



Univerzitet u Tuzli

Ekonomski fakultet

PODUZETNIŠTVO

Školska 2019/2020 godina

Dr.sc.Bahrija Umihanić, red.prof.



- e-mail: bahrija.umihanic@untz.ba
- Kabinet: Ekonomski fakultet – kabinet broj 309
- **KONSULTACIJE**
- Ponedjeljak : 10:00 -11:00;
- Srijeda: 10:00 -11:00;
- U drugim terminima po zahtjevu studenta
- (korespodencija za najavu putem mejla bahrija.umihanic@untz.ba)

Sadržaj nastavnog programa

<ul style="list-style-type: none">• Uvodno predavanje• Poduzetništvo u 21.stoljeću <p>Odluka da se postane poduzetnik</p> <p>4</p>	<ul style="list-style-type: none">• Uvod u poduzetništvo <p>Odluka da se postane poduzetnik</p> <p>4</p>	<ul style="list-style-type: none">• Prepoznavanje prilika i generiranje ideja <p>Razvijanje uspješne poslovne ideje</p> <p>4</p>	<ul style="list-style-type: none">• Analiza izvodljivosti <p>Razvijanje uspješne poslovne ideje</p> <p>4</p>	<ul style="list-style-type: none">• Analiza privredne grane i konkurencije <p>Razvijanje uspješne poslovne ideje</p> <p>4</p>
<ul style="list-style-type: none">• Razvoj efikasnog poslovnog modela <p>Razvijanje uspješne poslovne ideje</p> <p>4</p>	<ul style="list-style-type: none">• Pisanje poslovnog plana <p>Razvijanje uspješne poslovne ideje</p> <p>4</p>	<ul style="list-style-type: none">• Priprema pravilne pravne i etičke osnove <p>Kretanje od ideje prema poduzetničkoj firmi</p> <p>4</p>	<ul style="list-style-type: none">• Procjena financijske snage i održivosti novog poduhvata <p>Kretanje od ideje prema poduzetničkoj firmi</p> <p>4</p>	<ul style="list-style-type: none">• Stvaranje tima novog poduhvata <p>Kretanje od ideje prema poduzetničkoj firmi</p> <p>4</p>
<ul style="list-style-type: none">• Financiranje novog poduhvata <p>Kretanje od ideje prema poduzetničkoj firmi</p> <p>4</p>	<ul style="list-style-type: none">• Temeljni oblici započinjanja biznisa <p>Poduzetništvo u BiH</p> <p>4</p>	<ul style="list-style-type: none">• Tradicionalno, korporativno i socijalno poduzetništvo <p>Poduzetništvo u BiH</p> <p>4</p>	<ul style="list-style-type: none">• Infrastruktura za razvoj poduzetništva <p>Poduzetništvo u BiH</p> <p>4</p>	<ul style="list-style-type: none">• Omladinsko poduzetništvo,• Žensko poduzetništvo; <p>Poduzetništvo u BiH</p> <p>4</p>

Procjena financijske snage i održivosti novog poslovnog poduhvata

Ciljevi poglavlja

1 od 2

1. Objasniti dvije funkcije finansijskog menadžmenta firme.
2. Identificirati četiri glavna finansijska cilja poduzetničkih poduhvata.
3. Objasniti razliku između istorijskog finansijskog izvještaja i po forma (projicirajućeg) finansijskog izvještaja.
4. Objasniti svrhu bilansa uspjeha.
5. Objasniti svrhu bilansa stanja.

Ciljevi poglavlja

2 od 2

6. Objasniti svrhu izvještaja o neto gotovinskom toku
7. Razmotriti kako se finansijski pokazatelji koriste za analizu i interpretaciju finansijskih izvještaja jedne firme.
8. Razmotriti ulogu predviđanja u projiciranju buduće dobiti i troškova jedne firme.
9. Objasniti na čemu potpuno nova firma zasniva svoja predviđanja.
10. Objasniti na šta se odnosi termin *metod procenta prodaje*.

Klasična poduzetnička priča

BLMA MODELS

Dobro paziti na protok gotovog novca od samog početka



KLYMIT

Assessing a New Venture's Financial Strength and Viability



Founder:

MIKE ALDER

Brigham Young University, with a goal of some peak in the future

Dialogues with Mike Alder

MY FAVORITE

TECHNOLOGIES ARE

E-mail, GPS navigation, Espresso

BEST ADVICE I'VE RECEIVED

Get the right people on the bus, the wrong people off. Hire figures out whom to take the bus. You can never be successful without the right team.

MY BIGGEST WORRY

AS AN ENTREPRENEUR

Being able to manage rapid growth

MY BIGGEST SURPRISE

AS AN ENTREPRENEUR

How long it can take and how much money it can cost to start a business

THREE ENTREPRENEURIAL

EXPERIENCES

Mixing loans, bootstrapping, sweat equity

BEST PART OF BEING

A STUDENT

You have a lot of great resources and members at your disposal for free.

<http://www.blmamodels.com/cgi-bin/webstore/shop.cgi?c=start.htm&t=main.index.htm&storeid=1>

<http://www.klymit.com/>

Klasična poduzetnička priča

BLMA MODELS

Dobro paziti na protok gotovog novca od samog početka

BLMA MODELS

HOME PAGE | BLMA BLOG | BEHIND BLMA | DETAILED MODELS | TIPS & TRICKS | PURCHASING | DEALERS

302 District Ct., Fullerton, California 92932

NEWSLETTER | DEALER LOGIN | VIEW CART | CHECKOUT

Product Search **GO**

15 Anniversary
2000-2015
NO. N. Z SCALE

Trinity Rail
31K CRUDE OIL
-TANK CAR-

PRE-ORDER ALL 48 NUMBERS

DPRX 2599 89

N SCALE



checkout **WHAT'S NEW**

Check out the BLMA Models Blog! Get the latest product news, behind the scenes information, video updates and much more.

■ Visit our Blog

Rolling into the Future

Welcome to BLMA Models

BLMA Models was founded in July of 2000 to bring Z, N, and HO Scale products of superior quality and originality to the model train community. At BLMA Models, we understand that quality and accuracy count in producing realistic scale models. Our passion revolves around accuracy, diversity, innovation and satisfaction to prototype model railroaders by providing exceptional products and service that goes beyond your expectations. Let's build a model railroad!

Rolling Stock

BLMA Models rolling stock captures prototype detail in highly accurate, truly-unique, scale models.

Collectable Brass

Premium quality, hand-assembled and painted, all brass models from exact prototype dimensions.

Railroad Signals

Model railroad signaling featuring LED lighting, ultra-fine construction, and premium detail.

Scenery Accessories

From mundane to eye-catching, fill your scenes with quality scenery accessories.

Rolling Stock Details

Bring your models to life with a large assortment of locomotive and freight car detail parts.

Other Items

For everything else that matters in model railroading, see our other items.

Klasična poduzetnička priča

KLYMIT

Assessing a New Venture's Financial Strength and Viability

MY ACCOUNT | SHOPPING BAG | CHECKOUT | BLOG | LOG IN | 1-888-559-6481 | Enter Keyword/Item #

PRODUCTS | TECHNOLOGY | ABOUT US | MEDIA

NEED TO LIGHTEN THE LOAD?

The Klymit Inertia series offers the most comfortable lightweight pads on the market

FREE SHIPPING
ON ORDERS OVER \$99

KONTROL THE ELEMENTS

Cutting-edge science and technology, harnessing breakthroughs for outdoor products that perform at new levels.

- Air Frame Technology ▶
- Loft Pockets ▶
- NuDown ▶
- Body Mapping ▶
- Bikepacking ▶

INERTIA X FRAME

INERTIA O ZONE

<http://www.klymit.com/>

Upravljanje finansijama (finansijski menadžment)

1 od 2

- Upravljanje finansijama (finansijski menadžment)

Upravljanje finansijama (finansijski menadžment) odnosi se na dvije aktivnosti:

- namicanje sredstava i (detaljnije obrađeno u poglavlju 10.)
- upravljanje finansijama preduzeća na način koji omogućava najvišu stopu povrata

Ovo poglavlje se prvenstveno fokusira na to:

- Kako novo preduzeće prati svoj finansijski napredak kroz pripremu, analiziranje i održavanje finansijskih izvještaja iz prošlosti?
- Kako novo preduzeće prognozira buduće prihode i troškove pripremom pro forma (projicirajućih) finansijskih izvještaja?

