

**Predmet:** *Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH*

**Ime projekta:** *„Usluge za novoosnovana startup preduzeća“  
NESESER*

**Referentni broj projekta:** *02-23*

**STATUS: FINALNO**

## Sadržaj

1. Uvod.....	3
2. Sažetak.....	4
3. Upravljanje i organizacija.....	5
4. Proizvod / usluga.....	6
5. Marketing plan.....	7
6. Kompetitivna strategija.....	8
7. Poslovni plan.....	9
8. Operativni plan.....	11
9. Finansijski plan.....	12
10. Plan rasta i razvoja.....	15

# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH

### Uvod

Brčko Distrikt BiH u Bosni i Hercegovini suočava se sa izazovima kao što su nezaposlenost mladih, nepovoljan geostrateški položaj, nerazvijena poslovna infrastruktura. Ovi zajednički izazovi predstavljaju glavnu prepreku daljem razvoju Brčko Distrikta BiH. Iz tog razloga, projektni partneri iz Razvojno – Garantnog fonda Brčko Distrikta BiH (Jedinica za implementaciju međunarodnih projekata), Grada Loznice i Instituta za razvoj i inovacije (IRI) osmislili su projekat pod nazivom: „Usluge za novoosnovana startap preduzeća” skraćena NESESER – kao projekat osmišljen i odobren prekograničnim programom Srbija-Bosna i Hercegovina 2014-2020 koji se realizuje u okviru Instrumenta pretpristupne pomoći (IPA II) koji je rezultat zajedničkog planiranja vlade i drugih zainteresovanih strana dvije zemlje. Krajnji cilj ovog projekta je rješavanje zajedničkih izazova kroz konstituisanje Poslovno-preduzetničkih centara i inkubatora (“PPCI”) u Brčko Distriktu BiH u Bosni i Hercegovini i Gradu Loznici u Republici Srbiji. Uloga ovog poslovnog centra i inkubatora u Brčko Distriktu BiH u Bosni i Hercegovini je smanjenje nezaposlenosti i pružanje više mogućnosti za zapošljavanje mladih s posebnim osvrtom na uključivanje nezaposlenih žena, prihvatanje partnerstva različitih aktera za ukupni razvoj lokalne zajednice i stvaranje boljeg životnog i radnog ambijenta za lokalno stanovništvo. Poslovni centri i inkubatori osnažuju ambiciozne preduzetnike i start-upove pružajući im resurse, smjernice i mrežu za preživljavanje u trenutnom konkurentnom poslovnom okruženju. U ovom dinamičnom svijetu koji se stalno razvija, pretvaranje ideje u uspješan posao zahtijeva više od iskre kreativnosti. Zahtijeva motivirajuće okruženje sa znanjem koje teži rastu, razmjeni znanja i saradnji. Zato će poslovno-preduzetnički centar i inkubator u Brčko Distriktu BiH u Bosni i Hercegovini biti više od samog prostora. Jedan od glavnih ciljeva poslovnih centara i inkubatora je angažovanje ženske populacije kroz start-up programe, smanjenje nezaposlenosti mladih i aktivno uključivanje žena u lokalnu zajednicu.

Sjedište Brčko Distrikta BiH je Grad Brčko. Brčko Distrikt BiH obuhvata 1% kopnene površine Bosne i Hercegovine i dom je za skoro 2,37% stanovništva zemlje. Brčko Distrikt BiH se sastoji od 47 naselja uključujući grad Brčko i pokriva područje od blizu 493 kilometra sa populacijom od blizu 84 hiljade stanovnika prema posljednjem popisu stanovništva iz 2013. godine. Bruto domaći proizvod (BDP) Brčko Distrikta BiH iznosio je 976 miliona KM u 2021. godini. investicije su iznosile 59 miliona KM što je 6,02% BDP-a. Brčko Distrikt BiH broji oko 82 hiljade stanovnika sa oko 18 hiljada zaposlenih (21,73% ukupnog stanovništva) i nezaposlenih oko 7 hiljada (8,17% ukupnog stanovništva). Broj penzionera iznosio je 12 hiljada (14,83% ukupnog stanovništva). 58,38% nezaposlene populacije se odnosi na žene. Broj nezaposlenih se povećao u 2023.

Brčko Distrikt BiH ima raznoliku ekonomiju, sa sektorima kao što su: proizvodnja, poljoprivreda, usluge i trgovina. Brčko Distrikt BiH ima koristi od svoje strateške lokacije kao trgovinskog i logističkog centra, koji služi kao sjecište između Bosne i Hercegovine i susjednih zemalja. Strana ulaganja u Bosnu i Hercegovinu u 2022. godini iznosila su 1,2 milijarde KM u odnosu na 971 milion KM u 2021.

# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH (nastavak)

### Sažetak

Poslovno-preduzetnički centar i inkubator u Brčko Distriktu BiH bit će posvećen transformaciji preduzetničkog duha i inovativnih ideja u uspješne poduhvate. Na ovom putu potrebno je izgraditi stratešku mapu puta za stvaranje uspješnog ekosistema u kojem start-upovi i preduzetnici mogu povezati svoje dodirne tačke.

### Misija

„Naša misija je osnažiti i ubrzati rast inovativnih start-upa pružanjem ekosistema podrške, stručnog mentorstva i pristupa strateškim resursima, na kraju podsticati preduzetništvo i pokretati ekonomski razvoj u našoj zajednici.“

### Vizija

"Naša vizija je da budemo vodeći katalizator preduzetničkog uspeha i inovacija, pokretač rasta revolucionarnih start-upa i oblikovanje budućnosti industrije. Cilj nam je da stvorimo agilan ekosistem koji podstiče saradnju, gaji inovativne ideje i osnažuje preduzetnike da stvore trajni uticaj. Pružajući podršku bez premca, pristup mrežama i najsavremenijim resursima, zamišljamo svijet u kojem svaki start-up ima priliku da napreduje, transformiše industriju i doprinese napretku naše zajednice."

