

**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

Датум пријема пријаве:	
Број пријаве:	
Број бодова:	

Попуњава апликантца

1. ЛИЧНИ ПОДАЦИ

Име и презиме:	
Пол (М/Ж):	Ж
Датум рођења:	13.06.1995.
Општина у којој је пребивалиште:	Рудо
Адреса (улица и број):	...
Телефон:	...
Е-mail:	...
Брачни статус (неудата, у браку, разведена, растављена, удовица)	Разведена
Чланови домаћинства (супруг, родитељи, дјеца др.):	Родитељи и малољетно дијете (1) - прилог: кућна листа
Наведите којој маргинализованој групи припадате:	2) самохрана мајка и 3) незапослена млада жена млађа од 30 година
Завршена школа - занимање (степен школске спреме):	Грађевински техничар/ IV степен
Радно искуство (трајање и на којим пословима):	Након завршене средње школе волонтирала сам у Савјету младих. Током 7 мјесеци, била сам члан тима за подршку организације омладинског фестивала. У два наврата сам била ангажована као продавачица у трговини (укупно 7 мјесеци), а једном као радница на штанду на Сајму привреде (7 дана).
Радни стаж (пријављен):	14 мјесеци. Уговор о раду на одређено вријеме у фабрици за прераду кромпира.
Да ли сте се до сада бавили самосталном дјелатношћу и којом?	Не.
Ако радите у тиму, наведите чланове тог тима и њихове контакте (е-маил, број телефона).	-
Да ли сте до сада били корисници било каквог	Не.

вида подстицајних средстава, гранта, донације усмјерене на ваше радно ангажовање?	
---	--

2. САЖЕТАК ПОСЛОВНОГ ПЛАНА

Назив пословног (бизнис) плана	CNC shop
У којем сектору ће Ваш бизнис дјеловати?	ЦНЦ програмирање у сектору производног занатства
Циљ пословног подухвата	Израда декоративних и елемената различитих намјена рачунарском обрадом (помоћу ЦНЦ машине) дрвета, пластике, стакла и метала. Најважнији производи су: Плоче са називима фирми, улица, вјерски мотиви, декоративне плоче Купци производа су: предузећа, стартапи (рекламне табле, маркетинг), физичка лица (3Д декорације), вјерске установе (вјерски мотиви, иконе, модели вјерских објеката, молитвеници) Посебна група купаца су произвођачи стилског и украсног намјештаја.
Локација на којој ће бити реализоване пословне активности	У властитом пословном простору који посједујем у граду.
Број запослених током реализације пословног плана	Један (1).
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...)	Укупна инвестиција 61.509 КМ. Основна средства: 40.860 КМ Обртна средства: 3.400 КМ
Извори финансирања: 1) властита средства 2) средства од гранта 3) туђа средства (појаснити)	1) Властита средства: 55.381 КМ. 2) Грант средства: 6.128 КМ
Износ грант средстава која се траже из Пројекта (од 5000-10.000 КМ)	6.128 КМ
Предвиђени период реализације бизнис плана:	12 мјесеци

По којој цијени ћете продавати своје производе/услуге?	Модел у дрвету 35 КМ Модел у бакру 60 КМ Модел у плексигласу 35 КМ Модел у стаклу 45 КМ Модел у месингу 80 КМ
--	--

