



Udruženje građana "Nešto Više"
Trg Sabora Bosanskog 36
71000 Sarajevo
Tel/fax: + 387 (0) 33 788 740/741
e-mail: info@nestovise.org
www.nestovise.org

PISANJE BIZNIS PLANA

Šta je biznis plan?

Biznis plan

- ▣ predstavlja dokument kojim se definiše biznis, ono što želite da radite i sadrži načine kako to postići.
- ▣ Sadrži sve ono što je bitno za posao – strukturu posla, opis proizvoda ili usluga, potencijalne korisnike, potencijale razvoja i finansije.
- ▣ Kako bi stručnjaci rekli, *Biznis plan predstavlja "stavljanje na papir" svega onoga što je bitno za cjelokupan poslovni poduhvat.*

Biznis plan:

- ▣ Omogućava detaljnu analizu poslovnog poduhvata.
- ▣ Izradom biznis plana potencijalne greške prave se na papiru, a ne na tržištu.

Kome je namijenjen biznis plan?

Pojedincu koji je odlučio da pokrene sopstveni biznis a u cilju sagledavanja realnih mogućnosti projekta i smanjenja potencijalnih rizika.

U kojim situacijama je potreban biznis plan?

- ▣ Startovanje određenog biznisa
- ▣ Daje nam put koji treba slijediti
- ▣ Kontrola poslovanja

I na kraju, dobijamo odgovor na glavno pitanje:

Da li se isplati ulagati resurse u pokretanje odabranog biznisa?

Kako napisati biznis plan:

POČETNA STRANA

Početna strana treba da sadrži slijedeće detalje:

- naziv biznis plana
- naziv (ime i prezime) osobe koja je izradila biznis plan?

SEKCIJA 1: BIZNIS IDEJA

Ova sekcija se popunjava na kraju, kada su završene sve oblasti biznis plana.

Pojavljuje se na početku biznis plana i daje sažet pregled iznesenih prijedloga.

Treba da se ističe i privuče pažnju čitaoca kako bi ga zainteresovala da pročita ostatak biznis plana.

Ovo je kratak opis svega što ste stavili u ostatak biznis plana.

Sažetak treba da sadrži svrhu biznis plana:

- ▣ Osnovne podatke o pokretaču biznisa?
- ▣ Kratak opis proizvoda/usluga, prednosti za kupce, ciljano tržište za Vaš proizvod/usluga?
- ▣ Iznos novca potreban za sprovođenje biznis plana?
- ▣ Znanje i iskustvo relevantno za poslovni prijedlog i zbog čega se vjeruje u uspješnost projekta?
- ▣ Finansijske informacije o projektu?

Obilježja dobro sastavljenog sažetka su:

- konkretan i jasno napisan,
- obuhvata sve bitne stavke biznis plana,
- nije preobiman.

Osnovna svrha ove sekcije je da se utvrdi da li pokretač biznisa raspolaže sa resursima i znanjima da uspješno realizuje biznis plan

SEKCIJA 2: OPIS PROIZVODA/USLUGA

Opis Proizvoda/usluga

- ▣ Ovo je dio gdje u potpunosti morate opisati Vaš proizvoda/usluga:
- ▣ Osnovne karakteristike proizvoda/usluge?
- ▣ Njegove fizičke i funkcionalne karakteristike?

SEKCIJA 2: OPIS PROIZVODA/USLUGA

- ▣ Potrebe kupaca za izabranim proizvodom/uslugom?
- ▣ Spremnost kupaca da plate proizvod/uslugu?
- ▣ Tehnologiju na kojoj se temelji proizvod?
- ▣ Način upotrebe proizvoda?

