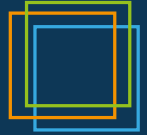




Finansira
Evropska unija



International
Labour
Organization



SIYB
START AND IMPROVE
YOUR BUSINESS

KAKO POKRENUITI POSAD

Plan poslovanja



**KAKO
POKRENUTI POSAO**

PLAN POSLOVANJA

Copyright © International Labour Organization 2015

Prvo izdanje: 2015



Ovaj materijal nema ograničenja u pogledu pristupa, a distribuira se po osnovu licence Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 IGO License (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo>). Korisnici mogu da koriste, dijele, prilagođavaju i nadgrađuju izvornu publikaciju, čak i u komercijalne svrhe, kako je navedeno u licenci. Svaki novi rad u kom je preuzet izvorni sadržaj mora biti isti kao u licenci CC-BY-SA. Međunarodna organizacija rada mora biti jasno navedena kao vlasnik izvornog djela. Upotreba amblema Međunarodne organizacije rada u vezi sa radom korisnika nije dozvoljena.

Prevođenje - ukoliko se ova publikacija prevodi, potrebno je dodati sljedeći tekst: *Ovaj prevod nije uradila Međunarodna organizacija rada (MOR), te ga ne treba smatrati zvaničnim prevodom MOR-a. MOR ne odgovara za sadržaj ili tačnost prevoda.*

Adaptiranje - ukoliko se ova publikacija adaptira, potrebno je dodati sljedeći tekst: *Ovo je adaptacija izvorne publikacije Međunarodne organizacije rada (MOR). Odgovornost za izražene stavove i mišljenja leži isključivo na autoru ili autorima, za koje se MOR ne smatra saglasnom.* Na adaptiranim publikacijama na koje Jedinica MOR-a za mala i srednja preduzeća nije dala saglasnost ne može se koristiti brend i logotip.

Svi upiti u vezi sa pravima i dozvolama uputiti na poštansku adresu: ILO Publications (Rights and Licencing), CH-1211 Geneva 22, Switzerland, ili na elektronsku adresu: rights@ilo.org.

International Labour Office

Start your business: manual / International Labour Office, Enterprises Department. - Geneva: ILO, 2015

ISBN: 978-92-2-132849-0 (print); 978-92-2-132850-6 (web pdf)

International Labour Office Enterprises Dept.

enterprise creation / corporate planning / small enterprise

03.04.5

ILO Cataloguing in Publication Data

Nazivi koji se koriste u publikacijama MOR-a, a koji su u skladu sa praksom Ujedinjenih nacija, i sadržaj koji je izložen u njima, ne izražavaju stav Međunarodne organizacije rada u pogledu pravnog statusa bilo koje zemlje, područja ili teritorije, ili njenih vlasti, ili u vezi s razgraničenjem njenih granica.

Odgovornost za stavove izražene u potpisanim člancima, studijama i drugim radovima leži isključivo na njihovim autorima, a njihovo objavljivanje nužno ne znači da ih Međunarodna organizacija rada podržava.

Spominjanje naziva kompanija i komercijalnih proizvoda i procesa ne znači da ih Međunarodna organizacija rada podržava, dok nespominjanje neke kompanije, komercijalnog proizvoda ili procesa nije znak neodobravanja.

Publikacije i digitalni proizvodi MOR-a mogu se nabaviti kod većih knjižara i platformi za digitalnu distribuciju, ili naručiti direktno putem adrese ilo@turpin-distribution.com. Više informacija možete dobiti na našoj internet stranici: www.ilo.org/publns ili upitom na adresu: ilopubs@ilo.org.

Štampano u Bosni i Hercegovini

Ova publikacija je urađena uz pomoć Evropske unije. Sadržaj ove publikacije je isključiva odgovornost Međunarodne organizacije rada u okviru implementacije projekta EU4Business i ne predstavlja nužno stanovišta Evropske unije.

O programu *Kako pokrenuti posao i unaprijediti poslovanje (SIYB)*

Program *Kako pokrenuti posao i unaprijediti poslovanje (SIYB)* je program obuke iz menadžmenta, čiji je akcenat stavljen na otvaranje i unapređenje malih firmi kao strategije otvaranja većeg broja kvalitetnijih radnih mjesta za žene i muškarce, posebno u zemljama u razvoju. Procjenjuje se da je realizovan u preko 100 zemalja i spada među najveće programe u ovoj oblasti u svijetu.

