



**NEZAVISNI BIRO ZA RAZVOJ  
INDEPENDENT OFFICE FOR DEVELOPMENT  
MODRIČA – GRADAČAC**

Projekat: POSAO I POVRATAK

**PRIRUČNIK ZA PRIPREMU JEDNOSTAVNOG  
POSLOVNOG PLANA**

Gradačac, novembar 2005. godine



Evropske Unije

Projekat finansiran od strane



Mercy Corps Skotland

## Sadržaj

<b>1. Uvod</b>	<b>3</b>
<b>2. Rezime poslovne ideje</b>	<b>3</b>
<b>3. Osnovni podaci</b>	<b>4</b>
Podaci o nosiocu poslovne ideje – preduzeću	4
Svrha realizacije poslovne ideje	5
<b>4. Prezentacija preduzeća – poslovne ideje</b>	<b>6</b>
Analiza okruženja	6
Proizvod (usluga)	6
Lokacija	6
Tržište	7
Prodajno tržište	7
Nabavno tržište	8
Konkurencija	8
Menadžment i zaposlenost	8
<b>5. Finansijski podaci</b>	<b>9</b>
Ukupna investiciona ulaganja	9
Projekcija početnog bilansa stanja	10
Obračun troškova poslovanja	10
Formiranje ukupnog prihoda	11
Projektovanje novčanih tokova	11
Finansijska ocjena projekta	12
<b>6. Prilozi</b>	<b>13</b>
P – 1: Dobitak / Gubitak	23
P – 2: Tok gotovine	25

## 1. Uvod

Vrijeme je novac, govorilo se ranije. Novac je vrijeme, opredmećeno vrijeme u mom džepu, kaže se danas. Za preduzetnika novac i vrijeme su resursi, i to oskudni resursi. Svaki poduzetnik pokušava da kontroliše svoje vrijeme.

U tom i postavlja sebi pitanje: Kako doći do novca? Odgovor: Realizujući svoju poslovnu ideju. Ali da bi realizovao svoju poslovnu ideju mora nabaviti novac. Kako?

Osnovno sredstvo komunikacije sa svakim investitorom je poslovni plan. To je univerzalni vid komunikacije između poduzetnika i investitora. Urađeni poslovni plan nije nikakva garancija da će se novac dobiti, ali ukoliko ne postoji poslovni plan, onda zasigurno neće ni biti tih sredstava.

Poduzetnik na prvom mjestu treba da uradi poslovni plan radi sebe, jer tek na papiru može vidjeti sve dobre i loše strane svoje ideje. Dobrih strana je gotovo uvijek svjestan, tako da je dosta često i zaslijepljen svojom idejom, zaljubljen u nju, tako da ne može vidjeti njene nedostatke. Sve nedostatke koje je moguće korigovati treba učiniti prije nego se kontaktira investitor.

I investitori su poduzetnici, i njima je njihovo vrijeme dragocjeno, tako da ne žele slušati slavopojke poduzetnika i o njihovim poslovnim idejama. Poslovni plan treba biti tako urađen tako da zainteresuje poduzetnika – investitora.

Poslovni plan treba da bude estetski, bez gramatičkih, pravopisnih i štamparskih grešaka. Neuredan poslovni plan reflektuje lošeg biznismena.

Postoje različiti oblici pripreme poslovnog plana, i u ovom priručniku ćete naći jednu od njih, po kojoj možete ispisati svoju vlastitu poslovnu ideju.

## 2. Rezime poslovne ideje

Prvo poglavlje ima funkciju preliminarnog pregleda cjeline investicione studije i najčešće se naziva: "Sažetak", "Rezime" ili "Osnovni zaključci". Ovo poglavlje prema projektnim zadacima je stavljeno na prvo mjesto, ali je u suštini posljednje na kome ćete raditi, jer ima karakter rekapitulacije.

Rezime je dakle "presudni" dio poslovnog plana. Presudni jer svaki investitor prvo čita rezime, pošto nema vremena da čita dvadesetak stranica o nekoj poslovnoj ideji. Tek ukoliko ga rezime zainteresuje, prelazi na analizu poslovnog plana.

Rezime treba da sadrži sve neophodne informacije, ali mora da bude kratak, maksimalno dvije stranice, no isto tako i dovoljno jasan. Tu treba da se izloži šta je to poslovna ideja, kakve su njene perspektive na tržištu, koja će se koristiti tehnologija (ili se već koristi), menadžerski tim koji treba da je realizuje, koliko novca je potrebno za njenu realizaciju i koliko se profita očekuje.

Normalno da je potrebno navesti i koliko se novca traži od investitora.