

Dječiji vrtić PEPELJUGA

BIZNIS PLAN

Zenica, april 2016.

Ovaj primjer biznis plana preuzet je sa portala MojBiznisPlan.com.

Dozvoljena je neograničena upotreba ovog plana u edukativne svrhe ili kao osnove za izradu drugih poslovnih planova. Nije dozvoljena neovlaštena reprodukcija, prodaja, objavljivanje ili bilo kakva druga komercijalna upotreba ovog dokumenta, bez prethodne saglasnosti. Za sve dodatne informacije, kontaktirajte nas na: info@mojbiznisplan.com.

Sve informacije sadržane u ovom biznis planu su fiktivnog karaktera i ne odnose se na bilo koje konkretno preduzeće ili pojedinca. U skladu s tim, bilo kakva sličnost sa stvarnim preduzećima, ličnostima, lokacijama ili poslovnim aktivnostima, u potpunosti je slučajna i nenamjerna.

Ovaj primjer biznis plana ima isključivo edukativnu namjenu, tako da [MojBiznisPlan](http://MojBiznisPlan.com) ne snosi odgovornost za bilo kakvu štetu nastalu korištenjem podataka iz ovog biznis plana ili na bilo koji drugi način.

Copyright © MojBiznisPlan.com. Sva prava zadržana.

Sadržaj

1. Sažetak.....	1
2. Uvod.....	2
2.1. O pravnom licu	2
2.2. O projektu	2
3. Tržište prodaje	3
3.1. Geografska dimenzija tržišta	3
3.2. Ciljne grupe	3
3.3. Potencijal tržišta	3
3.4. Konkurencija.....	3
3.5. Planirani obim i cijena usluga	4
3.6. Plan promocije.....	4
4. Tržište nabavke	6
4.1. Namirnice	6
4.2. Struktura tržišta nabavke	6
5. Tehnološki aspekti projekta	7
5.1. Građevinski objekat.....	7
5.2. Oprema.....	7
5.3. Energenti i voda.....	9
5.4. Radna snaga	9
5.5. Projekcija cijene radne snage	9
6. Finansijski aspekti projekta	10
6.1. Ulaganja u osnovna sredstva.....	10
6.2. Ulaganja u trajna obrtna sredstva	10
6.3. Rekapitulacija ukupne vrijednosti projekta	11
6.4. Izvori finansiranja	11
6.5. Obaveze prema izvorima finansiranja	11
6.6. Troškovi	11
6.6.1. Materijalni troškovi	12
6.6.2. Nematerijalni troškovi	12
6.6.3. Troškovi amortizacije.....	13
6.6.4. Troškovi plata	13
6.7. Ukupan prihod.....	13
6.8. Početni bilans stanja.....	13
6.9. Bilans uspjeha.....	14
6.10. Gotovinski tok.....	15

1. Sažetak

Dječiji vrtić „Pepeljuga“ je projekat g-đe Amire Jusufović, koja je po zanimanju diplomirani psiholog sa dugogodišnjim iskustvom u predškolskom obrazovanju djece.

Misija Vrtića je da roditeljima, koji imaju djecu uzrasta od 6 mjeseci do 5 godina, pruži kontinuiranu stručnu podršku u obavljanju roditeljskih uloga, pomogne u izgradnji odgovornog roditeljstva i odgovarajućih kompetencija za kvalitetnu podršku razvoju, kao i da u saradnji sa školama i okruženjem obezbijedi kontinuitet razvoja i učenja djeteta.

Realizacija ovog projekta podrazumijeva zakup adekvatnog prostora, nabavku potrebne opreme i repromaterijala, kao i angažman potrebnog broja radnika, sa odgovarajućim stručnim kvalifikacijama. Projekat će biti finansiran kombinacijom sopstvenih sredstava i kredita.

Analizom tržišta utvrđeno je da postoji velika disproporcija između broja predškolske djece i broja registrovane djece u postojećim vrtićima. To ukazuje na značajan neiskorišteni potencijal tržišta, pa samim tim otvaranje novog vrtića ima svoju potpunu tržišnu opravdanost. Dodatni argument u prilog tome jeste i aktuelna strategija razvoja lokalne zajednice u kojoj je konstatovan nedostatak prostornih kapaciteta za smještaj djece u vrtićima.

Za potrebe funkcionisanja Vrtića, planirano je iznajmljivanje objekta površine 200 m², mora biti u potpunosti prilagođen potrebama boravka djece.

Neophodno investiciono ulaganje podrazumijevalo bi nabavku **opreme**, kao i obezbjeđenje potrebnih **obrtnih sredstava**.