### Pristup zasnovan na

- Jasnim ciljevima
- Ciljanim kriterijumima odabira
- Prilagođenim programima i uslugama
- Stručnom mentorstvu i savjetodavnoj podršci
- Pristupu finansiranju i investicijama
- Mogućnosti za saradnju i umrežavanje
- Evaluaciji i mjerenju uticaja
- Podršci nakon inkubacije
- Kontinuiranom učenju i prilagođavanju
- Saradničkim partnerstvima

Poslovno-preduzetnički centar i inkubator u Brčko Distriktu BiH ima projektovane kapacitete kroz NESESER projekat za 10 start-upova. Pod pretpostavkom da će se ovaj potencijal povećati do mogućeg pokretanja 20 start-upova po lokaciji na godišnjem nivou, što će omogućiti zapošljavanje oko 50 do 100 novih radnika na godišnjem nivou. Imajući u vidu da Brčko Distrikt BiH ima 2.932 nezaposlene žene na kraju 2022. godine odnosno 3.595 nezaposlenih žena na kraju 2021. godine, to može povećati društveni uticaj i ukupni značaj ovakvih prekograničnih projekata u izgradnji boljih uslova rada i života u lokalnoj zajednici. Uz pretpostavku sposobnosti start-upa da generiše do 25 hiljada EUR prihoda na godišnjem nivou, dodatni lanac vrednosti za još 20 start-upa potencijalno je jednak 500 hiljada EUR na godišnjem nivou. Pod pretpostavkom plaćanja lokalnih poreza, doprinosa i PDV-a od 37% sa 500 hiljada EUR na godišnjem nivou, čini se da je potencijal doprinosa generisan od start-upa u različite budžete procenjen na 180 hiljada EUR. Ova informacija predstavlja polugu za pregovore o partnerstvu sa lokalnim zajednicama i naglašava ulogu inkubatora i poslovnih centara u razvoju novih mogućnosti. Više pogodnosti dostupno je kroz strateška partnerstva, umrežavanje, poslovnu konferenciju i privlačenje novih investicija. Akademsku zajednicu treba razmotriti da uskladi i poveže obrazovanje i zahtjeve tržišta rada.

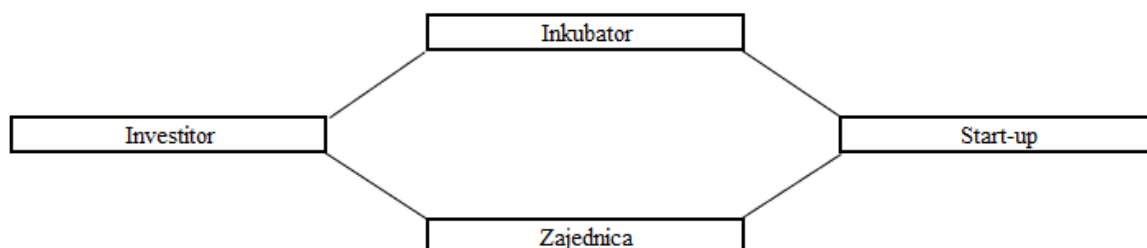
# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH (nastavak)

### Upravljanje i organizacija

*Organizacija i zajedničke aktivnosti*

*Ključni učesnici*



Poslovno-preduzetnički centri i inkubatori predstavljat će ključne sudionike u ovom procesu izgradnje veze između start-upova, zajednice i investitora. Poslovni centri i inkubatori pretpostavljaju čvrstu saradnju sa partnerima poslovnih inkubatora kao što su:

- o Lokalna vlada – direktna pomoć (prikupljanje sredstava) i doprinos za radni prostor, plaćanje zakupnine, komunalija i održavanja.

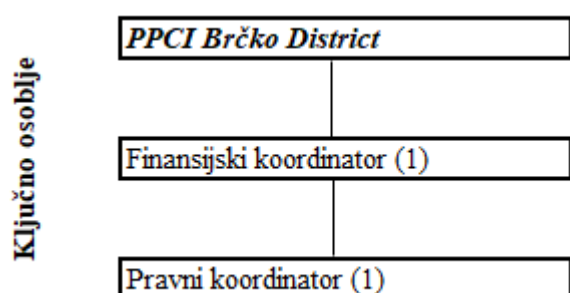
- o Poslovna zajednica – direktna pomoć (prikupljanje sredstava), obuka, mentorstvo i obuka za pravna lica, umrežavanje pravnih lica i start-upa, doprinosi i članstvo, promocija.

- o Start-up preduzeća - članstva i doprinosi (u kasnijoj fazi).

- o Šira mreža (korporativni klijenti) – marketing, oglašavanje, učešće na poslovnom forumu, umrežavanje start-upa i investitora.

Poslovni centri i inkubatori imaju za cilj razvoj biznis foruma kao jednog od ishoda projekta. Na osnovu razvijenih start-upa i potencijala za razvoj novih start-upa ideja je osim poslovnog foruma okupiti potencijalne investitore i umnogostručiti ekonomske efekte postojećeg projekta i kapitalizirati postojeće i projekte u fazi razvoja.

*Ključno osoblje*



*Finance and Legal Coordinator(s)*

*Finansijski i pravni koordinator(i)*

Finansijski i pravni koordinator(i) će biti zaduženi za pojedinačnu lokaciju te prvenstveno odgovorni za operativno upravljanje i vođenje aktivnosti poslovne organizacije. Ključno osoblje također će biti odgovorno za upravljanje očekivanjima različitih uključenih sudionika.

# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH (nastavak)

### Proizvod / usluga

*Definicija:* Poslovni proizvod je bilo koja stavka ili usluga koju prodajete kako biste zadovoljili potrebe ili želje kupca. Poslovni proizvod može biti fizički ili virtuelni. Poslovna usluga je neopipljiva, vrijednosno vođena aktivnost koja se pruža kupcima ili klijentima radi ispunjavanja određene potrebe ili rješavanja određenog problema. Poslovne usluge su često nematerijalne i uključuju stručnost, znanje, vještine ili resurse koje davalac pruža primaocu, obično u zamjenu za plaćanje. Neki primjeri poslovnih usluga uključuju savjetovanje, pravne usluge, marketing, računovodstvo, IT podršku, upravljanje ljudskim resursima, korisničku podršku, upravljanje objektima, logistiku i još mnogo toga. Poslovne usluge su neophodne za efikasan rad organizacija i mogu značajno doprinijeti njihovom ukupnom uspjehu i konkurentnosti.