Primjer : Uzgoj mliječnih krava i proizvodnja mlijeka

OPIS PROIZVODA/USLUGE:

Opis proizvoda :

1. Mlijeko - I klasa
2. Telad - I klasa

- ✓ Proizvodnja sirovog mlijeka i predaja u mljekaru
- ✓ Uzgoj i prodaja teladi

SEKCIJA 3: DOSADAŠNJA ISKUSTVA

U ovom dijelu trebate opisati:

- ▣ Koja su vaša dosadašnja iskustva vezana za proizvodnju navedenog proizvoda/usluga?
- ▣ Koliko se dugo bavite proizvodnjom navedenog proizvoda?
- ▣ Da li poznajete proces proizvodnje navedenog proizvoda?
- ▣ Da li raspoložete znanjem da bi mogli uspješno realizovati biznis plan?

Primjer: Uzgoj mliječnih krava i proizvodnja mlijeka

DOSADASNJA ISKUSTVA:

- Porodični biznis, kojim se već više godina bavim sa suprugom i djecom.
- Do sada samo imali pozitivna iskustva i svi ukućani su dobro osposobljeni za ovaj vid poljoprivredene proizvodnje.

SEKCIJA 4: POSTOJEĆI RESURSI (ZEMLJA, OBJEKTI, OPREMA)

Postojeći resursi (zemlja, objekti, oprema...)

Prilikom planiranja budućeg poslovanja polazna osnova je realna procjena dijelova imovine koji su neophodni za otpočinjanje biznisa, a to su:

- ▣ zemljište,
- ▣ poslovni objekti i
- ▣ oprema
- ▣ osoblje

Osnovna svrha ove sekcije je da se opiše kompletan proces proizvodnje, da bi se kvalitetno utvrdile potrebe za zemljištem, objektima, mašinama, infrastrukturom i neophodnim osobljem.

Primjer: Uzgoj mliječnih krava i proizvodnja mlijeka

POSTOJEĆI RESURSI (ZEMLJA, OBJEKTI, OPREMA)

- Jablanica, porodično domaćinstvo u kome imamo staju sa ispunjenim svim uslovima za držanje krava.
- Dvije muzne krave i proizvodnja mlijeka, sa mogućnošću proizvodnje sira i kajmaka.
- Posjedujem 6 duluma zemlje

SEKCIJA: 5 POTREBNI RESURSI (ZEMLJA, OBJEKTI, OPREMA, RADNA SNAGA, BILJKE, ŽIVOTINJE...)

- ▣ Koja Vam je potrebana oprema za pokretanje biznisa?
- ▣ Gdje mislite nabavljati potrebne sirovine za Vaš proizvod?
- ▣ Ko su vaši dobavljači?
- ▣ I na kraju slijedi procjena potrebnog osoblja za obavljanje posla, i to:
- ▣ Profil osoblja (koja škola, vještine i iskustva, specifična obuka)
- ▣ Broj izvršilaca

SEKCIJA: 5 POTREBNI RESURSI (ZEMLJA, OBJEKTI, OPREMA, RADNA SNAGA, BILJKE, ŽIVOTINJE...)

Zatim slijedi procjena vrijednosti radova za
sprovođenje infrastrukture:

- ▣ Struja
- ▣ Voda
- ▣ Kanalizacija
- ▣ Grijanje

Primjer: Uzgoj mliječnih krava i proizvodnja mlijeka

POTREBNI RESURSI (ZEMLJA, OBJEKTI, OPREMA, RADNA SNAGA, BILJKE, ŽIVOTINJE...)

- Nabavkom dvije visokomliječne krave će se povećati proizvodnja mlijeka i omogućiti povećanje porodičnih prihoda
- Oprema:
- Inox posude za držanje mlijeka
- Masina za masinsku muzu krava

SEKCIJA 6: TRŽIŠTE, KUPCI, KONKURENCIJA

Tržište i konkurencija

Potrebno je navesti tržište gdje planirate svoje proizvode ili usluge nuditi, kao i navesti slijedeće vezano za vaše kupce:

- ▣
 - Ko su Vaši kupci/potrošači? Kakva je njihova kupovna moć?
 - Šta tržište traži? koje su navike kupaca?
 - Kako cijena, kvalitet, boja, pakovanje, popusti i ostalo utiču na odluku o kupovini?
 - Kakav je sistem plaćanja?
 - Koliko je važan lični kontakt sa kupcem?
 - Na kojem području mislite nuditi Vaše proizvode/usluge?
 - Kolike su potrebe tržišta na kojem mislite dijelovati?

