATAK 3





Modul 11 – (online) financijske prijave	
Glavni ciljevi	<ul style="list-style-type: none">• Podići znanje potrošača o dobrim praksama.• Za smanjenje rizika povezanih s cyber napadima, online prijavama i prijavama.
Ishodi učenja	<ul style="list-style-type: none">• Naučite glavne koncepte vezane uz financijske online prijave.• Shvatite savjete i naučite kako ih primijeniti u svakoj situaciji.
Opis sadržaja i materijala za obuku	<ul style="list-style-type: none">✓ Uvod u teoriju potkrijepljen primjerima i savjetima.✓ Pogledajte videozapise ("I Navigati" CERTFin kampanja podizanja svijesti – web serija o kibernetičkoj sigurnosti s engleskim titlovima: https://www.youtube.com/watch?v=SL3BzK4cDZw&list=PL37_OtPM5N-Gy_HWpOKkLZ8jj2sViRRn
Trajanje	2 sata
Uvod <p>Većina mehanizama prijave oslanja se na ljudski faktor kao element ranjivosti preko kojeg se prikupljaju informacije korisne za izvođenje zloćudnih operacija ili upada u računalne sustave, iskorištavajući sve naprednije i sofisticiranije tehnike društvenog inženjeringa.</p> <p>Iz tog je razloga ključno provoditi inicijative za podizanje svijesti za korisnike, pogotovo u posljednjih nekoliko godina kada su poteškoće izazvane pandemijom i povećanjem korištenja digitalnih kanala doveli do potrebe za daljnjim poboljšanjem korisničke podrške.</p> Scenarij <p>Prevaranti koriste razne tehnike koje vlasnike računa pogrešno navode na prijvaru. Uzimajući u obzir slučajeve prijave otkrivene i ispitane u Izvešću CERTFin 2022, koje ugrožava sigurnost banke i cyber prijave u Italiji, prvi kontakt između prevaranta i žrtve odvija se uglavnom putem telefona (glasovni kanal). Ova tehnika je također poznata kao Vishing i općenito se koristi kao početni vektor u 48,4% otkrivenih prijvara.</p>	



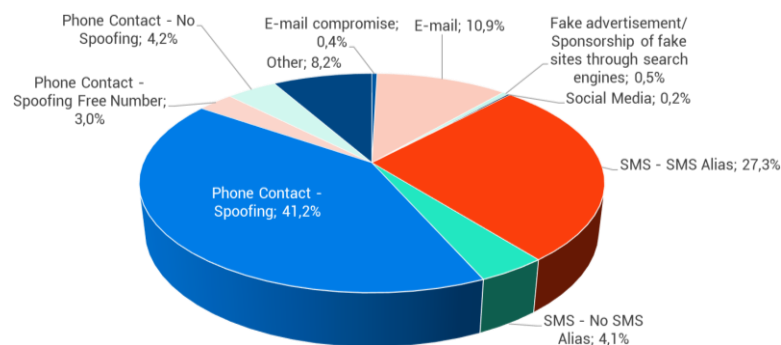
Konkretno, u 41,2% identificiranih slučajeva prevaranti koriste tehniku spoofinga, gdje se broj s kojeg potiče poziv maskira fiktivnim brojem.

Drugi način prijevare je kontakt putem SMS poruka. Sveukupno, 31,4% prijevera počinje tako što žrtva primi tekstualnu poruku. Konkretno, u 27,3% otkrivenih prijevera prevaranti koriste nelegitimne aliase koji asociraju na ime banke primatelja tekstualne poruke. Ova je tehnika vrlo učinkovita jer se lažne tekstualne poruke koje šalju prevaranti koji iskorištavaju nelegitimne pseudonima stavljaju u red čekanja u nizu poruka koje banka zakonito šalje.

Dodatni početni kanal za provedbu prijevare je e-mail: 10,9% prijevera započinje primitkom e-maila koji je navodno poslan iz banke.

Nakon prvog kontakta sa žrtvom, prevaranti mogu koristiti razne tehnike za izvođenje prijevare. Analiza prijevera počinjenih nad maloprodajnim klijentima pokazuje da je najčešća prijeverna shema manipulacija korisnicima (56,4%), obojena crvenom bojom na drugoj slici u nastavku.

Inicijalni vektor prijevare

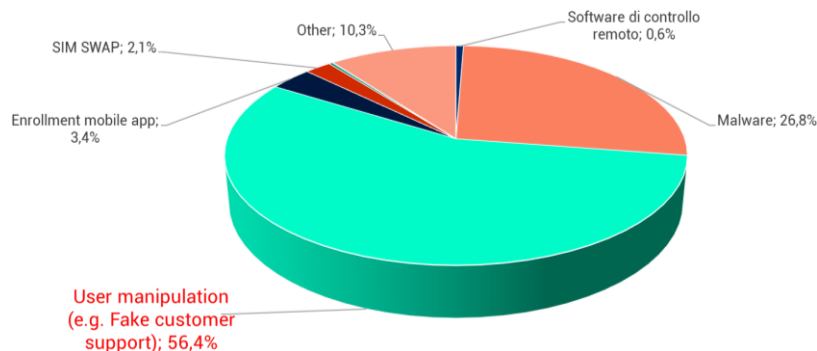


Izvor: CERTFin izvješće 2022. "Informatička sigurnost banaka i prijevera", Sektor maloprodaje





Tehnike korištene za finaliziranje prijave



Izvor: CERTFin izvješće 2022. "Sigurnost bankovnog IT-a i prijave"

ONLINE PRIJEVARE

1. OPĆI SAVJETI

Zaštitite svoje uređaje

Evo nekoliko savjeta koji će vam pomoći da zaštitite svoj uređaj od znatiželjnih očiju:

- Zaštitite uređaje (računalo, tablet ili pametni telefon) koje koristite za online bankarstvo od virusa i spywarea instaliranjem i stalnim ažuriranjem odgovarajućeg sigurnosnog softvera (antivirus, antispyware, ...) i redovito ih skenirajte.
- Održavajte operativni sustav i aplikacije na svom uređaju uvijek ažuriranima instaliranjem zaštitne "zakrpe". Preuzmite samo službena ažuriranja.
- Zaštitite dolazni i odlazni promet na svom uređaju instaliranjem odgovarajućeg programa za filtriranje protoka podataka poznatog kao vatrozid.
- Dok pregledavate web, nemojte dopustiti da se zadaci izvršavaju na daljinu bez vašeg dopuštenja
- Dopustite instaliranje web programa kada ste sigurni u njihovo podrijetlo.





PLOUTOS

- Provjerite autentičnost veze sa svojom bankom pažljivom provjerom naziva web stranice na navigacijskoj traci. Dvaput kliknite na ikonu lokota kada je vidljiva u prozoru preglednika i provjerite autentičnost prikazanih podataka.

Da biste izbjegli greške:

Evo nekoliko jednostavnih sigurnosnih pravila koja će vam pomoći da ne upadnete u uobičajene zamke:

- Budite oprezni sa svim zahtjevima za informacijama o platnim karticama, pristupnim ključevima kućnog bankarstva ili drugim osobnim podacima. Vaša banka od vas nikada neće tražiti takve podatke.
- Ako se želite spojiti na web mjesto svoje banke, upišite adresu izravno u navigacijsku traku. Nemojte klikati na poveznice u sumnjivim porukama e-pošte jer vas one mogu odvesti na lažnu web stranicu koja izgleda vrlo slično originalu.
- Povremeno provjeravajte sva kretanja na svom tekućem računu kako biste bili sigurni da ste stvarno izvršili sve transakcije koje su tamo prikazane.
- Budite oprezni sa svim porukama (iz e-pošte, web stranica, kontakata za izravnu razmjenu poruka, soba za razgovor ili peer-to-peer web stranica) koje od vas traže da preuzmete programe ili dokumente čijeg podrijetla ne znate.
- Budite oprezni ako primijetite bilo kakve razlike u usporedbi s uobičajenim načinom na koji se od vas traži da unesete osobne podatke na svojoj internetskoj stranici kućnog bankarstva.
- Internet je pomalo poput stvarnog svijeta: ne biste dali svoj PIN kod bankomata strancu, stoga nemojte predavati svoje podatke ako niste sigurni u identitet onoga tko ih traži. Ako ste u nedoumici, obratite se svojoj banci!

Kućno bankarstvo

- Unesite adresu web stranice banke izravno u navigacijsku traku (<http://www.banca...>).
- Nikada ne klikajte na poveznicu na web stranicu banke koja se pojavljuje u e-pošti ili sumnjivim tekstualnim porukama.
- Omogućite tekstualne ili druge obavijesti o transakcijama s vašeg računa.

Platne kartice

- Ako izgubite kartice ili vam ih ukradu, odmah ih blokirajte i obavijestite nadležna tijela.
- Pazite da vas nitko ne gleda dok upisujete PIN na bankomatu.





PLOUTOS

- Ako primijetite neovlašteno plaćanje, odmah kontaktirajte svoju banku.

Mobilno bankarstvo

- Postavite svoj pametni telefon na automatsko zaključavanje kada prijeđe u stanje pripravnosti.
- Isključite Wi-Fi, Bluetooth i praćenje lokacije kada ste izvan mreže.
- Koristite samo službene aplikacije i ako vam ukradu pametni telefon, blokirajte aplikaciju za mobilno bankarstvo.

E-trgovina

- Koristite različite vjerodajnice za prijavu na različite web stranice.
- Izbjegavajte transakcije s manje sigurnih lokacija.
- Uvijek se odjavite prije nego napustite web mjesto e-trgovine.

Društveni mediji

- Nemojte koristiti istu zaporku za web stranice društvenih medija i bankovne račune.
- Postavite svoj profil na društvenim mrežama tako da dobijete željenu razinu privatnosti.
- Budite oprezni s objavljivanjem fotografija, videa i objava s osobnim podacima.

Lozinke

- Redovito mijenjajte lozinku.
- Nemojte pisati niti govoriti drugima svoju lozinku ili vjerodajnice za pristup bilo kojoj usluzi koju koristite na mreži.
- Izbjegavajte korištenje automatskog spremanja za lozinke i vjerodajnice za pristup pregledniku.
- Nemojte koristiti istu lozinku za više web stranica.

2. LAŽNE WEB STRANICE

Traži li vaša banka da podatke prikupljate putem interneta? Neka vas ove poruke ne zavedu!

Znakovi

Lažne internet stranice banaka izgledaju gotovo identično službenim stranicama banaka. Ove web stranice često imaju skočni prozor za unos podataka za prijavu, ali službene web stranice banaka ne koriste skočne prozore. Ove web stranice obično imaju:

- **loš dizajn:** budite oprezni s web stranicama koje su loše dizajnirane ili pokazuju pravopisne i gramatičke pogreške;
- **skočni prozori:** oni se često koriste za prikupljanje osjetljivih podataka. Nemojte klikati na njih niti unositi osobne podatke.