Poslovno-preduzetnički centar i inkubator u Brčko Distriktu BiH će generisati kapacitete kroz okupljeni skup mladih žena grupisanih u start-upe kako bi pomogle poslovnom sektoru specifičnim znanjem i pokrivanjem oskudnih resursa u smislu ljudskih potencijala, stručnosti i povezanih usluga. Programi učenja iz poslovno-preduzetničkog centra i inkubatora u Brčko Distriktu BiH će se pretočiti u primjenjivo znanje i stručnost koja se pruža poslovnoj zajednici. Štaviše, poslovno-preduzetnički centar i inkubator u Brčko Distriktu BiH imat će ključnu ulogu u integraciji različitih sektora pod jednim konceptom jedinstvene usluge zasnovane na „principu povezivanja tačaka“, npr. poljoprivreda, turizam, ručni radovi, upravljanje nekretninama, vrtlarstvo i pejzaž u Agroturizam. Trenutno se i poljoprivreda i turizam suočavaju sa nedostatkom ljudskih resursa. Uvođenje novih tehnoloških marketinških rješenja i obuka u oskudnim resursima mogli bi poboljšati ukupnu vezu između ovih sektora i integrirati ih u jednu novu poslovnu liniju. Vrijedi razmotriti primjenu IT tehnologija u poljoprivrednim prinosima kroz primjenu nove tehnologije za prevazilaženje deficita raspoloživog broja zaposlenih. Nadalje, poslovna zajednica u Brčko Distriktu BiH suočava se s nedostatkom pristupa znanju o novim tehnologijama i marketinškim rješenjima. U ovom slučaju, poslovno-preduzetnički centar i inkubator mogu pomoći u pružanju ovih usluga kroz start-up ili programe obuke. Također, zbog migracije lokalnog stanovništva, starijoj populaciji je potreban viši nivo brige i pomoći koja potencijalno može ponuditi prostor za razvoj ove linije usluga uz svakodnevnu njegu, dostavu obroka i čišćenje.

Zbog povećane brige o zdravlju, postoji razuman prostor za razvoj ove linije usluga promicanjem zdravog života kroz ravnotežu između posla i privatnog života, treninga, fitnesa, zdrave hrane. U 2023. godini jedan start-up iz fitnes industrije dobio je investiciju od blizu 6 miliona EUR, što je najveća regionalna investicija u jedinstveni start-up. Primjeri poslovnih linija za dalje razmatranje su sljedeći:

<ul style="list-style-type: none"><li>○ Zeleni kozmetički proizvodi</li><li>○ Vrtlarstvo i pejzaž</li><li>○ Usluga dostave obroka</li><li>○ Zdravstvo</li><li>○ Dnevna njega</li><li>○ Grafički dizajn</li><li>○ Web dizajn</li><li>○ Digitalni marketing</li><li>○ Usluge čišćenja</li><li>○ Outsourcing (finansije, računovodstvo i pravne usluge)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ IT podržan agrobiznis</li><li>○ Unutrasnji dizajn</li><li>○ Čista energija</li><li>○ Fitness</li><li>○ Ručni radovi</li><li>○ Upravljanje otpadom</li><li>○ Događaji i vjenčanja</li><li>○ Nekretnine</li><li>○ Čista mobilnost</li><li>○ E-trgovina</li></ul>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Shodno tome, poslovno-preduzetnički centar i inkubator u Brčko Distriktu BiH može se razviti kao mješavina start-upova baziranih na proizvodima/uslugama sa adekvatnom i uravnoteženom diverzifikacijom.

# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH (nastavak)

### Marketing plan

Definicija: Na osnovu datog konteksta, marketinška "klinika preduzeća" može se odnositi na specijaliziranu marketinšku uslugu ili program koji ima za cilj pružanje intenzivne i fokusirane pomoći, smjernica i podrške preduzećima u poboljšanju njihovih marketinških strategija, taktika i ukupnog učinka. Klinika za marketing preduzeća može uključivati dijagnostičku analizu, strateško planiranje, mentorstvo, optimizaciju kampanje, marketinško istraživanje, digitalnu transformaciju, analizu podataka, brendiranje i umrežavanje.

Priprema efikasnog marketinškog plana poslovnog preduzetničkog centra i inkubatora je ključna za privlačenje i angažovanje potencijalnih preduzetnika i start-upa.

Marketing plan treba jasno artikulirati sljedeće:

o Identifikacija ciljne skupine: definiranje ciljne skupine i razumijevanje njenih potreba i težnji za efikasno prilagođavanje marketinških napora. Povezivanje sa državnim institucijama biće korisno za prikupljanje potrebnih informacija za profilisanje i analizu podataka.

o Jedinstvena vrijednost: jasno artikuliranje poruke šta čini razliku između naših i drugih preduzetničkih centara i inkubatora. Treba istaknuti prednosti pridruživanja i vrijednosti prikupljene kroz programe.

o Pozicioniranje: prenijeti viziju, misiju, vrijednosti i pristup poslovnog preduzetničkog centra i inkubatora. Zbog nedostatka adekvatne konkurencije u ovom trenutku treba prenijeti snažnu poruku koja će motivisati populaciju mladih da uskoči u preduzetništvo.

o Online prisutnost i marketing: razvoj web-stranice prilagođene korisniku sa relevantnim informacijama i planom sadržaja koji uključuje moderne komunikacijske alate kao što su blogovi, postovi, članci, video snimci s fokusom na teme vezane za start-up i osnovni sadržaj.

o Društveni mediji: korištenje društvenih medija za cirkulaciju sadržaja i pregled navika ciljane publike s povećanom mrežom sljedbenika što nudi solidnu osnovu za email marketing zasnovan na slanju biltena i osnovnog sadržaja.

o Događaji, partnerstva i saradnje: organizacija događaja i promocija razmjene znanja i iskustva. Saradnja sa poslovnom zajednicom i obrazovnim institucijama i organizacijama kao što su univerziteti, instituti, istraživačke organizacije.

o Svjedočanstva i uspješne priče: dijeljenje pozitivnih priča i iskustva proširuje dobar glas i podiže kredibilitet ukupnih napora.

o Analitika podataka: analiza posjećenosti web stranice, angažmana na društvenim mrežama, stope otvorenosti e-pošte, posjećenosti događajima.

