

HAPPY HOUR d.o.o.

Tuzla, Univerzitetska br.8. telefon: 035 320-998; faks: 035 320-999; e-mail: happyhour@bih.net.ba



BUSINESS PLAN

Pokretanje biznisa – osnivanje specijaliziranog uslužno trgovačkog preduzeća za pružanje usluga studentima Univerziteta u Tuzli

Vlasnik privrednog društva:

Murat Muratović
Selma Selmanović

Autor projekta:

Doc.dr. Bahrija Umihanić

Osoba za vezu:

Murat Muratović
Tuzla, Univerzitetska br.8.
Mobitel: 061/888-000

Primatelj:

Tuzlanska banka d.d. Tuzla

Posebne obavijesti:

Projekt je urađen u pet istovjetnih primjeraka.

Ovo je druga kopija.

Autor pridržava sva vlasnička prava.

Podaci iz ovog projekta su povjerljivi.

Tuzla, januar, 2007. godine

SADRŽAJ

1. REZIME	2
2. OPIS PODUZETNIČKE IDEJE	3
2.1. Evolucija poduzetničke ideje	3
2.2. Vizija	3
2.3. Misija	3
2.4. Ciljevi	4
3. USLUGA	5
3.1. Opis usluge	5
3.2. Inovativni aspekti usluge	6
3.3. Razvoj usluge	6
3.4. Potrebna tehnologija i know-how za uspostavu biznisa	6
3.5. Mikro i makro lokacija	9
3.6. Dodatna korist za kupce	9
4. TRŽIŠTE	10
4.1. Tržišni makro i mikro podatci	10
4.2. Obim tržišta i tržišni potencijal	10
4.3. Segmentacija tržišta (geografska i segmentacija kupaca)	10
4.4. Istraživanje tržišta	10
4.5. Glavni kupci	10
4.6. Konkurencija	11
4.7. Pozicioniranje na tržištu	11
5. MARKETING	12
5.1. Koncept marketinga	12
5.2. Marketing mix	12
5.3. Marketing plan	13
6. MENADŽMENT	15
6.1. Eksterna i interna analiza	15
6.2. S.W.O.T. analiza	17
6.3. Poslovna strategija	17
6.4. Poslovni ciljevi	18
6.5. Organizacijska shema	18
6.6. Struktura menadžmenta i zaposlenih	19
6.7. Terminski plan implementacije poduzetničkog projekta	20
7. PRAVNI ASPEKT	21
7.1. Poslovno organizacioni oblik	21
7.2. Opći i posebni propisi koji se primjenjuju u vezi s proizvodom i uslugom	21
8. FINACIJE	22
8.1. Potrebna ulaganja i izori ulaganja	22
8.2. Projicirani prilivi i odlivi novčanih sredstava	24
8.3. Projekcija dobiti-gubitka i analiza gotovinskog toka	26
8.4. Ocjena društvene rentabilnosti	33
8.5. Procjena rizika	33
8.6. Obezbjedenje sredstava iz tuđih izvora (kreditnih sredstava)	33

1. REZIME

UVOD. Poduzetnički projekat razrađuje inovativnu poduzetničku ideju dvoje mladih obrazovanih ljudi koji žele stečeno znanje u procesu obrazovanja primjeniti u praksi. Poduzetnička ideja je usmjerena ka organiziranju biznisa koji će pružati usluge studentima koji studiraju na Univerzitetu u Tuzli. Ideja je usmjerena na realizaciju biznisa kroz osnivanje novog preduzeća.

USLUGA. Uslužni program je sačinjen iz tri grupe usluga i to: računarske usluge, trgovina literaturom, ugostiteljske usluge – brza hrana i slastice. Svaka od pomenutih grupa sadrži širok spektar usluga od kojih je značajan broj inovativnih usluga u smislu tehnologije usluživanja.

TRŽIŠTE. Korisnici usluga su studenti Tuzlanskog univerziteta i učenici srednjih i osnovnih škola na području Tuzlanskog kantona. Korisnici usluga determinišu i šire ciljno tržište a to geografski gledano područje Tuzlanskog kantona, odnosno obrazovne institucije visokog, srednjeg i osnovnog obrazovanja na tom kantonu. Uže ciljno područje je Univerzitet u Tuzli, a mikro područje je zgrada Tehnološkog fakulteta. Tržišni potencijal je zadovoljavajući. Na mikro tržištu, zgrada Tehnološkog fakulteta, studira cca. 4.000 studenata koji čine tržišni potencijal biznisa koga želimo realizovati.

MARKETING. Uslužni program biznisa usmjeren je ka zadovoljavanju svakodnevnih potreba studenata. Zaposlenici će nastojati da potrebe i želje studenata zadovolje brzo i efikasno, pružajući kvalitetnu uslugu po cijeni koja odgovara kupovnoj moći studenata, a omogućava profitabilno poslovanje preduzeću. Planski će se usmjeravati aktivnosti svakog elementa marketinškog miksa: usluge, cijene, distribucije i promocije. Naš marketing plan precizno definiše strateške ciljeve i strategije ali i one operativne koje će omogućiti kontinuirani monitoring provedenih aktivnosti.

MENADŽMENT. Kako bismo osigurali realnost, objektivnost i mjerljivost operativnih ciljeva, u biznis planu, proveli smo eksternu i internu analizu okruženja, uradili analizu snaga, slabosti, šansi i prijetnji te definišali poslovne strategije. Predstavili smo organizacionu strukturu preduzeća i pojasnili kompetentnost ključnih ljudi koji obnašaju menadžerske funkcije u preduzeću.

PRAVNI ASPEKTI. Biznis će biti registriran u skladu sa Zakonom o privrednim društvima. Organizacioni oblik biznisa je društvo ograničene odgovornosti. Društvo se organizuje zaključivanjem Ugovora o osnivanju gdje su osnivači-vlasnici društva sa jednakim udjelima. Ovaj oblik registracije biznisa pruža dovoljno mogućnosti za start ali i rast biznisa u budućem vremenskom razdoblju.

FINANCIJE. Projekat će se finansirati iz vlastitih sredstava, sredstava dobavljača i sredstava kreditora. Za realizaciju projekta neophodno je osigurati 67.550 KM, od čega se na vlastita sredstva odnosi 37.550 KM, sredstva dobavljača 12.400 KM i kreditna sredstva 17.600 KM. Analiza gotovinskog toka ukazuje na stabilnost kontinuiranog finansiranja, tako da se ne očekuju poteškoće vezane za finansiranje u periodu implementacije projekta. Za osiguranje kreditnih sredstava ponuđeni su kvalitetni instrumenti obezbjeđenja kredita.

2. OPIS PODUZETNIČKE IDEJE

2.1. Evolucija poduzetničke ideje

Poduzetnički projekat je rezultat poduzetničke ideje gospodina Murata Muratovića, koji je ove godine završio Višu poslovnu školu na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Tuzli, a riječ je o specijaliziranom uslužno-trgovačkom preduzeću, odnosno preduzeću koje će svoju djelatnost započeti u podrumskim prostorijama zgrade Tehnološkog fakulteta Univerziteta u Tuzli. Naziv preduzeća je HAPPY HOUR, a biće registrirano kao društvo ograničene odgovornosti. Preduzeće će biti organizirano u partnerskom obliku vlasništva. Suvlasnik u preduzeću će biti gospođica Selma Selmanović, koja je zajedno sa Muratom Muratovićem završila Višu poslovnu školu Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Tuzli.

Tokom studiranja na Višoj poslovnoj školi, zajedno sa svojim kolegama i studentima ekonomskog i tehnološkog fakulteta Univerziteta u Tuzli, često su prije ili u pauzama između predavanja sjedili u Space kafeu i uz piće razgovarali čekajući početak nastave. Razgovaralo se o svemu, a najčešće o studentskim obavezama vezanim za studiranje i polaganje ispita. Studenti su, u često pretrpanom i zadimljenom prostoru kafea, pričali o događajima sa predavanja ali i komentarisali obaveze koje pred njih postavljaju profesori i asistenti. Značajan broj studenata iskazivao je potrebu za kupovinom udžbenika, kompakt diskova, flopi diskova i drugih školskih pomagala, isticali su potrebu za korištenjem Interneta, štampanja i uvezivanja seminarskih radova, kopiranja zabilježki sa predavanja, dijelova iz udžbenika, skripti i časopisa. Iz razgovora sa starijim kolegama gospodin Murat saznaje da je sadašnji prostor kafea Space značajno reduciran, zbog činjenice da postojeći korisnik nije iz svoje djelatnosti mogao plaćati troškove zakupa.

Odjednom je shvatio. To je ono što u teoriji poduzetništva zovemo poduzetničkom prilikom. Dakle, potrebno je zakupiti poslovni prostor, adaptirati ga i prilagoditi potrebama studenata. Znao je da treba reagovati brzo kako bi preduhitrio svoje kolege koji razmišljaju na sličan način. Ali, odmah je pomislio: Kako ću pribaviti potrebna sredstva? Hoću li moći sam organizirati i voditi posao? Odlučio je da sa svojom poduzetničkom idejom upozna gospođicu Selmu Selmanović sa kojom se družio tokom studija, i za koju je vjerovao da posjeduje potrebne sposobnosti za implementaciju poduzetničke ideje ali i potrebna početna finansijska sredstva. Gospođica Selmanović je prihvatila ideju i predložila da krenu u njenu realizaciju. Znali su da trebaju poduzetnički projekat, koji će im pomoći u donošenju konačne odluke o ulasku u poduzetnički poduhvat, a kasnije i kao plan realizacije poduzetničkih aktivnosti.

2.2. Vizija

SSSS d.o.o. će postati najugledniji ponuđač servisnih usluga studentima i učenicima time što će ostvariti nenadmašive standarde u inventivnosti, inovativnosti, brzini i kvalitetu usluga.

2.3. Misija

SSS d.o.o. će pratiti sve ključne elemente radne djelatnosti i nastojat će ih poboljšati za barem 5% svake godine.

2.4. Ciljevi

Izjava o viziji i misiji obavezuje nas na njihovu konkretizaciju koja se odvija kroz realizaciju strateških ciljeva. Strateški ciljevi SSS d.o.o. bi se mogli sublimirati u sljedećih nekoliko: inventivnost, inovativnost i kvalitet kontinuirano razvijati i uapređivati; uspostaviti procedure i standarde u pružanju usluga i time ih učiniti mjerljivima; osigurati dugoročnu efikasnost i efektivnost mjerenu kontinuiranim povećanjem parametara profitabilnosti, solventnosti i likvidnosti; osigurati stimulativni sistem nagrađivanja zaposlenih kroz utvrđenu politiku zarada temeljenu na osnovnim zaradama i zaradama na bazi preferencija koje ostvaruju zaposleni.

3. USLUGA

3.1. Opis usluge

Usluge našeg preduzeća će biti podijeljene u tri grupe. Prvu grupu usluga možemo označiti kao računarske usluge, drugu grupu kao usluge iz područja trgovine stručnom literaturom, časopisima i raznim nastavnim pomagalicama, a treću čine usluge iz područja ugostiteljske djelatnosti.

Prva grupa usluga oslonjena je na računare sa standardnim hardverom i softverom. Naime, korisnicima će biti na raspolaganju PC-računari opremljeni standardnom opremom.. Imaćemo kopir aparate, štampače i skener, ali će ih korisnici moći upotrebljavati uz direktnu asistenciju uposlenika. Računari će biti podijeljeni u dvije grupe. Prvu grupu činit će računari namijenjeni za pretraživanje Interneta (imat će Internet Explorer , kao jedan od programa za surfanje po Internetu, te niz programa koji podržavaju različite aktivnosti koje se izvode prilikom pretraživanja Interneta, kao što su, na primjer, progami koji omogućavaju «skidanje» i slušanje muzike zapisane u MP3 formatu). Drugu grupu sačinjavat će računari koji će pružati mogućnost korisnicima da na njima obrađuju tekst, slike, crtanje, tablično kalkulisanje i sl., što znači da će biti opremljeni standardnim softverskim paketima. Pored standardnih na njima će biti instalirani i specijalizirani softverski paketi koji će omogućiti prikazivanje demo verzija pojedinih programa neophodnih za savladavanje nastavnog gradiva te kreirane baze podataka za pojedine nastavne predmete koje će sadržavati razne «materijale» za učenje. U okviru ove grupe usluga nudit ćemo mogućnost čitanja i preuzimanja tekstova iz domaćih i stranih stručnih časopisa, u elektronskom izdanju, na koje ćemo se pretplatiti. Naša očekivanja su da će ova grupa usluga biti dominantna u ostvarivanju očekivanih prihoda.