3. МЕНАЏМЕНТ

а.) У којем сектору ће Ваш бизнис дјеловати?	Производно занатство.
б.) Да ли ћете основати бизнис сами или ћете радити с тимом?	Посао ћу водити сама. Бићу задужена како за менаџмент, тако и за производњу и маркетинг. Једина услуга за коју ће ми од самог почетка требати извана јесте књиговодство.
в.) Колико ће особа бити запослено на реализацији пословног плана и на који начин?	Једна особа, пуно радно вријеме. Ако се посао покаже као уносан, и погодан за проширење капацитета, временом ће се размотрити и набавка још једне ЦНЦ машине, што би отворило простор за запошљавање још једног или два радника.
г.) Ако имате чланове тима, наведите њихову стручност, искуство, квалификације и године стрости.	Посједујем знање и искуство потребно за рад са ЦНЦ машином, као и знање из области информационах технологија и рада на рачунару, што је битно када је питању задавање команди и програмска припрема ЦНЦ машине за рад. Током прве године ћу све послове обављати сама - производња, продаја, дистрибуција.
д.) Које вјештине и знања недостају члановима менаџментског тима и на који начин ће их стећи?	За обављање посла су потребна знања у области програмирања и руковођења ЦНЦ машином, али такође и комуникационе вјештине, те знање у области пословне администрације. Осим књиговодства, остале вјештине и знања имам. Наравно, очекујем да ће се појавити потреба за одређеним додатним усавршавањима. Додатне обуке ћу укључити у свој план рада.
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?	У овом тренутку није потребно запошљавање експерата.
е.) Наведите правни облик организације	Фирму ћу регистровати као самосталну

будућег пословања (нпр. друштво с ограниченом одговорношћу, самостална занатска радња, пољопривредно газдинство итд.; наведите разлоге за овакво опредјелење и оквирне трошкове регистрације). Наведите разлоге за овакво опредјелење и оквирне трошкове регистрације	занатску радњу.
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.)	Најчешћи производи који ће се израђивати на ЦНЦ машини су називи фирми, у дрвету-дуборезу и осталим врстама подлоге, различитих формата, као и вјерски мотиви у разним материјалима, плоче са називом имена улица, декоративне плоче... Ово нису нови производи на тржишту, али је нов начин на који се израђују - прије су овакви производи израђивани ручно. Сам процес је трајао дуго, док употребом ЦНЦ програмирања, односно са овим начином израде, процес је много брзи и ефикаснији.
б.) Како ћете произвести своје производе односно пружати услуге?	За производњу је потребна ЦНЦ машина и глодала која се користе за израду производа. Односно, потребна је набавка напредније верзије ЦНЦ машине у односу на ону коју већ посједујем. Тиме ће бити унапријеђен већ постојећи асортиман производа које сам пробно израђивала на основној верзији сличне машине. Могућности ове машине су практично неограничене када је у питању израда 3Д модела. Машина даје могућност израде лика са фотографије у дрвету, металу, пластици итд. Припрема се врши помоћу рачунара. Жељена слика, нацрт или скица се учита у програм који се зове АРТЦАМ и у њему се из 2Д слике претвара-прави 3Д слика односно рељеф. Креирани фајл-слика се снима у формат који је одговарајући за ЦНЦ машину (мацх2.цнц) фајл. Затим се ставља материјал са димензијама унесеним приликом програмирања и учитава се фајл у машину. Почине израда модела креираног у програму. Оваква производња је знатно прецизнија, јасно се види сваки детаљ.

в) Гдје ће бити смјештена Ваша производња/гдје ћете пружати Ваше услуге?	Производњу ћу обављати у властитом пословном простору којег посједујем, а налази се у самом граду. У истом простору ћу организовати и продају.
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)?	Величина простора је 140 м ² и представља личну имовину. Нису потребна додатна улагања како би простор одговарао датој намјени - простор је у потпуности прилагођен планираној сврси. Простор је потребно додатно опремити, као што је планирано инвестицијским планом.
д.) Које сировине / материјали су Вам потребни, како и гдје ћете их набавити?	<p>Потребне сировине/материјали: дрво (даске сјечене на жељене димензије), бакарне плоче, месингане плоче, стакло, плексиглас, алуминијум.</p> <p>Потребни су ми ЦНЦ машина и глодала која се користе за израду производа. ЦНЦ машину планирам набавити путем ебау-а, по најповољнијој понуђеној цијени. Оваквих машина има довољно у понуди, како у земљи тако и у региону, тако да набавка и достава ове машине неће представљати проблем.</p> <p>Све сировине и материјале у жељеним димензијама могуће је набавити локално (пилане, стоваришта грађевинског материјала, стаклорезачке радње, лимарско-браварске радионице), тако да испорука и количине неће бити доведене у питање због недостатка репроматеријала.</p>