Zbog dosadašnje organizacije poslovno-preduzetničkog centra i inkubatora razvoj efektivne marketinške strategije biće povjeren eksternoj marketinškoj agenciji.

Gore navedene karakteristike predstavljaju sastavni dio efikasne marketinške strategije i očekuje se dalje razmatranje kako bi se pomoglo poslovno-preduzetničkom centru i inkubatoru da ostvari svoj puni potencijal i razvije uspješne start-upove u dugoročnom periodu.

Radi stabilnog finansiranja marketinški provajder treba da uzme u obzir zelenu inicijativu i ekološki održivo upravljanje kao dio efektivne marketinške strategije. Naglasak na ekološkim otiscima danas se smatra veoma važnim i izazovnim.

# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH (nastavak)

### Kompetitivna strategija

Razvijanje snažne strategije konkurentnosti za preduzetnički poslovni centar i inkubator je od suštinskog značaja za izdvajanje na konkurentnom tržištu i privlačenje start-upa i preduzetnika. Strategija konkurentnosti treba da integriše slijedeće:

o Prilagođeni program i usluga: razviti raznovrsne programe, radionice i usluge kako bi se zadovoljile potrebe novoosnovanih preduzeća u različitim fazama. Izbjegavajte pristup koji odgovara svima jer se početnici možda neće razviti i dostići svoj potencijal za kapitalizaciju.

o Objekti: moderna tehnologija, kolaborativni i dobro opremljen radni prostor mogu stvoriti motivirajuće i aspirativno okruženje.

o Mentorstvo: okupiti mrežu vrijednih stručnjaka iz industrije koji mogu pružiti praktična znanja. Štaviše, razmotriti uključivanje akademske zajednice sa univerziteta i instituta za jačanje praktičnog znanja. Spojite mentore i start-upove na osnovu njihovih potreba.

o Mreža: održavajte zdrave i čvrste odnose sa relevantnim akterima iz javnog, privatnog i nevladinog sektora. Štaviše, izgraditi veze sa investitorima, firmama davaocima kapitala i finansijskim institucijama i držati ih uključenima u praćenje razvojnog procesa.

o Inovacije: negujte kulturu inovacija stvaranjem kolaborativnih prostora u kojima start-upi mogu komunicirati, dijeliti ideje i sarađivati na međudisciplinarnim projektima.

o Raznovrsne opcije članstva: obezbedite članske pakete i opcije cijena kako biste zadovoljili različite budžete i potrebe start-upa, od virtuelnog članstva do namjenskih kancelarijskih prostora.

o Dugoročna podrška: pružite stalnu podršku start-upima čak i nakon što završe poslovne programe, održavajući vezu i omogućavajući pristup resursima dok nastavljaju da se razvijaju i rastu.

Prema javno dostupnim informacijama, Bosna i Hercegovina ima 12 poslovnih inkubatora. Ovi inkubatori trenutno upravljaju sa 21.440 kvadratnih metara poslovnog prostora. Od 1998. godine poslovni inkubatori su generirali više od 160 pravnih lica sa skoro 1.300 zaposlenih. 25% gore navedenih poslovnih inkubatora je registrovano i vođeno od strane nevladinih organizacija, dok u 75% slučajeva ovim inkubatorima upravljaju opštine ili vlade. Neka od pravnih lica iz ovih inkubatora se bave izvozom.

Prema dokumentu Strategija razvoja poslovnih inkubatora u Bosni i Hercegovini, Brčko Distrikt BiH ima jedan biznis inkubator kojim upravlja Sektor za ekonomske poslove Vlade Brčko Distrikta BiH. Ovaj inkubator finansira Vlada Brčko Distrikta BiH. Kapaciteti ovog poslovnog inkubatora su 125 kvadratnih metara poslovnog prostora i 1.755 kvadratnih metara magacinskog prostora za iznajmljivnje. Aktivnosti ovog inkubatora uglavnom su bile usmjerene na zakup navedenih objekata koji su djelimično bili u funkciji. Na osnovu dostupnih informacija iz 2017. godine iskorištenost kapaciteta nije bila na zadovoljavajućem nivou. Ovaj inkubator se predviđa kao jedini konkurent na području Brčko Distrikta BiH.

Elementi istaknuti u strategiji konkurentnosti trebalo bi da pomognu u jasnoj diferencijaciji poslovno-preduzetničkog inkubatora i centra u odnosu na postojeći inkubator koji kao glavnu poslovnu liniju nudi samo zakup objekata.



# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distrikta BiH (nastavak)

### Poslovni plan

*Definicija:* Poslovna „druga šansa“ odnosi se na priliku ili pokušaj dat preduzeću ili preduzetniku da se oporavi, ponovo pokrene ili poboljša svoje poslovanje nakon suočavanja s izazovima ili neuspjesima. To uključuje pružanje još jedne prilike poslu da uspije i postigne svoje ciljeve, čak i nakon što je iskusio poteškoće koje su mogle negativno utjecati na njegov učinak ili reputaciju.

*Definicija:* „Uslovi ženskog preduzetništva“ odnose se na različite faktore i okolnosti koji utiču i oblikuju sposobnost žena da započnu, razviju i uspiju u sopstvenim poslovima ili poduhvatima. Ključni uslovi koji se mogu uzeti u obzir odnose se na: jednake mogućnosti, pristup finansiranju, obrazovanje, podršku, balans između poslovnog i privatnog života, tehnologiju, finansijsku inkluziju (državne institucije daju podsticaje za podršku ženskom preduzetničkom programu), vidljivost i prepoznatljivost.

