ИЗРАДА БИЗНИС ПЛАНА

– РАДНА СВЕСКА –

|  |  |
| --- | --- |
| **Назив пројекта:** |  |
| Име и презиме: |  |
| Адреса: |  |
| Телефон: |  |
| Тим за израду плана:  |  |

1. **РЕЗИМЕ ПОСЛОВНОГ ПЛАНА**

[Скраћени приказ бизнис плана]

|  |  |
| --- | --- |
| **Пословна концепција и бизнис**(Када је привредни субјекат формиран или када ће бити формиран, како је настала предузетничка идеја, власништво, итд.) |  |
| **Опис производа/услуге** |  |
| **Начин реализације**(Сумирати могућности, зашто их треба искористити и полазну стратегију како их искористити) |  |
| **Менаџмент тим**(Сумирати релевантна знања и референце водећег менаџера и кључних чланова тима) |  |
| **Тржиште** *(Идентификовати и кратко објаснити област пословања и тржиште, приоритетне групе потрошача, како ће производи или услуге бити позиционирани, стратегију освајања тржишта...)* |  |
| **Конкурентске предности** (Указати на најзначајније конкурентске предности) |  |
| **Локација** |  |
| **Укупна улагања** |  |
| **Извори финансирања** |  |
| **Почетак и завршетак инвестиције** |  |
| **Економски век пројекта** |  |
| **Очекивани резултати** |  |
| **Закључак** |  |

*Најважније целине овог дела БП су: како сте дошли до ваше предузетничке идеје, који су ваши основни циљеви, опис вашег производа/услуге и ваше циљно тржиште, дефиниција вашег успеха и ваше конкурентске предности, најважнији финансијски показатељи, менаџмент профил компаније.*

**2. МЕНАЏМЕНТ И ОРГАНИЗАЦИЈА**

(Дати информације о инвеститору, начину организовања и менаџерској структури. Квалитет менаџмент тима (искуство и вештине) врло често предодређује пословни успех предузећа.)

**2.1 Основне информације о инвеститору**

**Идентификациони подаци**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Назив инвеститора |  |
| **2.** | **Име и презиме директора** |  |
| **3.** | **Година оснивања** |  |
| **4.** | **Адреса (општина, улица)** |  |
| **5.** | **Врста (облик) својине** |  |
| **6.** | **Матични број / ПИБ** |  |
| **7.** | **Основна делатност** |  |
| **8.** | **Пословна банка** |  |

**Врста и структура власништва**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Власници (власник)** | **Учешће у власништву** |
| 1. |  |  |
| 2. |  |  |
| 3. |  |  |
| 4. |  |  |
| 5. |  |  |
|  | УКУПНО: | 100% |

**2.2 Организациона структура**



**2.3 Расположиви људски ресурси**

|  |
| --- |
| **БРОЈ И КВАЛИФИКАЦИОНА СТРУКТУРА ЗАПОСЛЕНИХ**  |
|  **Показатељи** | **Број запослених** |
| 1. Укупан број запослених радника |  |
| 2. Број руководећих радника |  |
| 3. Квалификациона структура запослених радника |  |
| ВС |  |
| ВШС |  |
| ВКВ |  |
| ССС |  |
| КВ |  |
| ПКВ |  |
| НКВ |  |

**2.4 Менаџмент тим**

**Кључно менаџмент особље**

|  |  |
| --- | --- |
| Име и презиме | Референце |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**2.5 Остали чланови тима**

|  |  |
| --- | --- |
| Име и презиме | Референце |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**3. ОПИС ПОДУХВАТА/ПРОИЗВОДА/УСЛУГЕ**

**Листа најважнијих питања:**

* Шта је (су) производ(и) – опис физичких карактеристика: величина, тежина, боја, паковање...),
* Шта је услуга ( опишите врсту услуге),
* Које потребе купаца / корисника задовољава (употребна вредност),
* Ко су купци / потрошачи (садашњи и потенцијални),
* На основу чега доносе одлуке о куповини?
* У чему се разликујете од конкуренције?
* Нагласите предности/недостатке, слабе/јаке стране,
* Каква је ценовна осетљивост производа / услуге ?
* Да ли је потребна обука ( како за продавце, тако и за кориснике)?
* Да ли сте обезбедили постпродајни сервис и како он функционише ?