Ukupna vrijednost ulaganja iznosi **46.000 KM**. Od tog iznosa, putem **kredita** će biti obezbijeđeno **20.000 KM**, dok će se ostatak od **26.000 KM** obezbijediti iz **sopstvenih izvora**.

S obzirom na planirani rok otplate kredita od tri godine, finansijskim projekcijama obuhvaćen je period od četiri godine, kako bi se pokazao puni potencijal projekta nakon otplate kredita, uz maksimalnu iskorištenost kapaciteta. U tom smislu, projektovani **godišnji prihod** u prvoj godini iznosi **207.000 KM**, da bi u četvrtoj godini dostigao nivo od **259.000 KM**.

Finansijske projekcije pokazuju da Vrtić u prvoj godini funkcioniše na granici rentabilnosti, dok od druge godine postaje u potpunosti održiv i rentabilan. Ostvarena neto dobit u drugoj godini iznosi **12.000 KM**, da bi uz konstantan rast, u četvrtoj godini dostigla iznos od **36.000 KM**.

Tokom cijelog perioda eksploatacije projekat je **likvidan**, odnosno konstantno se ostvaruje stabilan suficit novčanog toka.

2. Uvod

2.1. O pravnom licu

Naziv pravnog lica:	Dječiji vrtić PEPELJUGA		
Lokacija:	Grad Zenica		
Pravni status	Predškolska ustanova		
Vlasnička struktura:	<u>Vlasnik</u>	<u>% vlasništva</u>	
	Amira Jusufović		100%

2.2. O projektu

Dječiji vrtić „Pepeljuga“ (u daljem tekstu: Vrtić) je projekat g-đe Amire Jusufović, koja je po zanimanju diplomirani psiholog sa dugogodišnjim iskustvom u predškolskom obrazovanju djece.

Uočavajući veliku disproporciju na tržištu između potreba roditelja za boravkom njihove djece u vrtiću i raspoloživog broja mjesta u postojećim vrtićima, g-đa Jusufović odlučila je da otvori savremenu predškolsku ustanovu, koja bi na tržištu ponudila kvalitetnu uslugu, u smislu boravka djece u ugodnom i stimulativnom ambijentu, kako u smislu opremljenosti prostorija, tako i u smislu obrazovanja i vaspitanja po najvišim standardima. Stručno osoblje Vrtića nastojaće da kvalitetno i pažljivo prati razvoj svakog djeteta te da adekvatno odgovori na njegove razvojne potrebe, sa ciljem usmjeravanje djeteta da uz što manje poteškoća dostigne svoj optimalni nivo, poštujući prirodu cjelovitog učenja i razvoja.

Misija Vrtića je da roditeljima, koji imaju djecu uzrasta od 6 mjeseci do 5 godina, pruži kontinuiranu stručnu podršku u obavljanju roditeljskih uloga, pomogne u izgradnji odgovornog roditeljstva i odgovarajućih kompetencija za kvalitetnu podršku razvoju, kao i da u saradnji sa školama i okruženjem obezbijedi kontinuitet razvoja i učenja djeteta.

Realizacija ovog projekta podrazumijeva zakup adekvatnog prostora, nabavku potrebne opreme i repromaterijala, kao i angažman potrebnog broja radnika, sa odgovarajućim stručnim kvalifikacijama. Projekat će biti finansiran kombinacijom sopstvenih sredstava i kredita.

3. Tržište prodaje

3.1. Geografska dimenzija tržišta

Ciljno tržište je **Grad Zenica**, koji je administrativno podijeljen u 72 mjesne zajednice. Prema aktuelnim statističkim podacima, u Zenici živi ukupno 115.134 stanovnika.¹

3.2. Ciljne grupe

Ciljnu grupu korisnika usluga predstavljaju **porodice sa djecom predškolskog uzrasta**, koja se mogu razvrstati u dvije grupe:

- djeca jasličkog uzrasta (od 6 mjeseci do 3 godine starosti),
- djeca vrtićkog uzrasta (od 3 do 5 godina starosti).

3.3. Potencijal tržišta

Prema dostupnim podacima, na ciljnom tržištu živi 4.605 djece jasličkog uzrasta te 5.757 djece vrtićkog uzrasta, što čini ukupno 10.362 djece koja su potencijalni korisnici usluga Vrtića.