Kroz četiri povezana kursa - *Kako doći do poslovne ideje (GYB)*, *Kako pokrenuti posao (SYB)*, *Kako unaprijediti poslovanje (IYB)* i *Kako proširiti poslovanje (EYB)*, MOR realizuje program u strukturi sa tri stuba, koju čine viši predavači, predavači i krajnji korisnici - potencijalni i aktivni preduzetnici. Viši predavači koji imaju MOR-ovu licencu zaduženi su za razvoj kapaciteta predavača za efektivno izvođenje programa SIYB. Predavači, zatim, obučavaju preduzetnika na kursovima SIYB. MOR igra presudnu ulogu u identifikovanju i širenju najbolje prakse, realizaciji obuke, aktivnostima praćenja, vršenju kontrole kvaliteta i pružanju tehničkih savjeta u pogledu realizacije programa SIYB.

O kursu *Kako pokrenuti posao (SYB)*

Kako pokrenuti posao (SYB) je kurs za potencijalne preduzetnika koji imaju realnu poslovnu ideju za svoje malo preduzeće. Ovaj kurs pomaže da se razradi plan poslovanja i stvarno krene u posao. Isto tako, predstavlja priliku da se potrebne preduzetničke vještine i plan poslovanja provjere u simuliranoj i opuštenoj atmosferi.

Kurs SYB obično traje pet dana na osnovu priručnika za kurs SYB i brošure sa planom poslovanja. Na kursu se koristi aktivan pristup učenju gdje se u centru pažnje nalazi problem, uz nadgradnju već postojećeg znanja potencijalnog preduzetnika. Pred preduzetnika se postavlja izazov time što se nova tržišna dinamika uvodi, na primjer, kroz kraće praktične primjere i grafičke ilustracije.

Autori i izrazi zahvalnosti

Priručnik za kurs GYB rezultat je kolektivnog rada i sadrži iskustva i znanja prikupljena tokom tridesetogodišnje realizacije programa. Posebno je neprocjenjiv doprinos viših predavača i predavača programa SIYB, koji su testirali, koncipirali i realizovali program u različitim zemljama. Izradu ovog priručnika svojim iskustvom, podrškom i konstruktivnim prijedlozima omogućio je veliki broj kolega iz mreže praktičara SIYB, konsultantskih firmi i MOR-a.

Ovaj priručnik počiva na materijalima koji su prvobitno bili izrađeni 1998. godine; Instrument MOR-a za preduzetništvo mladih (YEF) kasnije je revidirao izvorni tekst priručnika, a za pisanje i pregled bile su zadužene Milena Mileman i Sibonžil Sibande (Sibongile Sibanda). Kraći doprinosi i drugi vrijedan materijal i ideje koje su korišćene u verziji YEF dali su Julijus Mutio (Julius Mutio), Marek Harsdorf (Marek Harsdoff), Milan Dajveča (Milan Divecha), Namsifu Njagabona (Namsifu Nyagabona), Majk Oneko (Mike Oneko), Doroti Katantazi (Dorothy Katantazi) i Stiven Kjalibula (Stephen Kyalibulha).

Tim autora izdanja iz 2015. godine, koji je revidirao postojeći tekst i napisao nekoliko poglavlja koja odražavaju najnovija razmišljanja o razvoju preduzeća i srodnim oblastima, čine Pan Min Tue (Phan Minh Tue) i Pranati Mehta (Pranati Mehtha). Stilsku i jezičku lekturu teksta uradio je Stiv Rejmond (Steve Raymond).

Veliku zahvalnost dugujemo iskusnim višim predavačima programa SIYB za reviziju nacрта rukopisa i sugestije koje su dali na osnovu svog iskustva, a to su: Disu Zomahun (Dissou Zomahoun), Gemunu Vijesena (Gemunu Wijesena), Sibonžil Sibanda (Sibongile Sibanda) i Valter Verheve (Walter Verhoeve). Posebnu zahvalnost dugujemo kolegama iz MOR-a - Mareku Harsdorfu iz Programa za zelene poslove pri Odjeljenju za preduzeća; Jurgenu Menzeu i Estebanu Tromelu iz Odjeljenje za pitanje roda, ravnopravnosti i diverziteta; Juliji Falt iz odjeljenja za HIV, AIDS i svijet rada na njihovom doprinosu sadržaju ovog priručnika.