Trgovina stručnom literaturom: knjigama, udžbenicima, brošurama, skriptama, časopisima, zatim raznim nastavnim pomagalicama predstavlja će drugu grupu naših usluga.

Treću grupu čine usluge iz područja ugostiteljske djelatnosti. Korisnicima ćemo nuditi bezalkoholna pića, tople napitke, sendviče, razne grickalice, kolače i slastice. Ponuda ovih proizvoda će bit na bazi samousluživanja, što znači da ćemo osigurati automate za različite vrste proizvoda koje nudimo. Prilikom odabira dobavljača vodit ćemo računa da budu renomirani proizvođači ili distributeri koji će biti voljni instalirati svoje automate za posluživanje i iste ambulantno snabdijevati.

Tabela 3.1. Struktura uslužnog progrma

Računarske usluge	Trgovačke usluge	Ugostiteljske usluge
Pretraživanje Interneta Rad sa sistemskim softverima Rad sa specijaliziranim softverima Pristup elektronskim časopisima Pristup specijal. bazama podataka Usluge printanja sa računara Usluge kopiranja – u jednoj boji (crna) Usluge kopiranja - u više boja Usluge skeniranja i printanja Usluge uvezivanja Usluge plastificiranja	Prodaja knjiga Prodaja udžbenika Prodaja brošura Prodaja skripti Prodaja časopisa Prodaja nastavnih pomagala	Prodaja bezalkoholnih pića Prodaja toplih napitaka Prodaja sendviča Prodaja raznih grickalica Prodaja kolača i slastica

3.2. Inovativni aspekti usluge

Usluge se po svom nazivu i strukturi ne čine inovativnim. Ono što je novina u obavljanju ovih usluga jeste tehnologija usluge, odnosno način pružanja usluge. Uslugu pruža ljubazno osoblje u realnom vremenu uz puno uvažavanje zahtjeva korisnika usluge. Pored toga što je svaki segment uslužnog programa koncipiran tako da pruža mogućnost pravovremenog usluživanja on dozvoljava korisnicima da ga svojim zahtjevima kontinuirano nadograđuju, jer je on usmjeren na korisnika usluge.

3.3. Razvoj usluge

Uslužni program u svakom segmentu, pa samim tim i pojedinačne usluge imaju mogućnost razvoja u skladu sa iskazanim potrebama korisnika. Imajući u vidu brzi razvoj informaciono-komunikacijskih tehnologija i njegovo uslovljavanje svake djelatnosti posebno, očekujemo da će se najbrže razvijati segment računarskih usluga. U perspektivi možemo očekivati da se značajan broj usluga iz segmenta trgovine počne obavljati putem računara, odnosno e-trgovine. Stoga ćemo kontinuirano raditi na edukaciji korisnika u smislu e-poslovanja (putem brošura, našeg web portala i sl.) kako bismo ukazali na prednosti u smislu brzine i cijene usluge. U budućnosti, korisnici će skripte, brošure, časopise i sl. naručivati u elektronskoj formi, a plaćati putem kartica. Razvoj ugostiteljskih usluga, temeljimo na diferencijaciji uslužnog programa.

3.4. Potrebna tehnologija i know-how za uspostavu biznisa

Polazeći od tehničko-tehnoloških mogućnosti i rezultata tržišnih istraživanja, došli smo do zaključaka da bi kapacitet poslovnog prostora trebalo projektovati na nivou 30% većem od mogućnosti projektovanog plasmana u prvoj godine eksplatacijskog projekta. Ovo se najviše odnosi na mogućnost plasmana prve grupe usluga koju smo označili kao „računarske usluge“. Isto tako računamo na oscilacije u dnevnoj frekvenciji zahtjeva za uslugama. To znači da se u narednih pet godina eksplatacije projekta, uz pretpostavku redovnog tekućeg i investicionog održavanja prostora i opreme, ne predviđaju nova ulaganja u stalna sredstva. U ovom periodu ne planiramo povećanje broja stalno uposlenih radnika.

Proces pružanja usluga će se obavljati na principu samousluživanja u području ugostiteljskih usluga i dijela računarskih usluga koji se odnose na pretraživanje Interneta i korištenje specijaliziranih softverskih paketa. Usluge printanja, kopiranja, skeniranja, uvezivanja, plastificiranja i trgovačke usluge pružati uz asistenciju osoblja. Prilikom pružanja usluga nastojat ćemo da, u skladu sa našom vizijom i utvrđenim strateškim ciljevima, našim korisnicima pružamo usluge brzo i kvalitetno, te da im osiguramo razne pogodnosti koje će ih učiniti zadovoljnim.

Prostor koji ćemo unajmiti veličine je 120 m². Od toga 100 m² otpada na uži poslovni prostor, 8 m² na sanitarni čvor, 8 m² na skladište i 4 m² na spremište. Nužno je izvršiti adaptaciju unutrašnjeg prostora, odnosno izgraditi nekoliko pregradnih zidova kako bismo za naše usluge dobili funkcionalan prostor. Predviđeni radovi su involvirani u ugovoru o zakupu sa vlasnikom poslovnog prostora. Radovi će biti izvršeni i na unutrašnjim zidnim površinama te na električnoj i telekomunikacijskoj infrastrukturi.

Od uredske opreme potrebno je nabaviti: jedanaest računara sa pripadajućim temeljnim hardverom i potrebnom mrežnom opremom, od koji će jedan biti server; info kiosk;

jedan skener; jedan štampač; jedan kopir-aparat; jedan štampač za registar kasu; audio oprema; video oprema; dva telefonska aparata; jedan aparat za uvezivanje i jedan aparat za plastificiranje.



Info kiosk



Server



Računar sa osnovnim hardverom



Kopir aparat



Štampač



Skener

Od opreme za trgovinu potrebno je nabaviti: police za knjige u dužini 2 m, police za nastavna pomagala i trgovački pult

Od ugostiteljske opreme potrebno je nabaviti: automat za tople napitke, automat za sokove, automat za trgovačku robu, vitrinu za kolače i aparat za čuvanje sendviča.



Automat za trgovačku robu



Automat za hladna pića



Automat za tople napitke



Vitrina za kolače



Vitrina za kolače



Aparat za čuvanje sendviča

Pored opreme potrebno je nabaviti inventar u dijelu namijenjenom za korištenje računara u koje ubrajamo: jedanaest stolova, jedanaest stolica, dva stola za štampač i skener; u dijelu za pružanje ugostiteljskih usluga: 15 stolova i 60 stolica, police za torbe, četiri vješalice, svjetiljke, inventar za sanitarni čvor, dva klima uređaja i tri protupožarna aparata.

Za potrebe obavljanja hitnijih nabavki, odlaska na putovanja u početku ćemo koristiti vlastiti automobil a u narednim godinama planiramo nabaviti putnički automobil. Treba napomenuti i nabavku specijaliziranih softverskih paketa. Finansijski aspekti vezani za ulaganja u stalna sredstva dati su u tabeli br. ...

Za normalno poslovanje tokom prvog ciklusa (prvih 30 dana), a imajući u vidu optimalne nivoe zaliha sirovina i materijala, došli smo do zaključka da će nam za to trebati 5.000 KM. Ovaj iznos će biti veći u narednim godinama poslovanja. Iz ovih sredstava je potrebno nabaviti: papir za printanje, papir za kopiranje, materijal za uvezivanje i plastificiranje, tonere, ketricidže i sl. Pored navedenog materijala potrebno je nabaviti i nužni dio kancelarijskog materijala zatim dio sitnog inventara. Iz ovih sredstava planira se plaćanje električne energije, komunalnih usluga, telefona i sl. Nabavljene sirovine i materijale skladištiti ćemo u vlastitom spremištu koje se nalazi u sklopu poslovnog prostora. Primjenjivat ćemo politiku optimizacije zaliha. Svi finansijski aspekti ulaganja u materijalne inpute i ostala trajna obrtna sredstva dati su u tabeli br. ...

U poslovnom prostoru ćemo instalirati 10 računara koji će biti na raspolaganju korisnicima naših usluga. Četiri računara će biti namijenjena za pretraživanje Interneta, dok će se šest računara koristiti za ostale svrhe. Pored računara instalirat ćemo i štampač, skener i kopir aparat koje će korisnici upotrebljavati uz asistenciju uposlenika. Za pružanje usluga iz područja trgovine instalirat ćemo trgovačke police za knjige, trgovačke police za nastavna pomagala i trgovački pult. Ugostiteljske usluge će biti pružane na principima samoposluživanja. U tu svrhu će biti smješteni specijalizirani automati za tople napitke, ohlađena pića i ostalu trgovačku robu. Korisnicima će biti na raspolaganju i 15 klub stolova sa ukupno 60 stolica gdje će moći sjediti. Prostor će biti opremljen odgovarajućom audio i video opremom koja će doprinijeti da se gosti osjećaju ugodno prilikom korištenja naših usluga.

3.5. Mikro i makro lokacija

Kao makrolokaciju našeg preduzeća odabrali smo područje Tuzlanskog kantona. To je i područje na kome smo proveli naše empirijsko istraživanje tržišta koje je pokazalo mogućnosti realizacije planiranog poduzetničkog poduhvata. Mikrolokacija našeg preduzeća je zgrada Tehnološkog fakulteta u Tuzli, odnosno podrumске prostorije ove zgrade. Zgrada je smještena u urbanom dijelu grada Tuzle u Univerzitetskoj ulici br.8. i sa okruženjem je povezana gradskom saobraćajnicom. Pored obližnjih stambenih zgrada, poslovnih prostora i robne kuće, pored zgrade se nalaze studentski domovi u kojima stanuju studenti Tuzlanskog univerziteta. Mikrolokacijsko područje nije devastirano niti neugledno. Poslovni prostor je infrastrukturno opremljen i ima pripremljene priključke na električnu, telefonsku, vodovodnu i kanalizacijsku mrežu

3.6. Dodatna korist za kupce

Kupci–korisnici usluga će ostvariti sljedeće dodatne koristi: kvalitet usluge; brzina usluživanja; pogodnost lokacije te ušteda vremena. Proces usluživanja će biti organizovan na način da u najvećem stepenu udovolji zahtjevima kupca. Oprema koja se planira nabaviti, kao i osoblje predstavljaju garanciju za kvalitet usluge. Kapaciteti opreme i tehnologija usluživanja omogućit će obavljanje usluga u realnom vremenu. Lokacija biznisa omogućava maksimalnu uštedu vremena, jer se nalazi u zgradi u kojoj se odvija nastavni proces studenata.

4. TRŽIŠTE

4.1. Tržišni makro i mikro podaci

Naše šire ciljno tržište je područje Tuzlanskog kantona. Na širem tržištu potencijalni korsišnici su đaci u svim srednjim i osnovnim školama. Uže ciljno tržište ograničeno na prostor koji pokriva Univerzitet u Tuzli, odnosno na sve njegove fakultete, akademiju i univerzitetske centre. Mikro tržište je zgrada Tehnološkog fakulteta u Tuzli odnosno studenti koji se obrazuju unutar te zgrade (studenti ekonomskog, tehnološkog i farmaceutskog fakulteta).

