

.....
Подносилац пријаве (назив правног лица, односно име и презиме за физичка лица и предузетнике)

.....
Место

**БИЗНИС ПЛАН
ЗА**

.....
.....
Место и датум:.....

Садржај:

Резиме

1. Основне информације о подносиоцу пријаве _____
2. Садашње стање подносиоца пријаве _____
3. Финансијски показатељи пословања _____
4. Подаци о инвестицији _____
5. Финансијски план у периоду имплементације _____
6. Оцена ефикасности пословног плана _____

РЕЗИМЕ

Резиме представља сажете пословне идеје. По месту у пословном плану се налази на првом месту, а по редоследу попуњавања, односно писања се налази на последњем, тј. пише се на крају процеса писања бизнис плана (када кроз разраду пројекта подносилац пријаве дође до сазнања шта жели, колико то кошта и критички посматрано да ли је реално да се очекивања од плана испуне).

1.	Бизнис план – назив	
2.	Врста прихватљивих инвестиција	
3.	Подносилац пријаве	
4.	Локација места инвестиције	
5.	Предрачунска вредност инвестиционог улагања (РСД)	
6.	Стопа економичности	
7.	Стопа рентабилности	
8.	Период повраћаја инвестиције	

1. ОСНОВНЕ ИНФОРМАЦИЈЕ О ПОДНОСИОЦУ ПРИЈАВЕ

1.1 Седиште – за правна лица, односно **адреса** – за физичка лица и предузетнике (место, улица, број)

.....

1.2 ПИБ и матични број (за предузетнике и правна лица)

.....

1.3 Пословна банка и број рачуна

.....

1.4 Година оснивања и облик организације подносиоца пријаве

– Име и презиме (за физичка лица и предузетнике) – Пословно име правног лица/предузетника	Година оснивања	Облик организације (Регистровано пољопривредно газдинство, предузетник, правно лице, земљорадничка задруга, удружење)

2.3. Тржиште набавке (кратак опис тренутног стања тржишта набавке)

(За производе и/или услуге које тренутно пружате или намераваате да пружате, наведите који су то производи и/или услуге које морате набавити како би обавили производњу и/или пружили услугу. За сваки од производа и/или услуга које наведете да су вам потребни за обављање вашег производног процеса опишите и њихове добављаче у смислу да ли их има велики број, неколико или можда један, које вам услове плаћања дају (да ли можете да добијете одложено плаћање и ако да до колико дана), као и да ли је роба односно сировина, по вашем сазнању, домаћег или страног порекла)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2.4. Тржиште продаје (кратак опис тренутног стања тржишта продаје)

(Опишите ваше постојеће и потенцијалне купце за сваки производ и/или услугу (или групу производа и услуга), где се налазе, колико често купују производе и/или користе услуге)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2.5. Реалност пласмана:

(Коментарисати потребе (колико има потенцијалних корисника) и zasiћеност (колико поред вас има пружалаца производа или услуга) планираног географског тржишта, конкуренцију, тј. садашње снабдеваче, односно понуђаче услуга и начин повећања учешћа на планираном тржишту (на који начин намераваате да се изборите са конкуренцијом), да ли поседујете уговоре са појединим купцима за пласман ваших производа и/или услуга)

.....
.....
.....
.....
.....

2.6. Преглед реализације најважнијих производа/услуга у претходне две године

Уколико сте у претходне две године остварили приходе по основу обављања делатности пољопривредних активности и непољопривредних активности (под непољопривредним делатностима сматрају се делатности које су предмет финансирања у оквиру овог правилника), а које су везане за ваше газдинство, молимо вас да наведете остварене приходе на следећи начин:

2.6.1. Приходи од пољопривредних делатности:

У претходном периоду газдинство **није / јесте** остварило приходе од
(заокружити)

продаје пољопривредних производа.

Угодини газдинство је остварило.....динара прихода
(година) (износ)

по основу продаје следећих пољопривредних производа

.....
.....
.....

(назив пољопривредних производа)

Угодини је газдинство остварило.....динара прихода
(година) (износ)

по основу продаје следећих пољопривредних производа

.....
.....
.....

(назив пољопривредних производа)

2.6.2. Приходи од непољопривредних делатности:

Угодини је газдинство остварило.....динара прихода
(година) (износ)

по основу продаје следећих непољопривредних производа / активности

.....
.....
.....