- **hitne poruke:** nećete pronaći hitne poruke na web stranici svoje banke;

Što bi trebao učiniti?

- Nikada ne klikajte na poveznice u e-porukama koje navodno vode do web stranice banke.
- Uvijek se povežite ručno ili upotrijebite postojeću vezu s označene web stranice
- Koristite preglednik koji vam omogućuje blokiranje skočnih prozora.
- Ako vam vaša banka doista treba skrenuti pozornost na nešto važno, obavijestit će vas kada pristupite svojoj aplikaciji za internetsko bankarstvo.
- Ako imate bilo kakvih nedoumica, nazovite svoju banku.

3. INVESTICIJSKE PREVARE

Neke prilike su stvarno jako dobre – možda predobre da bi bile istinite...

Najčešće investicijske prijevare mogu uključivati profitabilne mogućnosti ulaganja kao što su dionice, obveznice, kriptovalute, rijetki metali, ulaganja u nekretnine u inozemstvu ili alternativna energija.

Znakovi

- Više puta primate neobične telefonske pozive.
- Obećani su vam brzi povrati i uvjereni da je investicija sigurna.
- Ponuda je dostupna samo ograničeno vrijeme.
- Ponuda je dostupna samo vama i molimo vas da ne dijelite informacije o njoj.

Što uraditi

- Uvijek potražite nepristran financijski savjet prije nego što predate novac ili napravite online ulaganje.
- Ne obazirite se na telefonske pozive koji obećavaju mogućnosti ulaganja.
- Budite oprezni s ponudama koje obećavaju sigurna ulaganja, zajamčene povrate i veliku zaradu.

Čuvajte se budućih prijevara. Ako ste već bili uključeni u internetsku prijevaru, vjerojatno će vas pokušati ponovno prevariti ili prodati vaše podatke drugim kriminalcima.

- Kontaktirajte policiju ako ste sumnjičavi.





4. MALWARE

Programi osmišljeni da štete korisnicima i njihovim uređajima

Kako rade?

Zlonamjerni softveri su programi koji se nalaze unutar bilo koje vrste stavki (privitaka, fotografija, video zapisa itd.) i osmišljeni su za nanošenje štete korisnicima i njihovim uređajima, stjecanje neovlaštenog pristupa i krađu ili oštetiti podatke. Mogu se poslati putem interneta, e-poštom ili fizički instalirati putem USB memorije, memorijske kartice i DVD-a. Međutim, oni također mogu iskoristavati web stranice koje su hakirane, demonstracije videoigara, glazbene datoteke, alatne trake, softver, besplatne pretplate ili bilo koji drugi materijal preuzet s interneta na uređajima bez antivirusne zaštite.

Znakovi

- **Primjetno spor rad računala često je znak infekcije.**
- Zaraženi uređaj često će prikazivati skočne prozore, primati neželjene poruke i rušiti se.

Što možete učiniti u slučaju infekcije zlonamjernim softverom?

- Instalirajte pouzdan antivirusni program na svoje uređaje i održavajte ga stalno ažuriranim: antivirusi mogu detektirati prijetnje te identificirati i blokirati zlonamjerni softver prije nego što mogu napraviti štetu.
- Redovito skenirajte svoje uređaje.
- Ne otvarajte privitke e-pošte nepoznatih pošiljatelja jer je to najčešći način prijenosa virusa.
- Budite oprezni s e-poštom koju primete od prijatelja; njihov je uređaj možda zaražen bez njihovog znanja.
- Budite oprezni dok pregledavate internet: virusi se također mogu osloboditi sa zaraženih web stranica, stoga izbjegavajte visokorizične web stranice i aktivnosti, poput pornografije, ilegalnih preuzimanja, igranja na mreži itd.





5. PREBACIVANJE NOVCA

Što ako ste bili uključeni u nezakonitu pogodbu, a da toga niste znali?

Što je prebacivanje novca

Novčana mazga je osoba koja prenosi nezakonito stečen novac između različitih bankovnih računa, često u različitim zemljama, u ime drugih. Kriminalci također regrutiraju novčane mazge da primaju novac na njihov bankovni račun, podižu ga i prenose u inozemstvo, u zamjenu za naknadu za uslugu. Iako novčane mazge zapravo nisu uključene u zločine koji nezakonito generiraju novac (kibernetički kriminal, internetsko plaćanje i prijevare, droga, trgovina ljudima itd.), njihove radnje su nezakonite jer "peru" prihode stečene kriminalom, pomažući tako kriminalcima da recikliraju prljavi novac u cijelom svijetu u potpunoj anonimnosti. Ako se otkrije da ste upleteni u prebacivanje novca, čak i nenamjerno, možete biti kažnjeni zatvorskom kaznom, novčanom kaznom ili društveno korisnim radom, a možda nikada nećete dobiti hipoteku ili bankovni račun.

Kako se regrutiraju novčane mazge?

Kako se pojavljuju nove tehnologije i trendovi, skupine organiziranog kriminala razvijaju nove načine prevare ljudi:

- naizgled legalni oglasi za posao (npr. za "agente za prijenos novca")
- naizgled legitimne poruke na internetu
- direktni kontakt osobno ili putem e-maila
- društveni mediji (npr. objave na zatvorenim Facebook grupama)
- poruke poslane putem aplikacija za razmjenu trenutnih poruka

(npr. Whatsapp, Viber)

Koji su ljudi najviše ciljani?:

- Ljudi dolaskom u novu zemlju (često ubrzo nakon dolaska), nezaposleni, studenti i ljudi s financijskim problemima mogu biti ranjiviji na kriminalne aktivnosti.
- Muškarci imaju veću vjerojatnost od žena da postanu mazge, osobito ako su u dobi između 18 i 34 godine, dok je za osobe starije od 55 godina manja vjerojatnost da će biti uključeni u takve aktivnosti.

Koji su znakovi?

Sljedeći čimbenici nisu nužno dokaz vrbovanja novčane mazge, ali su vrlo česti znakovi:





PLOUTOS

- Oglasi ili najave za prikupljanje novca mogu kopirati web stranicu postojeće tvrtke i imati sličnu web stranicu web adresu kako bi prijevara dobila više vjerodostojnosti.
- Kada se koristi e-mail, tekst je često vrlo kratak i ima gramatičkih i pravopisnih pogrešaka. Adresa e-pošte povezana s ponudom koristi web domenu (Gmail, Yahoo, Libero, Hotmail itd.) umjesto domene tvrtke.
- U oglasima obično piše da strana tvrtka traži "lokalne i nacionalne predstavnike" ili "agente" koji će djelovati u njihovo ime određeno razdoblje, ponekad kako bi izbjegli visoke transakcijske troškove ili lokalne poreze.
- Ponuda za posao zahtijeva prijenos novca ili imovine.
- Konkretna dužnost koja je uključena nije opisana.
- U ponudi za posao nisu navedeni uvjeti obrazovanja ili iskustva.
- Sve interakcije i transakcije bit će online. Ponuda za posao obećava potencijalno značajnu zaradu za male obveze.

Kako se možete zaštititi od muljanja novca?

- Ako prilika zvuči predobro da bi bila istinita, vjerojatno i jest!
- Budite posebno oprezni s neželjenim e-mailovima ili kontaktima na društvenim mrežama koji vam obećavaju laku zaradu.
- Provjerite kontakt podatke (adresu, telefonski broj, adresu e-pošte i web stranicu) tvrtke i saznajte je li registrirana u vašoj zemlji.
- Čuvajte se ponuda za posao ljudi ili tvrtki iz inozemstva, jer ćete teže pronaći podatke o njihovom pravnom statusu.
- Ne otkrivajte podatke o svom bankovnom računu ili druge osobne podatke nikome osim osobama koje vi znate i kojima vjerujete.
- Obratite pažnju na gore navedene znakove upozorenja i malo istražite prije prihvaćanja bilo kakvog prijedloga.

Što bi trebao učiniti?

- Ako ste primili ovakav e-mail, ne odgovarajte i ne klikajte na poveznice u poruci. Odmah obavijestite policiju.
- Ako nakon čitanja ovog vodiča mislite da ste bili upleteni u prebacivanje novca, odmah prekinite svaki prijenos novca i obavijestite vlasti i svoju banku ili uslugu korištenu za transakciju.





6. PRIJEVARE KOD ONLINE KUPNJE

Kupnja putem interneta često nudi dobre ponude, ali morate se čuvati prijevara!

Što bi trebao učiniti?

Kupnja putem interneta često nudi dobre ponude, ali morate paziti na prijevare.

- Kada je moguće, koristite domaće web-mjesta za e-trgovinu - bit ćete puno lakše riješiti sve probleme.
- Istražite malo prodavatelja - provjerite njihove recenzije prije kupnje.
- Upotrijebite svoju kreditnu karticu – imate veće šanse za povrat novca.
- Plaćajte samo sigurnim plaćanjem usluge – traže li uslugu prijenosa novca ili bankovni prijenos?

Promislite dvaput prije nego što to napravite!

- Koristite samo sigurnu internetsku vezu kada vršite plaćanja – izbjegavajte korištenje besplatnih, otvorenih ili javnih WiFi mreža.
- Uvijek pazite na sigurnost svoje kupnje na mreži: plaćajte samo putem sigurnog uređaja i ažurirajte svoj operativni sustav i sigurnosni softver. Čuvajte se oglasa za vrlo niske cijene ili čudotvorne proizvode – ako zvuči predobro da bi bilo istinito, vjerojatno jest!
- Je li se otvorio skočni prozor s porukom da ste osvojili nagradu? Razmislite dvaput - jedino što biste mogli dobiti je zlonamjerni softver!

7. KRAĐA OSOBNIH PODATAKA

Jesu li vaši profili na društvenim mrežama dovoljno sigurni? Nemojte biti žrtva online krađe identiteta!

Vaši osobni podaci kriminalcima su neprocjenjivi. Zaštitite se od prijevara čuvajući svoje osobne podatke na sigurnom.

Kako se to radi?

Čak i ako su vaši računi na društvenim mrežama konfigurirani kao "privatni" i dobro zaštićeni ili ako ste oprezni i ne dijelite puno informacija (fotografije, videozapise, ažuriranja statusa itd.), prevaranti će koristiti razne tehnike da vas prevare da predate osobne podatke (ime, e-poštu, lozinku, broj kreditne kartice itd.), koji se zatim mogu koristiti za krađu vašeg identiteta.