4.2. Obim tržišta i tržišni potencijal

Prema podacima Pedagoškog zavoda Tuzla (www.pstz.ba) na području Tuzlanskog kantona radi 85 osnovnih škola i 33 srednje škole. U školama se obrazuje cca. 75.000 učenika. Škole su srazmjerno broju stanovnika raspoređene u 13 opština Tuzlanskog kantona i imaju različiti broj učenika.

Na užem ciljnom tržištu, Univerzitet u Tuzli, studira 15.000 studenata koji su raspoređeni na šest lokacija (Tehnološki fakultet, Prirodno-matematički fakultet, Pravni fakultet, Rudarski fakultet, Elektrotehnički fakultet i Filozofski fakultet).

Na mikro tržištu, zgrada Tehnološkog fakulteta u Tuzli, studira cca. 4.000 studenata. Od pomenutog broja 2.000 studenata ima status redovnog studenta, tako da oni predstavljaju naš ciljni potencijal.

4.3. Segmentacija tržišta (geografska i segmentacija kupaca)

Geografsku segmentaciju primjenjujemo na šire ciljno tržište. Odnosi se na segmentiranje tržišta prema općinama u kojima se nalaze institucije osnovnog i srednjeg obrazovanja.

Geografska segmentacija bi također bila primjerena i unutar općina u kojima ima veći broj osnovnih i srednjih škola.

Segmentaciju kupaca vršimo prema nivou obrazovanja: učenici u osnovnim školama, učenici u srednjim školama i studenti na Univerzitetu.

Ovako izvršena segmentacija omogućava kvalitetno koncipiranje marketinga i kreiranje djelotvornog marketing plana na temelju koga će se provoditi konkretne marketinške aktivnosti.

4.4. Istraživanje tržišta

U sklopu predinvesticijskih aktivnosti, na temelju stečenih znanja tokom studija, izvršili smo istraživanje nabavnog i prodajnog tržišta sa ciljem pribavljanja informacija: o ciljnim tržištima i potencijalnim potrošačima, konkurenciji i mogućem tržišnom udjelu, mogućnostima tržišne ekspanzije, projekciji prodaje i prihoda i informacijama o nabavnim tržištima. Istraživanje smo proveli na namjernom neproporcionalnom kvotnom uzorku studenata različitih fakulteta i različitih godina studija. Kao instrument u postupku istraživanja tržišta koristili smo anketni upitnik.

4.5. Glavni kupci

Naši glavni kupci-korsišnici usluga su studenti: Ekonomskog fakulteta, Visoke poslovne škole Ekonomskog fakulteta, Tehnološkog fakulteta i Farmaceutskog fakulteta. Pored

pomenutih glavnih kupaca tu su još i zaposlenici pomenutih fakulteta te studenti drugih fakulteta koji studiraju u neposrednoj blizini pomenutih fakulteta.

4.6. Konkurencija

Imajući u vidu da je naša ponuda strukturirana iz tri grupe usluga možemo konstatovati da na mikro i užem ciljnom tržištu ne postoji niti jedna firma koja ima integrisanu ponudu usluga kakvu namjerava lansirati naše preduzeće. U istraživanju smo identifikovali potencijalne konkurente za pojedine grupe usluga. Naši konkurenti za prvu grupu usluga, označili smo je kao računarske usluge, su : internet klubovi, studentski servis na tehnološkom fakultetu –fotokopiranje te Mit-aleks d.o.o. lociran u robnoj kući Omega. Konkurenti za pružanje usluga iz područja trgovine stručnom literaturom, časopisima i raznim nastavnim pomagalicama su privredni subjekti koji obavljaju promet pomenutom robom (knjižare). Konkurenti za treću grupu usluga su: Kafe bar Space, zatim, Studentski restoran na Prirodno-matematičkom fakultetu i restorani u Trgovinskom centru Omega u neposrednoj blizini Univerziteta.

4.7. Pozicioniranje na tržištu

Analiza nabavnog tržišta ukazuje da neće postojati problemi u lancu snadbijevanja jer na ciljnom tržištu postoji značajan broj dobavljača koji se bave distribucijom inputa koje ćemo koristiti u našem biznisu. Što se tiče dobavljača za stalna sredstva oni su u značajnom broju prisutni na tržištu Tuzlanskog kantona što omogućava širok izbor, a prisutna konkurencija i pogodnosti u kupovini (cijena, dostava, servisne usluge i sl.). Kako se većina konkurenata nalazi izvan našeg mikro tržišta smatramo da će naše preduzeće uz dobar marketing i sinhronizovanu plansku aktivnost na ostvarivanju poslovnih ciljeva vrlo brzo zauzeti lidersku poziciju, odnosno da će dominirati na mikro tržištu.

5. MARKETING

5.1. Koncept marketinga

Ciljni segment tržišta našeg preduzeća čine studenti. Bez obzira na vrstu studija, studenti imaju slične potrebe. Naime, svi studenti trebaju usluge kopiranja, printanja, uvezivanja, pretraživanja na Internetu, kao i brojne skripte, nastavna pomagala i sl. Osim toga, u vremenu koje provedu na fakultetu, osjećaju potrebu za hranom i pićem. Uslužni program našeg preduzeća usmjeren je upravo ka zadovoljavanju ovakvih potreba studenata. Svi zaposlenici će nastojati da potrebe i želje studenata zadovolje brzo i efikasno, pružajući kvalitetnu uslugu po cijeni koja odgovara kupovnoj moći studenata, a omogućava profitabilno poslovanje preduzeća.

5.2. Marketing mix

Usluga. Dimenzije uslužnog programa, odnosno njegova širina i dubina, utiču na konkurentnost preduzeća na tržištu. Naše preduzeće ima tri osnovne linije usluga: računarske, trgovačke i ugostiteljske, te brojne varijante unutar linija. Ovako kreiran program usluga, zadovoljava širok spektar potreba studenata. Na ovaj način, naše preduzeće ima značajnu prednost u odnosu na konkurenciju, koja uglavnom nudi samo jednu vrstu usluge (računarsku, trgovačku ili ugostiteljsku). Korisnicima je omogućeno da na jednom mjestu kupuju potreban pribor, štampaju i uvezuju dokumente te pretražuju na Internetu u prijatnom ambijentu, gdje se mogu osvježiti raznim napitcima ili nešto prezalogajiti. Osim navedenog, korisnici imaju brojne dodatne korisnosti poput: povoljne lokacije, brze i ljubazne usluge, savjetovanja i pomaganja zaposlenika pri pretraživanju Interneta, moguće interakcije na web-u isl.

Cijena. Pri određivanju cijene vršila se analiza konkurencije, te troškova koje preduzeće ima pri servisiranju kupaca. Odlučeno je da se slijede sadašnje cijene ove vrste usluga na području Tuzlanskog kantona. Kako bi podstakli studente da u većem obimu koriste naše usluge odlučili smo se da ponudimo odgovarajuće količinske rabate. Rabati će se odnositi kako na štampanje, skeniranje, printanje i uvezivanje, tako i na vrijeme provedeno na Internetu. Pri prodaju naših proizvoda koristićemo akcije poput 4+1 (kupiš pet, platiš četiri), koje ćemo primjenjivati pri prodaji CD-a, disketa, zadaćnica, olovki i sl.

Osim toga formiraćemo Klub korisnika, koji će imati pogodnost raznih akcija. Članovima kluba biti će omogućeno da svake sedmice kupuju određene proizvode po nižim cijenama. Osim toga će im naši zaposlenici sredovno slati linkove, koji su u skladu sa njihovim potrebama, na njihovu e-mail adresu.

Distribucija. Glavnina usluga će se nuditi u prostorijama preduzeće. Lokacija preduzeća je odabrana na osnovu analize koncentrisanosti i frekventnosti velikog broja studenata. Preduzeće će biti smješteno u podrumskim prostorijama Tehnološkog fakulteta, Univerzitetska ulica br.8 u Tuzli. U samoj zgradi fakulteta održava se nastava Ekonomskog, Tehnološkog i Farmaceutskog fakulteta. U neposrednoj blizini, u krugu od oko 200 m, nalaze se prostorije Pravnog, Rudarskog, Mašinskog i Prirodno-matematičkog fakulteta. Prostor će biti adaptiran, tako da omogućiti brzo pružanje usluge velikom broju korisnika. Osim toga unutrašnji ambijent će se preurediti, kako bi se

korisnici usluga, koji će se zadržavati u prostorijama, osjećali ugodno, te im omogućiti neometano pretraživanje Interneta i baza podataka.

Distribucija usluga će se dodatno vršiti putem Interneta. Studentima će biti omogućeno da naruče štampanje seminarskih i drugih radova, koje će slati mailom. Zaposlenici će ove radove skidati sa maila, te ih štampati, uvezivati i isporučivati u ugovoreno vrijeme. Osim toga, korisnici će moći određene linkove, podatke, radove i sl. dobivati na svoj mail.

Promocija. Polazeći od činjenice da je naše preduzeće novo na području Tuzlanskog kantona, te da nije jedino preduzeće koje nudi ovaj vid usluge, preduzećemo odgovarajuće promotivne aktivnosti. Pošto su troškovi oglašavanja na televiziji jako visoki, ograničićemo se na radio-stanice sa područja Tuzlanskog kantona. Naravno da su za nas interesantne one radio-stanice, koje sluša naša ciljna grupa. Poruke se osim toga moraju emitovati u vrijeme kada ciljna grupa sluša radio. Stoga smo se odlučili za oglašavanje putem Kameleon radija, Vesta radija, Slon radija, TK radija i Radio postaja soli. Poruke će se emitovati u ranim jutarnjim satima između 7h i 8h, te u poslijepodnevnim satima 14h i 16h, odnosno u vremenu kada studenti idu na Fakultet ili se sa njega vraćaju, te u sredstvima prevoza mogu čuti poruku. Oglašavanje putem radija će se vršiti cca mjesec dana. Osim toga odštampaćemo letke sa svojom ponudom, koje ćemo dijeliti i polijepiti u prostorijama svih fakulteta u Tuzli. Oglašavanje će se vršiti i putem Interneta. Preduzeće će razviti svoju web stranicu, koja će biti dizajnirana tako da omogućava korisniku interakciju sa portalom.

Najvažniji vid promocije će biti naši zadovoljni kupci/korisnici usluga, koji će nas dalje preporučivati svojim prijateljima i poznicima. Na ovaj način preduzeće će izgraditi snažnu mrežu lojalnih kupaca sa ambicijom njenog daljeg širenja.

5.3. Marketing plan

Ukupni resursi našeg preduzeća biti će usmjereni ka zadovoljavanju potreba i želja naših potrošača. Cilj nam je izgraditi snažnu mrežu lojalnih kupaca, kreirati prepoznatljiv i pozitivan imidž, te postati lider na tržištu Tuzlanskog kantona. Realizacija ovih ciljeva zahtijeva permanentno praćenje kako poslovanja konkurencije, tako i zadovoljstva korisnika. Potrebe i želje studenata za ovakvim vidom usluga nisu konstantne. Zaposlenici, koji su u direktnom kontaktu sa studentima, pratiti će javljanje novih želja i potreba, te davati prijedloge za modifikaciju uslužnog programa. Dugoročno planiramo otvoriti još jednu radnju u prostorijama Filozofskog fakulteta, što je vrlo atraktivna lokacija za ovakvu vrstu usluge. Kako bi ponudili kvalitetniju uslugu po nižim cijenama instaliraćemo sistem za praćenje rada kopir-aparata. Na ovaj način će studenti sami moći kopirati na više aparata, dok će zaposlenik na osnovu brojčanika samo naplaćivati uslugu.