### Poslovni model

Poslovno-preduzetnički centar i inkubator finansiraće javne institucije i nevladin sektor. Poslovno-preduzetnički centar i inkubator će se finansirati od primljenih naknada. Sponzorstva, donacije, naknade za zajedničke usluge, naknade sa start-up konferencija, doprinosi Vlade i općinskog nivoa. Poslovno-preduzetnički centar i inkubator će raditi na neodređeno vrijeme. Prednosti poslovnog preduzetničkog centra i inkubatora su: kredibilitet, niži troškovi, fokus na osnovni proizvod, pristup mreži i pristup stručnosti.

### SWOT

<i><b>Snaga</b></i>	<i><b>Slabost</b></i>
Infrastruktura i objekti Prilike za umrežavanje i saradnju Mentorstvo i poslovna podrška Prikupljanje sredstava i investicije Trening, mentorstvo i edukacija Validacija sa tržišta Pristup znanju i ekspertizi Pravna i administrativna podrška Brendiranje i marketing Dugotrajnost i rast	Ograničena sredstva za podršku Kompetitivno okruženje Manjak diverzifikacije Ograniče fokus Zavisnost od eksternog finansiranja Kvalitet eksternog podrške Prebukiranost i ograničenost resursa Manjak post-inkubacijske podrške Manjak uključenosti u poslovnom odlučivanju
<i><b>Prilika</b></i>	<i><b>Prijetnja</b></i>
Pristup finansiranju Umrežavanje i partnerstvo Validacija sa tržišta Sticanje komitenata Razvoj poslovanja Pristup specijaliziranim resursima Širenje poslovanja Povećana izloženost Pristup intelektualnom potencijalu	Usporavanje ekonomije Konkurencija Ograničeno skaliranje Manjak stabilnih izvora finansiranja Regulatorno okruženje Zadržavanje talenata Zavisnost od individualnih učesnika Neuspjeh start-upa iz inkubatora Nedovoljna post-inkubacijska podrška

# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH (nastavak)

### Poslovni plan (nastavak)

#### Analiza rizika

Rizici za dalju procjenu i ublažavanje koji se odnose na poslovno-preduzetnički centar i inkubator u **Brčko Distriktu BiH** mogu se sažeti na sljedeći način:

<b>Politički</b> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Promjene u politici upravljanja</li><li>○ Politička nestabilnost</li><li>○ Regulatorna ograničenja</li><li>○ Geopolitički rizici</li><li>○ Lokalna zajednica i odnosi sa zainteresovanim stranama</li><li>○ Nedostatak saradnje između organa vlasti i nevladinih organizacija</li></ul>	<b>Ekonomski</b> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Dostupnost finansiranja</li><li>○ Inflacija</li><li>○ Recesija</li><li>○ Kontrola troškova</li><li>○ Kontrola budžeta</li><li>○ Upravljanje novčanim tokovima</li></ul>
<b>Društveni</b> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Usklađenost sa lokalnom zajednicom</li><li>○ Upravljanje interesima zainteresovanih strana</li><li>○ Društveni uticaj i dimenzija</li><li>○ Dostupnost broja zaposlenih</li><li>○ Etičke i odgovorne prakse</li></ul>	<b>Tehnološki</b> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Tehnološka dostupnost (problem u lancu snabdijevanja)</li><li>○ Pouzdanost dobavljača i usluge podrške</li><li>○ Sistemski kvarovi i zastoji</li><li>○ Sajber bezbednost</li><li>○ Privatnost i kontrola podataka (GDPR)</li><li>○ Jaz u znanju</li></ul>
<b>Okolinski</b> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Zagađenje</li><li>○ Klimatska promjena</li><li>○ Degradacija tla</li><li>○ Pogoršanje biodiverziteta</li></ul>	<b>Pravni</b> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Regulatorno</li><li>○ Usklađenost</li><li>○ Ugovorne obaveze</li><li>○ Prava intelektualne svojine</li><li>○ Vlasnički sporovi</li><li>○ Zdravlje i sigurnost</li></ul>

Projektni konzorcij može preispitati broj od 20 start-upa sa 20 različitih poslovnih linija. Ovaj broj poslovnih linija je širok i može zahtijevati značajan broj različitih stručnjaka i različitih resursa koje bi moglo biti izazovno prikupiti. Umjesto toga, možda će uparivanje biti jedno od rješenja da imamo 10 pari poslovnih linija na prekograničnom principu.

I inkubatori i start-upovi mogli bi biti organizovani više specijalizovani na generacijskom principu. Ovaj pristup može generirati akumulirane efekte u smislu krivulje učenja, dijeljenja iskustva, transfera znanja između start-upa na prekograničnoj osnovi.

# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH (nastavak)

### Operativni plan

Izrada sveobuhvatnog operativnog plana je ključna za efikasno vođenje poslovnog preduzetničkog centra i inkubatora. Ovaj plan opisuje kako će poslovno-preduzetnički centar i inkubator funkcionisati svakodnevno i osigurati da svi aspekti poslovanja budu dobro organizirani i usklađeni s ciljevima. Integralni dijelovi operativnog plana mogu se odnositi na sljedeće:

o *Opis objekata*: saopštavanje informacija o izgledu i dizajnu poslovnog preduzetničkog centra i inkubatora, uključujući i co-working prostore, privatne kancelarije, sale za sastanke, prostore za događaje i sve druge relevantne informacije koje se smatraju važnim za korisnika. Obezbedite informacije o opremi, tehnologiji i infrastrukturi koja je na raspolaganju za zadovoljavanje početnih potreba. Za opis objekata pogledajte odjeljak **Finansijski plan**.

o *Radno vrijeme*: pruža informacije o radnom vremenu poslovnog preduzetničkog centra i inkubatora, uključujući redovno radno vrijeme, prošireni pristup za članove i sve posebne događaje ili radionice.

o *Osoblje i uloge*: operativni plan treba da pruži detaljne informacije o ulogama i odgovornostima osoblja.

o *Upravljanje resursima*: pružite informacije o tome kako će se upravljati zajedničkim resursima, kao što su oprema, alati i objekti, kako bi se osiguralo pravedno i efikasno korištenje među start-upima.