SEKCIJA 6: TRŽIŠTE, KUPCI, KONKURENCIJA

Morate znati da svaki proizvod ima svoju konkurenciju.

- Ko su glavni konkurenti?
- Koje su prednosti/nedostaci konkurenata u odnosu na vlastiti biznis?

Primjer: Uzgoj mliječnih krava i proizvodnja mlijeka

TRŽIŠTE, KUPCI, KONKURENCIJA

- TRŽIŠTE : Područje opštine - Jablanica
- KUPCI: Sve količine proizvedenog mlijeka predajemo u mljekaru „ Mljekara,,.
- Plasman teladi se vrši preko mesare „Mesara,, koja ima veće potrebe za teladima.
- KONKURENCIJA: Problema sa konkurencijom ne može biti jer mljekara ima potrebe za svom količinom mlijeka.

SEKCIJA 7: MARKETING

Marketing

U ovoj sekciji se opisuju načini i vrste marketinga kojima će se proizvod predstaviti ciljnoj grupi – kupcima. Pri izboru načina reklamiranja se vodi računa kome je proizvod namijenjen i koji je najbolji način da se ti proizvodi predstave kupcima.

Osnovna svrha ove sekcije je da se opiše kako će se proizvod reklamirati, uvažavajući sve karakteristike i proizvoda i kupaca (ciljne grupe).

- ▣ Kako će kupci čuti za Vaš proizvod?
- ▣ Da li će te ga reklamirati putem medija?
- ▣ Koliki će biti Vaši troškovi oglašavanje?
- ▣ Koje medije će te izabrati za reklamiranje Vaših proizvoda/usluga?
- ▣ Kako će te prodavati svoj proizvod?
- ▣ Kako će te formirati cijenu proizvoda?
- ▣ Koji su kanali distribucije Vašeg proizvoda/usluge

Primjer: Uzgoj mliječnih krava i proizvodnja mlijeka

MARKETING:

Tip oglašavanja	Detalji	Trošak (cijena)
usmeno	dnevna komunikacija sa poljorivrednim proizvođačima	0
plakat	distribucija plakata po MZ 100 kom x 0,05 KM	5
Radio, novine	Oglasi 100 KM (radio i novine)	100
Ukupno		105

SEKCIJA 8: PROCJENA RIZIKA

Svaki poslovni poduhvat podrazumijeva mogućnost pojave rizika. Zato je potrebno već na samom početku uzeti u obzir rizike koji bi se mogli pojaviti i pronaći način da se izbjegnju.

Najčešći rizici koji se mogu pojaviti a koji su prisutni u svakom poslu su:

- ▣ Finansijski rizici – tok novca u prvim mjesecima poslovanja, neočekivani troškovi i dr.
- ▣ Tržišni rizici – velike sezonske promjene, neočekivane promjene mode i sl.
- ▣ Prodajni rizici – veći troškovi promocije, veći popusti koji su neophodni i
- ▣ Konkurencija – pojava novih konkurenata, snižavanje cijena konkurenata i sl.
- ▣ Vremenske nepogode – suše, poplave, pojava bolesti vezani za Vaš proizvod i sl.

Potrebno je opisati kako djelovati u poslu da bi se zaštitili od nevedenih rizika.

Rizici se ne mogu izbjeći. Osnovna svrha ove sekcije je da se vidi da je investitor u potpunosti svjestan poslovnog okruženja i poslovnih prilika za njegov proizvod, kao i da investitor može da prepozna pretnje i da ih može spreman dočekati

Primjer: Uzgoj mliječnih krava i proizvodnja mlijeka

PROCJENA RIZIKA

- Problem se može pojaviti ukoliko se značajno promjeni cijena mlijeka ili ukoliko postojeća mljekara prestane da otkupljuje predevidene količine.