Naši marketinški ciljevi su:

- uspostavljanje efikasnog sistema nabavke, koji treba da omogući kontinuirano zadovoljavanje svih potreba korisnika po povoljnim cijenama;
- širenje mreže lojalnih korisnika i povećanje broja članova Kluba;
- stalan rast obima prodaje;
- povećanje tržišnog učešća;

- sistemsko praćenje realizacije postavljenih ciljeva, kako bi se ustanovila eventualna odstupanja, uzroci odstupanja, te blagovremeno preduzimanje korekcija u načinu poslovanja

Realizaciju postavljenih ciljeva omogućićemo primjenom strategije koncentracije, te diferenciranja i pozicioniranja. Strategija koncentracije podrazumijeva usmjerenost svih resursa i djelatnosti preduzeća na određeni tržišni segment. Naše ciljno tržište čine studenti sa područja Tuzlanskog kantona. Ukupan uslužni program našeg preduzeća (vrsta i dimenzije usluge, lokacija i način distribucije, cijena usluge, te način promocije) usmjeren je ka zadovoljavanju potreba studenata. Strategija diferenciranja i pozicioniranja podrazumijeva kreiranje specifičnosti uslužnog programa u odnosu na konkurenciju, te postizanje prepoznatljivosti na osnovu istih. U odnosu na konkurenciju koja nudi istu ili sličnu vrstu uslužnog programa, naš uslužni program ima širi i dublji asortiman, te omogućava zadovoljavanje većeg broja potreba. Osim toga, nudimo brojne dodatne korisnosti, kao što su: blizina lokacije, brza uslugu, kompetentno i ljubazno osoblje, distribucija putem Interneta, klub korisnika i sl. Najznačajnije specifičnosti našeg uslužnog programa isticati ćemo u promotivnim aktivnostima, kako bi izgradili prepoznatljivost, te postigli jasnu poziciju na našem ciljnom tržištu.

6. MENADŽMENT

6.1. Eksterna i interna analiza

Cilj provođenja eksterne analize jeste otkrivanje faktora i karakteristika biznisa koje predstavljaju šanse, odnosno prijetnje, dok je cilj provođenja interne analize otkrivanje faktora i karakteristika biznisa koje predstavljaju njegove snage, odnosno slabosti, a od kojih će zavisiti mogućnost za uspješnu realizaciju poslovnog poduhvata.

Eksternu i internu analizu provodimo na način što ćemo identifikovati ključne faktore iz internog i eksternog okruženja koje determiniraju poslovanje privrednog društva, a potom odrediti intenzitet njihovog uticaja pomoću petostepene skale (gdje su odnosi izraženi od 1 do 5, a gdje 1 označava mali uticaj faktora a 5 veoma izražen uticaj faktora)

Tabela 6.1. Analiza unutrašnjih faktora poslovanja, identifikacija snaga i slabosti

INTERNO OKRUŽENJE	SNAGA	SLABOST	VAŽNOST
Fizički resursi			
Raspoloživost odgovarajućim građevinskim objektima.		☹	4
Povoljnost lokacije građevinskih objekata.	☺		5
Efikasnost oprema (suvremenost, iskorištenost)		☹	3
Finansijski resursi			
Raspoloživost finansijskih sredstava.		☹	4
Sistemi finansijske kontrole i budžeti.	☺		5
Usklađenost finansijskih sredstava sa rastom preduzeća.		☹	4
Razvijenost sistema finansijskog informisanja.	☺		3
Osoblje			
Iskustvo i kvalifikovanost našeg osoblja	☺		5
Obuka koju pružamo osoblju.		☹	3
Stepen iskorištenosti kapaciteta osoblja .	☺		3
Stepen fluktuacije osoblja.	☺		4
Korištenje profesionalnih poslovnih savjetnika		☹	4
Prodaja i performanse			
Stepen zadovoljavanja potreba i želja kupaca.	☺		4
Usporedba ostvarene prodaje s instaliranim kapacitetima .			
Trenutno tržišno učešće.		☹	4
Tekući prodajni trendovi na tržištu.	☺		3
Nivo profita koji ostvaruje naš posao.		☹	3
Marketing plan i budžet za marketing.		☹	4

Tabela 6.2. Analiza vanjskog okruženja, identifikacija mogućnosti i prijetnji

VANJSKO OKRUŽENJE	ŠANSA	PRIJETNJA	VAŽNOST
Društveno okruženje			
Demografija.		☹	3
Životni stil	☺		4
Sistem vrijednosti	☺		5
Ekonomsko okruženje			
Monetarna i fiskalna politika.	☺		3
Stadij u ekonomskom ciklusu (recesija...)		☹	4
Spoljnotrgovinska politika.			
Kreditna politika.		☹	5
Političko i pravno okruženje			
Postojeće političko uređenje.		☹	4
Promjena postojećeg političkog uređenja.	☺		4
Tekuće promjene pravnog sistema	☺		5
Ekološko okruženje			
Ekološki standardi.	☺		5
Etičko okruženje			
Poslovna odgovornost.	☺		4
Poslovna etika	☺		5
Konkurenti			
Prijatnja ulaska na ciljno tržište.		☹	4
Intenzitet suparništva.	☺		3
Prekovačka moć kupaca.	☺		5
Pregovačka moć dobavljača	☺		5
Tehnologija			
Brzina uvođenja inovacija u proizvodnji i uslugama.		☹	4
Brzina inoviranja postojeće opreme.		☹	5
Inovacije u tehnologiji korištenja proizvoda	☺		4

6.2. S.W.O.T. analiza

S.W.O.T. analiza je korisno oruđe za ocjenu relativne povoljnosti pozicije koju zauzima preduzeće u okruženju i njegove osposobljenosti da uspješno posluje. Za potrebe kreiranja matrice koristit ćemo se informacijama iz predhodne dvije tabele pri čemu ćemo uvrstiti samo one faktore koji imaju izražen utjecaj (ocijenjen stepenom relativne važnosti 4 i 5)

Tabela 6.3. Matrica S.W.O.T. analize

SNAGE <ul style="list-style-type: none">▪ Povoljnost lokacije građevinskih objekata.▪ Sistemi finansijske kontrole i budžeti.▪ Iskustvo i kvalifikovanost našeg osoblja▪ Step en fluktuacije osoblja.▪ Step en zadovoljavanja potreba i želja kupaca.	SLABOSTI <ul style="list-style-type: none">▪ Raspoloživost odgovarajućim građevinskim objektima.▪ Raspoloživost finansijskih sredstava.▪ Usklađenost finansijskih sredstava sa rastom preduzeća.▪ Korištenje profesionalnih poslovnih savjetnika▪ Trenutno tržišno učešće.▪ Marketing plan i budžet za marketing.
ŠANSE <ul style="list-style-type: none">▪ Životni stil▪ Promjena postojećeg političkog uređenja.▪ Tekuće promjene pravnog sistema▪ Ekološki standardi.▪ Poslovna odgovornost.▪ Poslovna etika▪ Inovacije u tehnologiji korištenja proizvoda▪ Pregovaračka moć dobavljača▪ Prekovaračka moć kupaca.	PRIJETNJE <ul style="list-style-type: none">▪ Stadij u ekonomskom ciklusu (recesija...)▪ Kreditna politika.▪ Postojeće političko uređenje.▪ Prijatnija ulaska na ciljno tržište.▪ Brzina inoviranja postojeće opreme.▪ Brzina uvođenja inovacija u proizvodnji i uslugama

6.3. Poslovna strategija

Polazeći od pretpostavke da poslovna strategija treba da omogući postizanje tržišne, tehnološke, troškovne i menadžerske sinergije, a imajući u vidu faktore iz eksternog i internog okruženja navedene u S.W.O.T. matrici u nastavku ćemo definisati opšte poslovne strategije koje ćemo provoditi u našem poslovanju.

- Koristeći se identifikovanim snagama i šansama učinit ćemo maksimalne napore da steknemo konkurentsku prednost na ciljnom tržištu. Isto tako ćemo nastojati unaprijediti i druge naše snage te iskoristiti šanse koje se ukažu u narednom periodu poslovanja.
- Pristupit ćemo izradi programa za prevazilaženje i otklanjanje uočenih slabosti u što kraćem vremenskom periodu pri čemu ćemo posebnu pažnju posvetiti identifikovanim prijetnjama za naše privredno društvo.

6.4. Poslovni ciljevi

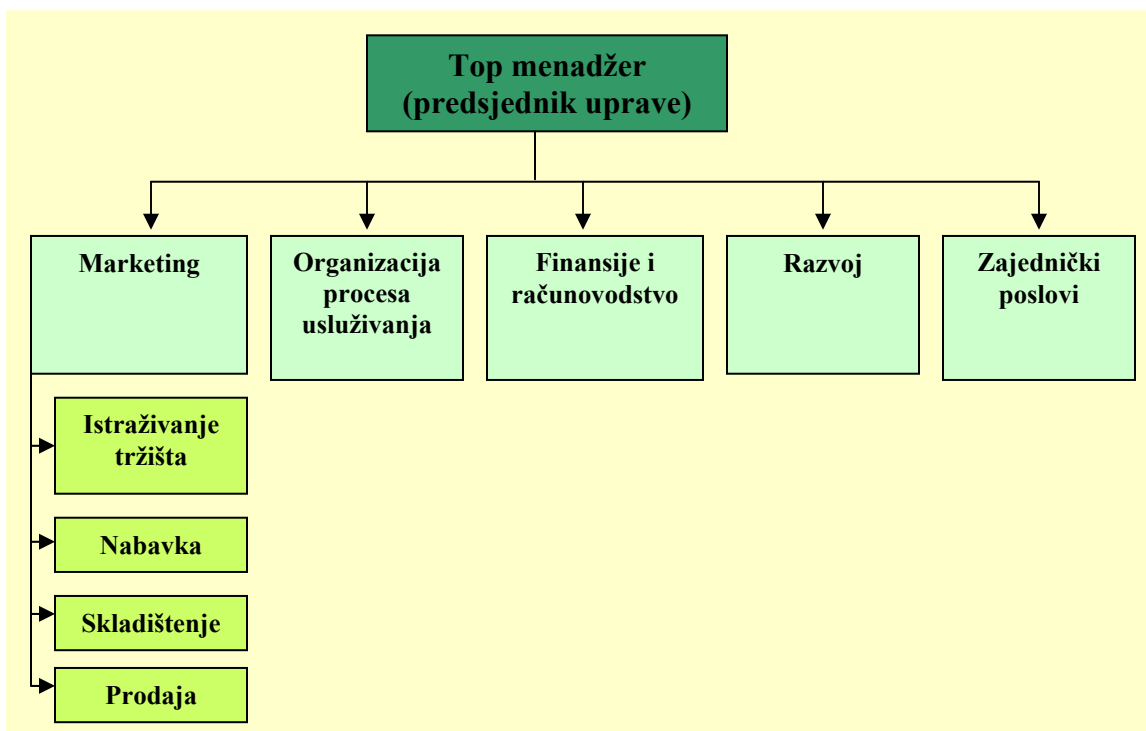
Na temelju vizije, misije, strateških ciljeva preduzeća i definiranih strategija implementacijom preduzetničke ideje planiramo ostvariti sljedeće poslovne ciljeve:

- Investirati u stalna sredstva 50.000 KM, a u tekuća sredstva 18.000 KM.
- Iz vlastitih izvora pribaviti 38.000 KM a iz tuđih izvora 30.000 KM.
- U prvoj godini poslovanja ostvariti prihode u visini od 580.000 KM, neto dobit u visini od 20.000 KM.
- U narednim godinama poslovanja kontinuirano povećavati prihod za 4% .
- Uposliti četiri zaposlenika u prvoj godini poslovanja.
- Permanentnim planiranjem i realizacijom planiranih aktivnosti osigurati gotovinski tok kojim će biti zadovoljena kratkoročna i dugoročna likvidnost, te solventnost i financijska stabilnost biznisa.

6.5. Organizacijska shema

Organizaciona shema ukazuje na način organizacije biznisa. Naš biznis će biti organiziran prema funkcionalnoj organizacijskoj strukturi koja se zasniva na identifikaciji ključnih poslovnih funkcija i opisu poslova unutar tih poslovnih funkcija. Na slici 6.1. prikazujemo shemu organizacione strukture planiranog biznisa.

