

**ПРИЈАВНИ ОБРАЗАЦ**  
**ЗА ФИНАНСИРАЊЕ БИЗНИСА ИЗ СРЕДСТАВА ЗА ПРОЈЕКАТ**  
**ПОДРШКЕ РАЗВОЈУ БИЗНИСА МАРГИНАЛИЗОВАНИХ ГРУПА**  
**ЖЕНА КОЈИ СЕ ФИНАНСИРА И СУФИНАНСИРА СРЕДСТВИМА**  
**ОПШТИНЕ РУДО И УСАИД/ППМГИ**

*Овај дио попуњава општина*

<b>Датум пријема пријаве:</b>	
<b>Број пријаве:</b>	
<b>Број бодова:</b>	

**Попуњава апликантца**

**1. ЛИЧНИ ПОДАЦИ**

Име и презиме:	
Пол (М/Ж):	
Датум рођења:	
Општина у којој је пребивалиште:	
Адреса (улица и број):	
Телефон:	
Е-mail:	
Брачни статус (неудата, у браку, разведена, растављена, удовица)	
Чланови домаћинства (супруг, родитељи, дјеца др.):	
Наведите којој маргинализованој групи припадате:	
Завршена школа - занимање (степен школске спреме):	
Радно искуство (трајање и на којим пословима):	
Радни стаж (пријављен):	
Да ли сте се до сада бавили самосталном дјелатношћу и којом?	
Ако радите у тиму, наведите чланове тог тима и њихове контакте (е-маил, број телефона).	
Да ли сте до сада били корисници било каквог вида подстицајних средстава, гранта, донације усмјерене на ваше радно ангажовање?	

## 2. САЖЕТАК ПОСЛОВНОГ ПЛАНА

Назив пословног (бизнис) плана	
У којем сектору ће Ваш бизнис дјеловати?	
Циљ пословног подухвата	
Локација на којој ће бити реализоване пословне активности	
Број запослених током реализације пословног плана	
Предрачунска вриједност инвестиције: укупна вриједност улагања:  Колико износе улагања у основна средства (опрема, машине, објекти, земљиште) Колико износе улагања у обртна средства (режије, материјали, сировине, производи...)	
Извори финансирања: 1) властита средства 2) средства од гранта 3) туђа средства (појаснити)	
Износ грант средстава која се траже из Пројекта (од 5000-10.000 КМ)	
Предвиђени период реализације бизнис плана:	
По којој цијени ћете продавати своје производе/услуге?	

### 3. МЕНАЏМЕНТ

а.) У којем сектору ће Ваш бизнис дјеловати?	
б.) Да ли ћете основати бизнис сами или ћете радити с тимом?	
в.) Колико ће особа бити запослено на реализацији пословног плана и на који начин?	
г.) Ако имате чланове тима, наведите њихову стручност, искуство, квалификације и године стрости.	
д.) Које вјештине и знања недостају члановима менаџментског тима и на који начин ће их стећи?	
ђ.) Да ли је за успјешну реализацију пословног плана потребно запослити стручњака из области у којој ће се реализовати бизнис како би исти био успјешнији? Ако је одговор да, навести која врста стручност, да ли ћете ангажовати стручњака/е и како?	
е.) Наведите правни облик организације будућег пословања (нпр. друштво с ограниченом одговорношћу, самостална занатска радња, пољопривредно газдинство итд.; наведите разлоге за овакво одређење и оквирне трошкове регистрације). Наведите разлоге за овакво одређење и оквирне трошкове регистрације	
ж.) Које дозволе или одобрења требате и како ћете их добити?	

### 4. ПРОИЗВОД/УСЛУГА

а.) Опишите карактеристике вашег производа / услуге (функција, квалитет, изглед, величина, итд.)	
б.) Како ћете произвести своје производе односно пружати услуге?	