SEKCIJA 9: FINANSIJSKE INFORMACIJE

Na samom početku finansijske analize potrebno je izvršiti realnu procjenu kapitala koji je potreban za realizaciju poslovnog poduhvata.

Taj iznos najčešće uključuje: iznos sopstvenog kapitala koji će se uložiti i iznos kapitala koji nedostaje (najčešće se nedostajući iznos obezbjeđuje pozajmljivanjem od banaka ili neke druge institucije). Od ukupnog iznosa potrebnog kapitala vrši se planiranje – za koje namjene će se kapital koristiti.

U ovoj tabeli (Tabela 1.) se upisuju neophodna oprema za proizvodni proces, kao i cijene od potrebne opreme. Isto tako se upisuje i vlastiti kapital u nature i novcu da bi na kraju dobili koliko vam je nedostaje sredstava za pokretanje biznis plana.



SEKCIJA 9: FINANSIJSKE INFORMACIJE

Tabela br. 1- Plan finansiranja biznis plana – izvori sredstava

Potrebna ulaganja	Iznos u KM
ZGRADA	6.000 KM
KRAVE VISOKOMLIJECNE DVA KOMADA	5.000 KM
OPREMA (inox posude, masina za masinsku muzu krava)	3.000 KM
TROSKOVI (struja, voda,oglasavanje,...)	2811 KM
Ukupna ulaganja	16.811 KM
Vlastiti kapital u naturi	11.000 KM
Vlastiti kapital u novcu	3.222 KM
Kredit	1.589 KM
Ostatak sredstava za potreban – Biznis plan	1.000 KM

SEKCIJA 10: PREDVIĐANJE PROFITA

Tabela 2: - Plan prodaje i troškova

(PLAN PRODAJE I TROŠKOVA)

	MJESEČNO												UKUPNO
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	
PRIHODI/Prodaja													
Mlijeko	0	0	0	700	720	730	710	670	720	690	640	620	6200
Sir/Kajmak				150	200	180	170	210	220	200	240	190	1760
Telad	0	0	0	0	0	1100	0	1300	0	0	0	0	2400
Subvencije za mlijeko	0	0	0	200	210	215	205	190	210	195	170	150	1745
UKUPNA PRODAJA	0	0	0	1050	1130	2225	1085	2370	1150	1085	1050	960	12105
RASHODI/Troškovi													
Troškovi													
sijeno	97	97	84	97	95	62	30	31	31	30	62	97	813
koncentrat	187	187	166	187	180	187	90	94	94	90	94	180	1736
raž, kukuruz,	93	93	84	84	80	83	36	37	37	36	72	72	807
vještačko osjemenjavanje	0	0	30	0	0	30	0	0	0	0	0	0	60
veterinar	0	0	50	0	0	50	0	0	0	0	0	0	100
analiza mlijeka	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Kredit	132,41	132,41	132,41	132,41	132,41	132,41	132,41	132,41	132,41	132,41	132,41	132,41	1588,92
Reklama	105												105
Radna snaga	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
Amortizacija	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
UKUPNI TROŠKOVI	994,41	889,41	926,41	880,41	867,41	924,41	668,41	674,41	674,41	668,41	740,41	861,41	9769,92
DOBIT	-994,41	-889,41	-926,41	169,59	262,59	1300,59	416,59	1695,59	475,59	416,59	309,59	98,59	2335,08

SEKCIJA 11: PROTOK GOTOVOG NOVCA – CASH FLOW

U ovoj tabeli se vrši pregled toka gotovine, jer se može desiti da je predviđen manji obrtni kapital od potrebnog, pa je moguće ostati bez sredstava u nekom trenutku; ili se može desiti da je u nekom trenutku potrebno mnogo novca za sirovine pa se mora o tome voditi računa.