Sa druge strane, na posmatranom ciljnom tržištu registrovano je svega 1.797 djece u 9 postojećih vrtića, što znači da svega 17% od ukupnog broja djece koristi usluge vrtića. Ovi podaci ukazuju na evidentan neiskorišteni potencijal tržišta, tako da otvaranje novog vrtića ima svoju potpunu tržišnu opravdanost. Dodatni argument u prilog tome jeste i aktuelna strategija razvoja lokalne zajednice u kojoj je konstatovan nedostatak prostornih kapaciteta za smještaj djece u vrtićima.

3.4. Konkurencija

Na ciljnom tržištu, prema raspoloživim podacima, postoji 9 vrtića, od kojih je 1 javna ustanova, dok su preostalih 8 privatni vrtići. Kvalitet usluge, kao i nivo cijena varira od vrtića do vrtića.

U narednoj tabeli uporedno su prikazane najvažnije karakteristike konkurenata:

¹ Izvor: Agencija za statistiku Bosne i Hercegovine

Konkurent	Tip	Površina	Broj grupa	Mjesečna cijena boravka
JU Predškolski odgoj i obrazovanje Zenica	Javna ustanova	2500 m ²	35	200 KM
Vrtić „Pčelica“	Privatni vrtić	250 m ²	5	300 KM
Vrtić „Dječiji osmijeh“	Privatni vrtić	320 m ²	6	290 KM
Vrtić „Radost“	Privatni vrtić	130 m ²	4	320 KM
Vrtić „Pinokio“	Privatni vrtić	210 m ²	5	310 KM
Vrtić „Zvezdica“	Privatni vrtić	420 m ²	7	280 KM
Vrtić „Kolibri“	Privatni vrtić	240 m ²	6	300 KM
Vrtić „Šarena kuća“	Privatni vrtić	120 m ²	4	310 KM
Vrtić „Bajka“	Privatni vrtić	280 m ²	5	290 KM

3.5. Planirani obim i cijena usluga

Imajući u vidu ponudu konkurenata, Vrtić će uz uslugu **boravka djece**, u planiranu cijenu uključiti i **ishranu** djece (priprema hrane u sopstvenoj kuhinji), kao i **usluge psihologa, logopeda i pedagoga**, koji će pratiti razvoj djece.

Što se tiče planiranog obima, biće formirane 3 mješovite grupe sa maksimalno 24 djeteta po grupi, što znači da će u toku jednog mjeseca biti moguće naplatiti maksimalno **72 naknade** za boravak djeteta u vrtiću, odnosno **864 naknade godišnje**.

Planirana mjesečna cijena boravka iznosiće **300 KM** po djetetu.

3.6. Plan promocije

Promotivne aktivnosti Vrtića će najvećim dijelom biti realizovane putem korištenja **internet marketinga**, kako zbog mogućnosti direktne interakcije i dvosmjerne komunikacije sa roditeljima, tako i zbog značajno nižih troškova, u poređenju sa tradicionalnim medijima (televizija, radio, štampa, bilbordi itd.).

Tu se u prvom redu misli na promociju Vrtića kroz aktivno prisustvo na **društvenim mrežama** (prvenstveno Facebook), ali i putem **zvaničnog internet sajta**, koji će između ostalog roditeljima omogućavati da uz odgovarajuću šifru mogu u bilo koje vrijeme pristupiti web kamerama postavljenim unutar vrtića i provjeriti šta njihovo dijete radi, kako se ponašaju vaspitači prema njemu i sl.

Osim toga, u skladu sa raspoloživim budžetom promocije, povremeno će se emitovati i **reklame** na lokalnim radio stanicama, kao i vršiti informisanje potencijalnih korisnika putem **letaka i brošura**.

Međutim, najvažniji kanal za promociju biće **preporuke** zadovoljnih roditelja, zbog čega će se velika pažnja posvetiti konstantnoj edukaciji i motivisanju zaposlenih kako bi se kvalitet usluga stalno održavao na visokom nivou.

4. Tržište nabavke

4.1. Namirnice

Planirano je da se u Vrtiću pripremaju i serviraju svježi obroci za djecu i to po sljedećem rasporedu:

- doručak (9:00)
- užina (11:00)
- ručak (13:00)
- užina (15:00)

Polazeći od maksimalnog broja od 72 djece, kao i prosječnog broja od 22 radna dana mjesečno, u narednoj tabeli prikazana je mjesečna i godišnja količina obroka za koje je neophodno obezbijediti potrebne namirnice:

R.b.	Naziv	Jedinica mjere	Mjesečna količina	Godišnja količina	Cijena koštanja (KM)
1	Doručak	obrok	1.584	19.008	0,70
2	Ručak	obrok	1.584	19.008	1,40
3	Užina	obrok	3.168	38.016	0,70

4.2. Struktura tržišta nabavke

Na tržištu nabavke postoji veliki broj dobavljača kod kojih je moguće nabaviti potrebne namirnice, pri čemu ne postoje nikakve značajnije smetnje na tržištu. S obzirom da se radi o robi koje će se koristiti za ishranu djece, nabavljaće se isključivo visoko kvalitetne namirnice od provjerenih dobavljača.