Kraće priloge, savjete i pomoć kod povezivanja sadržaja sa finansijskim temama dali su Čeril Frankijevič (Cheryl Frankiewicz) i Severin Debos (Severine Deboos) (tehnički ekspert u Jedinici za socijalne finansije Odjeljenja za preduzeća, MOR).

Za opremanje publikacije i ilustracije bio je zadužen Tai Van Luan (Thai Van Luan), korice je dizajnirao Mauricio Konstanca (Maurizio Constanza).

Zahvaljujemo se članovima Tima za globalnu koordinaciju programa SIYB na njihovom neprocjenjivom doprinosu u pripremi i završnoj izradi priručnika: Mertenu Siversu (Merten Sievers) (specijalista - usluge razvoja lanca vrijednosti i razvoja poslovanja), Evi Majurin (Eva Majurin) (globalni koordinator programa SIYB) i Tokozil Njuman (Thokozile Njuman).

Sadržaj

Siže	1	6.1 Obrazac za utvrđivanje troškova	16
1. Poslovna ideja	2	6.2 Obrazac za utvrđivanje troškova proizvoda	20
2.1 Istraživanje tržišta	3	6.3 Obrazac za fiksne troškove	21
2.2 Plan marketinga (Proizvod)	4	6.4 Obrazac za amortizaciju	22
2.3 Plan marketinga (Cijena)	5	6.5 Ukupni mjesečni varijabilni troškovi	23
2.4 Plan marketinga (Lokacija)	6	6.6. Obrazac za nabavku na mjesečnom nivou	24
2.5 Plan marketinga (Promocija)	7	7.1 Plan prodaje	25
2.6 Plan marketinga (Ljudi)	8	7.2 Plan troškova	26
2.7 Plan marketinga (Proces)	9	7.3 Plan dobiti	27
2.8 Plan marketinga (Fizički dokazi)	10	7.4 Plan novčanih tokova	28
3. Procjena prodaje	11	8. Potreban početni kapital	29
4.1 Organizaciona struktura	12	9.1 Izvori početnog kapitala	30
4.2 Obaveze i troškovi radnika	13	9.2 Plan otplate kredita	31
5.1 Oblik osnivanja	14		
5.2 Zakonske obaveze i osiguranje	15		

Bitna napomena za korisnika:

Korisniku savjetujemo da za svoj plan poslovanja izabere tabele koje su relevantne za djelatnost kojom će se baviti. Korisnici mogu da izrade tabele u koliko god je primjeraka potrebno i zavisno od obima poslovanja i broja proizvoda i/ili usluga.



SIŽE

Ovaj plan poslovanja sadrži projekcije za period od ____ / ____ / 20____ do ____ / ____ / 20____

Naziv preduzeća: _____	Telefon: _____
Kontakt adresa: _____	Oblik osnivanja: _____
Djelatnost:	Vlasnici _____
• Proizvodnja sljedećih proizvoda: _____	
• Uslužna djelatnost sa sljedećim uslugama: _____	
• Maloprodaja sa sljedećom vrstom maloprodajnih objekata: _____	
• Veleprodaja sa sljedećim poslovima: _____	Rukovodioci: _____
• Ostalo (navedite): _____	_____
_____	<i>Kvalifikacija i iskustvo u priloženim biografijama</i>
	Izvori početnog kapitala: _____
	Iznos (KM) _____
Kupci: _____	_____
_____	_____
Radnici: _____	_____
_____	_____

1. POSLOVNA IDEJA

Naziv preduzeća: _____

Djelatnost:

- Proizvodnja Usluge Maloprodaja Veleprodaja Drugo

Preduzeće namjerava da proizvodi sljedeći proizvod: _____

Budući kupci: _____

Budući način prodaje: _____

Preduzeće će zadovoljiti sljedeće potrebe kupaca: _____

Moja lična motivacija da razradim ovu poslovnu ideju: _____

2.1 ISTRAŽIVANJE TRŽIŠTA

Proizvodi	Kupci	Potrebe i želje kupaca	Konkurencija	Prazan prostor (koji konkurencija nije popunila)
Proizvod 1:				
Proizvod 2:				
Proizvod 3:				
Proizvod 4:				

2.2 PLAN MARKETINGA

Proizvod

Proizvod, usluga ili lepeza proizvoda:				
	1. _____	2. _____	3. _____	4. _____
Kvalitet				
Boja				
Veličina				
Ambalaža				
Certifikacija				