5. АНАЛИЗА ТРЖИШТА

а.) На који начин сте анализирали тржиште? Опишите реализоване активности .	
5.1. Купци/ корисници услуга	<p>Широк спектар купаца је заинтересован за производе који се добијају обрадом материјала ЦНЦ машином:</p> <ul style="list-style-type: none"> - физичка лица која желе да израде 3Д модел или рељеф као украс за ентеријер, - мали предузетници: рекламне табле (ориганалан маркетинг), - вјерске заједнице које набављају вјерске мотиве, иконе, моделе вјерских објеката, молитвеника израђених у разним материјалима (дрво, бакар, месинг), <p>Посебна група купаца су предузетници и занатлије који се баве производњом стилског и украсног намјештаја, јер се сви фини детаљи</p>

	који чине део оваквог намјештаја могу израдити на ЦНЦ машини, далеко прецизније и квалитетније него ручном израдом.
а.) Ко су ваши купци/корисници услуга? Оишите циљно тржиште (њихов узраст, гдје живе, колико зарађују, шта желе, шта им треба и др.).	Моји купци су смјештени на локалном тржишту (подручје око 8.500 становника), те у шест општина у БиХ: Горажде, Фоча, Чајниче, Ново Горажде, Вишеград, Рогатица (око 76.000 становника). Дјелатност фирми које ће куповати моје производе није кључна (осим у случају произвођача намјештаја - куповина финих елемената), колико њихова про-активна маркетиншка политика. Очекујем да највећи број физичких лица заинтересованих за моје производе буду вјерници (израда иконица).
б) Зашто ће они купити Ваш производ/користити ваше услуге? Објасните	Купци ће куповати моје производе зато што су они јефтинији у односу на сличне производе ручне израде, изузетног су квалитета израде, симболичке вриједности, доброг дизајна.
5.2. Колико је (велико) ваше потенцијално тржиште?	
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.)	Подручје има око 76.000 становника. Очекујем продају око 570 јединица производа - 50 назива фирми и украсних елемената од стране малих фирми и стартапова у регији, као и 520 јединица продатих физичким лицима током прве године пословања (0,7% становника на ширем подручју, као и 20% фирми).
б.) Који се трендови могу очекивати на том тржишту (раст, пад)? Објаснити.	Према подацима Вањскотрговинске коморе БиХ, нарочито је ниска тренутна искориштеност могућности производње дијелова масивног намјештаја ЦНЦ машинама. Очекује се генералан раст дрвнопрерађивачке индустрије, што укључује и очекиван тренд производње употребом ЦНЦ машина.
5.3. Иновативност	
а.) Постоје ли већ слични производи / услуге?	Постоје ручно рађени производи. Међутим, ручна израда односи много времена и знатно је скупља у односу на машинску обраду материјала, тако да би ЦНЦ машина и њене услуге били знатно конкурентнији.
б.) Ако постоје, зашто је Ваш производ / услуга бољи од сличних производа на тржишту?	Тренутно нико у широј регији не производи ове производе на ЦНЦ машини која је по перформансама далеко боља од других