Slika 6.1. Shema organizacione strukture privrednog društva *HAPPY HOUR d.o.o.*



Predsjednik uprave rukovodi biznisom. On usklađuje i orkestrira rad poslovnih funkcija te menadžera i zaposlenika. Predsjednik uprave zastupa biznis pri čemu ima sva ovlaštenja određena pozitivnim zakonskim odredbama.

Funkcija marketinga objedinjuje poslove istraživanja marketinga, nabavke, skladištenja i prodaje. Funkcija organizacije procesa usluživanja ima zadatak da planira, organizuje i izvodi poslove vezane za proces usluživanja gdje se prvenstveno misli na osiguranje adekvatnih tehnoloških postupaka koji će dovesti do kvaliteta usluge zahtijevanog od strane korisnika. Funkcija finansija i računovodstva obuhvata sve poslove vezane za finansijske transakcije, praćenje finansijskog poslovanja i finansijsko izvještavanje. Zadatak ove funkcije je da pored obaveznih finansijskih izvještaja bilansa stanja, bilansa uspjeha i izvještaja o gotovinskim tokovima permanentno prati finansijske tokove i o tome kreira izvještaje koji će omogućiti operativno upravljanje finansijskim tokovima. Zadatak funkcije razvoja je u stalnom istraživanju novih tržišnih šansi i odmjeravanju internih mogućnosti prema njima u cilju njihovog efikasnog korištenja. Poseban zadatak ove funkcije ogleda se u istraživanju mogućnosti proširenja poslovanja na principu franšize. Stoga ova funkcija ima zadatak da pravovremeno prosleđuje informacije predsjedniku uprave društva o potrebi usklađivanja tekućeg poslovanja sa principima franšiznog organizovanja. Zajednički poslovi obuhvataju sve one poslove koji nisu direktno inkorporirani u predhodne poslovne funkcije kao naprimjer poslovi vezani za prijem, selekciju, obuku i otpuštanje radnika

6.6. Struktura menadžmenta i zaposlenih

Popunjenost organizacione strukture menadžerima i zaposlenicima sa postojećim kvalifikacionim sposobnostima prikazan je u tabeli 6.4.

Tabela 6.4. Kvalifikaciona struktura menadžera i zaposlenika u prvoj godini realizacije projekta

Menadžeri i zaposlenici	Broj izvršilaca po kvalifikacionoj strukturi				Ukupno
	Stepen stručne spreme				
	VII	VI	IV	III	
Menadžment		1			2
Predsjednik uprave		1			1
Član uprave-menadžer za fin-rač. poslove		1			1
Zaposlenici			1	1	2
Poslužitelj			1		1
Zaposlenici na održavanju higijene				1	1
Ukupno		2	1	1	4

Poslove predsjednika uprave obavljat će Murat Muratović koji je završio Višu poslovnu školu na Ekonomskom fakultetu u Tuzli. Gospodin Muratović posjeduje radno iskustvo u trajanju od dvije godine. Radio je na poslovima operativnog menadžera u tržišnom centru gdje se upoznao sa tehnologijom obavljanja poslova trgovine koja ima dosta sličnosti sa poslovima kojima će se baviti privredno društvo. Pored poslova predsjednika uprave, on će se starati i za obavljanje poslova iz poslovnih funkcija marketinga i razvoja.

Član uprave je Selma Selmanović koja je zajedno sa predsjednikom uprave završila Višu poslovnu školu na Ekonomskom fakultetu u Tuzli. Ona nema radnog iskustva, ali je na višoj školi studirala smjer računovodstvo i finansije gdje se upoznala sa temeljnim znanjima iz ovog područja. Ona će se starati i za poslove iz područja organizacije procesa usluživanja i zajedničke poslove.

Planira se uposlenje i jednog zaposlenika koji će obavljati poslove asistencije prilikom pružanja usluga printanja, fotokopiranja, skeniranja i kupovine. Nastojat ćemo da kroz proces selekcije kandidata pronađemo kandidata sa odgovarajućim znanjima, komunikacijskim sposobnostima i radnim iskustvom.

Na mjestu radnika za održavanje čistoće angažovat ćemo jednog zaposlenika na nepuno radno vrijeme (četiri sata). Vodit ćemo računa da on udovoljava zahtjevima poslova koji su detaljno opisani u sistematizaciji poslova i radnih zadataka.

6.7. Terminski plan implementacije poduzetničkog projekta

Plan implementacije poduzetničkog projekta odvijat će se kroz realizaciju aktivnosti čije odvijanje se prikazuje u tabeli 6.5.

Tabela 6.5. Terminski plan implementacije poduzetničkog projekta

Aktivnost	Oktoibar 2006.	Novembar 2006.	Decembar 2006.
Aktivnost 1	■		
Aktivnost 2	■		
Aktivnost 3	■		
Aktivnost 4	■		
Aktivnost 5	■		
Aktivnost 6		■	
Aktivnost 7		■	
Aktivnost 8		■	
Aktivnost 9		■	
Aktivnost 10		■	
Aktivnost 11		■	
Aktivnost 12		■	
Aktivnost 13		■	
Aktivnost 14		■	

Legenda:

Aktivnost 1. Obaviti sve potrebne pripreme te pravno-administrativne poslove u vezi sa registracijom

Aktivnost 2. Izvršiti proces ugovaranja sa vlasnikom poslovnog prostora

Aktivnost 3. Prikupiti vlastita sredstva te identificirati izvore kapitala za pribavljanje dodatnih sredstava.

Aktivnost 4. Izraditi potrebnu dokumentaciju za adaptaciju i uređenje poslovnog prostora.

Aktivnost 5. Pribaviti sve potrebne dozvole, saglasnosti i druge papire.

Aktivnost 6. Sačiniti tender, prikupiti ponude te odabrati najpovoljnijeg ponuđača za uređenje posl. prost.

Aktivnost 7. Prikupiti ponude za nabavku potrebnih stalnih sredstava

Aktivnost 8. Aktivirati izvore kapitala za ulaganja u stalna sredstva-opremu

Aktivnost 9. Adaptirati i urediti iznajmljeni prostor

Aktivnost 10. Nabaviti i montirati opremu.

Aktivnost 11. Zaključiti ugovore sa dobavljačima za instaliranje njihove opreme

Aktivnost 12. Ugovoriti i nabaviti sve potrebne materijalne inpute.

Aktivnost 13. Raspisati konkurs, educirati, testirati i angažovati zaposlenike.

Aktivnost 14. Obaviti potrebne pripreme i započeti redovno poslovanje

7. PRAVNI ASPEKT

7.1. Poslovno organizacioni oblik

HAPPY HOUR je organizovan na osnovu Odluke o osnivanju društva sa ograničenom odgovornošću. Obzirom na činjenicu da su dva osnivača: Murat Muratović i Selma Selmanović i broj udjela je jednak broju osnivača. Svjesni prednosti jednakih udjela osnivači su odlučili da udjeli budu ravnopravni. Prema Odluci o osnivanju osnivački ulog vlasnika iznosi 15.000 KM od čega je u novcu 12.000 KM, a 3.000 KM u stvarima (audio i video oprema). Privredno društvo će biti registrovano kod Višeg suda u Tuzli nakon čega će biti učinjene administrativne procedure prijavljivanja u općini, poreskoj upravi, zavodu za statistiku, otvoren račun u banci, izrađen pečat i druge neophodne radnje u procesu registracije. U osnivačkoj Odluci sadržani su podaci: o organu upravljanja, o vlasnicima privrednog društva; firmi, sjedištu i djelatnosti društva, osnovnom kapitalu i visini udjela, povećanju i smanjenju osnovnog kapitala; pravima i obavezama člana društva; načinu izmirivanja troškova osnivanja; imenovanja uprave, zastupanja društva i registracije; vrijeme na koje se društvo osniva i završne odredbe.

Pored Odluke o osnivanju donešen je i Statut društva u okviru koga su detaljnije razrađeni pojedini dijelovi iz Odluke o osnivanju društva sa ograničenom odgovornošću. Statut je najvažniji pravni akt u privrednom društvu pa on sadrži i određene odredbe iz kojih se izvode drugi pravni akti: odluke i pravilnici.

Statutom je regulisano da je organ upravljanja društvom skupština koju čine osnivači. U dijelu Statuta koji reguliše vođenje poslova i zastupanje društva određeno je da poslovanje društva vodi uprava društva. Upravu društva čini lice koje je imenovano na funkciju top menadžera (predsjednik uprave).

7.2. Opći i posebni propisi koji se primjenjuju u vezi s proizvodom i uslugom

Preduzeće će obavljati poslove iz domena usluga i trgovine. Shodno tome na njegovo poslovanje će imati direktan uticaj zakonski i podzakonski propisi (uredbe, pravilnici, rješenja, odluke), propisi koji regulišu poslovanje privrednih subjekata koji obavljaju pomenutu djelatnost doneseni na nivou Bosne i Hercegovine, Federacije BiH, Tuzlanskog kantona i Općine Tuzla.

Važniji opći propisi koji regulišu pomenutu oblast su:

- Zakon o porezu na promet proizvoda i usluga ("Službene novine Federacije BiH" br. 64/04)
- Zakon o trgovini ("Službene novine Federacije BiH" br. 64/04 i 12/05)
- Zakon o registraciji poslovnih subjekata u Federaciji Bosne i Hercegovine ("Službene novine Federacije BiH" broj 4/00)
- Zakon o kontroli cijena ("Službene novine Federacije BiH" broj 2/95)
- Zakon o zaštiti potrošača ("Službeni glasnik BiH" broj 25/06)

8. FINANCIJE

8.1. Potrebna ulaganja i izvori ulaganja

Tabela 8.1. pokazuje veličinu i strukturu ulaganja u stalna i tekuća sredstva. Ukupna ulaganja u projekat iznose 67.550 KM, od čega 49.850 KM (ili 73,80%) otpada na stalna sredstva, a 17.7000 KM (ili 26,20%) na tekuća sredstva. Među ulaganjima u stalna sredstva dominiraju ulaganja u računarsku opremu 17.600 Km ili 35,31% od ukupnih stalnih sredstava, slijede sredstva za uredsku i ugostiteljsku opremu sa 12,500 KM ili 24,57%. Najznačajnija ulaganja u tekuća sredstva su u godišnju najamninu koja iznosi 7.200 KM ili 40,68% od ukupnih sredstava.

Tabela 8.1. Projekcija ulaganja u stalna i tekuća sredstva

Redni broj	Popis stalnih i tekućih sredstava	Iznos	Struktura	
		u KM	%	%
	Stalna sredstva	49.850	73,80%	100,00%
1	Nematerijalna ulaganja	6.000		12,04%
2	Adaptacija prostora-građevinski radovi	5.000		10,03%
3	Adaptacija prostora-zanatski radovi	4.000		8,02%
4	Računarska oprema	17.600		35,31%
5	Uredska i ugostiteljska oprema	12.250		24,57%
6	Inventar	3.000		6,02%
7	Ostala materijalna imovina	2.000		4,01%
	Tekuća sredstva	17.700	26,20%	100,00%
1	Sirovine i materijal	5.000		28,25%
2	Sitni inventar i propagandni materijal	500		2,82%
3	Godišnja najamanina poslovnog prostora	7.200		40,68%
4	Godišnji zakup telekomunikacijskog voda	2.000		11,30%
5	Ulaganja u ostala tekuća sredstva	3.000		16,95%
	Ukupno potrebna ulaganja	67.550	100,00%	100,00%

Tabela 8.2. Pokazuje projekciju izvora sredstava. Od ukupno potrebnih ulaganja u stalna i tekuća sredstva, vlastita sredstva dva osnivača iznose 37.550 KM ili 55,59% pri čemu oba partnera participiraju sa jednakim sumama. Tuđa sredstva u ukupno potrebnom ulaganju iznose 30.000 KM ili 44,41% od čega se na bankarski zajam odnosi 12.400 KM ili 41,33% od ukupnih tuđih sredstava a na kredit od dobavljača za računarsku opremu 17.600 KM ili 58,76%.