Upravljanje finansijama (finansijski menadžment)

2 od 2

Upravljanje finansijama jedne firme bavi se pitanjima poput ovih:

- Kako nam ide? Da li zarađujemo novac ili ga gubimo?
- Koliko gotovine imamo pri ruci?
- Imamo li dovoljno gotovine da podmirimo naše kratkoročne obaveze?
- Koliko efikasno koristimo našu imovinu?
- Kakav je naš rast i neto profit u usporedbi sa drugim firmama iz naše privredne grane?
- Odakle će doći sredstva koja su nam potrebna za poboljšanja?
- Postoje li načini da postanemo partneri sa drugim firmama kako bismo podijelili rizik i smanjili količinu gotovog novca koji nam je potreban?
- Sveukupno gledano, da li smo u dobrom stanju, naravno finansijski?

Finansijski ciljevi firme

1 od 3

Profitabilnost

Sposobnost kompanije da ostvari profit

Likvidnost

Sposobnost kompanije da ispuni svoje kratkoročne obaveze

Efikasnost

Koliko produktivno kompanija koristi svoja sredstva

Stabilnost

Sveukupno stanje finansijske strukture firme, posebno ono koje se odnosi na omjer dugovanja i imovine

Finansijski ciljevi firme

2 od 3

- Profitabilnost

- Sposobnost firme da ostvari profit.

- Mnoge novoosnovane firme nisu profitabilne tokom njihove prve do treće godine rada dok obučavaju uposlenike i stvaraju svoje brandove
 - Međutim, firma mora postati profitabilna kako bi ostala održiva i kako bi svojim vlasnicima obezbjedila povrat sredstava.

- Likvidnost

- Sposobnost kompanije da ispunjava svoje kratkoročne finansijske obaveze.

- Čak i ako je firma profitabilna, često je izazov imati dovoljno novca u banci kako bi se sve rutinske obaveze ispunile na vrijeme.

Finansijski ciljevi firme

3 od 3

- Efikasnost

- je mjera koliko produktivno firma koristi svoju imovinu u odnosu na svoj prihod i profit.
 - Southwest Airlines, na primjer, koristi svoju imovinu veoma produktivno. Vrijeme koje njihovi avioni provedu na tlu dok se vrši njihov istovar i ponovni utovar je najkraće u avio-industriji.

- Stabilnost

- je snaga i energija sveukupnog finansijskog položaja firme.
 - da bi firma bila stabilna, ona mora ne samo ostvarivati profit i ostati likvidna već i pratiti svoje dugove.

Partnerstvo za USPJEH

Organizovanje kupovnih grupa kako bi se smanjili troškovi i održala konkurentnost

Intercounty Appliance Corp.



The screenshot shows the Intercounty Appliance Corp. website. At the top is the Intercounty logo. Below it, there's a navigation menu with 'Contact Us', 'Member Information', 'Links', and 'Feedback'. The main content area features a large image of several red semi-trucks parked in a lot. Text on the page describes the company as a buying cooperative representing 85 members in the Northeast, from Boston through Philadelphia. It mentions having the latest in electronics and appliances on display and 105 stores. A 'nationwide' logo is visible in the bottom left, and an 'INECO Alliance' logo is in the bottom right. A small note at the bottom says 'If you are having problems logging in, you can try an alternate login method by clicking here.'

<http://www.intercountyappliance.com/>

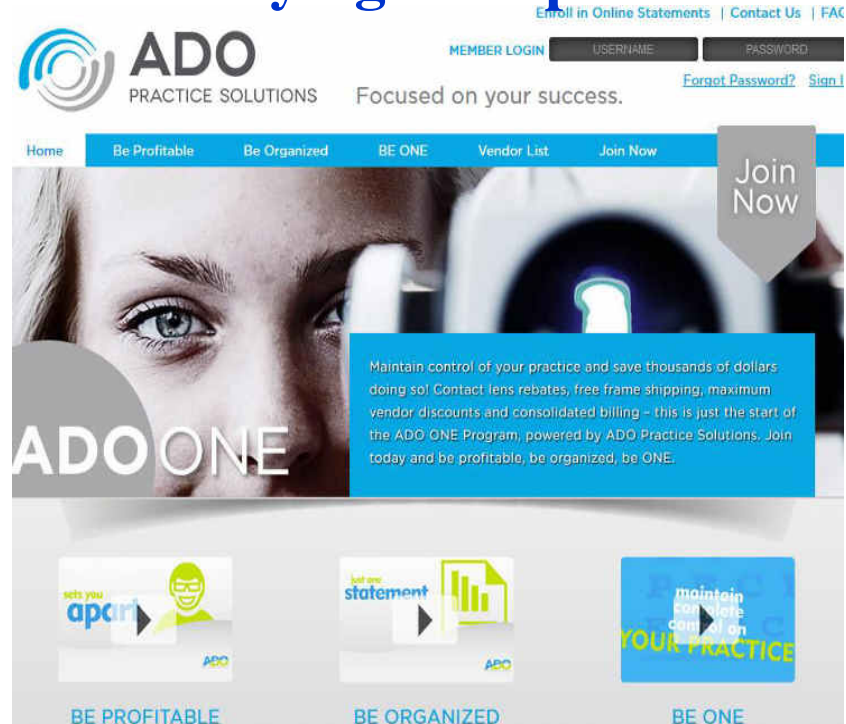
Independent Pharmacy Cooperative



The screenshot shows the Independent Pharmacy Cooperative (IPC) website. The header includes the IPC logo and navigation links: 'ABOUT IPC', 'WHAT WE OFFER', 'GOVT. RELATIONS & NEWS', 'MEMBERSHIP OPTIONS', and 'CONTACT US'. The main content area features a large image of a modern pharmacy building with the headline 'Make Miami Beach Plans!'. Below this, there are several news items and sections: 'Log in to order' with a login form, 'IPC Member Benefits' with a list of benefits like 'Rx Brand Advantage offers 500+ brands at cost - 3.00% or better', 'Contract Advantage Plus' with details about leading automation technology, 'IPC 2014 MVP Phil Luther Says Attend the IPC Conference!' with a photo of Phil Luther, and 'IPC Solutions' with a photo of a pharmacy display.

<https://www.ipcrx.com/>

ADO Buying Group



The screenshot shows the ADO Buying Group website. The header includes the ADO logo (Practice Solutions) and navigation links: 'Enroll in Online Statements | Contact Us | FAQ', 'MEMBER LOGIN' with 'USERNAME' and 'PASSWORD' fields, and 'Forgot Password? Sign Up'. The main content area features a large image of a woman's face with a keyhole overlay, and the text 'ADO ONE'. Below this, there are three columns of benefits: 'BE PROFITABLE' with 'sets you apart', 'BE ORGANIZED' with 'let me statement', and 'BE ONE' with 'maintain complete control on YOUR PRACTICE'. A large blue box on the right contains the text: 'Maintain control of your practice and save thousands of dollars doing so! Contact lens rebates, free frame shipping, maximum vendor discounts and consolidated billing - this is just the start of the ADO ONE Program, powered by ADO Practice Solutions. Join today and be profitable, be organized, be ONE.'

<http://www.adopracticesolutions.com/>

Proces finansijskog upravljanja

1 od 4

- Značaj finansijskih izvještaja
 - da bi procijenile da li se njihovi finansijski ciljevi ispunjavaju, firme se umnogome oslanjaju na analize finansijskih izvještaja.
 - Finansijski izvještaj je pisani izvještaj koji kvantitativno opisuje finansijsko stanje firme.
 - Bilans uspjeha, bilans stanja i izvještaj o neto gotovinskom toku su finansijski izvještaji koje poduzetnici najčešće koriste.
- Predviđanja
 - su procjene prihoda i troškova firme u budućnosti, a koje se temelje na podacima iz prošlosti, trenutnoj situaciji i planovima za budućnost.

Proces finansijskog upravljanja

2 od 4

- Predviđanja (nastavak)
 - Novi poslovni poduhvati obično temelje svoja predviđanja na procjeni prodaje i na prosječne vrijednosti u toj industrijskoj grani ili na iskustvima sličnih novoosnovanih firmi u vezi sa troškovima za prodatu robe i drugim troškovima.
- Proračuni
 - su predviđanja (u obliku stavki) prihoda, troškova i potreba za kapitalom i takođe su važan alat za finansijsko planiranje i kontrolu.