o *Tehnologija*: pružite informacije o tome kako ćete IT infrastrukturu, softverske platforme i komunikacijske alate pružiti za podršku tehnološkim potrebama start-upa.

o *Sigurnost*: pripremiti informacije o sigurnosnim mjerama koje su na snazi za zaštitu start-upa, mentora i opreme unutar poslovno-preduzetničkog centra i inkubatora i opisati zdravstvene i sigurnosne protokole i procedure za hitne slučajeve.

o *Održivost*: istaknite sve održive prakse ili inicijative implementirane u poslovno-preduzetničkom centru i inkubatoru, kao što su energetska efikasnost, smanjenje emisije i ekološke politike. Ovo je jedinstvena prilika da se naglasi integracija održivih praksi koja minimizira uticaj na životnu sredinu u politike i procedure upravljanja.

o *Planiranje u nepredviđenim situacijama*: pružite informacije o neočekivanim situacijama ili izazovima koji se mogu pojaviti i koji će se rješavati, kao što su kvarovi opreme, poremećaji ili promjene u poslovnom okruženju.

Zbog predložene organizacije poslovno-preduzetničkog centra i inkubatora poslovi operativnog upravljanja će biti prebačeni vanjskim provajderima pod nadzorom ključnog osoblja raspoređenog u poslovno-preduzetničkom centru i inkubatoru.

# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH (nastavak)

### Finansijski plan

Finansijska analiza zasnovana je na tehnološkim, organizacijskim, pravnim i drugim preduslovima kako je prikazano ispod.

*Tehnološke, organizacijske, pravne i ostale pretpostavke*

U oba slučaja minimalna ciljana površina objekata je do 500 kvadratnih metara po svakoj pojedinačnoj lokaciji koja se sastoji od:

- 200 kvadratnih metara zajedničkog co-working prostora za 10 učesnika ciljanog kao rezultat projekta za zajedničko korištenje objekata na dnevnoj bazi
- 150 kvadratnih metara multimedijalnog prostora namijenjenog za potrebe obuke
- 75 kvadratnih metara tri odvojene konferencijske sale za sastanke
- 50 kvadratnih metara poslovnog prostora za tim za upravljanje projektima
- 25 kvadratnih metara prostora za ostatak

Projektni partneri kao što su lokalne zajednice (Brčko Distrikt BiH) će obezbijediti potrebne objekte sa minimalnim zahtjevima za implementaciju projekta. Štaviše, projektni konzorcij bi trebao predložiti lokalnim zajednicama rješavanje komunalija i održavanja.

Minimalni zahtjevi za imovinu koji se odnose na obje lokacije mogu biti sljedeći:

- 20 laptopa / stolova / stolica (za obje lokacije)
- 2 štampača / skenera (1 po pojedinačnoj lokaciji)
- 2 stola i 20 stolica za multimediju i konferencijske sale (za obje lokacije)
- 2 projektoru i ploče za multimediju i konferencijske sale (za obje lokacije)

Partneri poslovnih inkubatora mogu se smatrati kako slijedi:

- Lokalna vlada
- Poslovna zajednica (pravna i fizička lica)
- Nevladine institucije
- Pružaoci usluga (obuka, trening, marketing, pravne, komunalne, dobavljači)

Projektni konzorcijum može razmotriti partnerstvo sa lokalnim zajednicama (Vlada) i dobiti doprinos u poslovnom prostoru i finansijsku podršku za povećanje početnih napora. Nadalje, integracija sa poslovnom zajednicom može rezultirati doprinosima s njihove strane. S druge strane, poslovni inkubatori mogu ponuditi mogućnosti outsourcinga poslovnoj zajednici i pomoći im u prevazilaženju nedostataka radne snage, pružiocima usluga i znanju.

Pravnu registraciju i organizaciju poslovnih inkubatora kao pravnih lica ili nevladinih organizacija/udruženja treba uzeti u obzir uz dužnu pažnju potencijalnog razvoja.

# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH (nastavak)

