**POSLOVNI PLAN**

**ZA OSNAŽIVANJE POSTOJEĆEG POSLOVNOG SUBJEKTA**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **PODACI O PODNOSIOCU POSLOVNOG PLANA** | |
| **IME I PREZIME:** |  |
| **NAZIV POSLOVNE IDEJE:** |  |
| **BROJ REGISTROVANOG PRAVNOG SUBJEKTA (OPG, OBRTA, DOO)** |  |
| **ADRESA:** |  |
| **MOBILNI/FIKSNI TELEFON:** |  |
| **E-mail:** |  |
| **UKRATKO OPIŠITE ČIME SE BAVI VAŠ POSLOVNI SUBJEKT?**(Da li je OPG, obrt, DOO? Navedite resurse kojima raspolažete (zemlja, oprema, objekti, mehanizacija, ljudski resursi i sl.), koji su vam najznačajniji proizvodi i kupci) | |
|  | |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **TRŽIŠNI ASPEKT (Vlastita analiza poslovnog okruženja i tržišnih faktora):** | |
| **Postojeći korisnici proizvoda/usluga - kupci):** | |
| 1. |  |
| 2. |  |
| 3. |  |
| 4. |  |
| 5. |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. **OSNOVNI PODACI O POSLOVANJU I PLAN ZA BUDUĆE POSLOVANJE** | | | | | | | | | | | | | | | |
| **2.1. Planirani obim proizvodnje/usluge (svi obračuni i planovi trebaju biti na bazi 12 mjeseci):** | | | | | | | **Rasporediti udjele planiranog poslovanja i unapređenja budućeg poslovanja izražen u procentima (%)** | | | | | | | | |
|  | | | | | | |  | | | | | | | | |
|  | | | | | | |  | | | | | | | | |
|  | | | | | | |  | | | | | | | | |
|  | | | | | | |  | | | | | | | | |
| # | Vrsta proizvoda ili usluge (trenutno): | | | | Jedinica mjere | | Trenutni obim proizvodnje ili usluga: | | | Jedinična cijena: (KM) | | | | Vrijednost proizvodnje: | |
| 1. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 2. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 3. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 4. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 5. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| # | Vrsta proizvoda ili usluge (planirano): | | | | Jedinica mjere | | Trenutni obim proizvodnje ili usluga: | | | Jedinična cijena: (KM) | | | | Vrijednost proizvodnje: | |
| 1. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 2. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 3. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 4. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 5. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| **UKUPNO:** | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| **2.2. Trošak proizvodnje:** | | | | | | | | | | | | | | | |
| # | Vrsta novog proizvoda ili usluge (planirano): | | | | Jedinica mjere | | Planirani obim proizvodnje ili usluga: | | | Planirana jedinična cijena: (KM) | | | | Vrijednost planirane proizvodnje: | |
| 1. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 2. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 3. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 4. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 5. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| 6. |  | | | |  | |  | | |  | | | |  | |
| **UKUPNO:** | | | | | | |  | | |  | | | |  | |
| **2.3. Potrebna ulaganja:** | | | | | | | | | | | | | | | |
| **#** | Opis: | | | | Potencijalni isporučilac opreme (podrazumijeva svojevrsno istraživanje tržišta): | | | Iznos (KM): | | | | Izvor sredstava: | | | |
| 1. |  | | | |  | | |  | | | |  | | | |
| 2. |  | | | |  | | |  | | | |  | | | |
| 3. |  | | | |  | | |  | | | |  | | | |
| 4. |  | | | |  | | |  | | | |  | | | |
| 5. |  | | | |  | | |  | | | |  | | | |
| **UKUPNO:** | | | | | | | |  | | | |  | | | |
| **2.3.1. Vlastita imovina za postojeću poslovnu djelatnost:** | | | | | | | | | | | | | | | |