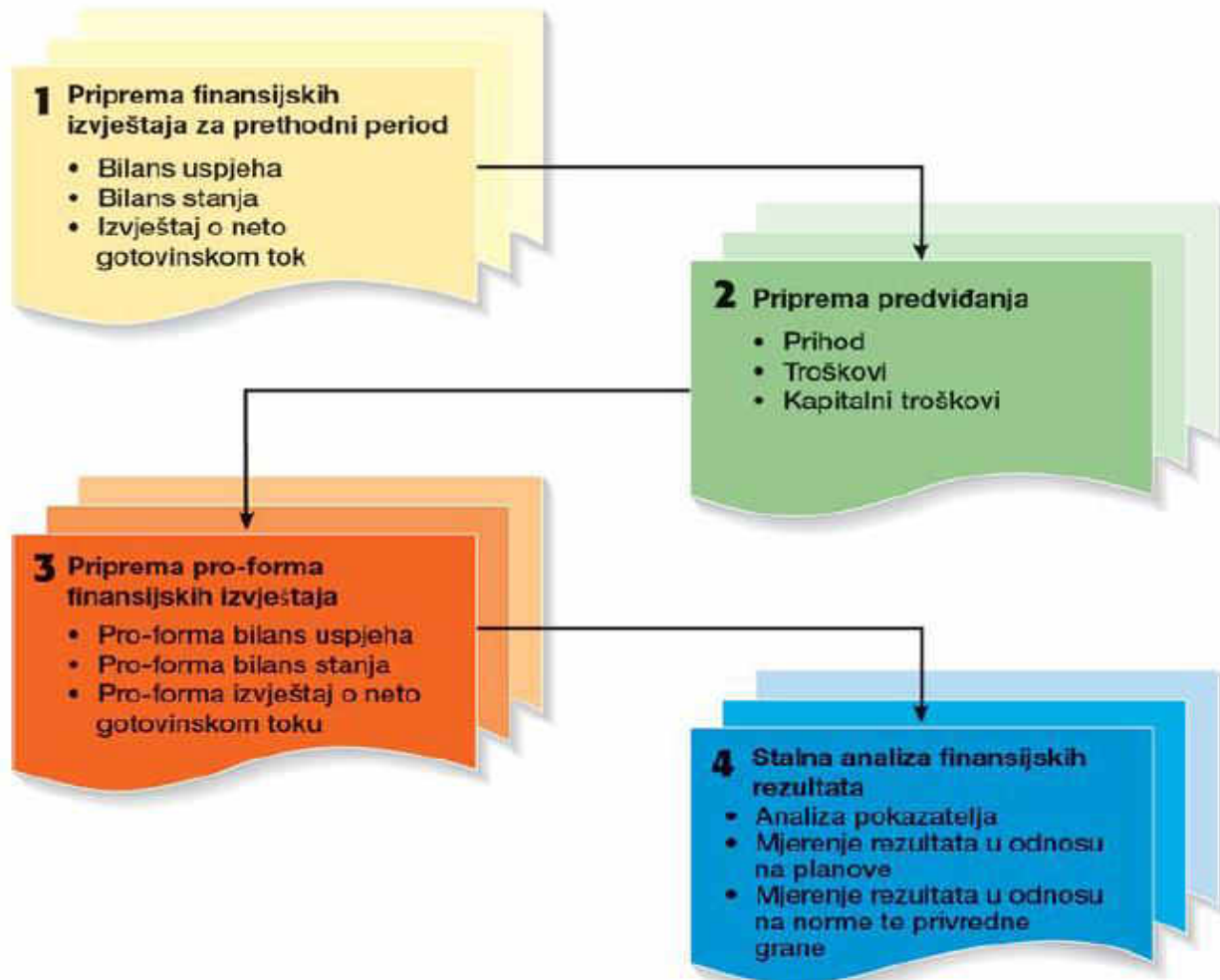
Proces finansijskog upravljanja

3 od 4

- Finansijski pokazatelji
 - oslikavaju odnose između stavki na finansijskim izvještajima firme.
 - pomažu firmi da utvrdi da li postiže svoje finansijske ciljeve i kako stoji u usporedbi sa sličnim firmama u toj istoj privrednoj grani.
- Važnost finansijskog upravljanja
 - Mnogiiskusni poduzetnici naglašavaju izuzetnu važnost posvećivanju pažnje finansijskom menadžmentu firme.

Proces finansijskog upravljanja

4 od 4



Finansijski izvještaji

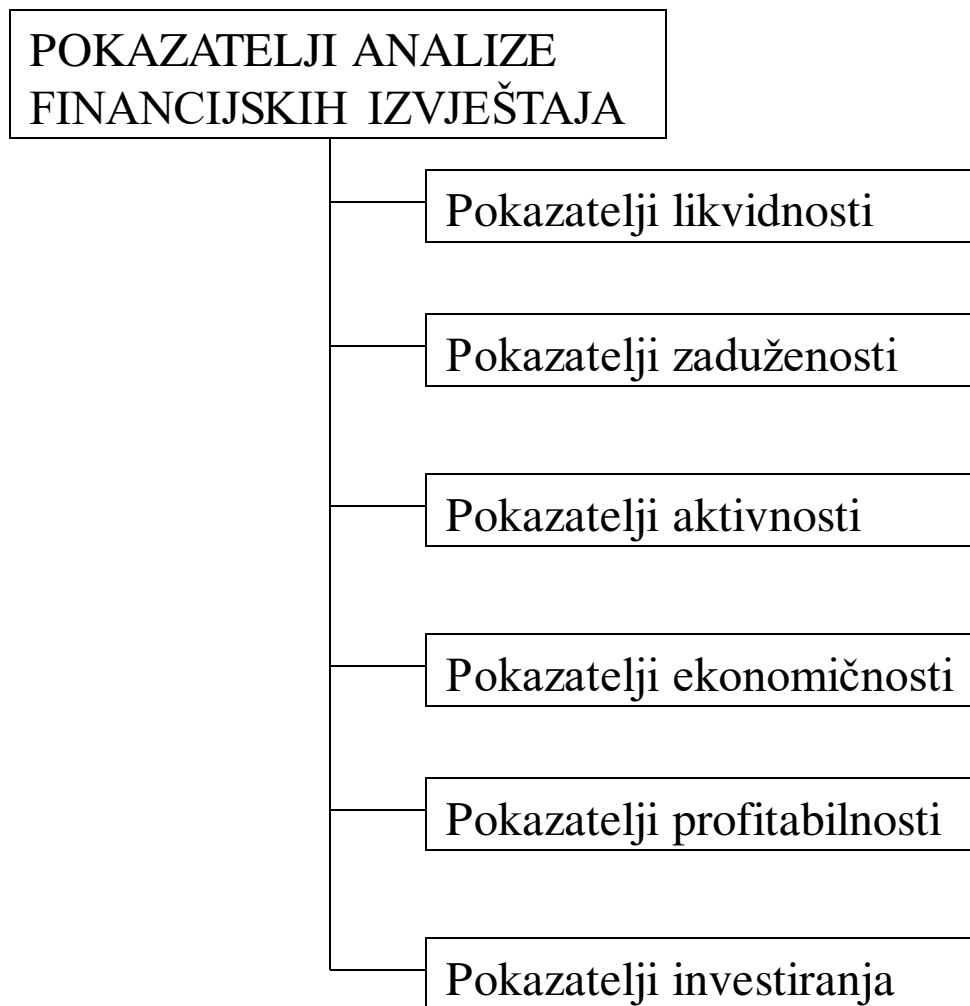
- Historijski finansijski izvještaji
 - oslikavaju izvedbu iz prethodnog perioda i obično se pripremaju po kvartalima ili na godišnjoj osnovi.
 - Od firmi čijim se dionicama trguje na berzi Komisija za vrijednosne papire i razmjenu (SEC) zahtijeva da pripreme finansijske izvještaje i da ih predoče javnosti.
- Projicirajući (pro forma) finansijski izvještaji
 - su predviđanja za budućnost koja se temelje na prognozama i obično se pripremaju za dvije do tri naredne godine.
 - Ovi finansijski izvještaji su isključivo alat za planiranje i njih SEC (*Komisija za vrijednosne papire i razmjenu*) ne zahtijeva.