2.3 PLAN MARKETINGA

Cijena

	1. _____	2. _____	3. _____	4. _____
Troškovi				
Cijena koju su kupci spremni da plate				
Cijene konkurencije				
Cijena				
Razlozi za određivanje ove cijene				
Popust se daje sljedećim kupcima				
Razlozi za davanje popusta				
Odgođeno plaćanje se daje sljedećim kupcima				
Razlozi za odgođeno plaćanje				

2.4 PLAN MARKETINGA

Lokacija

Lokacija:

Ova lokacija je izabrana iz sljedećih razloga:

Mjesečni troškovi lokacije: _____ (→ odjeljak 6.3) Troškovi uključuju: _____

Način distribucije:

Preduzeće će prodavati:

Direktno Maloprodaja Veleprodaja Drugo (navedite): _____

Ovaj način distribucije izabran je iz sljedećih razloga:

2.5 PLAN MARKETINGA

Promocija

Sredstva	Pojedivosti	Troškovi
Direktan marketing		
Oglašavanje		
Publicitet		
Promocija prodaje		
Ukupno troškovi promocije (→ odjeljak 6.3)		

2.6 PLAN MARKETINGA Ljudi

Pozicija	Kriteriji za zapošljavanje	Plan obuke

2.7 PLAN MARKETINGA Proces

Koraci	Opis
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	

2.8 PLAN MARKETINGA

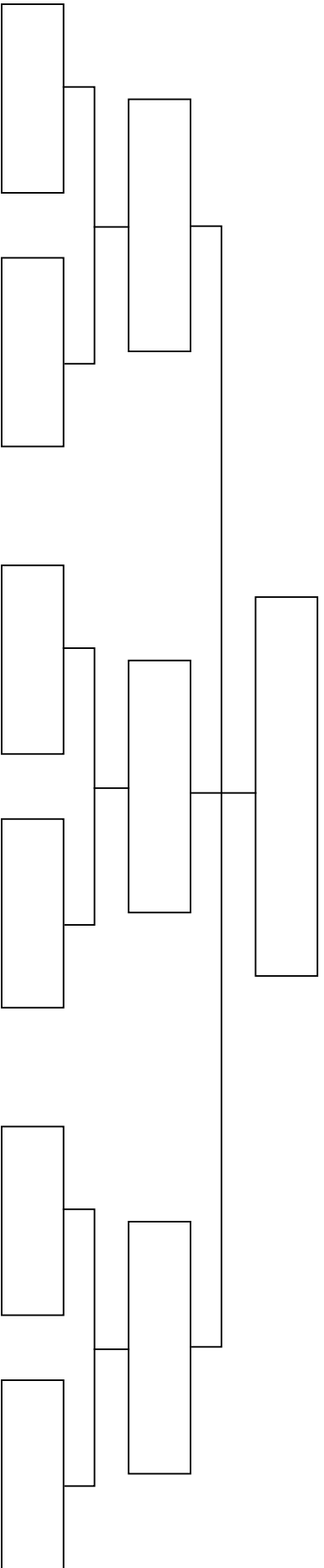
Fizički dokazi

Fizički dokazi	Opis
Poslovni prostor i unutrašnje uređenje	
Prisustvo na internetu i web sajt	
Ambalaža	
Oznake	
Uniforme	
Vizit kartice	
Poštanski sandučići, itd.	

3. PROCJENA PRODAJE

Proizvod	Distribucija	Jan	Feb	Mart	April	Maj	Juni	Juli	Avg	Sept	Okt	Nov	Dec	UKUPNO
1.	Direktna prodaja													
	Maloprodaja													
													
	Ukupno													
2.	Direktna prodaja													
	Maloprodaja													
													
	Ukupno													
3.	Direktna prodaja													
	Maloprodaja													
													
	Ukupno													
4.	Direktna prodaja													
	Maloprodaja													
													
	Ukupno													
Ukupan obim prodaje														
Ukupno prodaja na tržištu														
Udio u tržištu														

4.1 ORGANIZACIONA STRUKTURA



Zadaci i odgovornosti	Pozicija	Radnici
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		

4.2 OBAVEZE I TROŠKOVI RADNIKA

Zadatak	Potrebne vještine i iskustvo	Ime radnika	Mjesečna plata	Doprinosi za fond penzijsko-invalidskog i zdravstvenog osiguranja
Ukupan broj stalno zaposlenih				
Ukupni mjesečni troškovi rada (→ odjeljak 6.3)				