| **#** | Opis: | | | | Nabavna vrijednost, iznos (KM): | | | | | | | Izvor sredstava: | | | |
| 1. |  | | | |  | | | | | | |  | | | |
| 2. |  | | | |  | | | | | | |  | | | |
| 3. |  | | | |  | | | | | | |  | | | |
| 4. |  | | | |  | | | | | | |  | | | |
| 5. |  | | | |  | | | | | | |  | | | |
| **UKUPNO:** | | | | | | | |  | | | |  | | | |
| **2.4. Broj zaposlenih/radno angažovanih:** | | | | | | | | | | | | | | | |
| **2.4.1. Trenutno zaposleni** | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | Vrsta zanimanja (kvalifikacija): | Radno vrijeme: | | | | Iznos bruto mjesečne naknade u (KM): | | | | | Izvor sredstava: | | | |
| 1. | |  |  | | | |  | | | | |  | | | |
| 2. | |  |  | | | |  | | | | |  | | | |
| 3. | |  |  | | | |  | | | | |  | | | |
| **2.4.2. Planirana proizvodnja (ili usluga) uposliće / radno angažovati) \_\_\_\_\_\_\_\_\_ nezaposlenih lica.** | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | Vrsta zanimanja (kvalifikacija): | Radno vrijeme: | | | | Planirani iznos bruto mjesečne naknade u (KM): | | | | | Izvor sredstava: | | | |
| 1. | |  |  | | | |  | | | | |  | | | |
| 2. | |  |  | | | |  | | | | |  | | | |
| 3. | |  |  | | | |  | | | | |  | | | |
| **2.5. Promocija – reklamiranje /informisanje i privlačenje kupaca/korisnika usluga?** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tip oglašavanja (mjesto, vrsta oglasa, način i broj oglašavanja): | | | | Detalji: | | | | | Trošak: | | | | | | |
|  | | | |  | | | | |  | | | | | | |
|  | | | |  | | | | |  | | | | | | |
|  | | | |  | | | | |  | | | | | | |
|  | | | |  | | | | |  | | | | | | |
|  | | | |  | | | | |  | | | | | | |
| **2.6. Kanali distribucije?** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Kanali distribucije | | | | | | | Detalji: | | | | Trošak: | | | | |
| Vlastiti kanali distribucije | | | | | | |  | | | |  | | | | |
|  | | | | | | |  | | | |  | | | | |
|  | | | | | | |  | | | |  | | | | |
|  | | | | | | |  | | | |  | | | | |
| Izgradnja novih kanala distribucije | | | | | | |  | | | |  | | | | |
|  | | | | | | |  | | | |  | | | | |
|  | | | | | | |  | | | |  | | | | |
|  | | | | | | |  | | | |  | | | | |
| Korištenje postojećih kanala distribucije | | | | | | |  | | | |  | | | | |
|  | | | | | | |  | | | |  | | | | |
|  | | | | | | |  | | | |  | | | | |
|  | | | | | | |  | | | |  | | | | |
| **UKUPNO:** | | | | | | | | | | |  | | | | |
| **2.6. Plan obezbeđenja sredstava?** | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | Izvori finansiranja | | | | Iznosi u konvertibilnim markama | | | | | | | % učešća | | |
| 1. | |  | | | |  | | | | | | |  | | |
| 2. | |  | | | |  | | | | | | |  | | |
| 3. | |  | | | |  | | | | | | |  | | |
| 4. | |  | | | |  | | | | | | |  | | |
| **UKUPNO:** | | | | | |  | | | | | | |  | | |
| **2.7. Planirana operativna strategija? (proizvodna i prodajna)** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Proizvodna (kratkoročni/dugoročni ciljevi, proces proizvodnje, lanac snadbijevanja repromaterijalom, kontrola kvaliteta,...): | | | | | | | | | | | | | | | |
| Prodajna (pozicioniranje na tržištu, ciljni kupci/korisnici usluga, formiranje cijena, promocija i marketing, logistika i distribucija,...): | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. **EFEKTI PLANIRANOG POSLOVANJA:** | | | | | | | | | | | | | | | |
| **3.1 Ukupan prihod:** | | | | | | | | | | | | | **IZNOS U KM** | | |
| Ukupan prihod na godišnjem nivou u konvertibilnim markama | | | | | | | | | | | | |  | | |
| Stari obim proizvodnje ili usluge | | | | | | | | | | | | |  | | |