Važnost adekvatnog održavanja bilješki



Prvi korak prema dobrom
finansijskom upravljanju jeste
da se sve dobro bilježi.

Vrste pokazatelja



New Venture Fitness Drinks

- New Venture Fitness Drinks
 - Kako bismo ilustrirali pripremu finansijskih izvještaja, koristili smo se fiktivnom kompanijom New Venture Fitness Drinks koja se bavi proizvodnjom sportskih napitaka, a koju smo prezentirali u Poglavlju 3.
 - New Venture Fitness Drinks posluje već 5 godina.
 - Ciljna grupa kompanije su zaljubljenici u sport, a kompanija prodaje nutritivne sportske napitke.
 - Strategija kompanije je da otvori male restorane slične onima u kojima se prodaju gusti napitci (sa dodatkom voća i jogurta), tzv. smoothies, a koji bi bili smješteni blizu velikih sportskih kompleksa na otvorenom.
 - Kompanija je profitabilna i raste prema stopi od 25 % godišnje.

Historijski finansijski izvještaji

Tri vrste historijskih finansijskih izvještaja

Finansijski izvještaj	Svrha
Bilans uspjeha	Oslikava rezultate djelatnosti firme u toku određenog vremenskog perioda. On bilježi sve prihode i troškove za dati vremenski period i pokazuje da li firma ostvaruje profit ili bilježi gubitke.
Bilans stanja	Brzi prikaz aktive i pasive te upisanog kapitala firme u jednom određenom trenutku.
Izvještaj o neto gotovinskom toku	Sumira promjene u gotovinskoj poziciji firme za određeni vremenski period i bilježi zašto se neka promjena dogodila.

Historijski bilans uspjeha

Tabela 8.1 BILANS USPJEHA ZA NEW VENTURE FITNESS DRINKS, INC.

	31. 12. 2008.	31.12.2007.	31.12.2006
Neto prihod od prodaje	\$586,600	\$463,100	\$368,900
Troškovi prodaje	268,900	225,500	201,500
Bruto profit	317,700	237,600	167,400
Operativni troškovi			
Troškovi prodaje, opći i administrativni troškovi	117,800	104,700	90,200
Pad vrijednosti	13,500	5,900	5,100
Operativna dobit	186,400	127,000	72,100
Ostala dobit			
Dobit od kamate	1,900	800	1,100
Troškovi kamate	(15,000)	(6,900)	(6,400)
Ostala dobit (troškovi), neto	10,900	(1,300)	1,200
Neoporezovana dobit	184,200	119,600	68,000
Porez na dobit	53,200	36,600	18,000
Neto dobit	131,000	83,000	50,000
Zarada po dionici	1.31	0.83	0.50

Historijski bilans stanja

1 od 2

Tabela 8.2 KONSOLIDIRANI BILANSI STANJA ZA NEW VENTURE FITNESS DRINKS, INC.

Aktiva	31. 12. 2008.	31. 12. 2007.	31. 12. 2006.
Tekuća imovina			
Gotovina i ekvivalenti gotovine	\$63,800	\$54,600	\$56,500
Potraživanja od kupaca, minus iznos neizvjesnih potraživanja	39,600	48,900	50,200
Zalihe	19,200	20,400	21,400
Ukupna tekuća imovina	122,600	123,900	128,100
Imovina, pogoni i oprema			
Zemljište	260,000	160,000	160,000
Zgrade i oprema	412,000	261,500	149,000
Ukupna imovina, pogoni i oprema	672,000	421,500	309,000
Umanjeno za: akumulirani pad vrijednosti	65,000	51,500	45,600
Neto imovina, pogoni i oprema	607,000	370,000	263,400
Ukupna aktiva	729,600	493,900	391,500

Historijski bilans stanja

2 od 2

Obaveze i upisani kapital

Obaveze i upisani kapital

Tekuće obaveze

Dugovanja prema dobavljačima	30,200	46,900	50,400
Povećani troškovi	9,900	8,000	4,100
Ukupne kratkoročne obaveze	40,100	54,900	54,500
Dugoročne obaveze			
Dugoročna dugovanja	249,500	130,000	111,000
Dugoročne obaveze	249,500	130,000	111,000
Ukupne obaveze	289,600	184,900	165,500

Upisani kapital

Obične dionice (100,000 dionica)	10,000	10,000	10,000
Zadržana zarada	430,000	299,000	216,000
Ukupni upisani kapital	440,000	309,000	226,000
Ukupne obaveze i upisani kapital	729,600	493,900	391,500

Historijski izvještaj o neto gotovinskom toku

Tabela 8.3 KONSOLIDIRANI IZVJEŠTAJ O NETO GOTOVINSKOM TOKU ZA
NEW VENTURE FITNESS DRINKS, INC.

	31. 12. 2008.	31. 12. 2007.
Neto gotovinski tok iz operativnih aktivnosti		
Neto prihod	\$131,000	\$83,000
Dodaci (izvori gotovog novca)		
Pad vrijednosti	13,500	5,900
Smanjenje potraživanja od kupaca	9,300	1,300
Povećanje akumuliranih troškova	1,900	3,900
Smanjenje zaliha	1,200	1,000
Oduzimanje (upotreba gotovine)		
Smanjenje dugovanja prema dobavljačima	(16,700)	(3,500)
Ukupno prilagođavanje	9,200	8,600
Neto gotovina iz operativnih aktivnosti	140,200	91,600
Neto gotovinski tok iz ulagačkih aktivnosti		
Kupovina zgrada i opreme	(250,500)	(112,500)
Neto gotovinski tok iz ulagačkih aktivnosti	(250,500)	(112,500)
Neto gotovinski tok iz finansijskih aktivnosti		
Novac od povećanja dugoročnih dugova	119,500	19,000
Neto gotovinski tok iz finansijskih aktivnosti		19,000
Povećanje gotovog novca	9,200	(1,900)
Gotovina i njeni ekvivalenti na početku godine	54,600	56,500
Gotovina i njeni ekvivalenti na kraju svake godine	63,800	54,600

Analiza pokazatelja

- Analiza pokazatelja
 - Najpraktičniji način da se interpretiraju historijski finansijski izvještaji ili da se od njih dobiju neki korisni podaci je analiza pokazatelja, koju prikazujemo na sljedećem slajdu.
- Poređenje finansijskih rezultata sa normama privredne grane
 - Poređenje finansijskih rezultata sa normama privredne grane pomaže firmi da odredi kako se nosi sa svojom konkurencijom i da li postoje neki finansijski detalji obilježeni „crvenom zastavicom“ koji zahtijevaju pažnju.

Historijska analiza pokazatelja (omjera)

Tabela 8.4 ANALIZA OMJERA ZA NEW VENTURE FITNESS DRINKS, INC.

Omjer	Formula	2008	2007	2006
Omjeri profitabilnosti: povezuje iznos ostvarenog prihoda sa resursima koji su korišteni da bi se on ostvario				
Povrat na aktivu	ROA = neto prihod/prosječna ukupna aktiva ^a	21.4%	18.7%	14.7%
Povrat na kapital	ROE = neto prihod/prosječni dionički kapital ^b	35.0%	31.0%	24.9%
Marža	Marža = neto prihod/neto prodaja	22.3%	17.9%	13.6%
Omjeri likvidnosti: mjeri granicu do koje kompanija može brzo aktivu pretvoriti u likvidnu kako bi pokrila kratkoročne obaveze				
Tekuća	Tekuća imovina/kratkoročne obaveze	3.06	2.26	2.35
Brza	Brza aktiva/kratkoročne obaveze	2.58	1.89	1.96
Pokazatelj sveukupne finansijske stabilnosti: mjeri ukupnu finansijsku stabilnost firme				
Dug	Ukupni dug/ukupna aktiva	39.7%	37.4%	42.3%
Dug prema kapitalu	Ukupne obaveze/upisani kapital	65.8%	59.8%	73.2%

^a Prosječna ukupna aktiva = početna ukupna aktiva + krajnja ukupna aktiva ÷ 2.

^b Prosječni dionički kapital = početni dionički kapital + krajnji dionički kapital ÷ 2.