Vaši osobni podaci mogu pomoći prevarantima da:

- neovlašteno kupuju vašom kreditnom karticom ili postavljaju nove bankovne račune ili telefon





PLOUTOS

- mogu uzeti kredite;
- prodati vaše osobne podatke drugim prevarantima;
- sudjelovati u nezakonitim aktivnostima koristeći vaše ime

Cyber napadi i različite metode krađe osobnih podataka

Mnogi napadi slijede sličan obrazac. Evo nekih od najčešćih:

- Twishing (kombinacija riječi Twitter i phishing) zahtijeva slanje poruke korisniku Twittera i usmjeravanje na drugu web stranicu. Ako korisnik posjeti lažnu web stranicu, napadač dobiva podatke o njegovom računu (ID i lozinku).
- "Tko je pregledao vaš profil ili stranicu na društvenim mrežama?" Ova usluga traži pristup vašem profilu i vodi vas do lažne ankete, gdje vas traži da podijelite svoje osobne podatke. Prevarant zarađuje proviziju svaki put kada netko sudjeluje u anketi. Nikada nećete saznati tko je gledao vaš profil.
- "Jeste li vi u ovom videu?" Kada kliknete na video, pokreće se anketa koja omogućuje prevarant da zaradi novac. Također možete završiti tako da svoj uređaj zarazite zlonamjernim softverom.
- "Vaš račun je otkazan", "Molimo potvrdite svoj račun e-pošte". Ove su prijave osmišljene da natjerati vas da otkrijete svoje privatne podatke i vjerodajnice računa.
- Lažni bonovi i ponude poznatih luksuznih marki i stranica. Ove vas prijave navedu da otkrijete osobne podatke ili se prijavite za skupe usluge. Svaki mjesec su malo drugačiji i uvijek izgledaju predobro da bi bili istiniti: usluga ili proizvod koji ste tražili nikada neće stići.
- "Čudotvoran proizvod – besplatna proba!" Ova prijevara koristi besplatne probne ponude i lažne ankete kako bi vas prevarila da platite proizvode i pretplate za koje ste se nesvjesno prijavili (npr. ponavljajući troškovi dostave).
- "Zaradite hrpe novca dok radite od kuće". Svaki posao koji zahtijeva početno plaćanje najvjerojatnije je lažan. Ovi oglasi za posao mogu se pronaći na društvenim mrežama i uključuju kupnju opreme koja će vam pomoći da zaradite tisuće eura. Od vas će se možda tražiti puno osobnih podataka, uključujući porezni broj i kopije putovnice ili vozačke dozvole. Neke ponude za posao mogu biti pokriće za nezakonite aktivnosti pranja novca: od vas se traži da primite uplatu na svoj bankovni račun, a zatim je prebacite na stranu tvrtku, u zamjenu za naknadu. Tako postajete "mazga" za kriminalce - ali pranje novca je zločin.





- “Upomoć, u nevolji sam!” Prevarant se pretvara da je rođak kojem hitno treba novac i šalje vam poruku na društvenim mrežama. Čini se da je osoba u nevolji i traži da pošaljete novac. Telefon, e-pošta i tekstualne poruke također se mogu koristiti kao kanali za kontakt.

Što uraditi

- Ako želite provjeriti informacije na profilu društvenih medija, idite izravno na web mjesto – nemojte se oslanjati na poveznice treće strane da biste do njega došli.
- Budite oprezni s osobnim podacima i slikama koje dijelite na društvenim mrežama: prevaranti ih mogu iskoristiti za stvaranje lažnog identiteta ili vas pokušati prevariti.
- Provjerite postavke privatnosti i sigurnosti svojih računa na društvenim mrežama. Uzmite si vremena da shvatite što točno vaš profil pokazuje o vama široj javnosti.
- Pretražite nešto na internetu. Pretražite naziv proizvoda ili ponudu za posao koji vas zanima da vidite što drugi ljudi kažu. Također možete koristiti ključne riječi kao što su "pregled", "žalba" ili "prevara".
- Prijavite sve moguće profile prevaranata platformi društvenih medija. Ako vas prevaranti prate ili su u vašim kontaktima, svakako ih blokirajte i prekinite bilo kakvu interakciju.

Često provjeravajte svoje kreditne i debitne kartice. Ako vam je naplaćeno nešto što niste naručili, kontaktirajte svoju banku ili davatelja kartice.

8. PHISHING

Phishing se odnosi na lažne e-poruke koje pokušavaju navesti primatelje da podijele svoje osobne, financijske ili sigurnosne podatke.

Znakovi

- Prevaranti koriste lažnu e-poštu kako bi vas pokušali prevariti.
- E-pošta može izgledati identično vrsti komunikacije koju šalju banke.
- Traže od vas da preuzmete priloženi dokument ili kliknete na poveznicu.
- Oni uvjerljivo kopiraju logotipe, izgled i ton stvarnih e-poruka.
- Koriste jezik koji prenosi osjećaj hitnosti.





- Cyberkriminalci se oslanjaju na činjenicu da su ljudi često zauzeti i na prvi pogled se čini da su ove lažne e-poruke prave. Kao rezultat toga, primatelji ozbiljno shvaćaju sadržaj e-pošte i ponašaju se u skladu s tim.

Kako izbjeći phishing napade

- Redovno ažurirajte svoj softver – to uključuje preglednike, antivirusni program i operativni sustav vašeg računala.
- Budite posebno oprezni ako e-pošta koju ste primili traži osjetljive podatke (npr. lozinku vašeg online računa). Vaša banka komunicira samo u sigurnom načinu rada, u rezerviranom području vaše aplikacije za kućno bankarstvo.
- Pažljivo pročitajte e-poštu: potražite nedosljednosti i sve što jednostavno ne odgovara.
- Pazite na male razlike u adresi pošiljatelja: nula bi mogla izgledati kao "o".
- Prijeđite mišem preko adrese pošiljatelja i pažljivo je proučite; ako možete, usporedite je s prethodnim porukama koje ste primili od svoje banke.
- Provjerite pravopisne i gramatičke pogreške.
- Ne odgovarajte na sumnjive e-poruke; umjesto toga, prosljedite ih svojoj banci, upisujući sami točnu adresu e-pošte.
- Nemojte klikati na poveznice i/ili preuzimati privitak, već upišite adresu u svoj preglednik.
- Budite oprezni kada koristite mobilni uređaj. Možda će biti teže uočiti pokušaj krađe identiteta s vašeg pametnog telefona ili tableta. Ako se radi o lažnoj e-pošti, prijavite je svojoj banci. Ako ste u nedoumici, obratite se svojoj banci.

Cyberkriminalci se oslanjaju na činjenicu da su ljudi zauzeti; na prvi pogled ove lažne e-poruke izgledaju kao da su prave! Budite oprezni kada koristite mobilni uređaj. Možda će biti teže uočiti pokušaj krađe identiteta s vašeg telefona ili tableta!

9. ROMANTIČNE PRIJEVARE

Naučite kako se zaštititi od ljudi koji se pretvaraju da su zainteresirani za romantičnu vezu

Znakovi

U ljubavnim prijevarama, napadač cilja žrtve na internetskim stranicama za upoznavanje, ali također mogu uspostaviti kontakt putem





PLOUTOS

društvenih mreža ili e-pošte.

Netko koga ste nedavno upoznali na internetu tvrdi da gaji jake osjećaje prema vama i traži privatno čavrljanje s vama. Njihove poruke često su nejasne i loše napisane.

Njihov online profil nije u skladu s onim što su vam rekli.

Možda će od vas tražiti da pošaljete osobne fotografije ili videozapise.

Strpljivo će raditi kako bi pridobili vaše povjerenje, ponekad tjednima ili čak mjesecima. Zatim će vam ispričati kompliciranu priču i tražiti od vas novac, darove ili podatke o vašem bankovnom računu ili kreditnoj kartici.

Nakon što steknu vaše povjerenje, tražit će vas novac, darove ili podatke o vašoj kreditnoj kartici.

Uvijek imaju razlog objasniti zašto im web kamera ne radi, zašto ne mogu otputovati da vas dočekaju ili zašto im treba više novca.

Ako ne pošaljete novac, mogli bi vas pokušati ucijeniti. Ako ipak pošaljete novac, tražit će vas još.

Što bi trebao učiniti?

- Budite oprezni s osobnim podacima koje dijelite na društvenim medijima i web stranicama za upoznavanje.
- Uvijek uzmite u obzir rizike: čak i na najpouzdanijim web stranicama ima prevaranata.
- Uzmite si vremena i postavite pitanja.
- Koristite internetske tražilice da provjerite jesu li fotografije i profili ljudi s kojima razgovarate već korišteni negdje drugdje.
- Pazite na pravopisne i gramatičke pogreške, nedosljednosti u njihovim pričama i izgovore (poput web kamere koja nikad ne radi!).
- Nemojte dijeliti osobne fotografije, videozapise ili kompromitirajuće materijale: prevaranti bi ih kasnije mogli upotrijebiti za ucjenjivanje.
- Ako pristajete na osobni sastanak, recite obitelji i prijateljima kamo idete.
- Čuvajte se bilo kakvih zahtjeva za novcem. Nikada ne šaljite novac i nemojte davati kreditnu karticu ili online račun pojedini ili dostaviti preslike osobnih dokumenata.
- Izbjegavajte pristati na zahtjeve stranaca za plaćanje putem uplatnice, bankovnog prijenosa, međunarodnog prijenosa sredstava, debitne kartice ili kriptovaluta. Vrlo je teško vratiti novac nakon slanja plaćanja ovim metodama!
- Nemojte prenositi novac u tuđe ime: pranje novca je kazneno djelo.





Jeste li postali žrtva ljubavne prijevare?

- nemojte se sramiti – ova prijevarena događa se češće nego što mislite;
- prekinuti svaki kontakt odjednom;
- ako je moguće, spremite svu komunikaciju (kao što su chat poruke) i sve dokaze koji mogu pomoći u identificiranju prevaranta;
- podnijeti policijsku prijavu;
- obavijestite web mjesto da vas je prevarant prvi put kontaktirao. Dajte im ime profila prevaranta i sve dodatne pojedinosti koje im mogu pomoći da spriječe da drugi budu prevareni;
- odmah kontaktirajte svoju banku ako ste prevarantu dali podatke o svom online računu.

10. SMISHING

Smishing (kombinacija riječi SMS i phishing) opisuje pokušaje prevaranata da dobiju osobne, financijske ili sigurnosne informacije putem SMS poruka. Tvrdi da su legitiman izvor, poput banke, financijske institucije ili pružatelja usluga.

Znakovi

Prevaranti koriste lažnu e-poštu kako bi vas pokušali prevariti:

Ova vrsta poruke traži od vas (obično s osjećajem hitnosti) da kliknete na poveznicu do web stranice ili nazovete telefonski broj kako biste potvrdili, ažurirali ili ponovno aktivirali svoj račun. Link vodi do lažne web stranice i telefonskog broja, a na poziv se javlja prevarant koji se pretvara da radi za postojeću tvrtku. Cilj je prevariti vas da otkrijete informacije koje mogu pomoći prevarantima da vam ukradu novac.

Kako izbjeći da postanete žrtva SMISHING-a

- Nemojte klikati na poveznice, privitke ili slike koje ste primili putem tekstualnih poruka bez provjere identiteta pošiljatelja. To možete učiniti tako da broj pretražite na internetu (ako se radi o prijeveri, možda niste prva žrtva!) ili ga usporedite sa službenim brojem pošiljatelja od kojeg ste naizgled primili SMS poruku.
- Nemojte žuriti. Uzmite si vremena i napravite potrebne provjere.
- Nikada ne odgovarajte na tekstualne poruke koje traže vaš PIN, lozinku za online račun ili drugu sigurnost





vjerodajnice.