(назив непољопривредних производа / активности)

Угодини је газдинство остварило.....динара прихода
(година) (износ)

по основу продаје следећих непољопривредних производа / активности

.....
.....
.....

(назив непољопривредних производа / активности)

2.7. Постојећи кратак опис система усклађивања са стандардима за бављење туризмом (категоризација)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. Финансијски показатељи пословања

Садашња имовина подносиоца пријаве

За потребе обављања пословних активности газдинство у свом власништву поседује (m², ари, хектара...) земљишта чија је вредност динара.

За потребе обављања пословних активности газдинство у свом власништву поседује m² пословних објеката чија је вредност динара.

За потребе обављања пословних активности газдинство у свом власништву поседује следећу опрему:

.....
..... чија је вредност динара.

За потребе обављања пословних активности газдинство у свом власништву поседује залихе следећих сировина:

.....
..... чија је вредност динара.

4. Подаци о инвестицији

4.1. Предмет инвестиције

Предмет инвестиције (кратак опис о томе у шта је финансирано, који је укупни износ инвестиције)

.....
.....
.....
.....

Укупан износ инвестиције у изградњу нових, проширење и адаптацију постојећих и набавку опреме, ради реализације пословне идеје јединара.

Уколико је коришћено кредитно финансирање (инвестиција финансирања из кредита у целости или делом) молимо вас да наведете:

Износ кредита
Рок у коме се тај кредит враћа
Висина рате
Каматна стопа
и износ камате (укупан износ камате из добијеног обрачуна од банке)
.....

4.2. Потребни ресурси

Наведите који су то производи и/или услуге које је потребно да прибавите како би остварили ваш циљани (жељени) ниво производње и продаје:

За планирани ниво производње и/или пружања услуга, потребно је на годишњем нивоу набавити различите производе, сировине и услуге*, и то:

..... за шта је потребно на годишњем
(Назив потребне сировине / производа / услуге)

нивоу динара.
(вредност годишњег трошка)

..... за шта је потребно на годишњем
(Назив потребне сировине / производа / услуге)

нивоу динара.
(вредност годишњег трошка)

..... за шта је потребно на годишњем
(Назив потребне сировине / производа / услуге)

нивоу динара.
(вредност годишњег трошка)

..... за шта је потребно на годишњем
(Назив потребне сировине / производа / услуге)

нивоу динара.
(вредност годишњег трошка)

..... за шта је потребно на годишњем
(Назив потребне сировине / производа / услуге)

нивоу динара.
(вредност годишњег трошка)

..... за шта је потребно на годишњем
(Назив потребне сировине / производа / услуге)

нивоу динара.
(вредност годишњег трошка)

..... за шта је потребно на годишњем
(Назив потребне сировине / производа / услуге)

нивоу динара.
(вредност годишњег трошка)

**у случају да вам је потребно више производа, сировина или услуга тако да не можете да их наведете на једној страни све, ову страну ископирати више пута.*

4.3. Потребна радна снага

Да ли вам је по завршетку инвестиције и по отпочињању посла потребно запошљавање нових радника на неодређено и одређено време. Уколико јесте, образложите за обављање којих послова су вам они потребни, као и временски период у коме намеравае да их ангажујете:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....

4.4. Дистрибуција и промоција (канал дистрибуције и начин рекламирања)

Опишите на који начин планирате да ваше производе и/или услуге рекламирате код купаца и на који начин намеравате да ваше производе и/или услуге учините доступним својим потенцијалним купцима (директна продаја на газдинству, продаја преко малопродајних објеката, продаја преко велепродаја и дистрибутера и др.)

.....
.....
.....
.....
.....

4.5. Очекивани ефекти

Реализацијом овог пројекта се очекује (заокружите Да или Не):

- | | | |
|---|----|----|
| 1. Проширење асортимана | Да | Не |
| 2. Увођење новог производа/услуга | Да | Не |
| 3. Унапређење постојећег производа/услуга | Да | Не |
| 4. Повећање запослености | Да | Не |
| 5. Повећање прихода у пословању | Да | Не |

5. ФИНАНСИЈСКИ ПЛАН У ПЕРИОДУ ИМПЛЕМЕНТАЦИЈЕ

5.1. Формирање укупног прихода

У првој години реализације очекује се приход од динара на годишњем нивоу по основу продаје производа и/или услуга.

