



## POSLOVNI PLAN ZA MJERU IV.4. "PRERADA PROIZVODA RIBARSTVA I AKVAKULTURE" - OPISNI DIO

Opišite Vaše dosadašnje poslovanje (osnovnu djelatnost, ostale djelatnosti, posebna dostignuća, nagrade) i iskustvo u djelatnosti koja je vezana za predmetno ulaganje.

Opišite ulaganje koje je predmet prijave za dodjelu EFPR potpore (opis mora biti dovoljno jasan da bi se iz njega moglo zaključiti da je navedeno ulaganje prihvatljivo sukladno EFPR Programu). Opišite utjecaj ulaganja na dosadašnje poslovanje. Opravdajte razloge ulaganja. Opišite u koju svrhu planirate utrošiti EFPR sredstva dobivena po završetku ulaganja.

U slučaju da se radi o ulaganju u građenje od određene faze, potrebno je isto detaljno pojasniti i razgraničiti troškove koji nisu prihvatljivi od onih za koje se traži potpora te priložiti odgovarajuće dokaze o izvedenim radovima (fotografije i slično), kako bi se lakše moglo utvrditi stanje prije početka ulaganja.

Objasnite je li projekt (ne)ovisan od ostalog poslovanja (projekt je neovisan ukoliko ga je moguće prihodovno i troškovno izdvojiti od ostalog poslovanja). U slučaju izrade investicijske studije na bazi samostalnog projekta potrebno je detaljno obrazložiti razloge izdvajanja projekta od ostatka djelatnosti.<sup>1</sup> Excel obrazac „POSLOVNI PLAN“ potrebno je popuniti u skladu s ovim pojašnjenjem.

Opišite vlasničku i upravljačku strukturu. Navedite osobe odgovorne za upravljanje poslovanjem, njihovo iskustvo, obrazovanje i sposobnosti (možete priložiti i životopis/e).

Opišite trenutnu situaciju u vezi zaposlenika, opišite postojeću organizacijsku strukturu (uključujući i broj zaposlenika), te opišite eventualne izmjene radne strukture (uključujući i eventualne promjene u broju zaposlenika) uzrokovane ulaganjem koje je predmet Vašeg zahtjeva. U skladu s opisom potrebno je popuniti tablicu "Zaposlenici" u Excel obrascu „POSLOVNI PLAN“

Opišite Vaše proizvode/usluge i navedite planirane količine prodaje i prodajne cijene po jedinici. Navedite izvor na temelju kojeg ste odredili planirane cijene. U skladu s opisom potrebno je popuniti tablicu "Projekcija prodaje" u Excel obrascu „POSLOVNI PLAN“.

Detaljno izložite analizu tržišta (analiza ponude i potražnje na razini RH; analiza ostalih relevantnih tržišta ukoliko se planira izvoz).

Definirajte i obrazložite ciljanu skupinu kupaca. Navedite Vaše glavne kupce (minimalno prvih 5 najvećih kupaca)<sup>2</sup> i dokažite postojanje potražnje za planiranim količinama po planiranim cijenama Vaših proizvoda/usluga. Po potrebi priložite pisma namjere, predugovore, ugovore sklopljene s vašim postojećim i /ili potencijalnim kupcima.

Opišite tehnološko-tehnički proces proizvodnje. Opišite tehnološke kapacitete proizvodnje i objasnite da li i na koji način oni zadovoljavaju planirane količine proizvodnje i prodaje.

Izradite strukturu operativnih troškova (isključujući radnu snagu). Navedite glavne troškove u proizvodnji (inpute i dobavljače). Ukoliko se radi o novom projektu (start-up) ili znatnom proširenju postojećih kapaciteta potrebno je detaljno izraditi kalkulaciju troškova (navedite normative, cijene po kojima nabavljate inpute i dobavljače istih).

<sup>1</sup> Agencija zadržava pravo, ukoliko procijeni da bi ostatak poslovanja mogao negativno utjecati na projekt, zatražiti korisnika da projekciju poslovnog plana temelji na cjelokupnom poslovanju.

<sup>2</sup> U slučaju koncentracije na jednog kupca, obrazložite na koji način ćete se osigurati od rizika gubitka jedinog kupca.



AGENCIJA ZA PLAĆANJA U POLJOPRIVREDI,  
RIBARSTVU I RURALNOM RAZVOJU

PAYING AGENCY FOR AGRICULTURE, FISHERIES  
AND RURAL DEVELOPMENT

Opišite lokaciju ulaganja (mikro i makro lokacija, prometna povezanost). Obrazložite izbor lokacije.

Opišite i obrazložite način distribucije i promocije Vaših proizvoda/usluga.  
Specificirajte marketinške aktivnosti (kanali prodaje, metode oglašavanja, detaljno specificirajte troškove marketinga).

Opišite Vašu konkurenciju (s obzirom na tržišnu nišu, lokaciju i druge kriterije koji bi u Vašoj situaciji mogli biti primjenjivi). Opišite Vaše konkurentske prednosti i nedostatke.