- Ako mislite da ste odgovorili na šaljivu poruku i dali svoje bankovne podatke, odmah kontaktirajte svoju banku.

11. SIM SWAP

Sa pametnim telefonom danas možete sve...

Ali jeste li sigurni da svoje imate pod kontrolom?

Prevaranti uvjere žrtvinog pružatelja mobilnih usluga da premjesti njegov ili njezin broj na novu SIM karticu kojom oni upravljaju. Zatim presreću tekstualne poruke koje je žrtvina banka poslala na novu SIM karticu i koriste ih za upravljanje njegovim ili njezinim bankovnim računom.

Kako radi?

Zamjena SIM kartice vrsta je IT prijevare koja zahtijeva nekoliko različitih koraka:

- Nakon što je žrtva odabrana, prevaranti su pristupili prikupljanju njegovih ili njezinih podataka i vjerodajnica kućnog bankarstva putem hakiranja ili društvenog inženjeringa;
- Sljedeći korak, potkrijepljen pažljivo krivotvorenim dokumentima, je zamjena žrtvine SIM kartice.

Od pružatelja mrežnih usluga traže novu SIM karticu tvrdeći da je stara izgubljena ili oštećena;

- Koristeći isti telefonski broj, od žrtvine banke dobivaju ovlaštenje za upravljanje bankovnim računom na mreži.

Znakovi

Teško je za otkrivanje prijevera sa zamjenom SIM kartica prije nego što se doista dogode: većina žrtava shvati da su hakirani kada pokušaju uputiti poziv ili poslati poruku (ali hakeri su već deaktivirali SIM karticu). Dakle, budite oprezni ako:

- vaš telefon neočekivano gubi signal i ostaje nedostupan;
- primite niz neugodnih poziva: to može biti taktika koju koriste prevaranti da vas skinu s telefona kako bi olakšali proces zamjene SIM kartice.





Što bi trebao učiniti?

- Ako primijetite da je vaš telefon neočekivano izgubio signal, odmah se obratite mrežnom operateru.

Možda ćete moći blokirati zamjenu SIM kartice prije nego što se SIM kartica prevaranta aktivira.

- Ne isključujte telefon, čak i ako primete mnogo neugodnih poziva; i opet, nazovite svog pružatelja usluga kao

čim prije.

- Provjerite svoj online račun i potražite plaćanja izvršena bez vašeg ovlaštenja.
- Ako mislite da ste postali žrtva zamjene SIM kartice, kontaktirajte svoju banku kako bi vam mogla privremeno blokirati račun dok mijenjate zaporke.

12.VISHING

Vishing (kombinacija riječi voice i phishing) je telefonska prijevara u kojoj prevaranti pokušavaju prevariti žrtvu da otkrije osobne, financijske ili sigurnosne podatke ili da prebaci novac.

Kako izbjeći da postanete žrtva vishinga

- Budite oprezni s neželjenim telefonskim pozivima od tvrtki ili organizacija kojima se niste obratili.
- Zabilježite broj pozivatelja i recite mu da ćete ga nazvati.
- Kako biste provjerili identitet pozivatelja, potražite telefonski broj tvrtke ili organizacije (na njihovom web stranici ili pretraživanjem na mreži) i izravno ih kontaktirajte.
- Nemojte odavati zasluge prevarantu koristeći telefonski broj koji su vam dali (može biti lažni ili krivotvoreni broj).
- Prevaranti mogu pronaći informacije o vama ili o vašem poslovanju na internetu (npr. putem društvenih medija). Ne vjerujte pozivateljima samo zato što imaju te informacije.
- Nemojte odavati PIN broj svoje kreditne ili debitne kartice ili lozinku svoje aplikacije za internetsko bankarstvo. Vaša banka od vas nikada neće tražiti takve podatke.
- Nemojte prebacivati novac na drugi račun na nečiji zahtjev. Vaša banka to od vas nikada neće tražiti tako.
- Ako mislite da ste na meti telefonske prijave, prijavite to svojoj banci.

Aktivnosti/vježbe

Skup pitanja za provjeru razine svijesti o online financijskim prijevarama.

Točni odgovori obojeni su zelenom bojom.





	<p>Koja internetska financijska prijevarena koristi emocionalne okidače kako bi vas navela da date novac, darove ili osobne podatke? A. VISHING; B. ROMANTIČNE PREVARE; C. MALWARE</p> <p>Koja se financijska prijevarena na internetu može opisati kao "Tehnika prijevarnog dobivanja privatnih podataka"? A. SIM SWAP; B. MAZGA ZA NOVAC; C. PHISHING</p> <p>S kojom je internetskom financijskom prijevaram povezan sljedeći savjet "Nikada ne odgovarajte na tekstualnu poruku koja traži vaš PIN, lozinku za internetski račun ili druge sigurnosne podatke"? A. VISHING; B. MALWARE; C. NASMIJEH</p> <p>Na koju internetsku financijsku prijevare se odnosi sljedeći savjet "Čuvajte se ponuda za posao ljudi ili tvrtki iz inozemstva, jer teže ćete pronaći informacije o njihovom pravnom statusu"? A. INVESTICIJSKE PRIJEVARE; B. ROMANTIČNE PREVARE; C. MULTERIJA NOVCA</p> <p>S kojom je internetskom financijskom prijevaram povezan sljedeći savjet "Instalirajte pouzdan antivirusni program na svoje uređaje i stalno ga ažurirajte: antivirusi mogu detektirati prijetnje te identificirati i blokirati zlonamjerno softver prije nego što počnu činiti štetu"? A. KRADJA OSOBNIH PODATAKA; B. MALWARE; C. LAŽNE WEB-STRANICE;</p> <p>Koja internetska financijska prijevarena funkcionira na sljedeći način: "prevarant ukrade ili prevari žrtvu da otkrije svoju karticu/osobne vjerodajnice/metode provjere internetskog bankarstva i nakon toga izvrši transakciju, često na račune novčanih mazgi"? A. KRADJA IDENTITETA; B. INVESTICIJSKE PRIJEVARE; C. NASMIJEŠAVANJE;</p>
Evaluacija	DODATAK 1



PLOUTOS

Upitnik	
Literatura/Bibliografija	DODATAK 2
Rječnik/Pojmovi	DODATAK 3



Co-funded by
the European Union



Modul 12 – Porezi i osiguranje	
Glavni ciljevi	<ul style="list-style-type: none">• Student će naučiti o porezima na poslovanje, rizikupravljanje i osiguranje.• Student će naučiti kako izračunati porez na dobit.• Student će upoznati vrste osiguranja poslovanja.
Ishodi učenja	Nakon ove sjednice studenti <ul style="list-style-type: none">• imat će pregled nad poslovnim porezima, upravljanjem rizicima i osiguranjima.• mogu izračunati svoje poslovne poreze• može platiti porez na dobit.• može odrediti plan upravljanja rizikom• shvatit će potencijalni rizik.• mogu odabrati pravo osiguranje za svoje poslovanje.• može dobiti poslovno osiguranje
Opis sadržaja i materijala za obuku	<ul style="list-style-type: none">✓ Nastavnik će pružiti teorijske i praktične informacije o poslovnim porezima, upravljanju rizicima i osiguranju (definicije, pojašnjenja i primjeri itd.).✓ Učenici, radeći u parovima, izvode neke aktivnosti i vježbe (npr. računaju).✓ Rad u grupama: Učenici sjede u grupama i raspravljaju o potencijalnom riziku za poduzeće.✓ Nastavnik daje zahtjeve za osiguranje tvrtki za svaku zemlju u kojoj studira, ili će student sam provjeriti ove zahtjeve. Ili Student će istražiti zakone u zemljama domaćinima kako bi utvrdio koje su obveze osiguranja. (Učenik može posjetiti neka web-mjesta ili će nastavnik dati neko web-mjesto).✓ Student će posjetiti web stranicu pružatelja osiguranja i provjeriti





dostupne vrste osiguranja poslovanja.

Trajanje

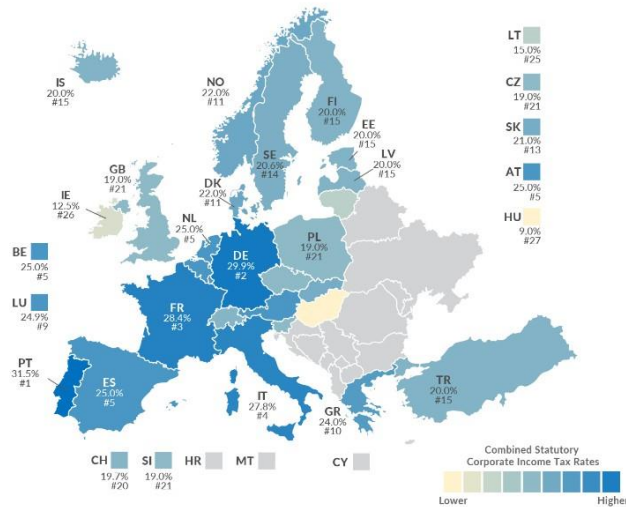
4 sata

Poslovni porezi (porez na tvrtku/porez na dobit)

Poduzeća u svim europskim zemljama OECD-a kao iu svim zemljama svijeta plaćaju porez na dobit poduzeća (Slika 1). Svaka država OECD-a ima svoj porezni okvir, te moraju raditi u potpunoj usklađenosti sa EU standardima i mjerama sigurne financijske prakse i propisima protiv pranja novca. Stope poreza na dobit određuju se prema zemlji u kojoj tvrtka ima sjedište (gdje ostvaruju prihode) i njihovim poreznim nametima. Zbog velikih razlika u tome kako države članice naplaćuju porez na dobit, OECD radi zajedno s Europskom komisijom i drugim europskim državama kako bi osigurao da određene države ne daju povoljne porezne olakšice određenim tvrtkama.¹ Europske zemlje OECD-a trenutno naplaćuju najnižu stopu poreza na dobit od 21,7% (u prosjeku) u usporedbi sa svjetskim prosjekom (23).

Corporate Income Tax Rates in Europe

Combined Statutory Corporate Income Tax Rates in European OECD Countries, 2022



Tablica 1. Stope poreza na dobit u zemljama projektnim partnerima (2022.)

	Europski OECD Zemlja	Korporativno porezne stope
1	Italija	27,8%
2	Belgija	25%
3	Grčka	24%
4	Švedska	20,6%
5	Hrvatska	18%

Slika 1. Stope poreza na dobit poduzeća u europskim zemljama OECD-a 2022. (Izvor: Porezna zaklada³)

1 <https://migrionis.com/blog/taxes-in-europe>

2 <https://taxfoundation.org/corporate-tax-rates-europe-2022/#:~:text=On%20average%2C%20European%20OECD%20countries,was%2023.54%20percent%20in%202021.>

3 <https://taxfoundation.org/corporate-tax-rates-europe-2022/#:~:text=On%20average%2C%20European%20OECD%20countries,was%2023.54%20percent%20in%202021.>

2022/#:~:text=On%20average%2C%20European%20OECD%20countries,was%2023.54%20percent%20in%202021.