Poduzetničke firme za PRIMJER

Saznati činjenice koje stoje iza cifara

	Candidate 1: CEO of New Venture Soup and Salad	Candidate 2: CEO of New Venture Beef	Candidate 3: CEO of New Venture Sea Food
Net sales	\$326,400	\$281,200	\$466,700
Cost of sales	150,500	143,900	174,700
Gross profit	175,900	137,300	312,000
All expenses, including taxes and depreciation	114,200	112,400	150,000
Net income	61,700	24,900	162,000

SAVVY ENTREPRENEURIAL FIRM

Know the Facts Behind the Numbers

Let's say that New Venture Fitness Drinks was interested in hiring a new chief executive officer (CEO) and was interviewing the CEOs of three small restaurant chains. To get a sense of how savvy each candidate was at managing a firm's finances, the board of directors

of New Venture Fitness Drinks asked each person to submit the 2011 income statement for his or her current firm. An analysis of an abbreviated version of each firm's income statement is shown here.

	Candidate 1: CEO of New Venture Soup and Salad	Candidate 2: CEO of New Venture Beef	Candidate 3: CEO of New Venture Sea Food
Net sales	\$326,400	\$281,200	\$466,700
Cost of sales	150,500	143,900	174,700
Gross profit	175,900	137,300	312,000
All expenses, including taxes and depreciation	114,200	112,400	150,000
Net income	61,700	24,900	162,000

By glancing at these statements, it would appear that the shrewdest financial manager of the three is the CEO of New Venture Sea Food. The company's net income is more than double that of the other two firms. In addition, New Venture Sea Food's cost of sales was 35.9 percent of net sales in 2011, compared to 46.1 percent for New Venture Soup and Salad and 51 percent for New Venture Beef. Similarly, New Venture Sea Food's expenses were 30.9 percent of sales, compared to 35.0 percent for New Venture Soup and Salad and 40 percent for New Venture Beef.

Fortunately, one of the board members of New Venture Fitness Drinks asked a series of questions during the personal interviews of the candidates and uncovered some revealing information. As it turns out, New Venture Sea Food was in the hottest segment of the restaurant industry in 2011. Seafood restaurants of comparable size produced about 1.5 times as much net income as New Venture Sea Food did. So if candidate 3 had done his job properly, his company's net income should have been in the neighborhood of \$240,000 instead of \$162,000. New Venture Soup and Salad was in a slow-growth area and at midyear feared that it might not meet its financial targets. So the CEO pulled several of his best people off projects and reassigned them to marketing to develop new menu items. In other words, the company borrowed from its future to make its numbers work today.

As for New Venture Beef, the CEO found herself in a market that was losing appeal. Several reports that gained national publicity were published early in the year warning consumers of the risks of eating red meat. To compensate, the CEO quickly implemented a productivity improvement program and partnered with a local beef promotion board to counter the bad press with more objective research results about beef's nutritional

value. The company also participated in several volunteer efforts in its local community to raise the visibility of its restaurants in a positive manner. If the CEO of New Venture Beef hadn't moved quickly to take these actions, its 2011 performance would have been much worse.

Ultimately, New Venture Fitness Drinks decided that candidate 2, the CEO of New Venture Beef, was the best candidate for its job. This example illustrates the need to look at multiple years of an income statement rather than a single year to fairly assess how well a firm is performing financially. It also illustrates the need to look beyond the numbers and understand the circumstances that surround a firm's financial results.

Questions for Critical Thinking

1. Show the income statements for the three candidates to two or three friends who are majoring in business. Ask them to select the best CEO from among these three people on the basis of these income statements. In addition, ask your friends to explain their choices to you. Did your friends choose the same candidate? If not, what do you think caused the differences in their choices?
2. Based on material presented in this chapter, earlier chapters in this book, and your general business knowledge, where would you go to find information about the growth of the different segments of the restaurant industry? Where would you go to find information about the profitability of the restaurant industry in general?
3. What would have been the appropriate financial information to request from the three candidates for the job?
4. What are the three most important insights you gained from studying this feature? Which of these insights surprised you, and why?

Pitanja za kritičko razmišljanje

1. Pokažite izvještaje o prihodu za ova tri kandidata svojim prijateljima koji studiraju ekonomiju. Zamolite ih da izaberu najboljeg izvršnog direktora na osnovu ovih izvještaja. Osim toga, zamolite ih i da vam objasne svoj izbor. Da li su vaši prijatelji izabrali istog kandidata? Ako nisu, šta je uzrokovalo razliku u izboru.
2. Na osnovu materijala predstavljenog u ovom poglavlju, u prethodnim poglavljima i vašem općem znanju, gdje biste potražili informacije o rastu različitih segmenata privredne grane ugostiteljstva. Gdje biste potražili informacije o profitabilnosti ove privredne grane općenito?
3. Koja bi to odgovarajuća finansijska informacija trebala da se zahtijeva od kandidata za posao?
4. Koja su tri najvažnija saznanja koja ste dobili iz analize ovog dijela? Koje od tih saznanja vas je najviše iznenadilo, i zašto?

Godišnji financijski izvještaji u Federaciji BiH

Prema Zakonu o računovodstvu i reviziji koji je u primjeni od 1.januara.2010.

Godišnje finansijske izvještaje čine:

1. Bilans stanja - Izvještaj o finansijskom položaju na kraju perioda,
2. Bilans uspjeha - Izvještaj o ukupnom rezultatu za period,
3. Izvještaj o gotovinskim tokovima - Izvještaj o tokovima gotovine,
4. Izvještaj o promjenama na kapitalu,
5. Bilješke uz finansijske izvještaje.

Izuzetno od odredbe iz stava 1. ovog člana, **mala preduzeća godišnje finansijske izvještaje prezentiraju kroz:**

1. Bilans stanja - Izvještaj o finansijskom položaju na kraju perioda i
2. Bilans uspjeha - Izvještaj o ukupnom rezultatu za period.

Uz godišnji finansijski izvještaj korisnicima finansijskih izvještaja se prezentiraju i posebni izvještaji sačinjeni prema zahtjevu Federalnog zavoda za statistiku.

Godišnji izvještaj o poslovanju za 2014. godinu dioničkog društva BH Telekom Sarajevo
_ **Pogledati formu obrazaca** (Bilansa stanja, Bilansa uspjeha, Izvještaja o gotovinskim tokovima, Izvještaja o promjenama na kapitalu)

<https://www.bhtelecom.ba/5732.html>

Razvrstavanje pravnih lica u Federaciji BiH

Prema Zakonu o računovodstvu i reviziji koji je u primjeni od 1.januara.2010.

Mala pravna lica su ona koja ispunjavaju **najmanje dva** od sljedećih uslova:

1. prosječan broj zaposlenih je manji od 50,
2. prosječna vrijednost poslovne imovine na kraju poslovne godine je manja od 1,000.000,00 KM,
3. ukupan godišnji prihod je manji od 2,000.000,00 KM.

Srednja pravna lica su ona koja na dan sastavljanja finansijskih izvještaja ispunjavaju **najmanje dva** od sljedećih uslova:

1. prosječan broj zaposlenih u toku godine je od 50 do 250,
2. prosječna vrijednost poslovne imovine na kraju poslovne godine iznosi od 1,000.000,00 KM do 4,000.000,00 KM,
3. ukupan godišnji prihod iznosi od 2,000.000,00 KM do 8,000.000,00 KM.

U srednja pravna lica razvrstavaju se i ona čije vrijednosti su veće od gornjeg iznosa jednog od uslova iz stava 3. ovog člana.

Velika pravna lica su ona koja prelaze gornje vrijednosti iz najmanje dva uslova iz stava 3.

Godišnji financijski izvještaji u Federaciji BiH

Savez računovođa, revizora i financijskih radnika, F BiH



The screenshot shows the homepage of the SRRF BiH website. At the top, there is a navigation menu with options for Bosanski, Hrvatski, and Srpski. The main header features the SRRF BiH logo and the text 'SAVEZ RAČUNOVODA, REVIZORA I FINANSIJSKIH RADNIKA F BiH'. Below this, there is a sidebar with a list of menu items including 'O NAMA', 'AKTUALNOSTI', 'AKTI', 'KORISNI LINKOVI', 'KRR BIH', 'STJECANJE NOVIH ZVANJA', 'ČLANSTVO SAVEZA', 'KODEKS ETIKE', 'MEĐUNARODNI REVIZIJSKI STANDARDI', 'MEĐUNARODNI STANDARDI EDUKACIJE', 'MSFI ZA MSS', 'MSFI/MRS', and 'KONTAKT'. The main content area contains a paragraph about the organization's mission and a list of five goals (Ciljevi Saveza su:). At the bottom, there is a logo for the 'WORLD CONGRESS OF ACCOUNTANTS 2014'.