	<p>заступљених технологија. Брзина и прецизност израде употребом ЦНЦ машине. Да бисте израдили ручно један предмет у дрвету, димензија 400ц300мм, потребно је 2 до 3 мјесеца рада, а са ЦНЦ машином тај посао је готов за 3х.</p>
<p>в.) Шта Ваш производ / услугу чини иновативним?</p>	<p>Главне предности ЦНЦ машина пред традиционалним машинама су: аутоматска операција и прилагодљивост. Аутоматска операција значи да је човјек непотребан при раду, што убрзава рад, чини производ јефтинијим. Прилагодљивост је од великог значаја ако се једна иста машина користи за производњу разних дијелова, јер је тада једноставним мијењањем програма могуће постићи израду дијелова потпуно различитих димензија и облика. Друга предност је то што прецизни нацрти нису нужно потребни — све што треба је скуп инструкција за машину. Процес је тада потпуно дефинисан математички.</p>
<p>г.) Како ћете осигурати да људи купе Ваш производ / услугу умјесто других сличних производа?</p>	<p>Прије свега, повољнијом цијеном. Затим, чињеница да је за сада ово једина производња ове врсте на ширем подручју ће обезбиједити лакши приступ купцима. Такође, производе ћу промовисати, организовати директну продају, као и ширити асортиман производа, полазећи од тражње.</p>
<p>д.) Да ли је могућа појава супститута (замјена) и каква је ваша стратегија у том случају?</p>	<p>Конкуренција неће моћи копирати моје производе прије свега због аутоматизације и прилагодљивости, чиме се постиже и нижа цијена јединице производа у односу на ручну израду.</p> <p>Постоји могућност да ће у наредном периоду бити повећана производња употребом ЦНЦ машина, али имам одређену почетну предост која се огледа у искуству и предношћу коју ћу стећи на тржишту прије појаве нових конкурената.</p> <p>У случају отварања сличних радњи и појаве сличних производа, моја стратегија се базира на искуству и добром квалитету израде, као и одређених погодности код куповине.</p>
<p>5.4. Конкурентност</p>	
<p>а.) Ко су ваши конкуренти? Наведите њихова имена, мјесто и њихове локације.</p>	<p>У регији не постоји радионица која посједује</p>

	овакву машину. Конкуренцију представљају неафирмисани мајстори дубореза и одређене браварске и столарске радионице, укупно двије на овом подручју.
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)?	Ниједна од конкурентских радњи није фокусирана на циљану листу производа, а ни сервисна мрежа конкуренције није развијена ни у једном од случајева.
ц) Које су ваше кључне предности у односу на конкурентске производе или услуге?	Моје кључне предности у односу на конкуренцију су разноврснија понуда, ефикасност и нижа цијена производа. Услуга коју пружа кокуренција није ефикасна. Као што сам навела, многоструко бржа израда се постиже употребом ЦНЦ машине, што знатно појефтињује производе које ја нудим.

6. МАРКЕТИНГ И ПРОДАЈА

6.1. Анализа цијене	
а.) по којој цијени ћете продавати своје производе/услуге?	Од 30 до 80 КМ по јединици производа (у зависности од материјала: дрво, бакар, плексиглас, стакло, месинг)
б.) Објасните како ћете формирати цијене ваших производа или услуга. (укључите цијену производње, дистрибуције, промоције, профита / марже)	Укупна вриједност обртних средстава за прву годину је 3400 КМ (дрвене плоче, бакарне плоче, плексиглас, стаклене табле, месингане плоче), док су трошкови производних услуга (одржавање ЦНЦ машине и простора) 400 КМ. Амортизација на годишњем нивоу износи 817 КМ, док су трошкови бруто плате радника 13.776 КМ. Очекивани трошкови дистрибуције износе 350 КМ. Промоција ће током прве године бити рађена по принципу компензације.
ц.) Колика је цијена истог или сличног производа/услуге на тржишту?	Од 60 до 180 КМ.
д) Да ли имате посебне услове продаје и ако да које (одгођено плаћање, попусти и сл.)	Одгођено плаћање је могуће у случају набавке веће количине производа, али ту врсту наруџби не очекујем током прве године производње. За кључне представнике индустрија ћу обезбиједити олакшице као компензацију за промотивне услуге.
6.2. Дистрибуција	
а.) Ко ће вршити стварну продају производа? Хоћете ли продавати и вршити доставу директно до купца? Хоћете ли користити трговце за малопродају или veleпродају	Чланови породице, као помоћ и ја. Продаја израђених модела вршиће се у самој радионици, а веће поруџбе од сталних купаца биће достављане на адресу. Планирам да предложим