Razne vrste tvrtki, klubova, zadruga i neinkorporiranih udruga trebaju plaćati porez na dobit od poslovanja. Međutim, pravila postavljaju nacionalna tijela i mogu se razlikovati za svaku državu EU (Provjerite Porez tvrtke u EU za svaku državu članicu⁴). Stoga bi svaki vlasnik poduzeća u EU-u trebao provjeriti nacionalna pravila o porezu na tvrtku u zemljama u kojima posluje (npr. kako se registrirati za porez na tvrtku, kako pripremiti poreznu prijavu tvrtke, kada podnijeti poreznu prijavu i koja dobit poslovanja treba platiti porez na).

Iznos poreza koji tvrtka u konačnici plaća na svoju dobit ovisi o osnovici poreza na dobit i stopi poreza na dobit. Tvrtke mogu smanjiti svoj porez na dobit odbicima, državnim subvencijama i poreznim rupama. Stoga je efektivna stopa poreza na dobit, stopa koju korporacija stvarno plaća, obično niža od zakonske stope; navedena stopa prije bilo kakvih odbitaka.

$$\text{Corporate Tax} = \text{Net Profit Obtained as Per Specific Country's Tax Rules} \times \text{Corporate Tax Rate as Applicable}$$

Slika 2. Porezi na dobit. Izvor: Porez na dobit (wallstreetmojo.com)⁷

Neke kratke definicije:

Porez na dobit: je porez na dobit korporacije.

Porez na dobit poduzeća: je porez nametnut na neto dobit (bruto prihod minus dopuštene porezne olakšice)

⁴ https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/company-tax-eu/index_en.htm

⁵ https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/index_en.htm

⁶ <https://www.investopedia.com/terms/c/corporatetax.asp>

⁷ <https://www.wallstreetmojo.com/corporate-tax/>





poduzeća. Mjeri se postotkom BDP-a i ukupnog oporezivanja.

Oporezivi prihod tvrtke: je prihod minus trošak prodane robe (COGS), opći i administrativni (G&A) troškovi, troškovi prodaje i marketinga, istraživanje i razvoj, amortizacija i ostali operativni troškovi.

Prilagođeni bruto prihod: oduzima primjenjive korekcije od bruto prihoda.

Bruto dohodak: ukupni prihod koji proizlazi iz prodaje robe, provizija, kamata, najamnine i drugih izvora.

Odbici poreza na dobit: je kada poduzeća umanje oporezivu dobit za određene nužne i uobičajene poslovne troškove. Na primjer, ulaganja i nekretnine kupljene s namjerom stvaranja prihoda za poslovanje, plaće zaposlenika, zdravstvene beneficije, naknade za školarinu, bonuse, premije osiguranja, putne troškove, nenaplative dugove, plaćanja kamata, porez na promet, porez na gorivo, trošarine, naknade za pripremu poreza, pravne usluge, knjigovodstvo i oglašavanje.

Dvostruko oporezivanje: je porez na dohodak koji se plaća dva puta na isti izvor dohotka. Može se dogoditi kada se dohodak oporezuje i na razini poduzeća i na osobnoj razini, pri čemu se isti dohodak oporezuje u dvije različite zemlje (npr. međunarodna trgovina ili ulaganja kada se isti dohodak oporezuje u dvije različite zemlje).

Planiranje poreza na dobit: je proces ograničavanja oporezivog dohotka na etički način. Tvrtke mogu izbjeći plaćanje pretjeranih poreza kada legitimno smanje oporezivi prihod korištenjem alternativa poreznog planiranja. To NIJE neetična sredstva—neplaćanje ili utaja poreza. Tvrtke mogu smanjiti porezne obveze korištenjem različitih odbitaka, kredita, državnih subvencija i izuzeća odobrenih od strane Porezne uprave (IRS). Porezni savjetnici i ovlašteni računovođe imaju detaljno znanje o poreznim propisima, poreznom upravljanju i poreznom planiranju kako bi mogli pomoći tvrtkama u planiranju poreza na dobit.

Obračun poreza na dobit

1. Pronađite prilagođeni bruto dohodak i dopuštene odbitke za izračun oporezivog dohotka.





2. Izračunajte oporezivi prihod korporacije.
3. Pomnožite postotak poreza na dobit s oporezivim dohotkom.

Oporezivi dohodak = prilagođeni bruto dohodak – svi primjenjivi odbici.

Porez na dobit = oporezivi prihod * Stope poreza na dobit.

Primjer:

Tvrtka X je tijekom tekuće poslovne godine ostvarila neto dobit od 10.000 EUR. Poduzeću su dozvoljeni odbici do 1000 EUR. Primjenjiva stopa poreza na dobit je (odaberite zemlju domaćina iz tablice 1). Sada izračunajte porez na dobit.

Oporezivi dohodak = prilagođeni bruto dohodak – svi primjenjivi

odbici Oporezivi dohodak = 10000 – 1000 = 9000 EUR

Porez na dobit = 9000 × 20,6% (npr. Švedska) = 1854 EUR

Dakle, tvrtka X dužna je platiti 1854 EUR kao porez na dobit.

Neke prednosti poreza na dobit⁸

1. Nepristran: sve registrirane tvrtke pravedno plaćaju porez na dobit, bilo da se radi o javnoj ili privatnoj tvrtki.
2. Državni izvor prihoda: Vlada se oslanja na prikupljeni prihod za financiranje javnih usluga poput infrastrukture, obrane i prijevoza.
3. Porezne olakšice: Tvrtke mogu tražiti porezne olakšice na zdravstveno osiguranje zaposlenika, plaće zaposlenika i druge troškove zaposlenika. Nenaplativi dugovi i gubici također se mogu odbiti od oporezivog iznosa.
4. Učinkovito planiranje poreza na dobit: S pravilnim poreznim planiranjem, korporacije mogu etički smanjiti porezne obveze.
5. Porezni poticaji: Mnoga gospodarstva u razvoju nude porezne poticaje za poticanje ulaganja.

Kako platiti porez na dobit

Mentor će objasniti proces na temelju svake zemlje u kojoj studirate.

Neke predložene web stranice (nastavnik može koristiti najbolji način)

⁸ <https://www.wallstreetmojo.com/corporate-tax/>





Švedska:

<https://skatteverket.se/servicelankar/otherlanguages/inenglish/businessesandemployers/startingandrunningaswedishbusiness/payingtaxesbusinesses.4.12815e4f14a62bc048f5395.html>

Više informacija o porezu na dobit u svim zemljama partnerima na projektu:

Švedska: <https://taxsummaries.pwc.com/sweden/corporate/taxes-on-corporate-income>

Italija: <https://taxsummaries.pwc.com/italy/corporate/taxes-on-corporate-income>

Grčka: <https://taxsummaries.pwc.com/greece/corporate/taxes-on-corporate-income>

Cyprus: <https://taxsummaries.pwc.com/cyprus/corporate/taxes-on-corporate-income>

Bugarska: <https://taxsummaries.pwc.com/bulgaria/corporate/taxes-on-corporate-income>

Belgija: <https://taxsummaries.pwc.com/belgium/corporate/taxes-on-corporate-income>

Hrvatska: <https://taxsummaries.pwc.com/croatia/corporate/taxes-on-corporate-income>

Upravljanje rizicima u financijama:

Svako ulaganje uključuje određeni stupanj rizika. Evo nekoliko definicija upravljanja rizikom:

Upravljanje rizikom je proces procjene, upravljanja i ublažavanja gubitaka koji se može primijeniti i na poslovanje i na ulaganje.

Upravljanje rizikom je proces identificiranja, analiziranja i prihvaćanja ili ublažavanja neizvjesnosti u odlukama o ulaganju.

Upravljanje rizikom uključuje postojanje plana za vraćanje stvari u normalu što je prije moguće ako se dogodi nešto loše.

Ulagač bi trebao analizirati i pokušati kvantificirati potencijal za gubitke u ulaganju, kao što je moralni hazard, a zatim poduzeti odgovarajuće radnje (ili nedjelovati) s obzirom na ulaganje fonda ciljeve i toleranciju na rizik. Čvrsto razumijevanje rizika u njegovim različitim oblicima može pomoći ulagačima da

⁹ <https://www.investopedia.com/terms/r/riskmanagement.asp>





bolje razumiju mogućnosti, kompromise i troškove koji su uključeni u različite pristupe ulaganju.

Dakle, što je rizik?

To je odstupanje od očekivanog ishoda koji može biti bilo koji događaj ili okolnost koja ima negativan učinak na vaše poslovanje (npr. rizik od krađe opreme ili novca kao rezultat loših sigurnosnih procedura).

Neki uobičajeni rizici:

- Strateški: odluke koje se tiču ciljeva vašeg poslovanja
- Sukladnost: potreba za poštivanjem zakona, propisa, standarda i kodeksa prakse
- Financijske: financijske transakcije, sustavi i struktura vašeg poslovanja
- Operativni: vaši operativni i administrativni postupci
- Okolišni: vanjski događaji nad kojima poduzeće ima malu kontrolu, kao nepovoljni vremenski ili ekonomski uvjeti
- Reputacija: karakter ili dobra volja poslovanja.
- Ostalo: zdravlje i sigurnost, projekt, oprema, sigurnost, tehnologija, upravljanje dionicima i pružanje usluga.

Plan upravljanja rizicima

1. Identificirajte potencijalni rizik na sljedeći način:
 - Procijenite svaku funkciju u svom poslovanju i identificirajte sve što bi moglo imati negativan utjecaj na vaše poslovanje.
 - Pregledajte svoje zapise kao što su sigurnosni incidenti ili pritužbe kako biste identificirali prethodne probleme.
 - Razmotrite sve vanjske rizike koji bi mogli utjecati na vaše poslovanje.
 - Razmišljajte sa svojim osobljem.

¹⁰ <https://www.smallbusiness.wa.gov.au/legal-risk/risk-management>

¹¹ <https://www.smallbusiness.wa.gov.au/legal-risk/risk-management>





Evo nekoliko pitanja koja bi vam mogla pomoći: ostali ste bez struje? Vaši su prostori oštećeni ili nedostupni? Vaši dobavljači su prestali poslovati? dogodila se prirodna katastrofa u vašem kraju? jedan od vaših ključnih članova osoblja dao je otkaz ili se ozlijedio na poslu? vaš računalni sustav je hakiran? Vaša poslovna dokumentacija je uništena?