<http://www.srrf-bih.org/bo/index.asp>

FINconsult Tuzla



Vaš poslovni partner i prijatelj za budućnos



The screenshot shows the homepage of the FINconsult website. At the top, there is a navigation menu with options for Početna, O nama, Referens lista, Edukacije, Poslovni konsalting, Časopis, Korisni linkovi, and Kontakt. Below this, there is a large photo of a group of people holding red certificates. To the right of the photo, there is a section titled 'Prijave na edukacije' with a list of educational courses: 'EDUKACIJE CRT', 'EDUKACIJE CR', 'EDUKACIJE OR', 'EDUKACIJA ZA VOĐENJE POSLOVNIH KNJIGA', 'SEMINARI KPE', and '3. MEĐUNARODNI SIMPOZIJ U FOJNICI'. Below the photo, there is a section titled 'EDUKACIJA ZA VOĐENJE POSLOVNIH KNJIGA' with a smaller photo of a classroom. At the bottom right, there is a section titled 'Foto i video galerija' with a photo of a group of people and a video player icon. Below this, there is a section titled 'Poslovni konsultant'.

<http://www.finconsult.ba/>

Razvrstavanje pravnih lica u Federaciji BiH

Prema Zakonu o računovodstvu i reviziji koji je u primjeni od 1.januara.2010.

Mala pravna lica su ona koja ispunjavaju **najmanje dva** od sljedećih uslova:

1. prosječan broj zaposlenih je manji od 50,
2. prosječna vrijednost poslovne imovine na kraju poslovne godine je manja od 1,000.000,00 KM,
3. ukupan godišnji prihod je manji od 2,000.000,00 KM.

Srednja pravna lica su ona koja na dan sastavljanja finansijskih izvještaja ispunjavaju **najmanje dva** od sljedećih uslova:

1. prosječan broj zaposlenih u toku godine je od 50 do 250,
2. prosječna vrijednost poslovne imovine na kraju poslovne godine iznosi od 1,000.000,00 KM do 4,000.000,00 KM,
3. ukupan godišnji prihod iznosi od 2,000.000,00 KM do 8,000.000,00 KM.

U srednja pravna lica razvrstavaju se i ona čije vrijednosti su veće od gornjeg iznosa jednog od uslova iz stava 3. ovog člana.

Velika pravna lica su ona koja prelaze gornje vrijednosti iz najmanje dva uslova iz stava 3.

Predviđanja

1 od 4

- Predviđanja
 - Analizu historijskih finansijskih izvještaja jedne firme prati priprema predviđanja.
 - Predviđanja su prognoze buduće prodaje, troškova, prihoda i kapitalnih troškova jedne firme.
 - Predviđanja firme daju temelj za njene projicirajuće (pro forma) finansijske izvještaje.
 - Dobro razvijen skup projicirajućih finansijskih izvještaja pomaže firmi da napravi tačne proračune, izradi finansijske planove i vodi svoje finansije na jedan proaktivan a ne reaktivan način.

Predviđanja

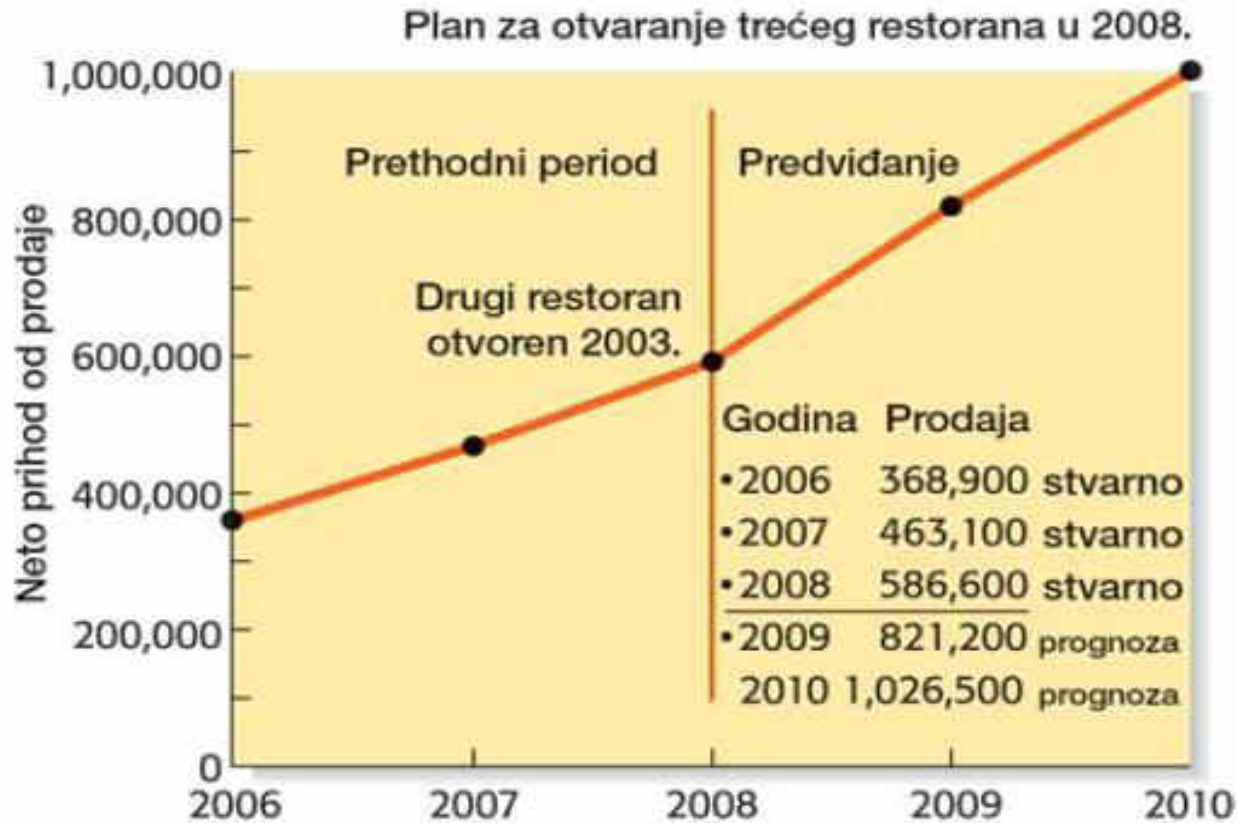
2 od 4

- Predviđanja prodaje
 - Predviđanja prodaje su prognoze prodaje za tačno određeni period (npr. godina).
 - To je prva prognoza koja se stvara i ona služi kao osnova za većinu drugih predviđanja.
 - Predviđanja prodaje za novo preduzeće temelje se na realnoj procjeni prodaje te na prosječnim vrijednostima za datu privrednu granu ili pak na osnovu iskustava sličnih početničkih preduzeća.
 - Predviđanja prodaje za postojeću firmu temelje se na (1) njenim podacima za prodaju u proteklom periodu, (2) njenom trenutnom proizvodnom kapacitetu i potražnji za proizvodom i (3) na bilo kakvom faktoru ili faktorima koji će utjecati na njen budući proizvodni kapacitet i potražnju za proizvodom.

Predviđanja

3 od 4

Historijska i predviđena godišnja prodaja za New Venture Fitness Drinks



Predviđanja

4 od 4

- Predviđanje troškova prodaje i drugih stavki
 - Nakon što firma završi predviđanje svoje prodaje, ona mora predvidjeti troškove za tu prodaju (ili troškove za prodane proizvode) i druge stavke na bilansu uspjeha.
 - Najčešći način da se ovo uradi je da se koristi metoda procenat prodaje, kojom se svaki trošak izražava kao procenat prodaje.
 - Ako firma odredi da može koristiti metod procenta prodaje i ako prati proceduru opisanu u udžbeniku, onda je rezultat takav da će stavka svakog troška na bilansu uspjeha (osim onih stavki koje mogu biti pojedinačno određene, kao što je to pad vrijednosti) rasti istom stopom kao i prodaja.

Šta je pošlo KRIVO?