### Finansijski plan (nastavak)

PPCI biznis model i novčani tok za Brčko Distrikt BiH

<b>Pretpostavke:</b>					
Vlada (doprinosi)	90.000,00	94.500,00	99.225,00	104.186,25	109.395,56
Preduzetnici (doprinosi i edukacija)	20.000,00	22.000,00	24.200,00	26.620,00	29.282,00
Start-upi (članarine)	5.000,00	10.000,00	15.000,00	20.000,00	25.000,00
Konferencije (kotizacija)	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Investitori (Platinum, Zlatni, Srebrni)	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
	<b>145.000,00</b>	<b>156.500,00</b>	<b>168.425,00</b>	<b>180.806,25</b>	<b>193.677,56</b>
<b>Bilans uspjeha</b>					
<b>Imosi su prikazani u EUR</b>	<b>Y1</b>	<b>Y2</b>	<b>Y3</b>	<b>Y4</b>	<b>Y5</b>
<b>Prihodi</b>					
Doprinosi od javnih institucija	90.000,00	94.500,00	99.225,00	104.186,25	109.395,56
Doprinosi od preduzetnika	20.000,00	22.000,00	24.200,00	26.620,00	29.282,00
Doprinosi od start-upa	5.000,00	10.000,00	15.000,00	20.000,00	25.000,00
Doprinosi od konferencija	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Doprinosi od investitora	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
	<b>145.000,00</b>	<b>156.500,00</b>	<b>168.425,00</b>	<b>180.806,25</b>	<b>193.677,56</b>
<b>Troškovi</b>					
Troškovi osoblja	-36.000,00	-36.000,00	-36.000,00	-36.000,00	-36.000,00
Troškovi amortizacije	-5.000,00	-5.000,00	-5.000,00	-5.000,00	-5.000,00
Troškovi eksternih usluga	-65.000,00	-71.500,00	-71.500,00	-71.500,00	-71.500,00
Troškovi infrastrukture	-12.000,00	-13.200,00	-14.520,00	-15.972,00	-17.569,20
Troškovi putovanja i smještaja	-5.000,00	-5.500,00	-6.050,00	-6.655,00	-7.320,50
Ostali troškovi	-20.000,00	-22.000,00	-24.200,00	-26.620,00	-29.282,00
	<b>-143.000,00</b>	<b>-153.200,00</b>	<b>-157.270,00</b>	<b>-161.747,00</b>	<b>-166.671,70</b>
<b>Neto višak</b>	<b>2.000,00</b>	<b>3.300,00</b>	<b>11.155,00</b>	<b>19.059,25</b>	<b>27.005,86</b>
Diskontna stopa	20,49%				
Inflacija	3,26%				
<b>BiH - Brčko District</b>	<b>2.000,00</b>	<b>3.300,00</b>	<b>11.155,00</b>	<b>19.059,25</b>	<b>161.830,75</b>
	1,00	2,00	3,00	4,00	5,00
	0,83	0,69	0,57	0,47	0,39
<b>Diskontovani novčani tok</b>	<b>1.659,86</b>	<b>2.273,00</b>	<b>6.376,73</b>	<b>9.042,25</b>	<b>63.719,84</b>
<b>Gotovinski tok</b>					
<b>Imosi su prikazani u EUR</b>	<b>Y1</b>	<b>Y2</b>	<b>Y3</b>	<b>Y4</b>	<b>Y5</b>
<b>Primici</b>					
Doprinosi od javnih institucija	90.000,00	94.500,00	99.225,00	104.186,25	109.395,56
Doprinosi od preduzetnika	20.000,00	22.000,00	24.200,00	26.620,00	29.282,00
Doprinosi od start-upa	5.000,00	10.000,00	15.000,00	20.000,00	25.000,00
Doprinosi od konferencija	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Doprinosi od investitora	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
	<b>145.000,00</b>	<b>156.500,00</b>	<b>168.425,00</b>	<b>180.806,25</b>	<b>193.677,56</b>
<b>Izdaci</b>					
Troškovi osoblja	-36.000,00	-36.000,00	-36.000,00	-36.000,00	-36.000,00
Troškovi amortizacije	-5.000,00	-5.500,00	-6.050,00	-6.655,00	-7.320,50
Troškovi eksternih usluga	-12.000,00	-13.200,00	-14.520,00	-15.972,00	-17.569,20
Troškovi infrastrukture	-5.000,00	-5.500,00	-6.050,00	-6.655,00	-7.320,50
Troškovi putovanja i smještaja	-20.000,00	-22.000,00	-24.200,00	-26.620,00	-29.282,00
	<b>-138.000,00</b>	<b>-148.200,00</b>	<b>-152.270,00</b>	<b>-156.747,00</b>	<b>-161.671,70</b>
<b>Neto gotovina</b>	<b>7.000,00</b>	<b>8.300,00</b>	<b>16.155,00</b>	<b>24.059,25</b>	<b>32.005,86</b>

# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH (nastavak)

### Finansijski plan (nastavak)

#### *Prihodi*

Značajan doprinos Brčko Distrikta BiH sa godišnjim povećanjem od 5%. Učinkovita komunikacija, priprema i dugoročni poslovni odnosi razvijeni kroz projektnu predinkubaciju i inkubaciju.

Poslovna zajednica uzimala je u obzir doprinose i naknade za pružanje stručnih usluga preko poslovno-preduzetničkog centra i inkubatora sa povećanjem od 10% na godišnjem nivou po osnovu visoke skale poslovnih subjekata. Poslovni-preduzetnički centar i inkubator će imati integraciju sa velikim brojem eksternih stručnjaka uključenih u izgradnju kapaciteta za start-up. Međutim, profesionalne usluge i obuku poslovnoj zajednici mogu pružiti poslovno-preduzetnički centar i inkubator. Za ove dvije kategorije doprinosa značajnu ulogu će imati ključno osoblje.

Uvođenje članstva za start-up preduzeća, pretpostavlja se sa 20 start-up-ova koji se lansiraju na godišnjem nivou. Efekti multiplikacije uključeni u period od 2. do 5. godine.

Predviđena je jedna godišnja konferencija sa oko 100 učesnika. U tu svrhu učesnici konferencije će doprinijeti za učešće od 200 EUR po učesniku u zamjenu za pristup start-upovima i potencijalnim projektima.

Investitori će biti pozvani da sponzorišu godišnju konferenciju: Platinum = 5.000 EUR, Gold = 3.000 EUR i Silver = 2.000 EUR).

#### *Troškovi*

Troškovi osoblja su računati na slijedećim pretpostavkama:

- *Finansijski koordinator* (1.500 EUR bruto mjesečno)
- *Pravni koordinator* (1.500 EUR bruto mjesečno)

Amortizacija se raspoređuje proporcionalno tokom petogodišnjeg perioda.

Troškovi eksternih pružalaca usluga odnose se na profesionalne usluge za trening, mentorstvo i edukaciju start-upa. Marketing je također uključen pod eksterne provajdere. Povećanje od 10% na godišnjem nivou i ravnomjerna alokacija od 2. do 5. godine.

Troškovi infrastrukture odnose se na zakup i održavanje IT infrastrukture, komunikacija i nadogradnje za start-upe. Povećanje od 10% na godišnjem nivou.

Troškovi putovanja i smještaja odnose se na ključno osoblje za lokalne i međunarodne svrhe. Povećanje od 10% na godišnjem nivou.

Ostali troškovi se odnose na druge aktivnosti koje nisu gore navedene. Povećanje od 10% na godišnjem nivou.

Međutim, dodjela specifičnim naslovima je moguća kako bi se postigli određeni ciljevi i maksimizirali efekti.

# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH (nastavak)

### Finansijski plan (nastavak)

	BiH	Srbija									
Risk free rate German Bonds	2,48%	2,48%									
Equity Risk Premium	14,86%	9,57%									
Beta	1,29	1,29									
	22,87%	15,84%									
Stopa inflacije - 2023 - 2028	3,26%	5,44%									
E/(D+E)	90,00%	90,00%									
D/(D+E)	10,00%	10,00%									
Komercijalne kamatne stope	4,00%	4,00%									
Stopa poreza	10,00%	10,00%									
Kamatna stopa	3,60%	3,60%									
WACC	20,13%	13,99%									
	0,36%	0,36%									
Diskontna stopa	20,49%							14,35%			
Inflacija	3,26%							5,44%			
BiH	2.000,00	3.300,00	11.155,00	19.059,25	161.530,75	Srbija	2.000,00	3.300,00	11.155,00	19.059,25	319.582,73
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5
	0,83	0,69	0,57	0,47	0,39		0,87	0,76	0,67	0,58	0,51
	1.659,86	2.273,00	6.376,73	9.042,25	63.719,84		1.749,02	2.523,72	7.460,37	11.147,06	163.456,24

PPCI projekcije su pripremljene na osnovu metode Diskontovanog Novčanog Toka (DCF)

Bezrizična 10-godišnja stopa povrata na obveznice Njemačke je 2,48%.

Stopa rizika kapitala za Bosnu i Hercegovinu su korištene od **Damodarana**.

**Korištena Beta** je uzeta za ostale isključujući finansijske institucije od **Damodarana**.

Stopa inflacije su ugrađene za Bosnu i Hercegovinu za period od 2023. do 2028. godine.

Odnos duga i kapitala je uzeto 90 : 10. PPCI neće biti primarno finansirane putem duga odnosno kredita. Većina priliva će se ostvarivati od partnera i ostalih uplata. Eksterno finansiranje nije značajno razmatrano.

Komercijalne stope na dugoročne kredite su uzete na nivou od 4%. Stopa poreza na dobit je 10%

Prosječan trošak kapitala (WACC) za Bosnu i Hercegovinu je viši prvenstveno zbog veće stope rizika kapitala.

### Plan rasta i razvoja

Plan rasta i razvoja ključan je za nastavak uspjeha i širenja poslovnog poduzetničkog centra i inkubatora. U njemu su navedene strategije, ciljevi i akcije za poboljšanje uticaja i doseg centra. Integralni dijelovi plana rasta i razvoja mogu se odnositi na sljedeće:

o **Usklađenost**: objasniti kako je plan rasta usklađen sa osnovnim vrijednostima navedenim u viziji i misiji poslovnog preduzetničkog centra i inkubatora.

o **Cilj**: postaviti jasan poslovni cilj za rast (povećan broj start-upa, povećan iznos članarine). Članarina po start-upu u finansijskom planu iznosi 250 EUR na godišnjem nivou. Mogućnost skaliranja dostupna za razmatranje.

o **Diverzifikacija programa**: uvedite nove i inovativne programe, radionice ili događaje koji zadovoljavaju rastuće potrebe start-upa i preduzetnika. Razmotrite specijalizirane programe ili ponude specifične za industriju.

# Projekat NESESER

## Poslovni plan za Poslovno-preduzetnički centar i inkubator (PPCI) u Brčko Distriktu BiH (nastavak)

### Plan rasta i razvoja (nastavak)

- o *Partnerstva i savezi*: uspostavite strateška partnerstva sa univerzitetima, korporacijama, industrijskim udruženjima i drugim relevantnim organizacijama kako biste proširili ukupni domet, ponudili specijalizovane resurse i pristupili novim mogućnostima.
- o *Skaliranje*: procijenite mogućnosti za skaliranje uspješnih programa, modela mentorstva ili usluga kako bi se prihvatio veći broj start-upova bez ugrožavanja kvaliteta.
- o *Razvoj osoblja*: obezbijediti mogućnosti za obuku i razvoj za osoblje kako bi se osiguralo da je opremljeno vještinama i znanjima potrebnim za podršku proširenoj i raznolikoj startup zajednici.
- o *Angažman zajednice*: ojačati osjećaj zajednice u centru podsticanjem veće interakcije, saradnje i razmjene znanja između start-upova, mentora i partnera.
- o *Komunikacijska strategija*: izradite jasan plan komunikacije kako bi sudionike, članove i partnere informisali o vašim inicijativama rasta, prekretnicama i napretku.
- o *Prodor na novo tržište*: razmislite o otvaranju novih filijala ili satelitskih lokacija u drugim gradovima ili regijama kako biste se uključili u različite preduzetničke ekosisteme i privukli novoosnovane kompanije iz različitih geografskih područja. U našem slučaju još jedan poslovno-preduzetnički centar i inkubator u okviru istog projekta biće locirani u susjednom gradu Loznici u Republici Srbiji.

Poslovno-preduzetnički centar i inkubator u Brčko Distriktu BiH ima projektovane kapacitete kroz NESESER projekat za 10 start-upova. Pod pretpostavkom da će se ovaj potencijal povećati do mogućeg pokretanja 20 start-upova po lokaciji na godišnjem nivou, što će omogućiti zapošljavanje oko 50 do 100 novih radnika na godišnjem nivou. Imajući u vidu da Brčko Distrikt BiH ima 2.932 nezaposlene žene na kraju 2022. godine odnosno 3.595 nezaposlenih žena na kraju 2021. godine, to može povećati društveni uticaj i ukupni značaj ovakvih prekograničnih projekata u izgradnji boljih uslova rada i života u lokalnoj zajednici. Uz pretpostavku sposobnosti start-upa da generiše do 25 hiljada EUR prihoda na godišnjem nivou, dodatni lanac vrednosti za još 20 start-upa potencijalno je jednak 500 hiljada EUR na godišnjem nivou. Pod pretpostavkom plaćanja lokalnih poreza, doprinosa i PDV-a od 37% sa 500 hiljada EUR na godišnjem nivou, čini se da je potencijal doprinosa generisan od start-upa u različite budžete procenjen na 180 hiljada EUR. Ova informacija predstavlja polugu za pregovore o partnerstvu sa lokalnim zajednicama i naglašava ulogu inkubatora i poslovnih centara u razvoju novih mogućnosti. Više pogodnosti dostupno je kroz strateška partnerstva, umrežavanje, poslovnu konferenciju i privlačenje novih investicija. Akademsku zajednicu treba razmotriti da uskladi obrazovanje i zahtjeve tržišta rada.