Pri tome, nastojaće se obezbijediti snabdijevanje iz veleprodaje ili direktno od proizvođača, kako bi se obezbijedile niže ulazne cijene namirnica.

5. Tehnološki aspekti projekta

5.1. Građevinski objekat

Za potrebe funkcionisanja Vrtića, planirano je iznajmljivanje objekta površine 200 m², za koji bi se plaćao zakup u iznosu od **500 KM mjesečno**. Objekat mora posjedovati svu potrebnu infrastrukturu (elektroenergetske, vodovodne, kanalizacione i PTT instalacije), kao i adekvatan vanjski prostor (dvorište) u kojem bi se moglo napraviti dječije igralište. Pored toga, objekat mora imati obezbijedenu povezanost sa najbližom saobraćajnicom, kao i odgovarajući parking prostor.

Objekat mora biti u potpunosti prilagođen potrebama boravka djece. Normativ potrebnog raspoloživog prostora je 2,5 m² po djetetu. S obzirom da u jednoj grupi može biti maksimalno 24 djece, za jednu grupu potrebno je obezbijediti minimalno 60 m².

5.2. Oprema

Za odvijanje poslovnog procesa neophodno je nabaviti sljedeću opremu:

R.b.	Vrsta opreme	Jedinica mjere	Količina	Nabavna cijena (KM)	Vrijednost (KM)
I	SPAVAONICA I RADNI PROSTOR				
1	Krevet sa dušekom	kom	72	100	7.200
2	Posteljina	kom	72	15	1.080
3	Plahte	kom	72	15	1.080
4	Deke	kom	72	20	1.440
5	Ormarići za dječije stvari	kom	72	35	2.520
6	Trpezarijski stolovi	kom	18	80	1.440
7	Trpezarijske stolice	kom	72	40	2.880
8	Stolovi za rad i učenje	kom	18	80	1.440
9	Stolice za rad i učenje	kom	72	40	2.880
10	Komode za slikovnice i igračke	kom	9	150	1.350
11	Didaktički materijal	set	3	600	1.800
II	VANJSKO IGRALIŠTE				
12	Ljuljačka sa postoljem i 2 sjedišta	kom	4	200	800
13	Klackalice	kom	6	100	600
14	Vrtuljak	kom	2	400	800
15	Tobogan plastični	kom	3	200	600
16	Pješčanik	kom	2	150	300

17	Njihalica na federu	kom	4	300	1.200
III KUHINJA					
18	Šporet (plin+struja)	kom	1	600	600
19	Napa	kom	1	150	150
20	Plinska boca	kom	1	100	100
21	Dvodjelni sudoper	kom	1	150	150
22	Frižider 300 l	kom	1	600	600
23	Zamrzivač 400 l	kom	1	600	600
24	Mašina za posuđe	kom	1	600	600
25	Mikrovalna peć	kom	1	150	150
26	Mesoreznica	kom	1	200	200
27	Mikser	kom	1	100	100
28	Vaga	kom	1	50	50
29	Kuhinjski elementi donji	kom	4	200	800
30	Kuhinjski elementi gornji	kom	4	200	800
31	Radni sto	kom	1	200	200
32	Grijač vode - kuhalo	kom	1	50	50
33	Lonac veliki	kom	4	40	160
34	Lonac mali	kom	6	30	180
35	Ekspres lonac veliki	kom	2	300	600
36	Kuhinjski noževi set 6/1	set	2	50	100
37	Tanjiri duboki 6/1	set	12	20	240
38	Tanjiri plitki 6/1	set	12	20	240
39	Kašike 6/1	set	12	10	120
40	Viljuške 6/1	set	12	10	120
41	Noževi 6/1	set	12	10	120
42	Daska za rezanje	kom	2	20	40
43	Kutlača	kom	4	20	80
44	Pleh veliki (tepsija)	kom	2	30	60
45	Pleh mali (tepsija)	kom	2	20	40
46	Otvarač konzervi	kom	1	15	15
47	Pasirka	kom	1	50	50
48	Ručna mutilica za jaja	kom	1	20	20
49	Mašina za pranje veša	kom	1	500	500
50	Mašina za sušenje	kom	1	600	600
UKUPNO					37.845