Tabela 8.2. Projekcija izvora sredstava

Redni broj	Popis stalnih i tekućih sredstava	Iznos	Struktura	
		u KM	%	%
	Vlastita sredstva	37.550	55,59%	100,00%
1	Muratović Murat	18.775		50,00%
2	Selmanović Selma	18.775		50,00%
	Tuđa sredstva	30.000	44,41%	100,00%
1	Bankarski zajam	12.400		41,33%
2	Sredstva dobavljača-kredit za rač. opremu	17.600		58,67%
	Ukupno potrebna sredstva	67.550	100,00%	100,00%

Dobavljač nam je isporučio računarsku opremu uz odgođeno plaćanje. Naime, opremu ćemo otplaćivati u 24 jednake mjesečne rate po 733,33 KM (17.600:24). Tabela 5.3. prikazuje plan otplate kredita. Riječ je o kreditu od 12.400 KM, s rokom otplate tri godine, grejs periodom 3 mjeseca., kamatnom stopom 9%. Kredit se otplaćuje po sistemu jednakih otplata. Kamate se obračunavaju mjesečno uz primjenu konformne kamatne stope.

Tabela 8.3. Plan otplate zajma

Period otplate	Dug i ostatak duga	Otplata	Kamata	Anuitet
0	12.400,00			
1	12.055,56	344,44	89,37	433,82
2	11.711,11	344,44	86,89	431,33
3	11.366,67	344,44	84,41	428,85
4	11.022,22	344,44	81,92	426,37
5	10.677,78	344,44	79,44	423,89
6	10.333,33	344,44	76,96	421,40
7	9.988,89	344,44	74,48	418,92
8	9.644,44	344,44	71,99	416,44
9	9.300,00	344,44	69,51	413,96
10	8.955,56	344,44	67,03	411,47
11	8.611,11	344,44	64,55	408,99
12	8.266,67	344,44	62,06	406,51
13	7.922,22	344,44	59,58	404,02
14	7.577,78	344,44	57,10	401,54
15	7.233,33	344,44	54,62	399,06
16	6.888,89	344,44	52,13	396,58
17	6.544,44	344,44	49,65	394,09
18	6.200,00	344,44	47,17	391,61
19	5.855,56	344,44	44,69	389,13
20	5.511,11	344,44	42,20	386,65
21	5.166,67	344,44	39,72	384,16
22	4.822,22	344,44	37,24	381,68
23	4.477,78	344,44	34,76	379,20
24	4.133,33	344,44	32,27	376,72
25	3.788,89	344,44	29,79	374,23
26	3.444,44	344,44	27,31	371,75
27	3.100,00	344,44	24,83	369,27
28	2.755,56	344,44	22,34	366,79
29	2.411,11	344,44	19,86	364,30
30	2.066,67	344,44	17,38	361,82
31	1.722,22	344,44	14,90	359,34
32	1.377,78	344,44	12,41	356,86
33	1.033,33	344,44	9,93	354,37
34	688,89	344,44	7,45	351,89
35	344,44	344,44	4,97	349,41
36	0,00	344,44	2,48	346,93
K.K.	229.400,00	12.400,00	1.653,36	14.053,36

8.2. Projicirani prilivi i odlivi novčanih sredstava

Tabela 8.4. pokazuje projekciju prihoda tokom prvih 5 godina poslovanja. Proračun projekcije prihoda temeljili smo na pokazateljima očekivanog obima proizvodnje. Tom prilikom predvidjeli smo povećanje obima: računarskih usluga printanja, kopiranja, skeniranja, uvezivanja i plastificiranja 5% godišnje; prodaje knjiga za 2% godišnje, prodaje udžbenika, brošura 5% godišnje; prodaje skripti 7% godišnje; prodaje časopisa i nastavnih pomagala za 5% godišnje; ugostiteljske usluge za 4% godišnje. U proračunu smo pošli od pretpostavke da će jedinične cijene ostati konstantne. Pokazatelji u tabeli ukazuju da se najviše prihoda ostvaruje u pružanju trgovačkih, a potom ugostiteljskih usluga što bi nas moglo dovesti do zaključka da su potrebna i znatna sredstva za njihovu realizaciju. Potrebno je istaći da će se ove usluge pružati na temelju konsignacionih ugovora, što znači da ćemo dobavljačima platiti tek onda kada realizujemo naplatu prodane robe. Sa dobavljačima je dogovoreno da oni sami formiraju cijene proizvoda, a da nama na ime usluge konignacione prodaje priznaju 12% za pružanje trgovačkih usluga i 15% za pružanje ugostiteljskih usluga od prodajne cijene.

Tabela 8.4. Projekcija prihoda u prvih pet godina poslovanja

USLUŽNI PROGRAM	OČEKIVANI IZNOSI				
	PRVA	DRUGA	TREĆA	ČETVRTA	PETA
Računarske usluge	52.245,00	53.868,25	55.572,66	57.362,30	59.241,41
Pretraživanje Interneta	6.880,00	6.880,00	6.880,00	6.880,00	6.880,00
Rad sa sistemskim softverima	5.160,00	5.160,00	5.160,00	5.160,00	5.160,00
Rad sa specijaliziranim softverima	3.870,00	3.870,00	3.870,00	3.870,00	3.870,00
Pristup elektronskim časopisima	1.935,00	1.935,00	1.935,00	1.935,00	1.935,00
Pristup specijal. bazama podataka	1.935,00	1.935,00	1.935,00	1.935,00	1.935,00
Usluge printanja sa računara	4.837,50	5.079,38	5.333,34	5.600,01	5.880,01
Usluge kopiranja - crno bijeli	10.750,00	11.287,50	11.851,88	12.444,47	13.066,69
Usluge kopiranja - u boji	6.450,00	6.772,50	7.111,13	7.466,68	7.840,02
Usluge skeniranja i printanja	1.290,00	1.354,50	1.422,23	1.493,34	1.568,00
Usluge uvezivanja	4.837,50	5.079,38	5.333,34	5.600,01	5.880,01
Usluge plastificiranja	4.300,00	4.515,00	4.740,75	4.977,79	5.226,68
Trgovačke usluge	358.835,00	372.347,75	386.474,22	401.247,23	416.701,58
Prodaja knjiga	64.500,00	65.790,00	67.105,80	68.447,92	69.816,87
Prodaja udžbenika	172.000,00	177.160,00	182.474,80	187.949,04	193.587,52
Prodaja brošura	17.200,00	17.716,00	18.247,48	18.794,90	19.358,75
Prodaja skripti	64.500,00	69.015,00	73.846,05	79.015,27	84.546,34
Prodaja časopisa	9.675,00	10.158,75	10.666,69	11.200,02	11.760,02
Prodaja nastavnih pomagala	30.960,00	32.508,00	34.133,40	35.840,07	37.632,07
Ugostiteljske usluge	104.275,00	108.446,00	112.783,84	117.295,19	121.987,00
Prodaja bezalkoholnih pića	38.700,00	40.248,00	41.857,92	43.532,24	45.273,53
Prodaja toplih napitaka	21.500,00	22.360,00	23.254,40	24.184,58	25.151,96
Prodaja sendviča	17.200,00	17.888,00	18.603,52	19.347,66	20.121,57
Prodaja raznih grickalica	10.750,00	11.180,00	11.627,20	12.092,29	12.575,98
Prodaja kolača i slastica	16.125,00	16.770,00	17.440,80	18.138,43	18.863,97
Ukupno	515.355,00	534.662,00	554.830,72	575.904,72	597.929,99

U tabeli 8.5. predočena je tabela izdataka tokom prvih pet godina poslovanja. Podaci iz tabele ukazuju da se ulaganja u stalna i tekuća sredstva predviđaju samo na početku poslovanja, dakle u prvoj godini. Sistematiziranje izdataka poslovanja izvršeno je na temelju kontnog plana čime se osigurala obuhvatnost svih relevantnih izdataka tokom posmatranog perioda. Kao primjer navodimo troškove sirovina i materijala prikazane u tabeli 8.6. pored navedenih troškova u zbirnu kategoriju troškova sirovina i materijala ulaze: pogonski i pomoćni materijal, materijal za čišćenje i održavanje, materijal za zaštitu na radu, materijal za investiciono održavanje i troškovi ostalog materijale. Kvantitativni podaci o veličini ovih troškova mogu se dobiti na zahtjev interesenta.

Tabela 8.5. Projekcija izdataka za prvih pet godina poslovanja

USLUŽNI PROGRAM	OČEKIVANI IZNOSI				
	PRVA	DRUGA	TREĆA	ČETVRTA	PETA
4. Ulaganja u stalna sredstva	49.850				
5. Ulaganja u tekuća sredstva	17.700				
6. Troškovi poslovanja	491.969	510.503	530.261	551.091	573.070
6.1. Materijalni troškovi i amortiz.	436.627	452.896	470.259	488.395	507.341
6.1.1. Troškovi sirovina i materijala	428.196	444.725	461.988	480.024	498.870
6.1.2. Troškovi energije	3.400	3.400	3.400	3.400	3.400
6.1.3. Troškovi rezervnih dijelova	800	900	1.000	1.100	1.200
6.1.4. Troškovi sitnog inventara	500	500	500	500	500
6.1.5 Amortizacija	3.731	3.371	3.371	3.371	3.371
6.2. Troškovi zaposlenih	38.256	40.298	42.455	44.733	47.142
6.3. Troškovi usluga	15.977	16.558	17.153	17.763	18.387
6.4. Troškovi finansiranja	1.109	751	394	200	200
7. Ukakul. Rezerv. za rizike i obaveze	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
8. Vanredni rashodi	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Ukupno izdatci (4+5+6+7+8)	563.019	514.003	533.761	554.591	576.570

Tabela 8.6. Projekcija troškova sirovina i materijala za prvih pet godina poslovanja

OPIS STAVKI	OČEKIVANI IZNOSI				
	PRVA	DRUGA	TREĆA	ČETVRTA	PETA
	KM	KM	KM	KM	KM
Papir za printanje i kopiranje	5.400,80	5.670,84	5.954,38	6.252,10	6.564,71
Toneri, ketridži i tinte	6.480,96	6.805,01	7.145,26	7.502,52	7.877,65
Materijal za uvezivanje	1.451,25	1.523,81	1.600,00	1.680,00	1.764,00
Materijal za plastificiranje	1.935,00	2.031,75	2.133,34	2.240,00	2.352,00
Knjige	56.760,00	57.895,20	59.053,10	60.234,17	61.438,85
Udžbenici	151.360,00	155.900,80	160.577,82	165.395,16	170.357,01
Brošure	15.136,00	15.590,08	16.057,78	16.539,52	17.035,70
Skripte	56.760,00	60.733,20	64.984,52	69.533,44	74.400,78
Časopisi	8.514,00	8.939,70	9.386,69	9.856,02	10.348,82
Nastavna pomagala	27.244,80	28.607,04	30.037,39	31.539,26	33.116,22
bezalkoholna pića	32.895,00	34.210,80	35.579,23	37.002,40	38.482,50
Topli napitci	18.275,00	19.006,00	19.766,24	20.556,89	21.379,17
Sendviči	14.620,00	15.204,80	15.812,99	16.445,51	17.103,33
Razne grickalice	9.137,50	9.503,00	9.883,12	10.278,44	10.689,58
Kolači i slastice	13.706,25	14.254,50	14.824,68	15.417,67	16.034,37
Troškovi sirovina i materijala	419.676,56	435.876,53	452.796,56	470.473,11	488.944,70