У другој, трећој, четвртој и петој години, очекује се да ће приход бити:

- 1) динара
(очекивани приход у другој години)
- 2) динара

(очекивани приход у трећој години)

3) динара
(очекивани приход у четвртој години)

4) динара
(очекивани приход у петој години)

5.2. Структура трошкова

Како би се остварили очекивани приходи описани у претходном делу (5.1. Формирање укупног прихода) потребно је да се утроши новац за набавку сировина, производа и услуга који су директно везане за производњу и/или услугу, а поред ових директних трошкова, очекују се и трошкови ангажовања радника, рачуни за струју, воду и остале комуналије, гориво, одржавање, превоз, рачуновођа, осигурање итд. Ради сагледања трошкова пословања у првој години, као и у наредне четири године, попуните наредну табелу попуњавањем очекиваних годишњих трошкова:

Табела 1: Пословни расходи

Ред. бр.	Е Л Е М Е Н Т И	ПЕРИОД				
		Прва год.	Друга год.	Трећа год.	Четврта год.	Пета год.
УКУПНО ПОСЛОВНИ РАСХОДИ (Збир: трошкови материјала + трошкови радне снаге + трошкови производних услуга + нематеријални трошкови)						
I	Трошкови материјала (збир: Директан материјал и енергенти)					
1.	Директан материјал (колико износи очекивани годишњи трошак сировина, производа и услуга који морате да набавите да би остварили продају на планираном нивоу за ту годину)					
2.	Енергенти (очекивани трошкови горива и електричне енергије на годишњем нивоу)					
II	Трошкови – радна снага (очекивани годишњи трошкови бруто зарада (са свим плаћеним порезима и доприносима) за стално или привремено (сезонски) ангажоване раднике)					
III	Трошкови производних услуга					

	(очекивани годишњи трошак за услуге транспорта (превоза), одржавања објеката, опреме и осталих основних средстава, закупнине простора, трошкове рекламирања итд.)					
IV	Нематеријални трошкови (очекивани годишњи трошак за услуге рачуновође, осигурања, општинских и републичких такси и сл.)					

Поред трошкова наведених у табели, потребно је обрачунати и трошкове амортизације како би се омогућила обнова основних средстава. Амортизација се обично обрачунава на годишњем нивоу тако што се основно средство множи одређеним процентом (стопом) амортизације која за објекте обично износи 2,5% на годишњем нивоу, а за опрему у просеку 15% на годишњем нивоу. Из тога произлази да се годишњи трошак амортизације може обрачунати на следећи начин:

Трошак амортизације објеката:

$$(\dots\dots\dots + \dots\dots\dots) \times 2,5\% = \dots\dots\dots$$

(вредност већ постојећих објеката који ће се користити за реализацију пословања описаног у овом плану)

(вредност објеката који ће се изградити и /или вредност радова на адаптацији постојећих објеката)

(трошак амортизације објеката)

$$(\dots\dots\dots + \dots\dots\dots) \times 15\% = \dots\dots\dots$$

(вредност већ постојеће опреме која се користи за реализацију пословања описаног у овом плану)

(вредност опреме који ће се набавити)

(трошак амортизације опреме)

Укупни трошак амортизације на годишњем нивоу (трошак амортизације објеката + трошак амортизације опреме) износи

5.3. Пројекција биланса успеха

Узимањем у обзир очекиваних прихода и расхода на годишњем нивоу, могуће је пројектовати очекивану добит из планираног пословања.

Преглед прихода

Табела 2: Пројекција биланса успеха

Ред. бр.	Е Л Е М Е Н Т И	ГОДИНЕ ПРОЈЕКТА				
		Прва година	Друга година	Трећа година	Четврта година	Пета година
I	УКУПНО ПРИХОДИ (унети податке о очекиваним приходима по годинама из дела 5.1. Формирање укупног прихода)					
1.	ПОСЛОВНИ РАСХОДИ (унети податке из дела 5.2. Структура трошкова, из Табеле 1: Пословни расходи из поља Укупно пословни расходи)					
2.	ТРОШКОВИ КАМАТЕ (уколико постоје, унети збир годишњих камата из обрачуна који је добијен од банке)					
3.	ТРОШКОВИ АМОРТИЗАЦИЈЕ (унети годишњи трошак амортизације из 5.2. Структура трошкова)					
II	УКУПНО РАСХОДИ (Пословни расходи + Трошкови камате + Трошкови амортизације)					
III	БРУТО ДОБИТ (Укупни приходи – Укупни расходи)					
IV	ПОРЕЗ (Бруто добит x 15 %)					
V	НЕТО ДОБИТ (Бруто добит – Порез)					