5.3. Energenti i voda

R.b.	Stavka	Jedinica mjere	Godišnja količina	Jedinična cijena (KM)	Ukupni troškovi (KM)
1	Električna energija	kWh	28.800	0,14	4.032
2	Voda	m ³	600	1,00	600
UKUPNO					4.632

5.4. Radna snaga

R.b.	Radno mjesto	Stručna sprema	Broj potrebnih izvršilaca
1	Direktor	VSS	1
2	Vaspitač	SSS	6
3	Čistačica	SSS	1
4	Kuharica	SSS	1
UKUPNO			9

5.5. Projekcija cijene radne snage

Mjesečni trošak po svakom radnom mjestu, prikazan je u sljedećoj tabeli:

R.b.	Radno mjesto	Isplaćena plata (KM)	Porezi i doprinosi (KM)	Trošak plate (KM)
1	Direktor	1.000	630	1.630
2	Vaspitač	750	473	1.223
3	Čistačica	500	315	815
4	Kuharica	500	315	815

6. Finansijski aspekti projekta

6.1. Ulaganja u osnovna sredstva

R.b.	Vrste sredstava	Postojeća sredstva (KM)	Nova ulaganja (KM)	UKUPNO (KM)
1	Zemljište	0	0	0
2	Infrastruktura	0	0	0
3	Građevinski objekti	0	0	0
4	Oprema	0	37.845	37.845
	UKUPNO	0	37.845	37.845

6.2. Ulaganja u trajna obrtna sredstva

Trajna obrtna sredstva predstavljaju iznos kapitala koji je potreban tokom cijele poslovne godine kako bi se poslovanje nesmetano odvijalo. Dva najbitnija parametra za proračun trajnih obrtnih sredstava su iznos i period vezivanja obrtnog kapitala. Dani vezivanja za sve stavke utvrđeni su na osnovu prosječnog trajanja pojedinih faza.

R.b.	Pozicija	Godišnji iznos (KM)	Dani vezivanja	Koeficijent obrta	Potrebna obrtna sredstva (KM)
1	Zalihe repromaterijala	66.528	7	51	1.294
2	Zalihe robe	0	-	-	0
3	Proizvodnja u toku	0	-	-	0
4	Zalihe gotovih proizvoda	0	-	-	0
5	Potraživanja	259.200	30	12	21.600
6	Sredstva na žiro računu	259.200	3	120	2.160
I	UKUPNE POTREBE	584.928			25.054
7	Dobavljači	66.528	30	12	5.544
8	Amortizacija	7.569	30	12	631
9	Plate	127.140	30	12	10.595
II	UKUPNO IZ TEKUĆEG POSLOVANJA	201.237			16.770
III	UKUPNO TRAJNA OBRTNA SREDSTVA	383.691			8.284

6.3. Rekapitulacija ukupne vrijednosti projekta

R.b.	Vrsta sredstava	Iznos (KM)	%
1	Osnovna sredstva	37.845	82,0%
2	Trajna obrtna sredstva	8.284	18,0%
	UKUPNO	46.129	100,0%

6.4. Izvori finansiranja

Projekat će biti finansiran kombinacijom sopstvenih sredstava i kreditnog zaduženja.

Vlasnica planira da aplicira za start-up kredit u banci, u iznosu od **20.000 KM**, koji bi se iskoristio za nabavku dijela potrebne opreme. Ostatak opreme, kao i potrebna trajna obrtna sredstva finansirali bi se iz sopstvenih izvora (ušteđevina vlasnika).

R.b.	Izvor	Iznos (KM)	%
1	Sopstvena sredstva	26.129	56,6%
2	Kredit	20.000	43,4%
	UKUPNO	46.129	100,0%

6.5. Obaveze prema izvorima finansiranja

Kredit za nabavku opreme, u iznosu od **20.000 KM**, uzima se na period od 3 godine, uz godišnju kamatnu stopu od 6% i grejs period od 6 mjeseci.

Prema otplatnom planu banke, u periodu trajanja grejs perioda (prvih šest mjeseci otplate kredita) plaćaće se samo iznos dospjele kamate, dok će se u ostatku prve godine, pored kamate, otplaćivati i pripadajući dio glavnice. Iz tog razloga, ukupni troškovi anuiteta u prvoj godini biće manji nego u ostalim godinama i iznosiće **4.635 KM**.