|  |  |
| --- | --- |
| **Опис производа услуге** |  |
| **Спремност за тржиште** |  |
| **Конкурентске предности** |  |
| **Гаранција и постпродајани сервис** |  |

**Најзначајнији производи/услуге**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Назив производа** | **2017** |
| **Цена по јединици производа** | **Количина** | **Приход од продаје (1x2)** | **% учешће у укупним приходима** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  | **Укупно:** |  |  |  | **100%** |

**4. МАРКЕТИНГ ПЛАН**

[Дати начин утврђивања потреба за услугама, потенцијалне кориснике и евентуалну конкуренцију]

**4.1 Профил купаца/потрошача**

**Листа најважнијих питања:**

* Какав је систем плаћања?
* Да ли је сезонски фактор одлучујући?
* Да ли је купац истовремено и корисник?
* Колико траје процес њиховог одлучивања о куповини?
* Колико је важан лични контакт са купцем?
* Како сте организовали продају?
* Да ли познајете профил потенцијалног купца?
* Наведите листу најважнијих купаца...
* Размотрити ко су купци/потрошачи за постојеће или нове производе или услуге. Захтеве потенцијалних потрошача треба класификовати помоћу релативно хомогених група имајући у виду постојеће идентификоване карактеристике (сегментација тржишта).
* Приказати ко су главни купци производа или услуга на сваком тржишном сегменту (укључујући домаће и инострано тржиште).
* Описати потрошачеве процесе куповине, укључујући основе на којима они доносе одлуке (тј. цена, квалитет, време, начин испоруке, обука, сервис, лични контакт или престиж) и зашто могу променити постојеће одлуке о куповини.
* Назначити понуде, уговоре или писма о намерама са којима располажете. Указати колико брзо ће ваши производи или услуге бити прихваћени на тржишту.

**4.2 Профил гране/пословног окружења**

**Листа најважнијих питања:**

* Која је укупна величина вашег тржишта – локалног, регионалног, националног, интернационалног ? На ове категорије гледајте са аспекта вашег садашњег и проспективног производног програма, као и циљног тржишта.
* Какве су стопе раста тржишта кроз призму претходног периода, садашњих трендова и пројекција за наредни период?
* Које су баријере за улазак у конкретну грану (социјалне, економске, политичке или неке друге),
* Размотрите неке нове производе/ услуге/ трендове у грани...

**PEST анализа утицаја окружења**

|  |
| --- |
| 1. Који фактори окружења утичу на организацију? |
| 2. Који је од ових фактора најважнији у данашње време и у неколико следећих година? |
|  |
| **Политичко-законодавни фактори**Монополско законодавствоЗакони о заштити околинеПореска политикаРегулатива везана за међународну разменуЗакон о запошљавањуСтабилност владе | **Економски фактори**Пословни круговиТрендови бруто националног дохоткаКаматне стопеСнабдевање новцемИнфлацијаНезапосленостРасположиви приходиДоступност енергије и цена |
| **Социо-културни фактори**ДемографијаРасподела приходаСоцијална кретањаПромене животног стилаОднос према раду и запошљавањуПотрошачки факториНиво образовања | **Технолошки фактори**Државна улагања у истраживањеДржавни и индустријски фокус технолошких фактораНова открића Брзина технолошког трансфераСтопа застарелости |

**PEST анализа**

**4.3. Профил конкуренције**

**Листа најважнијих питања:**

* Сачините листу и укратко опишите фирме које су ваши директни конкуренти,
* Анализирајте њихову величину, профитабилност и начин пословања колико год сте то у могућности,
* Која су њихове јаке / слабе стране у њиховом међусобном поређењу и у поређењу са вама?
* Шта су за Вас фактори успеха у светлу овакве анализе конкурентности /диференцијације у односу на конкуренцију?

