

Образац 9 – Образац пословног плана

1. Информације о подносиоцу захтева

Име/назив: _____

Старост / број година пословања _____

Пол (уколико је подносилац захтева физичко лице): 1) мушко / 2) женско

Степен стручне спреме _____

Број из регистра пољопривредног газдинства (РПГ) _____

Датум уписа у РПГ _____

Адреса/седиште (место) _____

2. Пословни профил

Број година колико подносилац захтева послује _____

Подносиоц захтева:

1) физичко лице; 2) предузетник; 3) привредно друштво; 4) задруга.

Законски заступник (уколико је подносилац захтева привредно друштво или земљорадничка задруга) _____

Број запослених од стране подносиоца захтева _____

- Број стално запослених _____
- Број запослених на одређено време _____
- Број мушкараца _____ Број жена _____

- Наведите производе и услуге које је подносилац захтева производио/нудио 2021. године):

За период	Производ/услуга	Произведени обим (годишњи просек)	Вредност (РСД) (годишњи просек)
I КВАРТАЛ			
II КВАРТАЛ			
III КВАРТАЛ			
IV КВАРТАЛ			

- Наведите производе и услуге које је подносилац захтева продао у прошлој години (2021.):

Раздобље	Производ/услуга	Продата количина (годишњи просек)	Вредност (РСД) (годишњи просек)	Локација продаје ¹ (користите кодове који се примењују)
I КВАРТАЛ				
II КВАРТАЛ				
III КВАРТАЛ				
IV КВАРТАЛ				

- Наведите постојећа капитална средства и њихову вредност у власништву подносиоца захтева? (земљиште, инфраструктура (навести) и/или опрема, остало (навести)) _____

- Које изворе финансирања највише користите? (кредите, кредитне линије, штедња итд?) (Ако је доступно, представите биланс успеха и/или извештај о токовима готовине) _____

- Која је ваша постојећа изложеност код пословних банака?

Вредност постојећих кредита пословних банака (у РСД) _____

Трајање постојећих кредита пословних банака (у годинама) _____

Обезбеђења коришћена за кредит _____

Рочност кредита код пословних банака _____

- Ко су ваши главни добављачи/стратешки партнери?

- Ко су ваши главни добављачи/стратешки партнери за приступ саветима у вези са производњом?

- Ко су ваши главни добављачи/стратешки партнери за приступ технологији/опреми?

- Ко су ваши главни добављачи/стратешки партнери за приступ финансијама?

3. Анализа тржишта

3.1. Трендови на тржишту

- Какви су дугорочни изгледи за индустрију? (регулаторна, социо-културна, технолошка, демографска, економска кретања) _____

- Да ли продајете свеже и/или прерађене производе? _____

¹ Шифарник за локацију продаје: 1) из саме фарме, 2) произвођач продаје на локалном тржишту, 3) произвођач носи у дистрибутивни центар, 4) друго.

- Да ли продајете директно потрошачима и/или другим купцима (трговци на велико, прерађивачи хране, малопродаја, хотели, ресторани, кетеринг, остало)? _____

- Која је главна корист коју пружате купцу (свакодневна употреба, погодност, специјалност)? _____

- Колико купаца имате у тренутку подношења захтева? _____

- Ко су међу њима главни купци (топ 3-5) (по обиму и вредности)? _____

Купац 1 _____ (волумен) _____ (вредност)

Купац 2 _____ (волумен) _____ (вредност)

Купац 3 _____ (волумен) _____ (вредност)

- Да ли купци купују производе директно и/или преко посредника? _____

- Да ли се трансакције обављају лично, на физичким тржиштима и/или дигиталним тржиштима? _____

- Који се модалитети плаћања користе (готовина по испоруци, плаћање по фактури у року од 30 дана или више након испоруке, терминске куповине, дугорочни уговори)? _____

- Да ли се одлуке о куповини руководе одређеним стандардима квалитета? (описати) _____

- Која врста и број купаца који тренутно не купују од вас би могли бити заинтересовани да купе од вас у кратком року? _____

- Који је типичан циклус продаје, укључујући просечно трајање, од почетног контакта са клијентом до продаје? _____