5.1 OBLIK OSNIVANJA

Poslovni subjekat posluje kao: Preduzetnik Ortakluk Zadruga Društvo sa ograničenom odgovornošću
 Drugo: _____

Razlozi za ovaj oblik osnivanja:

Vlasnici su:

Ime: _____

Pozicija u preduzeću: _____

Vještine:

Relevantno iskustvo:

Ime: _____

Pozicija u preduzeću: _____

Vještine:

Relevantno iskustvo:

5.2 ZAKONSKE OBAVEZE I OSIGURANJE

Preduzeće je dužno da plaća sljedeće poreze: _____

Sljedeći propisi primjenjuju se na rad: _____

Preduzeće je dužno da pribavi sljedeće dozvole i saglasnosti: _____

Troškovi: _____

Preduzeće će uzeti sljedeće osiguranje: _____

Ostale zakonske obaveze preduzeća: _____

6.1 OBRAZAC ZA UTVRĐIVANJE TROŠKOVA

(za proizvodnju i uslužne djelatnosti)

Proizvod 1:

1. VARIJABILNI TROŠKOVI PO STAVCI

1	2	3	4
Ulazni elementi	Troškovi nabavke	Procjena količine po stavci	Procjena troškova po stavci

Procjena varijabilnih troškova po stavci (1) (\rightarrow odjeljak 6.5)

2. FIKSNI TROŠKOVI PO STAVCI

Procjena ukupnih mjesečnih fiksnih troškova (2) (vidjeti odjeljak 6.3)

Procjena ukupnih mjesečnih varijabilnih troškova preduzeća (3) (vidjeti odjeljak 6.5)

Fiksni troškovi prema varijabilnim troškovima (4) = (2)/(3)

Procjena fiksnih troškova po stavci (KM) (5) = (4) x (1)

3. UKUPNI TROŠKOVI PO STAVCI (6) = (1) + (5)

6.1 OBRAZAC ZA UTVRĐIVANJE TROŠKOVA

(za proizvodnju i uslužne djelatnosti)

Proizvod 2:

1. VARIJABILNI TROŠKOVI PO STAVCI

1	2	3	4
Ulazni elementi	Troškovi nabavke (KM)	Procjena količine po stavci	Procjena troškova po stavci (KM)

Procjena varijabilnih troškova po stavci (1) (→ odjeljak 6.5)

2. FIKSNI TROŠKOVI PO STAVCI

Procjena ukupnih mjesečnih fiksnih troškova (2) (vidjeti odjeljak 6.3)	
Procjena ukupnih mjesečnih varijabilnih troškova preduzeća (3) (vidjeti odjeljak 6.5)	
Fiksni troškovi prema varijabilnim troškovima (4) = (2)/(3)	
Procjena fiksnih troškova po stavci (KM) (5) = (4) x (1)	

3. UKUPNI TROŠKOVI PO STAVCI (6) = (1) + (5)

--

6.1 OBRAZAC ZA UTVRĐIVANJE TROŠKOVA

(za proizvodnju i uslužne djelatnosti)

Proizvod 3:

1. VARIJABILNI TROŠKOVI PO STAVCI

1	2	3	4
Ulazni elementi	Troškovi nabavke (KM)	Procjena količine po stavci	Procjena troškova po stavci (KM)

Procjena varijabilnih troškova po stavci (1) (\rightarrow odjeljak 6.5)

2. FIKSNI TROŠKOVI PO STAVCI

Procjena ukupnih mjesečnih fiksnih troškova (2) (vidjeti odjeljak 6.3)	
Procjena ukupnih mjesečnih varijabilnih troškova preduzeća (3) (vidjeti odjeljak 6.5)	
Fikсни troškovi prema varijabilnim troškovima (4) = (2)/(3)	
Procjena fiksnih troškova po stavci (KM) (5) = (4) x (1)	

3. UKUPNI TROŠKOVI PO STAVCI (6) = (1) + (5)

6.1 OBRAZAC ZA UTVRĐIVANJE TROŠKOVA

(za proizvodnju i uslužne djelatnosti)

Proizvod 4:

1. VARIJABILNI TROŠKOVI PO STAVCI

1	2	3	4
Ulazni elementi	Troškovi nabavke (KM)	Procjena količine po stavci	Procjena troškova po stavci (KM)