**Главни конкуренти**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Компанија** | **Производ** | **Цена** | **Гаранција** | **Техничка подршка** | **Коментар** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**Анализа конкурентности (опционо)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Врста конкуренције** | **Годишња продаја** | **Стратегија цена** | **Тржишно учешће** | **Канали дистрибуције** | **Главне снаге/ слабости** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**4.4 SWОТ анализа**

**S – strength – снага**

**W – weakness – слабост**

**O – opportunity – шанса**

**T – threat – опасност**

|  |  |
| --- | --- |
| **СНАГЕ** | **СЛАБОСТИ** |
| **ШАНСЕ** | **ОПАСНОСТИ** |

**5. ФОРМУЛИСАЊЕ СТРАТЕГИЈЕ КОНКУРЕНТНОСТИ**

**5.1 Ценовна стратегија**

**Листа најважнијих питања:**

* На који начин одређујете ваше цене у односу на конкуренцију?
* Какву ценовну политику имају ваши конкуренти?
* Да ли вашом ценом можете да остварите конкурентску предност?
* Да ли сте у обзир узели реакцију конкуренције на ваше цене?
* Да ли су ваше цене тако одређене да су директно у функцији остваривања профита?
* Да ли вам ваше цене дозвољавају проширење тржишног учешћа?
* Да ли поједине законске одредбе рестриктивно делују на ваше цене?
* На који начин услови продаје детерминишу цене (готовинско, одложено...)

**5.2 Позиционирање**

Јасно одредити тржишне нише које ћете попунити својим производом/услугом али и начин како ћете је попунити (промоција, оглашавање и продаја - посебно у односу на конкуренцију...)

**5.3 План продаје**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Редни број | Производ | Јединица мере | Продајна цена | Обим производње и продајепо годинама |
| **Прва****година** | **Друга****година** | **Трећа****година** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** |
| 1. |  |  |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |  |  |
| 5. |  |  |  |  |  |  |
| 6. |  |  |  |  |  |  |
| 7. |  |  |  |  |  |  |
| 8. |  |  |  |  |  |  |
| 9. |  |  |  |  |  |  |
|  | **Укупно** |  |  |  |  |  |

**Структура највећих купаца**

|  |  |
| --- | --- |
| Назив купца | % учешћа |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **У К У П Н О** |  |

**5.4 План набавке**

**Потребне количине материјала**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Редни број | Потребан материјал | Утрошакматеријала по производу | Обим производње за прву годину | Потребна количина материјала у првој години |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5 = 3 x 4** |
| 1. | Материјал 1 |  |  |  |
|  | - за производ 1 |  |  |  |
|  | - за производ 2 |  |  |  |
|  | - за производ 3 |  |  |  |
|  | Укупно материјал 1 |  |  |  |
| 2. | Материјал 2 |  |  |  |
|  | - за производ 1 |  |  |  |
|  | - за производ 2 |  |  |  |
|  | - за производ 3 |  |  |  |
|  | Укупно материјал 2 |  |  |  |
| 3. | Материјал 3 |  |  |  |
|  | - за производ 1 |  |  |  |
|  | - за производ 2 |  |  |  |
|  | - за производ 3 |  |  |  |
|  | Укупно материјал 3 |  |  |  |

**Укупна вредност потребних набавки**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Р.бр. | Материјал | Јед. Мере | Цена | Потребна годишња количина материјала | Годишњи трошак за материјал |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6 = 4 x 5** |
| 1. | Материјал 1 |  |  |  |  |
| 2. | Материјал 2 |  |  |  |  |
| 3. | Материјал 3 |  |  |  |  |
|  | **Укупно** |  |  |  |  |

**Критеријуми селекције добављача**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Критеријум** | **Специфичан циљ** | **Опис** |
| Цена |  |  |
| Попусти |  |  |
| Квалитет |  |  |
| Испорука |  |  |
| Могућност проширења |  |  |
| Технологија |  |  |
| Рокови |  |  |
| Гаранција |  |  |

**Структура добављача**

|  |  |
| --- | --- |
| Назив добављача | % учешћа |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
| **У К У П Н О** |  |

**5.5. План дистрибуције**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Начин продаје** | **Назив производа** | **Обим продаје** | **Процент****удео %** |
| 1. | Малопродаја |  |  |  |
| 2. | Директна продаја |  |  |  |
| 3. | Велепродаја |  |  |  |
| 4. | Остало |  |  |  |
|  | Укупно: |  |  | 100% |

**5.6. План промотивних активности**

Листа најважнијих питања:

* Који су то основни циљеви пропаганде/промоције (основни циљ је да постојећи потрошачи купују више, а потенцијални да отпочну са куповином; резултат се увек мери кроз продају),
* На који начин реализовати те циљеве?
* Какаве поруке ће омогућити реализацију циљева?
* Који медији ће се користити?
* Како сачинити буџет?
* Како (из)мерити ефекте пропаганде/промоције?