2. Procijenite svaki identificirani rizik na sljedeći način:

- vjerojatnost (učestalost) da se to dogodi
 - posljedica (utjecaj) ako se dogodila
- Razina rizika = vjerojatnost x posljedica

Kako se kontrolira rizik:

- eliminacija
- zamjena
- inženjerske kontrole
- administrativne kontrole
- osobna zaštitna opreme

Koristite matricu analize rizika kako biste lakše odredili razinu rizika. (slika 2,3)

Risk Analysis Matrix



Likelihood		Rare	Unlikely	Moderate	Likely	Certain
		The event may occur in exceptional circumstances. Less than once in 2 years	The event could occur at some time. At least once per year.	The event will probably occur at some time. At least once in 6 months.	The event will occur in most circumstances. At least once per month.	The event is expected to occur in all circumstances. At least once per week.
Consequence	Level	1	2	3	4	5
Negligible No injuries. Low financial loss.	0	0	0	0	0	0
Minor First-aid treatment. Moderate financial loss.	1	1	2	3	4	5
Serious Medical treatment required. High financial loss. Moderate environmental implications. Moderate loss of reputation. Moderate business interruption.	2	2	4	6	8	10
Major Excessive, multiple <u>long term</u> injuries. Major financial loss. High environmental implications. Major loss of reputation. Major business interruption.	3	3	6	9	12	15
Fatality Single death.	4	4	8	12	16	20
Multiple fatalities Multiple deaths and serious <u>long term</u> injuries.	5	5	10	15	20	25

Slika 3. matrica analize rizika (izvor Small Business Development Corporation¹²)

¹² <https://www.smallbusiness.wa.gov.au/legal-risk/risk-management>



Slika 3. Dodatak matrice analize rizika (izvor Small Business Development Corporation¹³)

Risk Analysis Matrix



Risk rating	Risk priority	Description
0	N	No risk: The costs to treat the risk are disproportionately high compared to the negligible consequences.
1 – 3	L	Low risk: May require consideration in any future changes to the work area or processes or can be fixed immediately.
4 – 6	M	Moderate: May require corrective action through planning and budgeting process.
8 – 12	H	High: Requires immediate corrective action.
15 – 25	E	Extreme: Requires immediate prohibition of the work process and immediate corrective action.

3. Upravljajte rizicima razvijanjem isplativih opcija za njihovo rješavanje. To se može učiniti na sljedeći način:

- Izbjegnite rizik - promijenite svoj poslovni proces, opremu ili materijal kako biste postigli sličan rezultat, ali s manje rizika.
- Smanjite rizik – ako se rizik ne može izbjeći, smanjite njegovu vjerojatnost i posljedice. To bi moglo uključivati obuku osoblja, dokumentiranje postupaka i politika, poštivanje zakona, održavanje opreme, uvježbavanje hitnih postupaka, sigurno čuvanje evidencije i planiranje za nepredviđene situacije.
- Prijenos rizika - prijenos dijela ili cijelog rizika na drugu stranu kroz ugovaranje, osiguranje, partnerstva ili zajedničke pothvate.
- Prihvatite rizik – ovo vam može biti jedina opcija.

4. Pratite i pregledajte

Trebali biste redovito nadzirati i preispitivati svoj plan upravljanja rizikom i osigurati primjerenost mjera kontrole i osiguranja. Razgovarajte o svom planu upravljanja rizikom sa svojim osiguravateljem kako biste provjerili svoje pokriće.

5. Izrada plan kontinuiteta poslovanja koji uključuje:

- Detaljan popis identificiranja rizika koji bi mogli poremetiti vaše poslovanje.
- Radnje koje treba poduzeti ako se dogodi neočekivani događaj.

¹³ <https://www.smallbusiness.wa.gov.au/legal-risk/risk-management>

¹⁴ <https://www.smallbusiness.wa.gov.au/legal-risk/risk-management>





- Popis ključnog osoblja i dionika i njihove specifične uloge u odnosu na plan.
- Planovi za strategiju preseljenja ako bi vaše prostorije bile nedostupne.
- Kontakt telefoni za hitne slučajeve.
- Pojediniosti o tome gdje se pohranjuju prva pomoć i ključni dokumenti.
- Popis ključnih dokumenata kao što su police osiguranja i financijska evidencija koje je potrebno dohvatiti ako se plan aktivira.
- Komunikacijski plan za emitiranje ključne poruke o smetnji.
- Vodič o tome kada plan treba aktivirati.

Najtradicionalniji oblik upravljanja rizikom:

Osiguranje (poslovno osiguranje)

Poslovno osiguranje je osiguranje koje pokriva financijski gubitak koji proizlazi iz niza događaja koji mogu negativno utjecati na poslovanje poduzeća. Najvažnije i najčešće vrste osiguranja pokrivaju pitanja vezana uz zaposlenike, pravnu odgovornost i štetu na imovini.

Svaka tvrtka odabire vrste pokrića koja su joj potrebna prema rizicima uključenim u industriju, vrijednosti ulaganja i pravnoj strukturi tvrtke. Na primjer, samostalni poduzetnik ne treba bacati novac na osiguranje zaposlenika, a građevinska tvrtka sa zaposlenicima koji rade u potencijalno opasnim uvjetima svakako bi trebala imati osiguranje koje ih štiti.

Osiguranje nije samo dobra ideja, nego su neke vrste pokrića zakonski obvezne za određene poslovne operacije. Zahtjevi osiguranja mogu se razlikovati od zemlje do zemlje. (Nastavnik daje zahtjeve za osiguranje tvrtki za svaku zemlju u studiju).

Neki samostalni poduzetnici riskiraju da svoje osobne financije ostave izložene bez odgovarajuće zaštite. Međutim, male tvrtke moraju ulagati u kvalitetno osiguravajuće pokriće kako bi osigurale svoja ulaganja.

¹⁵ https://www.bluehost.com/blog/learning-how-to-protect-your-business-investment-insurance-contracts-and-site-security/?irpid=101&clickid=P61C101S570N0B5578A2D4499E0000V129&gclid=CjwKCAiA2fmdBhBpEiwA4CcHzeZOpDRgT60LW5JDBe9q7D8wCWHhcM8ik_Xhz3X5o5-aMxTRH7LqrxoCMHwQAvD_BwE&gclid=aw.ds





Ove male do srednje tvrtke izložene su većem monetarnom riziku od većih korporacija jer ne mogu tako lako podnijeti financijski udarac. Osiguranje malih poduzeća može u osnovi služiti vama i vašem pothvatu na razne načine:

- Štiti vašu imovinu.
- Osigurava naknadu.
- Pomaže vam u zaštiti od tužbi.
- Zatvara rupe u pokrivenosti.

Vrste osiguranja poslovanja

1. Osiguranje od opće poslovne odgovornosti

Poslovno osiguranje od opće odgovornosti štiti tvrtke od problema koji se mogu pojaviti kroz tipične poslovne operacije kao što su osobne ozljede, materijalna šteta, tjelesne ozljede, vandalizam, gubitak prihoda.

2. Osiguranje poslovnog dohotka Ili osiguranje od prekida poslovanja¹⁷

Osiguranje od prekida poslovanja pokriva gubitke prihoda koje poduzeće pretrpi nakon zatvaranja poslovnog objekta uzrokovanog katastrofom ili zbog procesa obnove nakon katastrofe. Ovo pokriće traje do kraja razdoblja prekida poslovanja određenog policom osiguranja. Osiguranje od prekida poslovanja razlikuje se od osiguranja imovine jer pokriva i fizičku štetu u poslovanju i dobit koja bi bila ostvarena.

Polica osiguranja od prekida poslovanja pokriva:

1. Dobit koja bi bila ostvarena na temelju financijskih izvještaja prethodnih mjeseci.
2. Fiksni troškovi kao što su operativni troškovi i drugi troškovi koji još uvijek nastaju na nekretnini na temelju povijesnih troškova.
3. Privremena lokacija: neke police pokrivaju dodatne troškove preseljenja na privremenu lokaciju i poslovanja s nje.
4. Provizija i trošak obuke: trošak pružanja obuke operaterima strojeva koje je osiguratelj zamijenio nakon osiguranih slučajeva.
5. Dodatni troškovi, na primjer, naknada za razumne troškove (iznad fiksnih troškova) koji omogućuju nastavak poslovanja dok se nekretnina popravlja.

¹⁶ <https://www.shopify.com/blog/how-to-get-business-insurance>

¹⁷ https://en.wikipedia.org/wiki/Business_interruption_insurance





6. Ulazak/izlazak civilne vlasti. Zatvaranje poslovnih prostora koje je odredila vlada i koje izravno uzrokuje gubitak prihoda (npr. prisilno zatvaranje poduzeća zbog policijskog sata koje je izdala vlada ili zatvaranje ulica povezano s pokrivenim događajem).

3. Osiguranje kućnog poslovanja

Ako nemate uredsku zgradu ili fizičku prodavaonicu i vodite malu tvrtku iz udobnosti vlastitog doma, tako da uz vašu trenutnu policu možete povezati osiguranje poslovanja kod kuće. To uključuje pokriće odgovornosti za moguće ozljede trećih strana i svu poslovnu opremu. (Kontaktirajte svog pružatelja osiguranja kako biste vidjeli koje opcije mogu ponuditi).

4. Osiguranje komercijalne imovine

Osiguranje komercijalne imovine pomaže zaštititi zgradu koju posjedujete ili unajmljujete i opremu koju koristite za poslovanje.

5. Osiguranje od odgovornosti za proizvode

Osiguranje od odgovornosti za proizvod štiti vas od tužbi i drugih pravnih radnji koje mogu proizaći iz zlouporabe ili nezgoda povezanih s vašim proizvodima.

6. Osiguranje vozila

Vi ili bilo koji od vaših zaposlenika koristite automobil u poslovne svrhe, stoga ovaj automobil mora biti kasko osiguran. No, kasko osiguranje automobila pokriva i vaše službeno vozilo u slučaju nezgode.

7. Osiguranje od profesionalne odgovornosti Ili osiguranje od pogrešaka i propusta (E&O).

Profesionalno osiguranje od odgovornosti pomaže u pokrivanju tužbi u kojima se tvrdi da ste pogriješili u uslugama koje ste pružili.

8. Osiguranje odštete radnika

Ova vrsta osiguranja daje zaposlenicima beneficije ako se ozlijede ili razbole na poslu. Plaća njihove medicinske račune, nadomješta većinu izgubljene plaće ako izostanu s posla radi oporavka, pokriva troškove pogreba ako izgube život zbog ozljede na radu ili bolesti te plaćaju trajnu skrb, npr.





fizikalna terapija.

9. Osiguranje od povrede podataka Ili cyber osiguranje

Osiguranje od povrede podataka pomaže vašoj tvrtki odgovoriti na povredu podataka ako se podaci koji otkrivaju identitet izgube ili budu ukradeni. Ovo osiguranje može pokriti vaše troškove obavještanja pogođenih pojedinaca, ponuditi usluge praćenja krađe identiteta i stvoriti kampanju za odnose s javnošću.