U preostalim godinama korištenja kredita, tokom svih mjeseci plaćaće se puni iznosi anuiteta, tako da će godišnji troškovi po tom osnovu iznositi **8.635 KM**.

6.6. Troškovi

Sumarni pregled po vrstama troškova, u godini punog korištenja kapaciteta, prikazan je u sljedećoj tabeli:

R.b.	Troškovi	Godišnji iznos (KM)
I	Materijalni troškovi	72.720
II	Nematerijalni troškovi	12.020
III	Amortizacija	7.569
IV	Plate	127.140
	UKUPNO	228.084

6.6.1. Materijalni troškovi

S obzirom da se radi o uslužnoj djelatnosti, materijalni troškovi obuhvataju trošak repromaterijala (namirnice), troškove energenata i vode, troškove materijala za investiciono održavanje i ostale sitne materijalne troškove.

R.b.	Materijalni troškovi	Godišnji iznos (KM)
1	Repromaterijal	66.528
2	Energenti i voda	4.632
3	Materijal za investiciono održavanje	960
4	Ostali materijalni troškovi	600
	UKUPNO	72.720

6.6.2. Nematerijalni troškovi

U pregledu koji slijedi date su vrijednosti nematerijalnih troškova, koje su najvećim dijelom planskog karaktera (njihova vrijednost procijenjena je na bazi iskustvenih informacija).

R.b.	Nematerijalni troškovi	Godišnji iznos (KM)
1	Troškovi zakupa	6.000
2	Troškovi usluga održavanja	480
3	Troškovi marketinga	600
4	Troškovi ostalih usluga	100
5	Troškovi neproizvodnih usluga (knjigovođa, logoped, pedagog, psiholog)	3.200
6	Troškovi reprezentacije	100
7	Troškovi premija osiguranja	400
8	Troškovi platnog prometa	240
9	Troškovi poreza i naknada	500
10	Ostali nematerijalni troškovi	400
	UKUPNO	12.020

6.6.3. Troškovi amortizacije

Pri proračunu troškova amortizacije korištena je godišnja stopa amortizacije opreme od 20%. Polazeći od definisane vrijednosti opreme, godišnji iznos amortizacije iznosi **7.569 KM**.

6.6.4. Troškovi plata

Na osnovu tehnoloških i organizacionih zahtjeva, u narednoj tabeli prikazan je obračun troškova plata, iskazan u godišnjem bruto iznosu.

R.b.	Radno mjesto	Broj izvršilaca	Vrijednost isplaćenih plata (KM)	Porezi i doprinosi (KM)	Troškovi plata (KM)
1	Direktor	1	12.000	7.560	19.560
2	Vaspitač	6	54.000	34.020	88.020
3	Čistačica	1	6.000	3.780	9.780
4	Kuharica	1	6.000	3.780	9.780
	UKUPNO	9	78.000	49.140	127.140

6.7. Ukupan prihod

Projekcija ukupnog prihoda u godini punog korištenja kapaciteta data je na osnovu podataka o planiranim količinama usluga koje će se naplatiti, te planiranih prodajnih cijena.

Prihod	Godišnja količina	Jedinična cijena (KM)	Godišnji prihodi (KM)
Mjesečna naknada za boravak djeteta u vrtiću	864	300	259.200

6.8. Početni bilans stanja

Na osnovu relevantnih ekonomskih parametara (iznosi stalnih i obrtnih sredstava, te kapitala i obaveza), iskazane su vrijednosti aktive i pasive u početnom bilansu stanja.

AKTIVA		PASIVA	
Stavka	Iznos (KM)	Stavka	Iznos (KM)
Stalna sredstva	37.845	Sopstveni kapital	24.835
Obrtna sredstva	8.284	Obaveze	21.294
UKUPNO AKTIVA	46.129	UKUPNO PASIVA	46.129

6.9. Bilans uspjeha

U bilansu uspjeha iskazani su po stavkama prihodi, rashodi i dobit. Imajući u vidu da otplata kredita traje tri godine, projekcijama je obuhvaćen period od 4 godine, kako bi se pokazao puni potencijal projekta nakon otplate kredita.

S obzirom da se radi o start-up projektu, potrebno je određeno vrijeme da se dostigne željena pozicija na tržištu, odnosno ostvari puna efikasnost poslovanja. Iz tog razloga, pretpostavljeno je da se u prvoj godini radi sa 80%, a u drugoj sa 90% uposlenosti kapaciteta, pa su i odgovarajuće vrijednosti prihoda i rashoda korigovane naniže. U trećoj godini postiže se puna efikasnost, pa su i sve vrijednosti iskazane u punom iznosu.