**Почетни буџет за маркетинг**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Облик рекламирања** | **Цена**  | **Број понављања** | **Укупно** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Укупно** |  |  |  |

**6. ПЛАН ПРОИЗВОДЊЕ И ОПЕРАТИВНИ ПЛАН**

**6.1 Техничко-технолошка анализа**

**Попис потребних основних објеката и њихове димензије**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Објекат** | **Постоји** | **Карактеристике** |
| **1** | **2** |  | **3** |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| 4. |  |  |  |

**Попис потребних основних средстава за рад и њихове основне карактеристике - снага, потрошња,...**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Средство за рад** | **Карактеристике** | **Вредност** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| 4. |  |  |  |
| 5. |  |  |  |
| 6. |  |  |  |
| 7. |  |  |  |

**Попис и основне карактеристике улаза**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Потребни улази** | **Јединица мере** | **Добављач** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| 4. |  |  |  |
| 5. |  |  |  |
| 6. |  |  |  |

**Ниво искоришћености капацитета (%)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Редни****број** | **Година** | **Врста производње:** | **Напомена:** |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| 4. |  |  |  |
| 5. |  |  |  |

## Нормативи утрошка материјала и енергије по јединици производа/услуге

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Редни број | Сировина, амбалажа или енергент | ЈединицаМере | Цена | Утрошак материјала за производњу јединице производа(кг,м,ком....) | Трошак материјала за производњу јединице производа(€, Дин) |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6 = 4 x 5** |
| 1. |  |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |  |
| 4. |  |  |  |  |  |
| 5. |  |  |  |  |  |
| 6. |  |  |  |  |  |
| 7. |  |  |  |  |  |
|  | **Укупно** |  |  |  |  |

**6.2 Оперативни план**

**Локациони аспект**

Анализа макролокације обавља се квантитативном анализом одређеног броја локационих фактора, при чему се најчешће користи метод пондерације: привредна развијеност ширег региона, удаљеност тржишта продаје, удаљеност тржишта набавке, транспортни путеви и саобраћајнице, расположивост енергетских извора, расположивост воде, расположивост радне снаге, еколошки услови, климатски услови, и др.

Анализа микролокације обухвата истраживање и дефинисање смештаја и распореда на ужем подручју да би се добили набољи производни резултати: општа погодност и опремљеност локације, близина саобраћајница, комунална опремљеност локације, удаљеност енергетских извора, еколошки захтеви, и др.

**Динамички план (опционо)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Активност** | **Трајање** | **(године, месеци, недеље.......)** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**7. ФИНАНСИЈСКИ ПЛАН**

**Финансијско стање и резултати**

|  |
| --- |
| ОСНОВНИ ЕЛЕМЕНТИ БИЛАНСА УСПЕХА \_\_\_\_. год. |
| **Редни број** | **СТАВКЕ** | **\_\_\_\_** | **%** |
| **1.** | **Укупни приход** |  |  |
| **2.** | **Укупни расходи (од 2.1 до 2.6)** |  |  |
| 2.1. | Директни материјални трошкови |  |  |
| 2.2. | Амортизација |  |  |
| 2.3. | Трошкови зараде  |  |  |
| 2.4. | Нематеријални трошкови  |  |  |
| 2.5. | Финансијски трошкови  |  |  |
| 2.6 | Остали трошкови  |  |  |
| **3.** | **Добит / губитак (1-2)** |  |  |

|  |
| --- |
| **СТЕПЕН ЗАДУЖЕНОСТИ** |
| **Редни број** | **ЕЛЕМЕНТИ** | **\_\_\_\_\_\_\_** | **I квартал \_\_\_\_** |
|  1. | Основна средства |  |  |
|  2. | Залихе |  |  |
|  3. | Дугорочни пласмани |  |  |
|  **4.** | **Укупно (1+2+3)** |  |  |
|  5. | Сопствени капитал |  |  |
|  **6.** | **Нето дуг (4-5)** |  |  |
|  **7.** | **Укупан приход** |  |  |
|  **8.** | **Нето дуг/укупан приход (6:7)** |  |  |