8.3. Projekcija dobiti/gubitka i analiza gotovinskog toka

Tabela 8.7. prikazuje projekciju bruto i neto dobiti za prvih pet godina poslovanja. Podaci u ovoj tabeli čine sintezu podataka iz tabela 8.4. i 8.5.. Pokazatelji dobiti ukazuju na kontinuirano ostvarenje dobiti i što je još važnije njeno stalno uvećavanje. U prve tri godine ćemo koristiti zakonsku mogućnost oslobađanja od plaćanja dobiti. Za iznos poreza na dobit koga moramo uplatiti, računajući od druge godine pa nadalje, pokušat ćemo koristiti zakonsku mogućnost reinvestiranja dobiti, što znači da ćemo investirati ostvarenu dobit u nabavku novih stalnih sredstava. Na temelju podatka iz tabele 8.7. uradit ćemo analizu gotovinskog toka za narednih pet godina poslovanja kako bismo pokazali finansijsku sposobnost preduzeća da pravovremeno izvršava svoje finansijske obaveze.¹

Tabela 8.7. Projekcija dobiti u prvih pet godina poslovanja

OPIS STAVKI	OČEKIVANI IZNOSI				
	PRVA	DRUGA	TREĆA	ČETVRTA	PETA
	KM	KM	KM	KM	KM
I PRIMITCI (1+2+3)	582.905,00	534.662,00	554.830,72	575.904,72	597.929,99
1. Prihodi od prodaje	515.355,00	534.662,00	554.830,72	575.904,72	597.929,99
2. Izvori finansiranja					
2.1. Vlastita sredstva	37.550,00				
2.2. Krediti	30.000,00				
3. Vanredni prihodi					
II IZDATCI (4+5+6+7+8)	563.018,62	514.003,05	533.760,96	554.590,86	576.570,08
4. Ulaganja u stalna sredstva	49.850,00				
5. Ulaganja u tekuća sredstva	17.700,00				
6. Troškovi poslovanja	491.968,62	510.503,05	530.260,96	551.090,86	573.070,08
6.1. Materijalni troškovi i amort.	436.627,24	452.895,82	470.259,33	488.394,71	507.341,28
6.1.1. Troškovi sirovina i mater.	428.195,99	444.724,82	461.988,33	480.023,71	498.870,28
6.1.2. Troškovi energije	3.400,00	3.400,00	3.400,00	3.400,00	3.400,00
6.1.3. Troškovi rezervnih dijelova	800,00	900,00	1.000,00	1.100,00	1.200,00
6.1.4. Troškovi sitnog inventara	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
6.1.5 Amortizacija	3.731,25	3.371,00	3.371,00	3.371,00	3.371,00
6.2. Troškovi zaposlenih	38.256,00	40.297,80	42.454,59	44.733,41	47.141,78
6.3. Troškovi usluga	15.976,78	16.558,31	17.153,40	17.762,74	18.387,02
6.4. Troškovi finansiranja	1.108,60	751,12	393,64	200,00	200,00
7. Ukakul.rezerv.za rizike i obav.	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
8. Vanredni rashodi	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00
III BRUTO PRIMICI (BRUTO DOBIT)	19.886,38	20.658,95	21.069,76	21.313,86	21.359,91
Porez na dobit 30%	5.965,91	6.197,68	6.320,93	6.394,16	6.407,97
Oslobađanje plaćanja poreza	5.965,91	4.338,38	1.896,28		
V NETO PRIMITCI	19.886,38	18.799,64	16.645,11	14.919,70	14.951,94

¹ NAPOMENA. Podaci koji su prikazivani u predhodnim tabelama su detaljni. Oni bi se u konkretnim poduzetničkim projektima mogli sintetizirati čime se ne bi umanjila vrijednost projekta. Prikazna analitika podataka pored edukativne ima za cilj da pomogne studentima da razumiju suštinu finansijskih podataka.

Tabela 8.8. Analiza novčanog toka za prvu godinu poslovanja

Elementi	OČEKIVANI NOVČANI IZNOSI POSLOVANJA												
	Januar KM	Februar KM	Mart KM	April KM	Maj KM	Juni KM	Juli KM	August KM	Septembar KM	Oktobar KM	Novembar KM	Decembar KM	Ukupno KM
I PRIMITCI (1+2+3)	36.075	38.652	41.228	42.517	48.959	49.989	0	0	82.457	76.273	55.658	43.547	515.355
1. Prihodi od prodaje	36.075	38.652	41.228	42.517	48.959	49.989	0	0	82.457	76.273	55.658	43.547	515.355
2. Izvori finansiranja													
2.1. Vlastita sredstva	37.550												
2.2. Krediti	30.000												
3. Vanredni prihodi													
II IZDATCI (4+5+6+7+8+9+10)	35.192	37.497	39.841	41.013	46.643	47.550	2.989	2.989	76.311	70.869	52.615	41.958	495.469
4. Ulaganja u stalna sredstva													0
5. Ulaganja u tekuća sredstva													0
6. Troškovi poslovanja	34.947	37.235	39.561	40.724	46.311	47.211	2.989	2.989	75.751	70.351	52.237	41.663	
6.1. Materijalni troškovi i amortizacija	30.614	32.778	34.943	36.025	41.436	42.302	311	311	69.574	64.380	47.064	36.891	436.627
6.1.1. Troškovi sirovina i materijala	29.974	32.115	34.256	35.326	40.679	41.535	0	0	68.511	63.373	46.245	36.183	428.196
6.1.2. Troškovi energije	238	255	272	281	323	330	0	0	544	503	367	287	3.400
6.1.3. Troškovi rezervnih dijelova	56	60	64	66	76	78	0	0	128	118	86	68	800
6.1.4. Troškovi sitnog inventara	35	38	40	41	48	49	0	0	80	74	54	42	500
6.2. Amortizacija	311	311	311	311	311	311	311	311	311	311	311	311	3.731
7. Troškovi zaposlenih	3.137	3.175	3.252	3.290	3.252	3.252	2.678	2.678	3.443	3.443	3.328	3.328	38.256
8. Troškovi usluga	1.118	1.198	1.278	1.318	1.518	1.550	0	0	2.556	2.365	1.725	1.350	15.977
9. Troškovi finansiranja	78	83	89	91	105	108	0	0	177	164	120	94	1.109
10. Ukakulisana rezervisanja za rizike i obaveze	140	150	160	165	190	194	0	0	320	296	216	169	2.000
11. Vanredni rashodi	105	113	120	124	143	146	0	0	240	222	162	127	1.500
Bruto obrt na mjesec	883	1.154	1.387	1.504	2.315	2.439	-2.989	-2.989	6.146	5.403	3.043	1.589	19.886
Porez na dobit													0
Neto obrt na mjesec (neto dobit)	883	1.154	1.387	1.504	2.315	2.439	-2.989	-2.989	6.146	5.403	3.043	1.589	19.886
Početna gotovina	5.000	4.805	4.882	5.191	5.617	6.855	8.216	4.149	83	5.151	9.476	11.442	
Gotovinski saldo prije kredita	5.883	5.960	6.269	6.695	7.933	9.294	5.227	1.161	6.229	10.554	12.519	13.031	
Iznos otplate kredita banci	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	4.133
Iznos otplate kredita dobavljaču	733	733	733	733	733	733	733	733	733	733	733	733	8.800
Krajnji gotovinski saldo	4.805	4.882	5.191	5.617	6.855	8.216	4.149	83	5.151	9.476	11.442	11.953	
Krajnji kreditni saldo prema banci	12.056	11.711	11.367	11.022	10.678	10.333	9.989	9.644	9.300	8.956	8.611	8.267	
Krajnji kreditni saldo prema dobavljaču	16.867	16.133	15.400	14.667	13.933	13.200	12.467	11.733	11.000	10.267	9.533	8.800	

Tabela 8.9. Analiza novčanog toka za drugu godinu poslovanja

Elementi	OČEKIVANI NOVČANI POSLOVANJA												Ukupno KM
	Januar KM	Februar KM	Mart KM	April KM	Maj KM	Jun KM	Juli KM	August KM	Septembar KM	Oktoabar KM	Novembar KM	Decembar KM	
I PRIMITCI (1+2+3)	37.426	40.100	42.773	44.110	50.793	51.862	0	0	85.546	79.130	57.743	45.179	534.662
1. Prihodi od prodaje	37.426	40.100	42.773	44.110	50.793	51.862	0	0	85.546	79.130	57.743	45.179	534.662
2. Izvori finansiranja													
2.1. Vlastita sredstva													
2.2. Krediti													
3. Vanredni prihodi													
II IZDATCI (4+5+6+7+8+9+10)	36.509	38.901	41.333	42.549	48.388	49.329	3.102	3.102	79.161	73.517	54.583	43.530	514.003
4. Ulaganja u stalna sredstva													0
5. Ulaganja u tekuća sredstva													0
6. Troškovi poslovanja	36.264	38.638	41.053	42.260	48.055	48.989	3.102	3.102	78.601	72.999	54.205	43.234	510.503
6.1. Materijalni troškovi i amortizacija	31.748	33.995	36.243	37.367	42.986	43.885	281	281	72.205	66.811	48.830	38.266	452.896
6.1.1. Troškovi sirovina i materijala	31.131	33.354	35.578	36.690	42.249	43.138	0	0	71.156	65.819	48.030	37.579	444.725
6.1.2. Troškovi energije	238	255	272	281	323	330	0	0	544	503	367	287	3.400
6.1.3. Troškovi rezervnih dijelova	63	68	72	74	86	87	0	0	144	133	97	76	900
6.1.4. Troškovi sitnog inventara	35	38	40	41	48	49	0	0	80	74	54	42	500
6.2. Amortizacija	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	3.371
7. Troškovi zaposlenih	3.304	3.345	3.425	3.466	3.425	3.425	2.821	2.821	3.627	3.627	3.506	3.506	40.298
8. Troškovi usluga	1.159	1.242	1.325	1.366	1.573	1.606	0	0	2.649	2.451	1.788	1.399	16.558
9. Troškovi finansiranja	53	56	60	62	71	73	0	0	120	111	81	63	751
10. Ukakulisana rezervisanja za rizike i obaveze	140	150	160	165	190	194	0	0	320	296	216	169	2.000
11. Vanredni rashodi	105	113	120	124	143	146	0	0	240	222	162	127	1.500
Bruto obrt na mjesec	918	1.199	1.440	1.561	2.405	2.534	-3.102	-3.102	6.385	5.613	3.161	1.649	20.659
Porez na dobit	83	108	130	140	216	228	-279	-279	575	505	284	148	1.859
Neto obrt na mjesec (neto dobit)	835	1.091	1.310	1.420	2.188	2.306	-2.823	-2.823	5.810	5.108	2.876	1.500	18.800
Početna gotovina	11.953	11.710	11.724	11.956	12.298	13.409	14.637	10.737	6.836	11.568	15.598	17.397	
Gotovinski saldo prije kredita	12.788	12.801	13.034	13.376	14.487	15.715	11.814	7.914	12.646	16.676	18.474	18.897	
Iznos otplate kredita banci	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	4.133
Iznos otplate kredita dobavljaču	733	733	733	733	733	733	733	733	733	733	733	733	8.800
Krajnji gotovinski saldo	11.710	11.724	11.956	12.298	13.409	14.637	10.737	6.836	11.568	15.598	17.397	17.819	
Krajnji kreditni saldo prema banci	7.922	7.578	7.233	6.889	6.544	6.200	5.856	5.511	5.167	4.822	4.478	4.133	
Krajnji kreditni saldo prema dobavljaču	8.067	7.333	6.600	5.867	5.133	4.400	3.667	2.933	2.200	1.467	733	0	