| Planirani obim proizvodnje ili usluge | | | | | | | | | | | | |  | | |
| **C Ukupno** | | | | | | | | | | | | |  | | |
| **3.2 Godišnji rashodi (troškovi rada proizvodnje i usluga):** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Investicija u osnovna sredstva (donacija BMZ – LIR CD- lokalna zajednica) | | | | | | | | | | | | |  | | |
| Investicija u obuku (donacija BMZ – LIR CD- lokalna zajednica) | | | | | | | | | | | | |  | | |
| Investicija u zapošljavanje 12 mjeseci (plate + funkcionalni doprinosi i porezi) | | | | | | | | | | | | |  | | |
| Troškovi tekućeg održavanja (struja, voda, vozilo i dr.) | | | | | | | | | | | | |  | | |
| Predviđena zakonska amortizacija | | | | | | | | | | | | |  | | |
| Ostali troškovi (navesti npr. gorivo, održavanje, servisi i sl.) | | | | | | | | | | | | |  | | |
| Fiskalni troškovi nakon ostvarenih prihoda (porezi) | | | | | | | | | | | | |  | | |
| **D Ukupno:** | | | | | | | | | | | | |  | | |
| **3.3 PLANIRANA DOBIT:** | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Godišnji prihod (sve ukupno)** | | | | | | | | | | | | |  | | |
| **Godišnji rashod (sve ukupno)** | | | | | | | | | | | | |  | | |
| **Rezultat poslovanja u KM – Profit (C-D)** | | | | | | | | | | | | |  | | |
| 1. **PLAN I DINAMIKA IMPLEMENTACIJE :** | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | |
| Prvi mjesec aktivnosti počinje prvim danom nakon zaprimanja materijalnog granta  Aktivnosti navesti taksativno | | | | | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Mjeseci | Aktivnosti | Odgovorna osoba ili organizacija |
| 1 |  |  |
| 2 |  |  |
| 3 |  |  |
| 4 |  |  |
| 5 |  |  |
| 6 |  |  |
| 7 |  |  |
| 8 |  |  |
| 9 |  |  |
| 10 |  |  |
| 11 |  |  |
| 12 |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **RIZICI** | |
| Navesti rizike u implementaciji Poslovnog plana. | |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **IZRAČUN EKONOMSKIH FAKTORA POSLOVNOG PLANA** | VRIJEDNOST IZRAČUNATOG KOEFICIJENTA |
| ***Izračun ekonomičnosti:***  Ekonomičnost- odnos između rezultata rada i utrošenih proizvodnih činilaca, pokazuje u kojoj mjeri će vaš Poslovni plan ostvariti postavljene ciljeve, odnosno u kojoj mjeri se racionalno koriste donirana sredstva predviđena za ostvarenje postavljenih ciljeva  UKUPAN PRIHOD  EKONOMIČNOST=----------------------------------  UKUPAN RASHOD |  |
| ***Izračun rentabilnosti:***  Ako je poslovna djelatnost rentabilna, postoji mogućnost povećanja njezina kapitala i imovine.  A **ako posluje s gubitkom, smanjuje se vrijednost njezine imovine i kapitala**.  Ako poslovna djelatnost posluje bez neto-dobiti ili iskazuje gubitak, proglašava se nerentabilnim poslovnim subjektom.  **Dugotrajno nerentabilno poslovanje** dovodi do stečaja i u konačnici do likvidacije pravne osobe.  IZNOS DOBITI/GUBITKA  RENTABILNOST = --------------------------  IZNOS ULOŽENOG KAPITALA |  |
| ***Izračun produktivnosti:***  **Produktivnost** je nastojanje da se datom količinom ulaznih elemenata proizvodnje ili usluga ostvari maksimalna učinkovitost odnosno količina proizvoda – definisanom vremenu i raspoloživoj tehnologiji rada.  KOLIČINA PROIZVODA ILI USLUGA  PRODUKTIVNOST=--------------------------------------------------  KOLIČINA ULAZNIH RESURSA |  |
|  |  |
| 1. **ZAKLJUČAK** | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |
|  | |

**U \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, POTPIS PODNOSIOCA POSLOVNOG PLANA**

**Datum: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**