в) Гдје ће бити смјештена Ваша производња/гдје ћете пружати Ваше услуге?	
г.) Опишите простор у којем ће се бити организована производња, односно у којем ће се пружати услуге (величина, да ли је изнајмљен или лична имовина)?	
д.) Које сировине / материјали су Вам потребни, како и гдје ћете их набавити?	

## 5. АНАЛИЗА ТРЖИШТА

а.) На који начин сте анализирали тржиште? Опишите реализоване активности .	
<b>5.1. Купци/ корисници услуга</b>	
а.) Ко су ваши купци/корисници услуга? Оишите циљно тржиште (њихов узраст, гдје живе, колико зарађују, шта желе, шта им треба и др.).	
б) Зашто ће они купити Ваш производ/користити ваше услуге? Објасните	
<b>5.2. Колико је (велико) ваше потенцијално тржиште?</b>	
а.) Колико потенцијалних купаца имате? (Како бисте ово израчунали, узмите број људи који се налазе на подручју у којем ћете дјеловати и процијените постотак популације који стварно може купити Ваш производ/услугу.)	
б.) Који се трендови могу очекивати на том тржишту (раст, пад)? Објаснити.	
<b>5.3. Иновативност</b>	
а.) Постоје ли већ слични производи / услуге?	
б.) Ако постоје, зашто је Ваш производ / услуга бољи од сличних производа на тржишту?	
в.) Шта Ваш производ / услугу чини иновативним?	
г.) Како ћете осигурати да људи купе Ваш производ / услугу умјесто других сличних производа?	
д.) Да ли је могућа појава супститута	

(замјена) и каква је ваша стратегија у том случају?	
<b>5.4. Конкуренентност</b>	
а.) Ко су ваши конкуренти? Наведите њихова имена, мјесто и њихове локације.	
б) Које су њихове предности и недостаци (шта представља посебно добре стране неких од њих, какве су им цијене, услови продаје, како се промовишу, да ли имају добру сервисну мрежу, посебно ефикасну услугу, које су цијене њихових производа)?	
ц) Које су ваше кључне предности у односу на конкурентске производе или услуге?	

## 6. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЈА

<b>6.1. Анализа цијене</b>	
а.) по којој цијени ћете продавати своје производе/услуге?	
б.) Објасните како ћете формирати цијене ваших производа или услуга.  (укључите цијену производње, дистрибуције, промоције, профита / марже)	
ц.) Колика је цијена истог или сличног производа/услуге на тржишту?	
д) Да ли имате посебне услове продаје и ако да које (одгођено плаћање, попусти и сл.)	
<b>6.2. Дистрибуција</b>	
а.) Ко ће вршити стварну продају производа? Хоћете ли продавати и вршити доставу директно до купца? Хоћете ли користити трговце за малопродају или veleпродају (сајмови, каталози, интернет продаја)? Ако је тако, који су трошкови продаје и дистрибуције Ваших производа?	
<b>6.3. Маркетиншки план</b>	
а.) На који начин ћете тржиште упознати с производом/услугом?	
б.) Које ћете инструменте / средства употребити да дођете до својих клијената (промоција, медији, рекламе, панои итд.)?	

<b>6.4. Продаја</b>	
а.) Колико производа/услуга планирате продати?	
б.) Колика ће бити ваша маржа/профит у току реализације бизнис плана?	

## 7. ФАКТОРИ УСПЈЕХА И РИЗИКА

а.) Процијените факторе успјеха: шта требате (осим новца) да бисте учинили свој бизнис успјешним (нпр. пословни партнери, савјет, подучавање, контакти итд.)?	
б.) Анализирајте изворе ризика, вјероватноћу настајања ризика, изазване ефекте ако дође до њега и које радње можете предузети да се избјегне / смањи дјеловање.	

## 8. ФИНАНСИЈСКИ ПЛАН И ИНВЕСТИЦИОНИ ПЛАН

Апликантите могу аплицирати за дио средстава или укупну инвестицију уз напомену да минималан износ средстава који се може додјелити апликантици не може бити мањи од 5.000,00 КМ нити већи од 10.000 КМ. Структура одобрених средстава може се употребити: максимално до 60% за набавку опреме и 40% за трошкове пословања (доприноси, порези, таксе, закупнина, комуналије и др.