(сајмови, каталози, интернет продаја)? Ако је тако, који су трошкови продаје и дистрибуције Ваших производа?	једном броју малих трговинских радњи сарадњу, за велике трговинске радње немам довољан капацитет у овој фази рада. Сама ћу радити на продаји током прве године рада. Посједујем и своје возило, тако да ћу и набавку и дистрибуцију вршити сама, без додатних трошкова за ове услуге.																		
6.3. Маркетиншки план																			
а.) На који начин ћете тржиште упознати с производом/услугом?	Прије свега, постоји одређен мали број купаца, тако да рачунам на word of mouth. Планирам и промоцију, и то на начин да са локалном радио станицом направим договор базиран на компензацији. Понудићу једном кључном предузећу или мјесту полуларном за излазак израду фирме по повољним условима, што ће скренути пажњу пословне заједнице.....																		
б.) Које ћете инструменте / средства употребити да дођете до својих клијената (промоција, медији, рекламе, панои итд.)?	Своје производе планирам промовисати на разне начине: плакати, флајери, 3Д рекламе израђене управо на ЦНЦ машини, затим радио оглашавање, интернет (њезб страница, ФБ страница) и слично. Такође, планирам увести попусте и повољности за купце који редовно набављају ове производе (мали предузетници, вјерске заједнице), али остала физичка и правна лица која буду понављала и повећавала своју наруџбу у радионици. 20% ће бити обухваћено маркетингом, док је проценат очекиваних купаца око 4%.																		
6.4. Продаја																			
а.) Колико производа/услуга планирате продати?	<table border="1" data-bbox="799 1435 1410 1709"> <thead> <tr> <th data-bbox="799 1435 1142 1514">Производи</th> <th data-bbox="1142 1435 1286 1514">1. година</th> <th data-bbox="1286 1435 1410 1514">2. година</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="799 1514 1142 1554">Модели у дрвету</td> <td data-bbox="1142 1514 1286 1554">450</td> <td data-bbox="1286 1514 1410 1554">465</td> </tr> <tr> <td data-bbox="799 1554 1142 1594">Модели у бакру</td> <td data-bbox="1142 1554 1286 1594">35</td> <td data-bbox="1286 1554 1410 1594">38</td> </tr> <tr> <td data-bbox="799 1594 1142 1635">Модели у плексигласу</td> <td data-bbox="1142 1594 1286 1635">20</td> <td data-bbox="1286 1594 1410 1635">25</td> </tr> <tr> <td data-bbox="799 1635 1142 1675">Модели у стаклу</td> <td data-bbox="1142 1635 1286 1675">20</td> <td data-bbox="1286 1635 1410 1675">25</td> </tr> <tr> <td data-bbox="799 1675 1142 1713">Модели у месингу</td> <td data-bbox="1142 1675 1286 1713">45</td> <td data-bbox="1286 1675 1410 1713">50</td> </tr> </tbody> </table>	Производи	1. година	2. година	Модели у дрвету	450	465	Модели у бакру	35	38	Модели у плексигласу	20	25	Модели у стаклу	20	25	Модели у месингу	45	50
Производи	1. година	2. година																	
Модели у дрвету	450	465																	
Модели у бакру	35	38																	
Модели у плексигласу	20	25																	
Модели у стаклу	20	25																	
Модели у месингу	45	50																	
б.) Колика ће бити ваша маржа/профит у току реализације бизнис плана?	Маржа на годишњем нивоу износи 2.217 КМ.																		