Procjena varijabilnih troškova po stavci (1) (→ odjeljak 6.5)

2. FIKSNI TROŠKOVI PO STAVCI

Procjena ukupnih mjesečnih fiksnih troškova (2) (vidjeti odjeljak 6.3)

Procjena ukupnih mjesečnih varijabilnih troškova preduzeća (3) (vidjeti odjeljak 6.5)

Fiksni troškovi prema varijabilnim troškovima (4) = (2)/(3)

Procjena fiksnih troškova po stavci (KM) (5) = (4) x (1)

3. UKUPNI TROŠKOVI PO STAVCI (6) = (1) + (5)

6.2 OBRAZAC ZA UTVRĐIVANJE TROŠKOVA

(u maloprodaji i veleprodaji)

NAPLATA FIKSNIH TROŠKOVA (%)

UKUPNI MJESEČNI FIKSNI TROŠKOVI (2) (vidjeti odjeljak 6.3) _____

= _____ x 100 =

_____ %

UKUPNI MJESEČNI VARIJABILNI TROŠKOVI (3) (vidjeti odjeljak 6.3)

NAPLATA FIKSNIH TROŠKOVA (4)

	1	2	3
Proizvod	Varijabilni troškovi po stavci (KM) (1)	Fiksni troškovi po stavci (KM) (5) = (1) x (4)	Ukupni troškovi po stavci (KM) (6) = (1) + (5)

6.3 OBRAZAC ZA FIKSNE TROŠKOVE

Pojedinosti	Mjesečni troškovi (KM)
Renta (vidjeti odjeljak 2.4)	
Električna energija i voda, uključujući kanalizaciju	
Dozvole	
Osiguranje	
Rad (vidjeti odjeljak 4.2)	
Potrošni materijal, sa reciklažom i odvozom	
Amortizacija (vidjeti odjeljak 6.4)	
Prevoz	
Popravke	
Troškovi marketinga (promocija) (vidjeti odjeljak 2.5)	
Ukupni mjesečni fiksni troškovi	

6.4 OBRAZAC ZA AMORTIZACIJU

Oprema	Procjena troškova nabavke (KM)	Procjena životnog vijeka opreme	Godišnja amortizacija (KM)
Ukupno			
Mjesečna amortizacija			

6.5 UKUPNI MJESEČNI VARIJABILNI TROŠKOVI

Proizvodi	Količina mjesečne proizvodnje (vidjeti odjeljak 3)	Varijabilni troškovi po stavci (KM) (vidjeti odjeljak 6.1)	Ukupni mjesečni varijabilni troškovi (KM)
Proizvod 1:			
Proizvod 2:			
Proizvod 3:			
Proizvod 4:			
Ukupni mjesečni varijabilni troškovi			

6.6 OBRAZAC ZA NABAVKU NA MJESEČNOM NIVOU

Proizvodi	Procjena broja prodatih stavki na mjesечnom nivou (KM)	Varijabilni troškovi po stavci (KM) (nabavna cijena) (KM)	Ukupni mjesечni varijabilni troškovi (KM)
Ukupni mjesечni varijabilni troškovi			

7.1 PLAN PRODAJE

Proizvod	Pojedivosti	Jan	Feb	Mart	April	Maj	Juni	Juli	Avg	Sept	Okt	Nov	Dec	UKUPNO
Proizvod 1:	Obim prodaje													
	Prodajna cijena (KM)													
	Prodajna vrijednost (KM) (1)													
Proizvod 2:	Obim prodaje													
	Prodajna cijena (KM)													
	Prodajna vrijednost (KM) (1)													
Proizvod 3:	Obim prodaje													
	Prodajna cijena (KM)													
	Prodajna vrijednost (KM) (1)													
Proizvod 4:	Obim prodaje													
	Prodajna cijena (KM)													
	Prodajna vrijednost (KM) (1)													
Ukupna prodajna vrijednost (KM) (5) = (1) + (2) + (3) + (4)														