##

## Инвестициона улагања

**Улагања у основна средства**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Основна средства** | **Цена** **[€]** | **Цена****[дин]** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| 1. |  |  |  |
| 2. |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| 4. |  |  |  |
| 5. |  |  |  |
|  | **Укупно** |  |  |

## Обрачун обртних средстава

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Редни** **број** | **Опис** | **Прва година** | **Друга година** | **Трећа година** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5**  |
| **А.** | **ПОСЛОВАЊЕМ УСЛОВЉЕНА О.С.** |  |   |   |
| **I** | **Залихе (1+2+3)** |  |   |   |
| 1. | Варијабилни трошкови (сировине, материјал,...) |  |  |  |
| 2. | Недовршена производња |  |  |  |
| 3. | Готови производи |  |  |  |
| **II** | **Потраживања** |  |  |  |
| **III** | **Новчана средства** |  |  |  |
| **Б.** | **ИЗВОРИ ИЗ ТЕКУЋЕГ ПОСЛОВАЊА (4+5)** |   |   |   |
| 4. | **Добављачи** |  |  |  |
| 5. | **Бруто плате** |  |  |  |
|   | **РАЗЛИКА (А - Б)** |   |   |   |

## Укупно инвестиционо улагање

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Укупно улагање** | **Износ** | **Износ** **[%]** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| 1. | Основна средства |  |  |
| 2. | Обртна средства |  |  |
|  | **Укупно** |  |  |

**Извори финансирања**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Основна средства** | **Износ** | **Износ [%]** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| 1. | Властита средства |  |  |
| 2. | Партнери |  |  |
| 3. | Кредити-- |  |  |
| 4. | Остали извори |  |  |
|  | **Укупно** |  |  |

**Услови кредитирања**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Кредит** | **Износ** | **Рок отплате** | **Каматна стопа** | **Период мировања** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**Обрачун укупног прихода**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Редни број | Производ | Продајна цена | Обим продаје по годинама | Приход по годинама |
| **Прва****година** | **Друга****година** | **Трећа****година** | **Прва****година** | **Друга****година** | **Трећа****година** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7 = 3 x 4** | **8 = 3 x 5** | **9 = 3 x 6** |
| **1.** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2.** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **3.** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **4.** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **5.** |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Укупно** |  |  |  |  |  |  |  |

## Обрачун прилива и одлива готовине (CASH FLOW) (опционо)

| **Период / Месец:** | **0** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Почетни салдо готовине |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***2. Кредит (од 2.1 до 2.2)***  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. Други кредити |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 2.2. Други кредити |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| ***3. Прилив готовине од продаје*** ***(од 3.1. до 3.2)*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.1. Прилив готовине од продаје 1 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 3.2. Прилив готовине од продаје 2 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 4. Прилив готовине од потраживања |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 5. Други приливи (без марже) |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| ***I. Укупно Приливи (1+2+3+4+5)*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***6. Одлив готовине за директне трошкове (од 6.1 до 6.2)*** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 6.1. Одлив готовине за директне трошкове 1 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 6.2. Одлив готовине за директне трошкове 2 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 7. Одлив готовине од дуговања |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 8. Плате запослених |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 9. Доприноси за запослене |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 10. Доприноси за власника |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 11. Трошкови закупа |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 12. Канцеларијски материјал |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 13. Телекомуникације |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 14. Комуналије |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 15. Транспорт |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 16. Трошкови одржавања  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 17. Књиговођа |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 18. Маркетинг и репрезентација |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 19. Одлив новца у приватне сврхе |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 20. Банкарске провизије |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 21. Порез на добит |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 22. ПДВ |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| ***II. Укупно одливи готовине*** ***(од 6 до 22)*** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| ***III. Бруто приход од продаје (I-II)***  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***IV. Просечна маржа за период у %*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***V. Нето готовински ток за период (без кредита) (I-2-II)*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***23. Одлив за отплату кредита*** ***(од 24.1 до 24.2)*** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 24.1. Одлив за отплату кредита  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 24.2. Одлив за отплату кредита |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 25. Друге инвестиције |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| ***VI. Укупан одлив из финансирања (23+25)*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***VII. Завршни салдо готовине за период (III-VI)*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***VIII. Нето " CASH FLOW " за период (V-VI)*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 26. Потенцијални одлив по основу јемства |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| 27. Потенцијални одлив по основу јемства |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| ***IX. КОНАЧНИ САЛДО ГОТОВИНЕ ЗА ПЕРИОД (VII-26-37)*** |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |  |
| ***X. КОНАЧАН НЕТО CASH FLOW ЗА ПЕРИОД (VIII-26-27)*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