10. Komercijalno krovno osiguranje

Ova vrsta osiguranja proširuje ograničenja pokrića za neke od vaših policia odgovornosti. Dakle, ako šteta premašuje ograničenja na vašoj polici, vaše krovno osiguranje može pomoći u pokrivanju razlike.

11. Politika vlasnika poduzeća (PVP).

PVP obično objedinjuje komercijalnu imovinu, opću odgovornost i osiguranje od prekida poslovanja.

Koliko plaćate za poslovno osiguranje ovisi o:

1. Vrsta osiguranja koje kupujete
2. Količina pokrića koju želite
3. Ukupna vrijednost poslovanja ili ulaganja koja se pokrivaju
4. Kvaliteta pružatelja osiguranja kojeg koristite

Bilješka: uključite premije osiguranja u svoj ukupni proračun budući da su one ključni dio zaštite vaših poslovnih ulaganja.

Kako odabrati najbolje poslovno osiguranje

1. Procijenite svoje poslovanje i shvatite potencijalne rizike (definirajte potencijalne tužbe, nezgode ili druge štete koje bi mogle naštetiti vašem poslovanju kako biste pronašli odgovarajuće osiguranje za svoju tvrtku). Ovdje si možete postaviti sljedeće pitanje:
 - Ima li moja tvrtka fizičku lokaciju kojoj javnost može pristupiti?
 - Imam li zaposlenih?
 - Hoću li za posao koristiti vlastito vozilo ili službeno vozilo?





- Može li moja tvrtka preživjeti ako se mora zatvoriti nakon što je oštećena?
2. Odaberite licenciranog, renomiranog agenta za komercijalno osiguranje.
 3. Zatražite ponudu za poslovno osiguranje i usporedite različite dostupne izbore. Usporedite pogodnosti, cijene i uvjete kako biste odredili najbolju opciju na temelju cijene, pokrivenosti i recenzija korisničke službe.

Kako dobiti poslovno osiguranje:

Prvo, morate prikupiti sve podatke o:

- Vaše poslovanje kao što je bruto godišnja prodaja, povijest vlasnika, broj godina poslovanja, glavne poslovne funkcije, broj zaposlenika i ukupna godišnja plaća.
- Vaša poslovna imovina kao što su alati i oprema, namještaj, poslovna imovina, poslovni dokumenti, lokacija tvrtke, starost zgrade, kvadratura zgrade, konstrukcija zgrade, sigurnost zgrade.

Drugo, razumjeti kako osiguranje može pomoći.

Treće, pregledati različite vrste osiguranja poslovanja. Ako znate koje vrste poslovnog osiguranja vaša tvrtka treba, potražite ponudu na internetu.

Četvrto, procijeniti rizik poslovanja uzimajući u obzir sljedeće čimbenike:¹⁸

- Radno okruženje. Je li vaše radno mjesto sklono nezgodama? Koristite li teške strojeve s nekoliko zaposlenici? Osiguranje radnika je obavezno.
- Digitalni trag. Vodite li sve svoje poslove sa svog računala? Koji su vaši planovi za nepredviđene situacije ako vam hakiraju računalo i ne možete raditi? U ovom slučaju, cyber osiguranje je vaš najbolji izbor.
- Fizički radni prostor. Postoji li fizička lokacija na koju će građani ulaziti? Ako je tako, htjet ćete osiguranje od opće odgovornosti.
- Regionalno vrijeme. Nalazi li se vaša tvrtka u području koje je sklono prirodnim katastrofama poput poplava, uragana ili tornada? Osiguranje komercijalne imovine zaštitilo bi imovinu uništenu u katastrofi.

Peto, pronaći ovlaštenog agenta s ugledom.

Šesto, možete dobiti pomoć od agenata osiguranja kako biste razumjeli kako svako pokriće funkcionira i može li pomoći vašem poslovanju.

¹⁸ <https://www.shopify.com/blog/how-to-get-business-insurance>





Sedmo, dobiti ponude od pružatelja poslovnih osiguranja i imajte na umu da možete:

- Koristite svoju mrežu.
- Radite s brokerom koji ima iskustva u vašem području da vam pomogne pronaći osiguranje koje vam odgovara.
- Razmotrite posebna osiguranja ili police

osiguranja.

- **Osmo**, pregledajte, prilagodite i kupite

svoju policu.

Aktivnosti/ Vježbe u nastavi	U nastavi vježbe
	<ul style="list-style-type: none">• Studenti će raditi u grupama i pomoću grafikona provjeriti porez na dobit poduzeća u proteklih 20 godina (provjerit će porez na dobit poduzeća za zemlje OECD-a, a zatim za zemlje domaćine).• https://data.oecd.org/tax/tax-on-corporate-dobit.htm• Učenici će također isprobati kartu kako bi pronašli najviši i najniži porez na dobit poduzeća u cijelom svijetu.• Studenti će raditi u grupi i računati porez na suradnju poduzeća i oporezivi prihod poduzeća u nekim odabranim zemljama EU (koristit će tablicu “Stope poreza na dobit u zemljama projektnim partnerima”). Predavač će dati primjere iz stvarnih tvrtki.• Predavač će studentima dati neke primjere rizika i vrste poduzeća, zatim će studenti koristiti matricu analize rizika da bi odredili razinu rizika.• Student će raditi individualno i pronaći (4-5) pružatelja osiguranja za poslovanje u zemlji domaćinu (projekt zemlje partneri).
Predložena evaluacija	DODATAK 1
Upitnik	
Literatura/Bibliografija	DODATAK 2
Rječnik/Pojmovi	DODATAK 3





General questions

1. What did you expect to learn from this course?

2. The course met my expectations/needs?

Strongly agree

Agree

Undecided

Disagree

Strongly disagree

3. Rate your overall experience of the course

Excellent

Very good

Average

Poor

Very poor

4. What did you like most / least in the course?





Course design and activities

1. The course content was well-organised and easy to follow

- Strongly agree
- Agree
- Undecided
- Disagree
- Strongly disagree

2. Rate the overall level of difficulty of the course

- Too difficult
- Difficult
- Moderate
- Easy
- Very easy

3. The tasks were clearly explained

- Strongly agree
- Agree
- Undecided
- Disagree
- Strongly disagree

4. Which activities/tasks did you find most useful? Why?





Teaching and support

1. The course material was useful

- Strongly agree
- Agree
- Undecided
- Disagree
- Strongly disagree

2. The tutor was engaging

- Strongly agree
- Agree
- Undecided
- Disagree
- Strongly disagree

3. The tutor provided helpful feedback

- Strongly agree
- Agree
- Undecided
- Disagree
- Strongly disagree





DODATAK 2

Modul 1 - Što je financijska pismenost

- Nema referenci

Modul 2 – Upravljanje osobnim financijama

- Kenton W., Što su osobne financije i zašto su važne? (2022., rujan) Investopedia, preuzeto s: <https://www.investopedia.com/terms/p/personalfinance.asp>
- Upravljanje osobnim financijama, Priručnik za socijalne radnike/Vintere A., ur., Klaipeda – Kuressaare - Jelgava, (2017.) 119 str., preuzeto iz: <https://www.kvk.lt/wp-content/uploads/2020/11/Personal-Finance-Management-Handbook.pdf>
- Tyagi N., Što su osobne financije? Važnost, vrste, procesi i strategije, (2020., studeni), Analitički koraci, preuzeto s: <https://www.analyticssteps.com/blogs/what-personal-finance-importance-types-process-strategies>
- Trent Larsen T., Kako upravljati svojim financijama, (2021., prosinac), WikiHow, preuzeto s: <https://www.wikihow.life/Manage-Your-Finances>
- Osobne financije 101: Potpuni vodič za upravljanje novcem, (2021., siječanj), CNBC, preuzeto s: <https://www.cnbc.com/guide/personal-finance-101-the-complete-guide-to-managing-your-money/#set-short-term-and-long-term-goals>
- Koraci za učinkovito planiranje i upravljanje osobnim financijama, Društvo za kreditno savjetovanje,
Preuzeto sa: <https://nomoredebts.org/blog/manage-money-better/steps-for-effective-personal-finance-management-and-planning>





Modul 3 - Financijske usluge (što je mobilni novac, kripto valuta itd.)

- FAS: Što je mobilni novac? Po čemu se razlikuje od mobilnog bankarstva?, DataHelp iz *Međunarodni monetarni fond*, Preuzeto iz: <https://datahelp.imf.org/knowledgebase/articles/1906552-fas-what-is-mobile-money-how-is-it-different-fro>
- Lowe C., Mobilni novac: industrija vrijedna 1 bilijun dolara koja pokreće financijsku uključenost svijeta siromašan, (2022, svibanj), *GSM Innovation Fund* Preuzeto iz: <https://www.gsma.com/mobilefordevelopment/blog/mobile-money-the-1-trillion-industry-driving-the-financial-inclusion-of-the-worlds-poor/>
- Osafo-Kwaako P., Singer M., White O. i Zouaoui Y., Mobilni novac na tržištima u razvoju: Poslovni slučaj za financijsku uključenost, (2018., ožujak), Mc Kinsey & Company, preuzeto s: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/mobile-money-in-emerging-markets-the-business-case-for-financial-inclusion>
- Mobilni prijenos novca: prednosti i mane, (2022., travanj), Usporedi doznaku, preuzeto s: <https://www.compareremit.com/money-transfer-tips/mobile-money-transfer-pros-and-cons/>
- Adeniran A., An Introduction to Mobile Money & Agency Banking, (2021., prosinac), Moni, preuzeto s: <https://www.moni.africa/post/mobile-money-and-agency-banking>
- Frankenfield J., Cryptocurrency Explained with Pros and Cons for Investment: Saznajte što trebate znati prije nego što uložite u virtualnu valutu, (2023., siječanj), Investopedia, preuzeto s: <https://www.investopedia.com/terms/c/cryptocurrency.asp>
- Marr B., Kratka povijest bitcoina i kripto valute koju bi svatko trebao pročitati, (2017., prosinac), *Forbes*, Preuzeto iz: <https://www.forbes.com/sites/bernardmarr/2017/12/06/a-short-history-of-bitcoin-and-crypto-currency-everyone-should-read/>
- Kratka povijest kripto valuta, *Kriptomat*, preuzeto sa:
 - <https://kriptomat.io/cryptocurrencies/history-of-cryptocurrency/>





Modul 4 - Štednja (Različiti načini štednje, ciljevi itd.)