7.2 PLAN TROŠKOVA

Proizvod	Pojednosti	Jan	Feb	Mart	April	Maj	Juni	Juli	Avg	Sept	Okt	Nov	Dec	UKUPNO
Proizvod 1:	Obim proizvodnje													
	Varijabilni troškovi po stavci (KM)													
	Varijabilni troškovi po stavci (KM) (1)													
Proizvod 2:	Obim proizvodnje													
	Varijabilni troškovi po stavci (KM)													
	Varijabilni troškovi po stavci (KM) (1)													
Proizvod 3:	Obim proizvodnje													
	Varijabilni troškovi po stavci (KM)													
	Varijabilni troškovi po stavci (KM) (1)													
Proizvod 4:	Obim proizvodnje													
	Varijabilni troškovi po stavci (KM)													
	Varijabilni troškovi po stavci (KM) (1)													
	Ukupni varijabilni troškovi preduzeća (KM) (5) = (1) + (2) + (3) + (4)													
	Ukupni fiksni troškovi (KM) (6)													
	Ukupni troškovi (KM) (7) = (5) + (6)													

7.3 PLAN DOBITI

(Jedinica:)

Pojedinosti	Jan	Feb	Mart	April	Maj	Juni	Juli	Avg	Sept	Okt	Nov	Dec	UKUPNO
Ukupna prodajna vrijednost (1) (vidjeti odjeljak 7.1)													
Ukupni varijabilni troškovi (2) (vidjeti odjeljak 7.2)													
Bruto dobit (3) = (1) – (2)													
Ukupni fiksni troškovi (KM) (4)													
Neto dobit (5) = (3) – (4)													

7.3 PLAN DOBITI

(Jedinica:)												
Pojedinosti	Jan	Feb	Mart	April	Maj	Juni	Juli	Avg	Sept	Okt	Nov	Dec
1. Novac na početku mjeseca (1)												
2. Novac od gotovinske prodaje												
3. Novac od prodaje sa odgođenim plaćanjem												
4. Ostali prilivi novca												
5. Ukupan priliv novca (2)												
6. Nabavka robe												
7. Plate												
8. Nabavka opreme												
9. Otplata rate kredita												
10. Ostala plaćanja												
11. Ukupni izdaci (3)												
12. Novac na kraju mjeseca (4) = (1) + (2) - (3)												

8. POTREBAN POČETNI KAPITAL

Za period od: _____ do: _____	
(Jedinica:)	
ULAGANJA	Iznos
Poslovni prostor	
• Izgradnja ili kupovina zgrade	
• Promjena namjene ili preuređenje poslovnog prostora	
Oprema	
• Mehanizacija i alat	
• Namještaj	
OBRTNI KAPITAL	
Zalihe sirovina i finalnih proizvoda	
Dozvole i naknade	
Izdaci za marketing	
Plate	
Renta	
Električna energija i voda	
Vanredni troškovi	
UKUPAN POČETNI KAPITAL	

9.1 IZVORI POČETNOG KAPITALA

(Jedinica:)

	Iznos
Potreban početni kapital	
Izvori početnog kapitala	
• Učešće vlasnika	
• Ostali izvori	
Ukupno (iznos mora odgovarati iznosu potrebnog početnog kapitala)	
Kolateral (ukoliko se traži za kredit)	

9.2 PLAN OTPLATE KREDITA

Povjerilac: _____

Ukupan iznos kredita: _____ Period otplate: _____ Razdoblje u kom dospjeva rata: _____

Kamatna stopa: _____ Grejs period: _____ Troškovi kapitala u 1. godini: _____ **(vidjeti odjeljak 7.2)**

Polisa osiguranja: _____

	Preostali kapital	Rata	Otplata kapitala	Kamata	Osiguranja
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
Ukupno					

KAKO POKRENUTI POSAO

Plan poslovanja

Da li ste do poslovne ideje došli koristeći priručnik za kurs SYB?
Pomoću brošure Plan poslovanja SYB izradite plan poslovanja za svoju poslovnu ideju.
Ova brošura prati priručnik i služi kao matrica za pokretanje posla.

Kurs SYB je dio porodice kurseva u okviru programa Kako pokrenuti posao i unaprijediti poslovanja za novoregistrovana preduzeća i male preduzetnike. Program počiva na 25 godina iskustva u radu u 100 zemalja u saradnji sa 2500 lokalnih institucija, 200 sertifikovanih viših predavača i mrežom od preko 17.000 predavača. Do sada je imao više od 6 miliona klijenata, a ovaj broj ne prestaje da raste!

Verzija za Bosnu i Hercegovinu izrađena je uz finasijsku podršku Evropske unije u okviru projekta EU4Business.

ISBN 978-92-2-132850-6



9 789221 328506 >