R.b.	Stavka	Period eksploatacije projekta			
		1. godina	2. godina	3. godina	4. godina
I	UKUPAN PRIHOD	207.360	233.280	259.200	259.200
1	Prihod od prodaje usluga	207.360	233.280	259.200	259.200
II	UKUPNI RASHODI	207.136	219.610	228.084	219.449
2	Materijalni troškovi	58.176	65.448	72.720	72.720
3	Nematerijalni troškovi	9.616	10.818	12.020	12.020
4	Amortizacija	7.569	7.569	7.569	7.569
5	Plate	127.140	127.140	127.140	127.140
6	Anuiteti	4.635	8.635	8.635	0
III	DOBIT (I-II)	224	13.670	31.116	39.751
7	Porez na dobit	22	1.367	3.112	3.975
IV	NETO DOBIT	202	12.303	28.005	35.776

Kao što se vidi, u prvoj godini projekat funkcioniše na granici rentabilnosti, dok od druge godine postaje u potpunosti održiv i rentabilan.

6.10. Gotovinski tok

Rb	Stavka	Priprema	Period eksploatacije projekta			
		0. godina	1. godina	2. godina	3. godina	4. godina
I	POČETNO STANJE GOTOVINE	0	8.284	16.055	35.927	71.501
II	GOTOVINSKI ULAZI	46.129	207.360	233.280	259.200	259.200
1	Prihod od prodaje	0	207.360	233.280	259.200	259.200
2	Sopstvena sredstva	26.129	0	0	0	0
3	Kredit	20.000	0	0	0	0
III	GOTOVINSKI IZLAZI	37.845	199.589	213.408	223.626	215.855
4	Osnovna sredstva	37.845	0	0	0	0
5	Materijalni troškovi	0	58.176	65.448	72.720	72.720
7	Nematerijalni troškovi	0	9.616	10.818	12.020	12.020
8	Plate	0	127.140	127.140	127.140	127.140
9	Anuiteti	0	4.635	8.635	8.635	0
10	Porez na dobit	0	22	1.367	3.112	3.975
IV	GOTOVINSKI SUFICIT (II-III)	8.284	7.771	19.872	35.574	43.345

Tokom cijelog perioda eksploatacije projekat je likvidan, odnosno konstantno se ostvaruje suficit novčanog toka.

Ovaj primjer biznis plana preuzet je sa portala MojBiznisPlan.com.

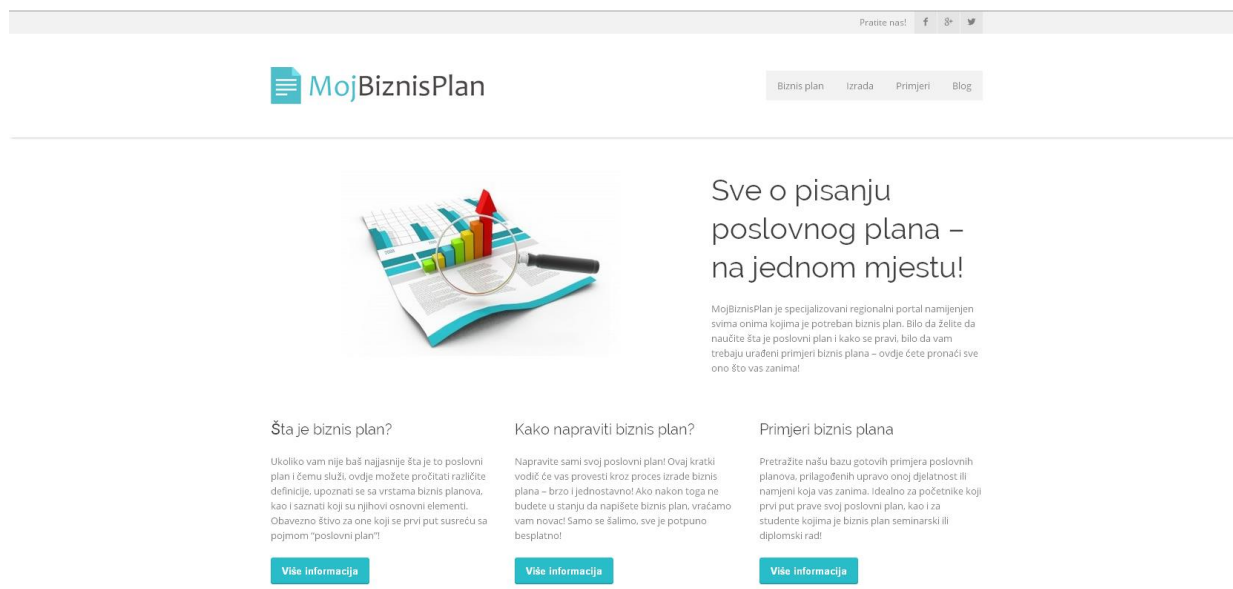
Dozvoljena je neograničena upotreba ovog plana u edukativne svrhe ili kao osnove za izradu drugih poslovnih planova. Nije dozvoljena neovlaštena reprodukcija, prodaja, objavljivanje ili bilo kakva druga komercijalna upotreba ovog dokumenta, bez prethodne saglasnosti. Za sve dodatne informacije, kontaktirajte nas na: info@mojbiznisplan.com.