- Ко су вам главни конкуренти? _____

- Која је главна тачка разлике између ваших производа/услуга и производа/услуге ваших конкурената (нпр. цена, услуга, понуда/обим, време, квалитет, порекло/локација итд.)? _____

4. Пословна стратегија

- Опишите главне финансијске и нефинансијске циљеве пословања у наредних годину-две дана _____

- Опишите све промене које су потребне у вашим производима/услугама за постизање пословних циљева (промене у опсегу, обиму, вредности и/или врсти производа/услуга) _____

- Опишите све потребне промене у вашој стратегији цена (промене у ценама производа/маржи на основу поређења између ваших цена и оних које наплаћују конкуренти)_____

- Опишите све потребне промене на вашим циљним тржиштима (промене у циљним купцима и географским локацијама)_____

- Опишите све промене које су потребне у промоцији ваших производа/услуга (промене у каналима испоруке и дистрибуције како бисте боље дошли до ваших циљних купаца и географских подручја)_____

- Опишите све потребне промене у организацији вашег пословања (Промене у управљачком тиму, организационој структури, типу и броју запослених, пословним процедурама (нпр. стандарди и сертификација)_____

- Опишите и потребне промене у вашој постојећој мрежи добављача/стратешких партнера

5. Опис инвестиционог пројекта

- Назив пројекта _____

- У шта би пројекат улагао? Опишите физичко-техничке елементе/карактеристике пројектних инвестиција _____

- Износ инвестиције _____

- Зашто желите да инвестирате у овај пројекат? Опишите проблем који намерава да решите овом инвестицијом _____

- Како планирате да реализујете ову инвестицију?

Кључне прекретнице/активности	Очекивани почетак	Очекивани завршетак	Очекивани резултати/ Резултати

- Где ће се реализовати ова инвестиција? локација (град)

- Колико ће нових запослених бити потребно за имплементацију и/или управљање инвестицијом (ако је применљиво)? _____

- Која ће техничка помоћ и/или обука бити пружена подносиоцу захтева за ефективну имплементацију и/или управљање инвестицијом? _____

- Које циљне потребе купаца/тржишта ће ова инвестиција помоћи у решавању? _____

- Ко је главни партнер (нпр. купац, друго пољопривредно газдинство, предузетник, задруга) укључен у предложени пројекат? _____

- За колико ће ова инвестиција повећати пословни промет? Наведите процену.

6. Структура улагања и извори финансирања

Табеларни приказ детаљне структуре (1) инвестиција у основна средства, обртна средства и техничку помоћ; и (2) одговарајући износи финансирања из инвестиционог зајма у односу на сопствено учешће (сопствена средства, други извори) насупрот јавних (грант) извора.

Табела мора да садржи (минимални захтев): (1) процењене трошкове припреме; (2) прихватљиве капиталне инвестиције; и (3) техничку помоћ и/или активности обуке повезане са прихватљивим капиталним инвестицијама које би осигурале успешну имплементацију.

7. Финансијска анализа

- Како ће ова инвестиција утицати на ваш финансијски/новчани ток?

Инвестициона студија треба да покаже утицај на финансијске токове (приходи и расходи) пословања.

На пример:

- Приходи: (= планирана цена x планирана количина), потребно је приказати утицај на приходе који ће генерисати ову инвестицију, односно како ће се приходи кроз ову инвестицију повећати у периоду отплате кредита;

- Расходи: приказују све директне трошкове, оперативне трошкове, амортизацију и амортизацију у периоду отплате кредита, односно када инвестиција заживи, постане оперативна

Анализа се може изразити кроз пројекцију рачуна успеха/биланса успеха, биланса стања, тока готовине и/или дескриптивно.

- Опишите кључне претпоставке на којима се заснива финансијска анализа

8. Усклађеност са законима и управљање ризиком

- Опишите усклађеност пословања са важећим прописима/захтевима за лиценцирање

- Опишите полисе осигурања применљиве на пословање. Да ли планирате да купите неко осигурање? Ако јесте, који тип? Имате ли сада неко осигурање?