Be Careful What You Wish For: How Growing Too Quickly Overwhelmed One Company's Cash Flow

ChemConnect

Trgovina između preduzeća (B2B):
Lažna nada u smanjenje troškova?



ChemConnect

Home
Log In

Connecting Buyers & Sellers Worldwide

Supply Chain Solutions

- Overview
- Trading Center
- Negotiation Solutions
- Collaboration Hubs

Corporate Info

- About Us
- Leadership
- Alliances

Contacts

- Contact Us
- Customer Service

We help you:

- Reduce inventory
- Automate PO processes
- Reduce admin costs
- Manage customer inventory
- Sell wide spec/excess inventory

In the News:

Connections Newsletter

- Supplier Portal: Who benefits? Who pays?

About ChemConnect

ChemConnect provides its customers on-demand solutions to dramatically improve their supply chain performance. Our

<http://chemconnect.com/>

Wise Acre Frozen Treats Jim Picariello, CEO,

By LINDSAY BLAKELY MONEYWATCH August 12, 2010, 2:08 PM

My Company Grew Too Fast – and Went Out of Business

Comment / 1 Shares / Tweets / Stumble / Email

Last Updated Aug 12, 2010 2:11 PM EDT



By Jim Picariello, CEO, [Wise Acre Frozen](#)

Treats, Blue Hill, Maine

When I started Wise Acre Frozen Treats, no other company was making organic popsicles from unrefined sweeteners. Working out of a schoolhouse kitchen in March 2006, I developed my recipes using honey and maple syrup. A year and a half in, I brought on my first employee, and then it really took off from there.

By 2008, we had 15 employees, a 3,000-square-foot manufacturing facility, and distribution to all of the natural foods stores and many major supermarket chain

<http://www.cbsnews.com/news/my-company-grew-too-fast-and-went-out-of-business/>

Projicirajući (pro forma) finansijski izvještaji

- Projicirajući (pro forma) finansijski izvještaji
 - Projicirajući finansijski izvještaji jedne firme su slični njenim finansijskim izvještajima za potekli period osim što su usmjereni ka budućnosti a ne ka prošlosti.
 - Priprema projicirajućih izvještaja takođe pomaže da firme promisle o svojim strategijama i da izvrše neke prilagodbe ukoliko je to potrebno.
 - Izrada projicirajućih finansijskih izvještaja je potrebna i kada preduzeće treba i traži finansijska sredstva.

Vrste projicirajućih (pro forma) finansijskih izvještaja

Finansijski izvještaj	Svrha
Projicirajući (pro forma) bilans uspjeha	Prikazuje projicirane rezultate djelatnosti firme tokom određenog perioda.
Projicirajući (pro forma) bilans stanja	Projicirajući brzi prikaz aktive i pasive te upisanog kapitala firme u okviru i izvan određenog trenutka.
Projicirajući (pro forma) izvještaj o neto gotovinskom toku	Prikazuje projicirani tok gotovine unutar i izvan kompanije za određeni vremenski period.

Projicirajući (pro forma) bilans uspjeha

Tabela 8.6 PROJICIRAJUĆI BILANS USPJEHA ZA NEW VENTURE FITNESS DRINKS, INC.

	2008 (stvarno)	2009 (planirano)	2010 (planirano)
Neto prodaja	586,600\$	821,200\$	1,026,500\$
Troškovi prodaje	268,900	390,000	487,600
Bruto profit	317,700	431,200	538,900
Operativni troškovi			
Troškovi prodaje, opći i administrativni troškovi	117,800	205,300	256,600
Pad vrijednosti	13,500	18,500	22,500
Operativna dobit	186,400	207,400	259,800
Ostala dobit			
Dobit od kamate	1,900	2,000	2,000
Troškovi kamate	(15,000)	(17,500)	(17,000)
Ostala dobit (troškovi), neto	10,900	20,000	20,000
Neoporezovana dobit	184,200	211,900	264,800
Porez na dobit	53,200	63,600	79,400
Neto dobit	131,000	148,300	185,400
Zarada po dionici	1.31	1.48	1.85

Projicirajući (pro forma) bilans stanja

1 od 2

Tabela 8.7 PROJICIRAJUĆI BILANS STANJA ZA NEW VENTURE FITNESS DRINKS, INC.

Aktiva	31. 12. 2008.	2009 (planirano)	2010 (planirano)
Tekuća imovina			
Gotovina i ekvivalenti gotovine	\$63,800	\$53,400	\$80,200
Potraživanja od kupaca, minus iznos neizvjesnih potraživanja	39,600	57,500	71,900
Zalihe	19,200	32,900	41,000
Ukupna tekuća imovina	122,600	143,800	193,100
Imovina, pogoni i oprema			
Zemljište	260,000	260,000	360,000
Zgrade i oprema	412,000	512,000	687,000
Ukupna imovina, pogoni i oprema	672,000	772,000	1,047,000
Umanjeno za: akumulirani pad vrijednosti	65,000	83,500	106,000
Neto imovina, pogoni i oprema	607,000	688,500	941,000
Ukupna aktiva	729,600	832,300	1,134,100

Projicirajući (pro forma) bilans stanja

2 od 2

Obaveze i dionički kapital

Obaveze i dionički kapital

Kratkoročne obaveze

Dugovanja prema dobavljačima	30,200	57,500	71,900
Povećani troškovi	9,900	12,000	14,000
Ukupne kratkoročne obaveze	40,100	69,500	85,900

Dugoročne obaveze

Dugoročna dugovanja	249,500	174,500	274,500
Dugoročne obaveze	249,500	174,500	274,500
Ukupne obaveze	289,600	244,000	360,400

Dionički kapital

Obične dionice (100,000 dionica)	10,000	10,000	10,000
Zadržana zarada	430,000	578,300	763,700
Ukupni dionički kapital	440,000	588,300	773,700
Ukupne obaveze i dionički kapital	729,600	832,300	1,134,100

Projicirajući (pro forma) izvještaj o neto gotovinskom toku

Tabela 8.8 PROJICIRAJUĆI IZVJEŠTAJ O NETO GOTOVINSKOM TOKU ZA NEW VENTURE FITNESS DRINKS, INC.

	31. 12. 2008.	2009 (planirano)	2010(planirano)
Neto gotovinski tok iz operativnih aktivnosti			
Neto prihod	\$131,000	\$148,300	\$185,400
Promjene obrtnog kapitala			
Pad vrijednosti	13,500	18,500	22,500
Povećanje(smanjenje) potraživanja od kupaca	9,300	(17,900)	(14,400)
Povećanje (smanjenje) akumuliranih troškova	1,900	2,100	2,000
Povećanje (smanjenje) zaliha	1,200	(13,700)	(8,100)
Povećanje (smanjenje) dugovanja prema dobavljač	(16,700)	27,300	14,400
Ukupno prilagođavanje	9,200	16,300	16,400
Neto gotovina iz operativnih aktivnosti	140,200	164,600	201,800
Tokovi gotovog novca iz ulagačkih aktivnosti			
Kupovina zgrada i opreme	(250,500)	(100,000)	(275,000)
Tokovi neto gotovog novca iz ulagačkih aktivnosti	(250,500)	(100,000)	(275,000)
Tokovi gotovog novca iz finansijskih aktivnosti			
Novac od povećanja dugoročnih dugova	119,500	—	100,000
Osnovno smanjenje dugoročnih dugova		(75,000)	
Tokovi neto gotovog novca iz finansijskih aktivnosti			
Povećanje gotovog novca	9,200	(10,400)	26,800
Gotovina i njeni ekvivalenti na početku godine	54,600	63,800	53,400
Gotovina i njeni ekvivalenti na kraju svake godine	63,800	53,400	80,200

Analiza finansijskih pokazatelja

- Analiza finansijskih pokazatelja
 - Isti finansijski pokazatelji koji se koriste za procjenu istorijskih finansijskih izvještaja trebali bi se koristiti i za procjenu projicirajućih finansijskih izvještaja.
 - Ovaj se rad obavlja da bi firma imala osjećaj na koji se način njena planirana finansijska izvedba uspoređuje sa izvedbom u prethodnom periodu i na koji će način njene planirane aktivnosti utjecati na poziciju gotovog novca i njenu sveukupnu finansijsku stabilnost.