Tabela 8.10. Analiza novčanog toka za treću godinu poslovanja

Elementi	OČEKIVANI NOVČANI IZNOSI POSLOVANJA												
	Januar	Februar	Mart	April	Maj	Juni	Juli	August	Septembar	Oktobar	Novembar	Decembar	Ukupno
	KM	KM	KM	KM	KM	KM	KM	KM	KM	KM	KM	KM	KM
I PRIMITCI (1+2+3)	38.838	41.612	44.386	45.774	52.709	53.819	0	0	88.773	82.115	59.922	46.883	554.831
1. Prihodi od prodaje	38.838	41.612	44.386	45.774	52.709	53.819	0	0	88.773	82.115	59.922	46.883	554.831
2. Izvori finansiranja													
2.1. Vlastita sredstva													
2.2. Krediti													
3. Vanredni prihodi													
II IZDATCI (4+5+6+7+8+9+10)	37.918	40.400	42.924	44.187	50.243	51.219	3.253	3.253	82.171	76.316	56.671	45.205	533.761
4. Ulaganja u stalna sredstva													0
5. Ulaganja u tekuća sredstva													0
6. Troškovi poslovanja	37.673	40.137	42.644	43.898	49.911	50.880	3.253	3.253	81.611	75.798	56.293	44.909	530.261
6.1. Materijalni troškovi i amortizacija	32.963	35.298	37.632	38.799	44.635	45.569	281	281	74.983	69.380	50.705	39.733	470.259
6.1.1. Troškovi sirovina i materijala	32.339	34.649	36.959	38.114	43.889	44.813	0	0	73.918	68.374	49.895	39.038	461.988
6.1.2. Troškovi energije	238	255	272	281	323	330	0	0	544	503	367	287	3.400
6.1.3. Troškovi rezervnih dijelova	70	75	80	83	95	97	0	0	160	148	108	85	1.000
6.1.4. Troškovi sitnog inventara	35	38	40	41	48	49	0	0	80	74	54	42	500
6.2. Amortizacija	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	3.371
7. Troškovi zaposlenih	3.481	3.524	3.609	3.651	3.609	3.609	2.972	2.972	3.821	3.821	3.694	3.694	42.455
8. Troškovi usluga	1.201	1.287	1.372	1.415	1.630	1.664	0	0	2.745	2.539	1.853	1.449	17.153
9. Troškovi finansiranja	28	30	31	32	37	38	0	0	63	58	43	33	394
10. Ukakulisana rezervisanja za rizike i obaveze	140	150	160	165	190	194	0	0	320	296	216	169	2.000
11. Vanredni rashodi	105	113	120	124	143	146	0	0	240	222	162	127	1.500
Bruto obrt na mjesec	920	1.213	1.462	1.587	2.466	2.599	-3.253	-3.253	6.601	5.799	3.250	1.678	21.070
Porez na dobit	193	255	307	333	518	546	-683	-683	1.386	1.218	683	352	4.425
Neto obrt na mjesec (neto dobit)	727	958	1.155	1.254	1.948	2.053	-2.570	-2.570	5.215	4.581	2.568	1.326	16.645
Početna gotovina	17.819	18.202	18.816	19.626	20.535	22.139	23.848	20.933	18.019	22.890	27.127	29.350	
Gotovinski saldo prije kredita	18.547	19.160	19.971	20.880	22.483	24.192	21.278	18.364	23.234	27.471	29.694	30.676	
Iznos otplate kredita banci	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	4.133
Krajnji gotovinski saldo	18.202	18.816	19.626	20.535	22.139	23.848	20.933	18.019	22.890	27.127	29.350	30.331	
Krajnji kreditni saldo prema banci	3.789	3.444	3.100	2.756	2.411	2.067	1.722	1.378	1.033	689	344	0	

Tabela 8.11. Analiza novčanog toka za četvrtu godinu poslovanja

Elementi	OČEKIVANI NOVČANI IZNOSI POSLOVANJA												
	Januar KM	Februar KM	Mart KM	April KM	Maj KM	Juni KM	Juli KM	August KM	Septembar KM	Oktoabar KM	Novembar KM	Decembar KM	Ukupno KM
I PRIMITCI (1+2+3)	40.313	43.193	46.072	47.512	54.711	55.863	0	0	92.145	85.234	62.198	48.664	575.905
1. Prihodi od prodaje	40.313	43.193	46.072	47.512	54.711	55.863	0	0	92.145	85.234	62.198	48.664	575.905
2. Izvori finansiranja													
2.1. Vlastita sredstva													
2.2. Krediti													
3. Vanredni prihodi													
II IZDATCI (4+5+6+7+8+9+10)	39.403	41.980	44.602	45.913	52.199	53.212	3.412	3.412	85.345	79.267	58.873	46.971	554.591
4. Ulaganja u stalna sredstva													0
5. Ulaganja u tekuća sredstva													0
6. Troškovi poslovanja	39.158	41.718	44.322	45.624	51.867	52.873	3.412	3.412	84.785	78.749	58.495	46.675	551.091
6.1. Materijalni troškovi i amortizacija	34.233	36.658	39.083	40.295	46.358	47.328	281	281	77.885	72.064	52.663	41.265	488.395
6.1.1. Troškovi sirovina i materijala	33.602	36.002	38.402	39.602	45.602	46.562	0	0	76.804	71.044	51.843	40.562	480.024
6.1.2. Troškovi energije	238	255	272	281	323	330	0	0	544	503	367	287	3.400
6.1.3. Troškovi rezervnih dijelova	77	83	88	91	105	107	0	0	176	163	119	93	1.100
6.1.4. Troškovi sitnog inventara	35	38	40	41	48	49	0	0	80	74	54	42	500
6.2. Amortizacija	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	3.371
7. Troškovi zaposlenih	3.668	3.713	3.802	3.847	3.802	3.802	3.131	3.131	4.026	4.026	3.892	3.892	44.733
8. Troškovi usluga	1.243	1.332	1.421	1.465	1.687	1.723	0	0	2.842	2.629	1.918	1.501	17.763
9. Troškovi finansiranja	14	15	16	17	19	19	0	0	32	30	22	17	200
10. Ukakulisana rezervisanja za rizike i obaveze	140	150	160	165	190	194	0	0	320	296	216	169	2.000
11. Vanredni rashodi	105	113	120	124	143	146	0	0	240	222	162	127	1.500
Bruto obrt na mjesec	910	1.213	1.470	1.599	2.511	2.650	-3.412	-3.412	6.800	5.967	3.324	1.693	21.314
Porez na dobit	273	364	441	480	753	795	-1.024	-1.024	2.040	1.790	997	508	6.394
Neto obrt na mjesec (neto dobit)	637	849	1.029	1.119	1.758	1.855	-2.389	-2.389	4.760	4.177	2.327	1.185	
Početna gotovina	30.331	30.968	31.817	32.846	33.966	35.724	37.579	35.190	32.802	37.562	41.739	44.066	
Gotovinski saldo prije kredita	30.968	31.817	32.846	33.966	35.724	37.579	35.190	32.802	37.562	41.739	44.066	45.251	
Iznos otplate kredita banci	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Krajnji gotovinski saldo	30.968	31.817	32.846	33.966	35.724	37.579	35.190	32.802	37.562	41.739	44.066	45.251	
Krajnji kreditini saldo prema banci	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Tabela 8.12. Analiza novčanog toka za petu godinu poslovanja

Elementi	OČEKIVANI NOVČANI IZNOSI POSLOVANJA												
	Januar KM	Februar KM	Mart KM	April KM	Maj KM	Juni KM	Juli KM	August KM	Septembar KM	Oktoabar KM	Novembar KM	Decembar KM	Ukupno KM
I PRIMITCI (1+2+3)	41.855	44.845	47.834	49.329	56.803	57.999	0	0	95.669	88.494	64.576	50.525	597.930
1. Prihodi od prodaje	41.855	44.845	47.834	49.329	56.803	57.999	0	0	95.669	88.494	64.576	50.525	597.930
2. Izvori finansiranja													
2.1. Vlastita sredstva													
2.2. Krediti													
3. Vanredni prihodi													
II IZDATCI (4+5+6+7+8+9+10)	40.971	43.648	46.373	47.735	54.263	55.316	3.581	3.581	88.693	82.380	61.196	48.834	576.570
4. Ulaganja u stalna sredstva													0
5. Ulaganja u tekuća sredstva													0
6. Troškovi poslovanja	40.726	43.385	46.093	47.446	53.931	54.976	3.581	3.581	88.133	81.862	60.818	48.538	573.070
6.1. Materijalni troškovi i amortizacija	35.559	38.079	40.599	41.858	48.158	49.166	281	281	80.916	74.869	54.710	42.866	507.341
6.1.1. Troškovi sirovina i materijala	34.921	37.415	39.910	41.157	47.393	48.390	0	0	79.819	73.833	53.878	42.155	498.870
6.1.2. Troškovi energije	238	255	272	281	323	330	0	0	544	503	367	287	3.400
6.1.3. Troškovi rezervnih dijelova	84	90	96	99	114	116	0	0	192	178	130	101	1.200
6.1.4. Troškovi sitnog inventara	35	38	40	41	48	49	0	0	80	74	54	42	500
6.2. Amortizacija	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	281	3.371
7. Troškovi zaposlenih	3.866	3.913	4.007	4.054	4.007	4.007	3.300	3.300	4.243	4.243	4.101	4.101	47.142
8. Troškovi usluga	1.287	1.379	1.471	1.517	1.747	1.784	0	0	2.942	2.721	1.986	1.554	18.387
9. Troškovi finansiranja	14	15	16	17	19	19	0	0	32	30	22	17	200
10. Ukakulisana rezervisanja za rizike i obaveze	140	150	160	165	190	194	0	0	320	296	216	169	2.000
11. Vanredni rashodi	105	113	120	124	143	146	0	0	240	222	162	127	1.500
Bruto obrt na mjesec	885	1.197	1.462	1.594	2.540	2.684	-3.581	-3.581	6.976	6.113	3.380	1.691	21.360
Porez na dobit	265	359	439	478	762	805	-1.074	-1.074	2.093	1.834	1.014	507	6.408
Neto obrt na mjesec (neto dobit)	619	838	1.023	1.116	1.778	1.879	-2.507	-2.507	4.883	4.279	2.366	1.184	
Početna gotovina	45.251	45.870	46.708	47.731	48.847	50.625	52.504	49.997	47.490	52.374	56.653	59.019	
Gotovinski saldo prije kredita	45.870	46.708	47.731	48.847	50.625	52.504	49.997	47.490	52.374	56.653	59.019	60.203	
Iznos otplate kredita banci	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Krajnji gotovinski saldo	45.870	46.708	47.731	48.847	50.625	52.504	49.997	47.490	52.374	56.653	59.019	60.203	
Krajnji kreditini saldo prema banci	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

8.7. Ocjena društvene rentabilnosti

Realizacija poduzetničkog projekta pozitivno će uticati na djelimično rješavanje problema nezaposlenosti. Naime, ovim projektom se predviđa zapošljavanje četiri nova zaposlenika što će imati posredne i neposredne koristi za društvo.

Projektom se predviđa nabavka suvremene opreme koja će bitno utjecati na obim, tehnologiju i kvalitet usluživanja. Ova činjenica će opredijeliti i konkurenciju na nabavku slične opreme što će svakako imati utjecaja na podizanje produktivnosti, ekonomičnosti i rentabilnosti u privrednim društvima koja posluju u ovoj grani industrije.

I na kraju treba istaći da realizacija ovog projekta nema štetnih dejstava za radnu i životnu sredinu, odnosno projekat neće proizvesti štetna dejstva na ekologiju u mikro i makro okruženju.

8.8. Procjena rizika

Procjena rizika je u uskoj vezi sa identifikovanim faktorima prijetnji koje dolaze iz eksternog okruženja i slabosti koje dolazi iz internog okruženja. Imajući u vidu pokazatelje analize uspješnosti poduzetničkog projekta kao i opredjeljenje za realizaciju predloženih poslovnih strategija možemo konstatovati da ne postoje značajniji rizici za realizaciju poduzetničkog projekta.

Za slučaj da dođe do nešto značajnijih odstupanja dejstva predviđenih faktora okruženja ona zbog stabilnosti tekućeg poslovanja nemogu dovesti u pitanje povarat zahtijevanih kreditnih sredstava.

8.9. Obezbjeđenje sredstava iz tuđih izvora (kreditnih sredstava)

Za obezbjeđenje kreditnih sredstava vlsnici nude:

- ☛ Mjenicu privredng društva:
- ☛ Vlastite mjenicu vlasnika.
- ☛ Upis hipoteke na opremu finansiranu kreditnim sredstvima banke