6. Оцена ефикасности бизнис плана

Ради оцене ефикасности планираног пословања посматраће се подаци о економским показатељима инвестиције (економичност, рентабилност и време повраћаја инвестиције) и оцена потенцијалних ризика.

6.1. Економски показатељи инвестиције

а) Економичност

Економичност представља настојање да се оцени пажња у начину трошења средстава, односно рационалност и брижљивост у начину обављања пословних активности. Представља однос између остварених резултата (укупни приходи) и утрошених средстава за остварење тих резултата (укупни расходи).

За наше потребе, релевантна је стопа економичности у години пуног капацитета (у посматраном периоду од пет година, то је година у којој су највиши приходи) и укупних расхода у истој години.

Добијамо је тако што поделимо укупне приходе и укупне расходе и резултат помножимо са 100 како би добили стопу економичности у процентима.

Стопа економичности : $(\dots\dots\dots/\dots\dots\dots) \times 100 = \dots\dots (\%)$
(укупно приходи) (укупно расходи)

б) Стопа рентабилности:

Рентабилност представља коначни и дефинитивни израз финансијског резултата пословања и мерило ефикасности коришћења средстава. Рентабилност представља тежњу да се оствари што већа добит уз што мање ангажовање средстава и као израз квалитета представља ефикасност ангажовања средстава у стварању добити.

За наше потребе, релевантна је стопа рентабилности у години пуног капацитета (у посматраном периоду од пет година, то је година у којој су највиши приходи) и нето добити у истој години.

Добијамо је тако што поделимо нето добит из године пуног капацитета и укупне расходе из године пуног капацитета и резултат помножимо са 100, како би добили стопу рентабилности у процентима.

Стопа економичности: $(\dots\dots\dots/\dots\dots\dots) \times 100 = \dots\dots (\%)$
(нето добит) (укупно приходи)

в) Време повраћаја инвестиције:

Време повраћаја инвестиције је период у коме се из остварене нето добити из пословања врши период повраћаја уложених (инвестираних) средстава у објекте и опрему и добија се дељењем суме остварене нето добити у периоду од пет година и вредности инвестиције (у нашем случају то је укупна вредност инвестиције описана у тачки 4.1. Предмет инвестиције).

$$\text{Период повраћаја} = \frac{\dots\dots\dots}{\dots\dots\dots} = \dots\dots\dots \text{ година}$$

(Укупна вредност инвестиције) (Сума нето добити за посматраних пет година)

Потенцијални ризици

Поред сагледавања економских показатеља потенцијалног пословања, потребно је осматрати и потенцијалне ризике који су везани за планирано пословање како би се неочекиване ситуације предвиделе и предузеле адекватне превентивне мере за ублажавање ефеката непожељне ситуације.

Табела 3: Анализа ризика

Врста ризика	НЕ/ДА	Превентивна мера
1. Смањење тражње за производом/услугом		
2. Нередовност у снабдевању сировинама/услугама /резервним деловима		
3. Неодговарајући квалитет сировина/услуга/резервних делова		
4. Флуктуације квалитетне радне снаге		
5. Промена девизног курса у држави		
6. Промена набавних цена компоненти планиране производње		
7. Промена продајних цена производа из плана		
8. Промена квалитета производа из плана		
9. Промена прописа на циљном тржишту		
*		

*уколико сматрате да постоји још који ризик, додајте у табели

7. Закључак

С обзиром на то да су економски показатељи инвестиције повољни / неповољни и оцена
(*заокружити*)

ризика таква да је могуће /није могуће адекватно предузимање превентивних мера,
(*заокружити*)

инвеститор се одлучио да инвестицију која је предмет овог бизнис плана

реализује / не реализује.
(*заокружити*)

Датум., 20.... године

Потпис овлашћеног лица