## Биланс успеха

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Ставке биланса успеха** | **Прва** **година** | **Друга** **година** | **Трећа** **година** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| **I** | **УКУПНИ ПРИХОДИ** |  |  |  |
| 1. | Приход од продаје или пружања услуга |  |  |  |
| **II** | **УКУПНИ ПОСЛОВНИ РАСХОДИ** |  |  |  |
| 1. | Варијабилни трошкови (сировине, амбалажа)  |  |  |  |
| 2. | Трошкови плата |  |  |  |
| 3. | Амортизација |  |  |  |
| 4. | Трошкови енергената  |  |  |  |
| 5. | Трошкови одржавања |  |  |  |
| 6. | Трошкови маркетинга |  |  |  |
| 7. | Остали трошкови пословања |  |  |  |
| 8. | Финансијски трошкови |  |  |  |
| **III** | **БРУТО ДОБИТАК ИЛИ ГУБИТАК (I-II)** |  |  |  |
|  | Порез на добит (10%) |  |  |  |
| **IV** | **НЕТО ДОБИТ** |  |  |  |

**Преломна тачка рентабилности**

Ова анализа указује на онај обим производње на којем се изједначава реализована вредност производње – укупни приходи од продаје, са укупним трошковима. То је онај степен коришћења капацитета на којем мало предузеће почиње да остварује добит.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Редни број** | **Трошкови** | **Година пројекта** |
| **Прва** | **Друга** | **Трећа** | **Четврта** |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* |
| **I** | **Укупни фиксни трошкови (1+2+3+4+5)** |  |  |  |  |
| 1. | Амортизација |  |  |  |  |
| 2. | Нематеријални трошкови |  |  |  |  |
| 3. | Трошкови одржавања |  |  |  |  |
| 4. | Плате |  |  |  |  |
| 5. | Отплата главнице кредита |  |  |  |  |
| **II** | **Укупни варијабилни трошк. (1+2+3)** |  |  |  |  |
| 1. | Директни материјални трошкови |  |  |  |  |
| 2. | Остали материјални трошкови |  |  |  |  |
| 3. | Трошкови енергије |  |  |  |  |
| **III** | **УКУПНО (I+II)** |  |  |  |  |

Врло једноставан израз за израчунавање ове тачке је следећи:

 FT

 PTR = -----------

 PC-Vq

  **Где је:**

 **FT - укупни фиксни трошкови**

 **PC - продајна цена**

 **Vq - варијабилни трошкови по јединици производа**

**(Укупни варијабилни трошкови / Укупно производа)**

**Оцена пројекта**

1. Коефицијент економичности Укупни приходи

 Укупни расходи

1. Стопа акумулативности Планирана нето добит х 100

 Укупна улагања

1. Време враћања улагања Укупна улагања

 Планирана нето добит

1. Коефицијент рентабилности Нето добит x 100

Уложени капитал

**8.** **ПЛАН РАСТА И РАЗВОЈА**

У виду табеларног приказа представити захтеве за финансијским средствима, у зависности од одабраног правца развоја.

**Овај део подразумева:**

* Правилну процену захтева за финансијским средствима,
* Анализу и процену сопствених ресурса,
* Контакте са професионалним саветником,
* Идентификовање и процена доступности појединих извора финансирања.

**9. ДОДАЦИ И ПРИЛОЗИ**

* Статистички подаци ( табеле, графикони...),
* Резултати извршених истраживања (анкете, упитници... ),
* Каталози, рекламни материјал,
* Ценовници,
* Полисе осигурања,
* Менаџерски уговори,
* Уговори о закљученим извозним пословима.