

POSTUPAK NATJECANJA ZA SUDJELOVANJE U PROGRAMU

(pristup sredstvima Federalnog ministarstva razvoja, poduzetništva i obrta)



■ Obavezne aktivnosti i procedure

□ Opcionalne aktivnosti i procedure, razvijene zajedno sa poduzetnikom (poduzetnik)

Načela za ostvarivanje prednosti u potpori projektima:

Stvaranje proizvoda i usluge više dodatne vrijednosti, tehničko – tehnološki temeljen razvoj na istraživanju i međunarodna tržišna konkurentnost, razvijanje akademskog poduzetništva, poduzetnička sposobnost i upravljanje znanja, ostvarenje različitih izvora financiranja, ravnomjeran regionalni razvoj, zaštita okoliša i održiv razvoj

ODOBRENIM SREDSTVIMA NE MOŽE SE FINANCIRATI:

Kupovanje vrijednosnih papira i ostalo financijsko poslovanje; osobna potrošnja; ostale namjene koje nisu u neposrednoj funkciji realizacije projekta.

Kontakti u Federalnom ministarstvu razvoja, poduzetništva i obrta:

Ministar:

Velimir Kunić, dipl. iur.,
Tel.: + 387 36 44 91 20, fax: + 387 36 44 91 22,
E-mail: ministar@fmrpo.gov.ba

Tajnik/Sekretar:

Jozo Bejić, dipl. ing. stroj.
Tel.: + 387 36 44 91 23, fax: + 387 36 44 91 22
E-mail: tajnik@fmrpo.gov.ba

Sjedište: Zgrada "Projektant", III. kat, Stjepana Radića 33, Mostar, Tel.: + 387 36 44 91 20, fax: + 387 36 44 91 22, Internet: www.fmrpo.gov.ba, E-mail: fmrpo@fmrpo.gov.ba

www.fmrpo.gov.ba

BIZNIS PLAN

Vodič kroz Vaš poslovni plan

Bosna i Hercegovina
Federacija Bosne i Hercegovine
Federalno ministarstvo razvoja, poduzetništva i obrta

Sadržaj poslovnog (biznis) plana

- Rezime biznis plana
- Menadžment i organizacija
- Proizvod / usluga
- Marketinški plan
- Strategija konkurentnosti
- Plan proizvodnje i operativni plan
- Financijski plan
- Plan opstojnosti i razvoja
- Privici

Primjerak naslovnice

Logotip tvrtke	Primjerak br. _____
Ime tvrtke: _____	
Adresa: _____	
Broj telefona i faksa: _____	
Utemeljena : _____	(godina)
Osoba za kontakt: _____	(ime i prezime)
Njezin broj telefona i faksa: _____	
Nadnevak podnošenja zahtjeva: _____	
POSLOVNI (BIZNIS) PLAN	

(naziv poslovnog pothvata)	
_____	_____
(nadnevak podnošenja zahtjeva)	Autor (konzultant)

Rezime poslovnog (biznis) plana

Najvažnije cjeline su:

- Poduzetničke ideje
- Osnovni ciljevi
- Opis proizvoda / usluge i ciljano tržište
- Definicija uspjeha i konkurentnosti
- Financijski pokazatelji
- Profil subjekta
- Potrebna ulaganja

Menadžment

Sposobnost i iskustvo menadžment tima po pojedinim poslovnim funkcijama: vrhunski menadžment i administracija; (komunikacija, donošenje odluka, pregovaranje, planiranje, rješavanje problema, definiranje ciljeva, projekt menadžment, operativni menadžment, kontrola kvaliteta, nabavka i proizvodna sfera, financijski menadžment (izbor izvora financija, kontrola novanih tokova i pripreme financijskih izvještaja), marketing menadžment (istraživanje tržišta, planiranje, upravljanje procesom distribucije proizvoda / usluga, promocija proizvoda), R & D menadžment (razvoj proizvoda / usluga, inženjering, istraživanje) Kadrovski menadžment (timski rad, konflikt ciljeva, kriticizam, kultura, pomoć, razumijevanje, ...).

Proizvod/usluga

Poslovni (biznis) plan treba da odgovore na sljedeća pitanja: što je proizvod, što je usluga (opišite vrstu usluge), koje potrebe kupca/korisnika zadovoljava, tko su kupci/potrošači, na osnovu čega oni donose odluku o kupnji, u čemu se razlikujete od konkurencije, što su prednosti (slabe i jake strane), kakva je cjenovna osjetljivost proizvoda/usluge, je li potrebna obuka, jete li osigurali postprodajni servis i kako funkcionira?

Marketinški plan

Marketinški plan treba dati odgovor na pitanja: tko su vaši kupci / potrošači, da li kupuju jednom ili više puta, kako cijena, kvalitet, boja, pakovanje, težina, jamstvo, servis, popust i ... utječu na odluku o kupovini, je li proizvod / usluga za njih neophodnost, samo jedna od nabavki ili luksuz, kakav je sustav planiranja, je li sezonski faktor odlučujuć, je li kupac istovremeno i korisnik, koliko traje proces njihovog odlučivanja o kupovini, koliko je važan osobni kontakt sa kupcem, kako ste organizirali prodaju? Poznajete li profil potencijalnog kupca?

Financijski plan

Jasno definiran financijski dio Poslovnog plana treba obuhvaćati: Stanje sredstava koja se anticipiraju za proizvod / uslugu, Način na koji će sredstva biti osigurana, otkrivana razina prodaje, troškova i profita. Ponuditi odgovore na pitanja: za što su vam potrebna financijska sredstva; kakva sredstva su vam potrebna; kada će vam sredstva biti potrebna; kakav poslovni aranžman nudite potencijalnim investitorima; kako ste definirali "izlaznu rutu"?

KRITERIJI ZA DONOŠENJE ODLUKA O POTPORI PROJEKTU

Marketinško – tržišni kriterij

(opstojnost na tržištu i razvoj)

Tržišni potencijal, trend i snaga proizvoda, kvaliteta marketinškog plana, integralna SWOT ocjena.

Tehničko – tehnologijski kriterij

(mogućnost inoviranja proizvoda i proizvodnje)

Naprednost tehničkog i tehnologijskog rješenja, udjel razvoja i istraživanja u proizvodnji, tehničko – tehnologijska izvodljivost, neriznost, višesektorska primjenjivost, ekologijska neutralnost.

Ekonomsko – financijski kriterij

(sposobnost ostvarivanja financijske stabilnosti)

Pokazatelji poslovne uspješnosti projekta, diversificirana struktura izvora financiranja, neosjetljivost na poslovne poremećaje.

Kriterij poduzetničkih sposobnosti i upravljačkih znanja i vještina

(sposobnost poduzetnika i poduzeća da razvije projekt)

Ocjena referenci poduzetnika, organiziranost poslovnog procesa, ocjena profila poduzetnika i ključnih sudionika procesa.

Razvojni kriteriji

(utjecaj projekta na ukupan gospodarski razvoj)

Unapređenje ukupne gospodarske strukture okruženja, povećanje broja uposlenih, utjecaj na razvoj ostalih usluga i proizvoda (eksterni efekti), angažiranje postojećih gospodarskih resursa, razina interakcije sa istraživačkim – razvojnim institucijama.

Financijski plan sadrži projekciju prihoda, tijekom gotovine, račun dobiti / gubitaka, bilancu uspjeha, analizu osjetljivosti / rizika