Analiza finansijskih pokazatelja zasnovana na historijskim i projicirajućim finansijskim izvještajima

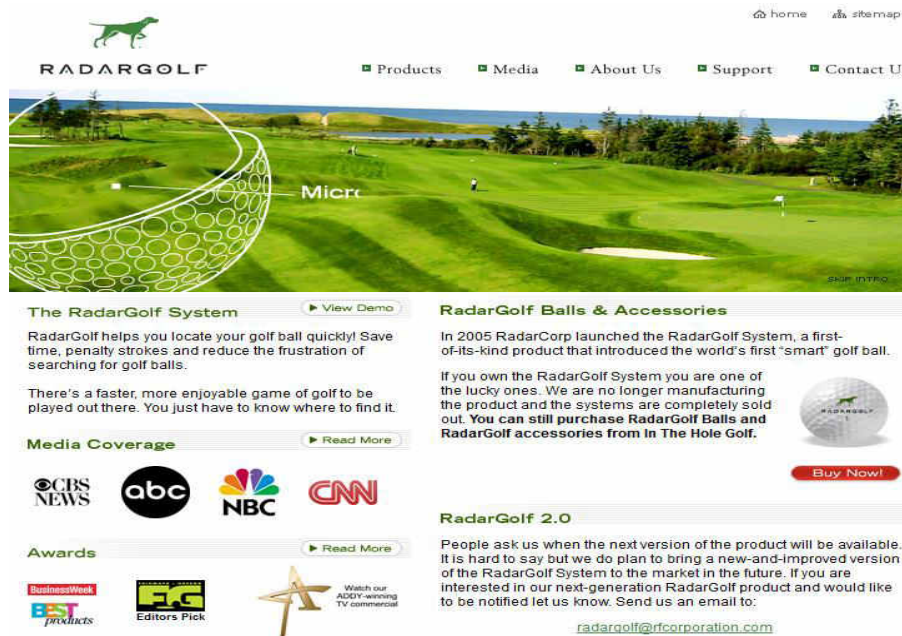
Tabela 8.9 ANALIZA POKAZATELJA ISTORIJSKIH I PROJICIRAJUĆIH FINANSIJSKIH IZVJEŠTAJA ZA NEW VENTURE FITNESS DRINKS, INC.

Pokazatelj	Istorijski			Planirani	
	2006	2007	2008	2009	2010
Pokazatelji profitabilnosti					
Povrat na aktivu	14.7%	18.7%	21.4%	19.0%	18.9%
Povrat na upisani kapital	24.9%	31.0%	35.0%	28.9%	27.2%
Bruto marža	13.6%	17.9%	22.3%	18.1%	18.1%
Pokazatelji likvidnosti					
Tekući	2.35	2.26	3.05	2.07	2.24
Brzi	1.96	1.89	2.58	1.60	1.78
Pokazatelji sveukupne finansijske stabilnosti					
Dugovanje	42.3%	37.4%	39.7%	29.3%	31.8%
Dugovanje prema upisanom kapitalu	73.2%	59.8%	65.8%	41.5%	46.6%

Budi i ti ulagač rizičnog kapitala 8.1.

Kompanija: Radar Golf

<http://www.radargolf.com/>



home sitemap

RADARGOLF

Products Media About Us Support Contact Us

Micrc

View Demo

The RadarGolf System

RadarGolf helps you locate your golf ball quickly! Save time, penalty strokes and reduce the frustration of searching for golf balls.

There's a faster, more enjoyable game of golf to be played out there. You just have to know where to find it.

Read More

Media Coverage

CBS NEWS abc NBC CNN

Awards

BusinessWeek E! products Editors Pick Watch our A&E-winning TV commercial

RadarGolf Balls & Accessories

In 2005 RadarCorp launched the RadarGolf System, a first-of-its-kind product that introduced the world's first "smart" golf ball.

If you own the RadarGolf System you are one of the lucky ones. We are no longer manufacturing the product and the systems are completely sold out. You can still purchase RadarGolf Balls and RadarGolf accessories from In The Hole Golf.

Buy Now!

RadarGolf 2.0

People ask us when the next version of the product will be available. It is hard to say but we do plan to bring a new-and-improved version of the RadarGolf System to the market in the future. If you are interested in our next-generation RadarGolf product and would like to be notified let us know. Send us an email to:

radargolf@rfcorporation.com

Poslovna ideja: Kreirati sićušni elektronski uređaj za praćenje koji će se stavljati unutar loptica za golf kako bi ih bilo lakše pronaći kada se izgube.

Company: Nila

<http://nila.tv/film-tv/>



NILA

FILM & TV LIGHTS SPORTS LIGHTS ENG LIGHTS HIGH-SPEED LIGHTS ABOUT DEALERS SUPPORT

NILA FILM & TV LIGHTS

QUANTUM OF SOLACE

NILA

FILM & TV

Nila's roots lie in the world of film and television, so it should be no surprise that Nila's lights are well-suited to the grueling needs of production.

Poslovna ideja: Proizvodnja trajnih i snažnih LED rasvjetnih tijela koja značajno smanjuju potrošnju električne energije pri upotrebi, također smanjuju toplotu pri korištenju digitalnih uređaja pri korištenju kućnog kina, gledanja televizije, praćenju događaja uživo, koncerata i sl.

Budi i ti ulagač rizičnog kapitala 8.2.

Kompanija: Virgin Galactic

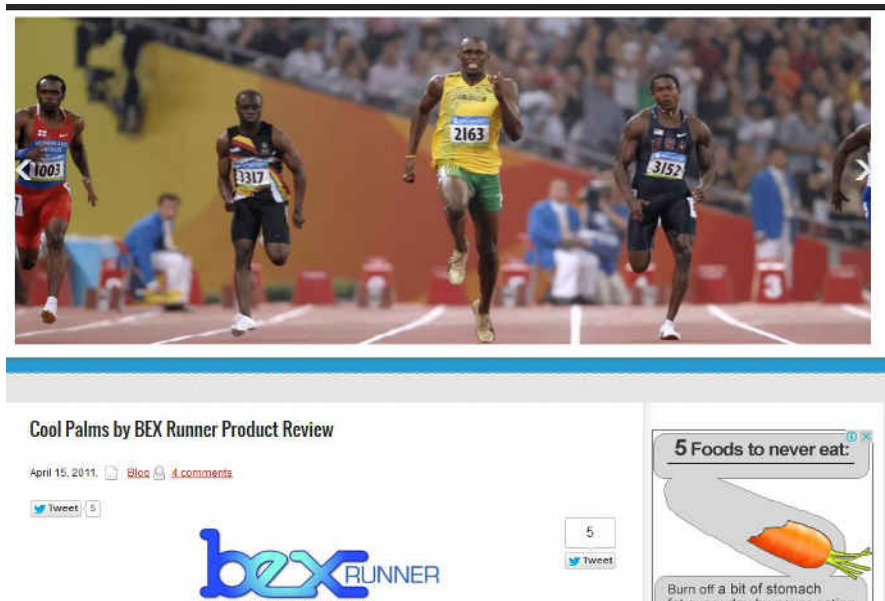
<http://www.virgingalactic.com/>



Poslovna ideja: Kreirati sićušni elektronski uređaj za praćenje koji će se stavljati unutar loptica za golf kako bi ih bilo lakše pronaći kada se izgube.

Company: Cool Palms

<http://www.betterexerciseexperience.com/>



Poslovna ideja: Proizvesti narukvicu za ruke koja klizi po dlanu rekreativca ili profesionalca i pomaže sniziti tjelesnu temperaturu, čime se postižu vrhunski rezultati tokom vježbanja-treninga i natjecanja.



BOOKING

Book your place in space now and join around 340 Virgin Galactic astronauts who will venture into space.

Tickets cost \$200,000 and deposits start from \$20,000. If you are interested in discussing your reservation with us directly please fill in the [booking form](#) below and we will be in touch as soon as possible to answer any questions you may have. Or you can contact one of our [Accredited Space Agents](#) around the world. They have been specially selected and trained by us to handle all aspects of your spaceflight reservation. If you just want to receive regular updates from us then please [click here](#).

Virgin Galactic Mission Control

[+ BOOK DIRECTLY WITH VIRGIN GALACTIC](#)

[+ BOOK WITH YOUR LOCAL ACCREDITED SPACE AGENT](#)

BOOK DIRECTLY WITH VIRGIN GALACTIC

First Name

Surname

Gender

Date of Birth

Please select...



dd/mm/yyyy

City