### 8.1. Инвестициони план

<b>ИНВЕСТИЦИОНЕ ПОТРЕБЕ</b>	<b>ИЗНОС /КМ/</b>	<b>ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА</b> <b>Властита и туђа</b> (властити, пријатељ, породица, банка, други)
<b>Стална средства</b> <b>(до 60% од гранта)</b>		
Машина А		
Машина Б		

Машина Ц		
Намјештај		
Опрема		
Возила		
Земља		
Зграде		
Међусума:		
<b>Трошкови припреме (До 40% од траженог гранта)</b>		
Дозволе		
Регистрацијске накнаде		
Други припремни трошкови		
Међусума:		
<b>Обртни капитал</b>		
Међусума:		
<b>УКУПНО:</b>		

## **8.2. Финансијски план**

### **Прогноза производња и продаја**

ПРОДАЈА				
Наведите производе и количине које ћете производити (годишње):				
	Врста производа/услуге	Цијена	Количина	Цијена * количина
A				
B				
C				
D				
E				
Укупно продаја :				
ТРОШКОВИ ПРОИЗВОДЊЕ				
Наведите директне трошкове за производњу горе наведених производа/услуга:				
1.	Материјали : (Навести посебно за сваку врсту материјала)			Трошкови
2.	Енергија или други директни трошкови (ИКТ, закуп, комуналије, маркетинг, дистрибуција)			
	Врста кориштене енергије:			
3.	Плате и доприноси			
	Број запослених:			
Трошкови укупно:				
Остварени приход (продаја-трошкови)				

**8.3. Вријеме реализације бизнис плана (колико мјесеци ће се реализовати овај план. Водите рачуна да бизнис план (средства гранта требају бити утрошена у периоду од јуна 2017 до јуна 2018):**





## ЛИСТА ЗА ПРОВЈЕРУ

Доставити:

- попуњен и овјерен пословни план (ПРИЈАВНИ ОБРАЗАЦ)
- биографију апликантице и чланова тима (уколико аплицира са тимом)
- копију личне карте
- копију пријаве о пребивалишту
- изјаву да нису осуђиване за кривична дјела против привреде и кривична дјела против имовине (саставни дио обрасца пријаве, а потврду издату од стране надлежног органа доставиће апликантице чији бизниси буду подржани из Фонда, а прије потписивања уговора о додјели средстава), **(Прилог 1)**
- доказ да припадају једној/више маргинализованих група жена из јавног позива (копију решење од центра за социјални рад, решење суда и др.)
- потврду да су евидентирани на Заводу за запошљавање, Биро Рудо.
- друга документација која поткрепљује информације наведене у пријави

Пријаве с документацијом подносе се Одјељењу за привреду, финансије, просторно уређење и инспекцијске послове, с назнаком „За Комисију за додјелу средстава у склопу Програма подршке маргинализованим групама жена“, с наведеном адресом, лично или путем поште на адресу: Општина Рудо, ДД Михаиловића бр. 41, 73260 Рудо.

Јавни позив за расподјелу средстава траје 45 дана од дана објављивања на огласној табли и на службеној web-страници општине.

**ПРИЛОГ 1.**

Ја \_\_\_\_\_, ЈМБГ \_\_\_\_\_, адреса \_\_\_\_\_,  
са пребивалиштем у Рудом, под пуном материјалном и кривичном одговорношћу  
дајем

**ИЗЈАВУ**

Да нисам осуђивана за кривична дјела против привреде и кривична дијела против имовине прописана у важећем кривичном законодавству Босне и Херцеговине, те се обавезујем да ћу неопходна увјерења издата од стране надлежних органа благовремено доставити прије потписивања уговора о додјели средстава уколико моја пословна идеја буде подржана.

Изјаву дала

\_\_\_\_\_

Рудо, \_\_\_\_\_ 2017.године