- Obiteljska ekonomija i finansijsko obrazovanje, (2010., prosinac 2010.), Sveučilište u Arizoni, Preuzeto iz: <https://financeintheclassroom.org/downloads/WhatSavingswhyimportant.pdf>
- Kagan J., Što je štednja? Kako izračunati svoju stopu štednje, (2022., svibanj), Investopedia, preuzeto s: <https://www.investopedia.com/terms/s/savings.asp>
- Swetal., Štednja, (2023, siječanj), Cleartax, preuzeto iz: <https://cleartax.in/g/terms/savings>
- 8jednostavan način za uštedu novca, Američka banka, preuzeto sa: <https://bettermoneyhabits.bankofamerica.com/en/saving-budgeting/ways-to-save-money>

Modul 5 – Investicije

- <https://www.investopedia.com/terms/i/investment.asp>
- <http://www.investor.gov/>
- [https://www.investor.gov/introduction-investing/investing-basics/investment-products/certificates-deposit-cds#:~:text=A%20certificate%20of%20deposit%20\(CD,originally%20invested%20plus%20any%20interest](https://www.investor.gov/introduction-investing/investing-basics/investment-products/certificates-deposit-cds#:~:text=A%20certificate%20of%20deposit%20(CD,originally%20invested%20plus%20any%20interest)
- <https://www.investor.gov/sites/investorgov/>
- <https://www.investor.gov/protect-your-investments/fraud/how-avoid-fraud>
- <https://www.shopify.com/blog/investing-in-your-business>
- <https://smallbusiness.chron.com/types-business-investment-69783.html>

Modul 6 – Krediti

- Nema referenci





Modul 7 – Aktivnosti stvaranja prihoda: odabir, planiranje i upravljanje

- Aktivnosti koje stvaraju prihod (IGA) <https://www.fao.org/3/x0206e/x0206e03.htm>
- Odabir, planiranje i upravljanje (SPM) aktivnostima koje stvaraju prihod (IGA) tečaj je obuke za polupismene sudionike VS&L intervencije. Osmišljen je za sudionike koji su zainteresirani za pokretanje IGA-a u područjima Zimbabvea sklonim suši. https://wvusstatic.com/2019/pdfs/SPM_Manual.pdf
- Vodič za obuku za službenike na terenu i seoske agente, odabir, planiranje i upravljanje (SPM) stvaranja prihoda Aktivnosti https://s227aa2db1b3b0942.jimcontent.com/download/version/1643284013/module/7487493651/name/SPM_manual_1.02_English.pdf
- Poljoprivredne vještine mladih za pristojno zapošljavanje (Yade), Aktivnost stvaranja prihoda - odabir, planiranje i upravljanje. <https://www.afard.net/publications/manuals/181-yade-income-generating-activity-selection-planning-and-management/file>

Modul 8 – Kako izraditi poslovni plan

- <https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>
- <https://www.nerdwallet.com/article/small-business/business-plan>
- <https://www.forbes.com/advisor/business/how-to-write-a-business-plan/>
- <https://www.shopify.com/blog/business-plan>
- <https://unsplash.com/s/photos/business-plan>
- <https://unsplash.com/s/photos/business-plan>
- <https://www.shopify.com/blog/business-plan>
- <https://www.thebalancemoney.com/elevator-speech-examples-and-writing-tips-2061976>
- <https://www.shopify.com/blog/business-plan>
- <https://www.shopify.com/blog/business-plan>
- <https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan>
- <https://startupsavant.com/lean-startup-business-plan-guide#:~:text=What%20is%20a%20Lean%20Startup,identifying%20a%20problem%20and%20solution>
- <https://economyaat.net/en/model/canvas-economyaat>



PLOUTOS

- <https://www.sba.gov/business-guide/plan-your-business/write-your-business-plan>

Modul 9 – Kako zatražiti mikrozajam i sredstva

- <https://www.educba.com/microfinance-loan/>
- <https://allcloud.in/blog-details/22/7-Stages-in-Loan-Origination-process>
- <https://www.nortonfinance.co.uk/know-how/a-to-z-of-finances/how-do-loan-applications-work>
- <https://farmcreditfl.com/resources/article/5-basic-steps-loan-approval-process>
- <https://www.tatanexarc.com/info-hub/business-expansion/how-to-apply-for-a-microfinance-loan-405/>
- <https://microstart.be/en>
- Documents from microStart :
- microStart Funding Presentation (2022)
- Credit manual (September 2022)
- Appraisal training (application for funding) (2020)

Modul 10 – Kako otvoriti račun

- https://europa.eu/youreurope/citizens/consumers/financial-products-and-services/bankaccounts-eu/index_en.htm
- <https://gocardless.com/guides/posts/how-to-open-a-business-bank-account-in-europe/>
- <https://wamo.io/blog/the-easiest-way-to-open-a-business-account-in-cyprus>
- <https://www.monito.com/en/wiki/open-bank-account-greece-even-without-proofresidency#overview>
- <https://www.companyformationbulgaria.com/opening-a-bank-account-in-bulgaria>

Modul 11 – (online) financijske prijave

- CERTFin izvješće 2022. “Sigurnost bankovnog IT-a i prijevera”





- (“I Navigati” CERTFin awareness campaign – web serie on cybersecurity with english subtitles:

https://www.youtube.com/watch?v=SL3BzK4cDZw&list=PL37_OtPM5NGy_HWpOKkLZ8jj2sVi

Modul 12 – Porezi i osiguranje

- <https://migronis.com/blog/taxes-in-europe>
- <https://taxfoundation.org/corporate-tax-rates-europe2022/#:~:text=On%20average%2C%20European%20OECD%20countries,was%2023.54%20pe>
rcent%20in%202021.
- <https://taxfoundation.org/corporate-tax-rates-europe2022/#:~:text=On%20average%2C%20European%20OECD%20countries,was%2023.54%20pe>
rcent%20in%202021.
- https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/company-taxeu/index_en.htm
- https://europa.eu/youreurope/business/taxation/business-tax/index_en.htm
- <https://www.investopedia.com/terms/c/corporatetax.asp>
- <https://www.wallstreetmojo.com/corporate-tax/>
- <https://www.wallstreetmojo.com/corporate-tax/>
- <https://www.investopedia.com/terms/r/riskmanagement.asp>
- <https://www.bluehost.com/blog/learning-how-to-protect-your-business-investmentinsurance-contracts-and-sitesecurity/?irpid=101&clickid=P61C101S570N0B5578A2D4499E0000V129&gclid=CjwKCAiA2fm>
dBhBpEiwA4CcHzeZOoDRgT60LW5JDBe9q7D8wCWHhcM8ik_Xhz3X5o5-
aMxTRH7LqrxoCMHwQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds
- <https://www.shopify.com/blog/how-to-get-business-insurance>
- https://en.wikipedia.org/wiki/Business_interruption_insurance
- <https://www.investopedia.com/terms/r/riskmanagement.asp>
- <https://www.smallbusiness.wa.gov.au/legal-risk/risk-management>





DODATAK 3

Modul 1 -Što je financijska pismenost
Proračun
Plan proračuna
Prihod
Troškovi
Deficit
Višak

Modul 2 – Upravljanje osobnim financijama
Budžetiranje
Bankarstvo
Kreditne kartice
Diskrecijska potrošnja
dubina
Troškovi
Planiranje nekretnina
Financijski ciljevi
Financijski rizici
Prihod
investicije
Osiguranje
Kamatne stope
Krediti
Dugoročni financijski ciljevi
Planiranje hipoteke
Zaštita
Osobne financije
Upravljanje osobnim financijama
Osobni proračun
Potrebni troškovi





PLOUTOS

Planiranje mirovine
Kratkoročni finansijski ciljevi
SMART
Kratkoročni finansijski ciljevi
Štednja
Trošenje
Porez

Modul 3 - Finansijske usluge (Što je mobilni novac, kripto valuta itd.)

Agencijsko bankarstvo
Blokovi
Unovčiti
Kripto-valuta
Kovanice
Centralizirani posrednici
CICO (Cash-in-cash-out)
Digitalni novčanik
Decentralizirani sustav
Digitalna staza
Financijski instrumenti
ICO
Mobilni POS terminal
Rudarenje
Mobilni novac
Mobilni agenti za novac
Mobilno bankarstvo
Transakcije
Pružatelj telekomunikacijskih usluga



Co-funded by
the European Union



PLOUTOS

Modul 4 - Štednja (Različiti načini štednje, ciljevi itd.)

Stečaj

Provjera računa

Potvrde o depozitu (CD-ovi)

Rashodi

Ulaganje

Dugoročna štednja

Računi tržišta novca

Dobit

Štedni računi

Štednja

Kratkoročna štednja

Stopa štednje

Ustupci

Povlačenje

Modul 5 – Investicije

Zahvalnost

Akvizicije

Obveznice

Glavni

Kriptovaluta

Roba

Kolekcionarstvo

Dionice

Prijevarena

Ulaganje

Ulaganje

Indeksni fondovi

Investicijski fondovi



Co-funded by
the European Union



PLOUTOS

Nekretnina
Dionice
Nagađanje
Spremanje
Vrijednosni papiri s fiksnim prihodom

Modul 6 - Krediti

Ciklus zajma

Modul 7: Aktivnosti stvaranja prihoda: odabir, planiranje i upravljanje

Kapital
Trošak
Zahtjevi
Zarada
Oprema
Troškovi
Cilj
Prihod
Aktivnost koja stvara prihod
Unosi
Službenik za pozajmice
Upravljanje
Tržište
Potrebe
Operater
Vlasnik
Planiranje
Cijena
Proizvodnja





PLOUTOS

Proizvodi
Dobit
Količina
Sirovina
Resursi
Rizici
Spremanje
Izbor
Usluge
Zaliha
Opskrba
Zadaci

Modul 8 – Kako izraditi poslovni plan

Aktivnosti
Poslovni plan
Poslovni model
Segmenti kupaca
Struktura troškova
Kanali
Financijski plan
Marketinški plan
Marketinška strategija
Tokovi prihoda
Partnerstva
Resursi
SWOT
Vrijednost propozicija



Co-funded by
the European Union



Modul 9: Kako zatražiti mikrozajam i sredstva

Savjetnik

Poslovni plan

Zatvaranje

Treniranje

Ugovor

Zahtjev za kredit

Kreditni odbor

Odluka o kreditu

Kreditna povijest

Kreditna jezgra

Kreditna sposobnost

Polog

Potrebe za financiranjem

Fondovi

Jamac

Prihod

Zajmodavci

Zajam

Osiguranje kredita

Mikrozajam

Oporavak

Otplate

Pokretanje posla

Podrška

Promet

Obrtni kapital





Modul 10 – Kako otvoriti bankovni račun

Račun poslovne banke

Osnovni račun za plaćanje

Provjeravanje računa

Račun tržišta novca

Račun trgovačkih usluga

Štedni račun

Modul 11 – (online) financijske prijevare

Lažne web stranice

Investicijske prijevare

Krađa identiteta

Malware

Money Mule

Prijevare u online kupnji

Krađa identiteta

Romantična prijevare

SIM swap

Smishing

Vishing

Modul 12 -Porezi i osiguranje

Osiguranje od prekida poslovanja

Korporacijski porez

Dvostruko oporezivanje

Bruto dohodak

Osiguranje

Poslovno osiguranje od odgovornosti

Upravljanje rizicima





PLOUTOS

Rizik
Porezne olakšice



Co-funded by
the European Union