7. ФАКТОРИ УСПЈЕХА И РИЗИКА

а.) Процијените факторе успјеха: шта требате (осим новца) да бисте учинили свој бизнис успјешним (нпр. пословни партнери, савјет,	Кључна снага овог пословног подухвата је квалитетан производ доброг дизајна. Стабилни и поуздани добављачи су један од кључева
---	--

подучавање, контакти итд.)?	успјеха. Такође, добра промоција. Понудићу производ за који постоји потреба на тржишту, побринућу се да испорука буде правовремена, по договореним условима. Одржаваћу добар пословни однос са купцима, базирајући своју пословну политику на квалитетном производу. Постепен раст бизниса, базиран на додавању вриједности корак по корак, као и интеграција услуга и стреамилининг ће позиционирати моју ЦНЦ радњу као водећег партнера индустријских бизниса, али и стартапа и малих фирми у региону којима је потребна ова врста услуге. Очекујем да ћу за три године имати уполсене један до два радника више, оператера, како бих задовољила захтјеве својих купаца.
б.) Анализирајте изворе ризика, вјероватноћу настајања ризика, изазване ефекте ако дође до њега и које радње можете предузети да се избјегне / смањи дјеловање.	Извор ризика је очекивани раст конкуренције у наредном периоду, односно отварање сличних радњи. Потенцијални ризик укључује и недостатак сировина, односно материјала што ћу адресирати идентифицирањем добављача у широј регији. У случају повећаног обима посла и прије прве године пословања, уполнићу новог радника.

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 употријебити: максимално до 60% за набавку опреме и 40% за трошкове пословања (доприноси, порези, таксе, закупнина, комуналије и др.

8.1. Инвестициони план

ИНВЕСТИЦИОНЕ ПОТРЕБЕ	ИЗНОС /КМ/	ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА Властита и туђа (властита, пријатељ, породица, банка, други)
Стална средства (до 60% од гранта)		
Машина А	5 000	60% Фонд и властита средства
Машина Б		

Машина Ц		
Намјештај	410	Властита средства
Опрема	450	Властита средства
Возила		
Земља		
Зграде	35 000	Властита средства
Међусума:	40 860	
Трошкови припреме (До 40% од траженог гранта)		
Дозволе		
Регистрацијске накнаде	63	Властита
Други припремни трошкови	17 176	Властита средства (и 1.148 КМ Фонд)
Међусума:	17 239	
Обртни капитал	3 400	Фонд и властита средства
Међусума:	3 400	
УКУПНО:	61 509	

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	Модели у дрвету	35	450	15 750
B	Модели у бакру	60	35	2 100
C	Модели у плексигласу	35	20	700
D	Модели у стаклу	45	20	900
E	Модели у месингу	80	45	3 600
Укупно продаја :				23 050
ТРОШКОВИ ПРОИЗВОДЊЕ				
Наведите директне трошкове за производњу горе наведених производа/услуга:				
1.	Материјали : (Навести посебно за сваку врсту материјала)			Трошкови
A	Дрвене плоче ,даске			1 350
B	Бакарне плоче			630
C	Пластичне (плексиглас) плоче			140
D	Стаклене табле			200
E	Месингане плоче			1 080
2.	Енергија или други директни трошкови (ИКТ, закуп, комуналије,маркетинг, дистрибуција)			3 411
	Врста кориштене енергије:Електрична енергија			
3.	Плате и доприноси			13 776
	Број запослених:			1
Трошкови укупно:				20 587
Остварени приход (продаја-трошкови)				23 050

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):

7.5. Буџет утрошка средстава која се траже пројектом

РБ	Активности	Период имплементације (навести мјесеце у којима ће бити реализована активност)	Опис трошка	Број јединица	Јединична цијена	Укупно
1	Набавка CNC машине	Јуни 2017. године	CNC машина	1	3 000	3 000
2	Набавка обртних средстава	Јуни 2017. године	Дрвене плоче	54	25	1 350
3	Набавка обртних средстава	Јули 2017. године	Бакарне плоче	10	63	630
4	Набавка мартеријала и израда модела	Јуни 2017. године	Бруто плата за јуни	1	1148	1148
	УКУПНО					6 128

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