Gotovina na početku prvog mjeseca je ukupan obrtni kapital (osoblje uključeno), dok je u narednim mjesecima gotovina na početku mjeseca jednaka gotovini na kraju prethodnog mjeseca. Gotovina od prodaje je total po mjesecima iz Tabele br.2, ostali prilivi su krediti, subvencije ili pozajmice u nekom trenutku. Gotovina na kraju svakog mjeseca mora biti iznad nule, inače se plan ne može realizovati.

VJEŽBA 3.- Tabela br. 3 – Plan toka novca – gotovine (CASH FLOW)

PLAN TOKA NOVCA (GOTOVINE)												
MJESEČNO												
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Gotovina na početku mjeseca	2.811,00	1.816,59	927,18	0,77	170,36	432,95	1.733,54	2.150,13	3.845,72	4.321,31	4.737,90	5.047,49
Gotovina od prodaje	0,00	0,00	0,00	850,00	920,00	2.010,00	880,00	2.180,00	940,00	890,00	880,00	810,00
Ostali prilivi gotovine (Subvencije)	0,00	0,00	0,00	200,00	210,00	215,00	205,00	190,00	210,00	195,00	170,00	150,00
UKUPNO novčani prilivi	2.811,00	1.816,59	927,18	1.050,77	1.300,36	2.657,95	2.818,54	4.520,13	4.995,72	5.406,31	5.787,90	6.007,49
Ukupni troškovi	994,41	889,41	926,41	880,41	867,41	924,41	668,41	674,41	674,41	668,41	740,41	861,41
GOTOVINA na kraju mjeseca	1.816,59	927,18	0,77	170,36	432,95	1.733,54	2.150,13	3.845,72	4.321,31	4.737,90	5.047,49	5.146,08

U ovoj tabeli se vrši pregled toka gotovine, jer se može desiti da je predviđen manji obrtni kapital od potrebnog, pa je moguće ostati bez sredstava u nekom trenutku; ili se može desiti da je u nekom trenutku potrebno mnogo novca za sirovine pa se mora o tome voditi računa. Gotovina na početku prvog mjeseca je ukupan obrtni kapital (osoblje uključeno), dok je u narednim mjesecima gotovina na početku mjeseca jednaka gotovini na kraju prethodnog mjeseca.

AMORTIZACIJA

▣ "Službene novine FBiH", broj: 24/99

Amortizac. stope	Procenti	Godine	
1. Gradjevine 10%	10,00%	10	1,00
1.1. Upravne, administrativne, uredske i ostale zgrade za obavljanje uslužnih djelatnosti 3%	3,00%	33,33	1,00
1.2. Stambene zgrade, hoteli, restorani 5%	5,00%	20	1,00
1.3. Ceste, komunalni objekti, gornji stroj željeznickih pruga 14.3%	14,30%	7	1,00
2. Oprema, vozila i mehanizacija 20%	20,00%	5	1,00
2.1. Oprema za vodoprivredu, vodovod i kanalizaciju 14.3%	14,30%	7	1,00
2.2. Racunari i oprema za zastitu okolisa 33.3%	33,30%	3	1,00
3. Visegodisnji zasadi 14.3%	14,30%	7	1,00
4. Osnovna stada 40%	40,00%	2,5	1,00
5. Nematerijalna stalna sredstva 20%.	20,00%	5	1,00

- ▣ Stopa amortizacije utvrđuje se prema formuli:

$$S_a = \frac{100}{N}$$

- ▣ gdje je S_a - stopa amortizacije, a N - vijek trajanja osnovnoga sredstva iskazan u godinama.
- ▣ Na primjer, ako je vijek trajanja osnovnoga sredstva 10 godina, onda će stopa amortizacije biti:

$$S_a = \frac{100}{10} = 10\% \text{ godišnje}$$

U toku ovog treninga napravili ste nacrt sopstvenog biznis plana, i naučili osnove poslovnog planiranja.

Vaši biznis planovi, uz malo “dotjerivanja” (formulisanje teksta, provjeravanje i detaljno izračunavanje finansijskih pokazatelja) su biznis planovi koji mogu zadovoljiti apliciranje za kredite ili grantove.

HVALA NA PAŽNJI