Sve informacije sadržane u ovom biznis planu su fiktivnog karaktera i ne odnose se na bilo koje konkretno preduzeće ili pojedinca. U skladu s tim, bilo kakva sličnost sa stvarnim preduzećima, ličnostima, lokacijama ili poslovnim aktivnostima, u potpunosti je slučajna i nenamjerna.

Ovaj primjer biznis plana ima isključivo edukativnu namjenu, tako da MojBiznisPlan ne snosi odgovornost za bilo kakvu štetu nastalu korištenjem podataka iz ovog biznis plana ili na bilo koji drugi način.

Copyright © MojBiznisPlan.com. Sva prava zadržana.

Sve što treba da znate o pisanju biznis plana - na jednom mjestu!



The screenshot shows the top part of the MojBiznisPlan website. At the top right, there are social media icons for Facebook, Google+, and Twitter, with the text "Pratite nas!". Below this is the logo "MojBiznisPlan" with a menu icon. To the right of the logo is a navigation menu with links for "Biznis plan", "Izrada", "Primjeri", and "Blog". The main content area features a large image of a business plan document with a magnifying glass and a bar chart. To the right of the image is the heading "Sve o pisanju poslovnog plana – na jednom mjestu!" followed by a short paragraph: "MojBiznisPlan je specijalizovani regionalni portal namijenjen svima onima kojima je potreban biznis plan. Bilo da želite da naučite šta je poslovni plan i kako se pravi, bilo da vam trebaju urađeni primjeri biznis plana – ovdje ćete pronaći sve ono što vas zanima!". Below this are three columns of content, each with a heading and a "Više informacija" button: "Šta je biznis plan?", "Kako napraviti biznis plan?", and "Primjeri biznis plana".

MojBiznisPlan je specijalizovani portal namijenjen svima onima kojima je potreban poslovni plan. Posjetite nas i saznajte:

Šta je biznis plan?

Ukoliko vam nije baš najjasnije šta je to poslovni plan i čemu služi, možete pročitati različite definicije, upoznati se sa vrstama biznis planova, kao i saznati koji su njihovi osnovni elementi. Obavezno štivo za one koji se prvi put susreću sa pojmom „poslovni plan“!

Kako se pravi biznis plan?

Ovaj praktični vodič će vas kroz nekoliko koraka provesti kroz proces izrade biznis plana – brzo i jednostavno! Ako nakon korištenja ovog vodiča ne budete u stanju da napišete biznis plan, vraćamo vam novac! Samo se šalimo, sve je potpuno besplatno!

Primjeri biznis plana

Pregledajte našu arhivu i preuzmite urađene primjere poslovnih planova, prilagođene upravo onoj djelatnosti ili namjeni koja vas zanima. Idealno za početnike koji prvi put prave poslovni plan, kao i za studente kojima je biznis plan seminarski ili diplomski rad!

... i još mnogo toga! Posjetite nas na www.mojbiznisplan.com

Stručna pomoć pri izradi biznis plana

Ukoliko vam je potrebna pomoć prilikom izrade ili jednostavno želite da čujete objektivno mišljenje o vašem poslovnom planu, stojimo vam na raspolaganju.

Za vas smo pripremili nekoliko paketa stručnih usluga:

	BASIC	STANDARD	PREMIUM
		Najpopularnija usluga	
Savjeti i preporuke za poboljšanje biznis plana	✓	✓	✓
Pisanje tekstova			✓
Finansijski proračuni i projekcije			✓
Finalizacija (dorada) biznis plana		✓	✓
Prelom teksta i priprema dokumenta za štampu		✓	✓
	50 €	100 €	250 €

Kontaktirajte nas za više informacija: info@mojbiznisplan.com