

***BIZNIS PLAN***

**PC+ Care**

**Preduzeće**: PC+ Care

**Kontakt telefon**: +381 (0) 64/385 - 72 - 32

**E – mail**: filip.gold159@gmail.com

**Adresa**: Čajkovskog 8 A

**Grad**: Petrovaradin

**Pr**: Filip Goldberger, R42

**Kontakt telefon**: +381 (0) 64/385 - 72 - 32

**E – mail**: filip.gold159@gmail.com

**Adresa**: Čajkovskog 8 A

**Grad**: Petrovaradin

**Sadržaj**

**Rezime 3**

**Poslovna ideja 4**

**Lične kvalifikacije 5**

**Mreža 6**

**Zakonski okviri i kritična tehnologija 7**

**Proizvodi / tržišta 8**

**Razlozi za kupovinu 9**

**Konkurencija 10**

**Procena profitabilnosti 11**

**Fiksni troškovi 12**

**Potreba za investicijama 13**

**Dvanaestomesečni operativni budžet 14**

**Planirani novčani tok 15**

**Razvoj poslovnog plana 16**

**Kritični faktori 17**

**Završna lista zadataka 18**

**Prilog 19**

**Ugovori 20**

**Promocija**

**Slike**

***Rezime***

**BPD 1**

Otvaranje firme za održavanje i unapređenje PC računara. PC računar svakodnevno koristimo ali vremenom on zahteva posebnu negu kao sto je čišćenje od prašine, zamena termalne paste, dodavanje novih ili zamena postojećih komponenata računara itd... Navedene usluge radimo sa najboljim kvalitetom i efikasnošću i u kratkom vremenskom roku.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Poslovna ideja | Ime: PC+ Care | Datum: 12.10.2021. |
| **Poslovna ideja (ukažite na potrebe kupaca koje treba zadovoljiti)** | | |
| PC+ Care je servis računara za popravljanje i održavanje računara, telefona i laptopova.  Analizom potreba budućih klijenata, zaključujem da su njihovi glavni prioriteti:  1. Blizina servisa  2. Brz, isplativ i efikasan servis računara  3. Pouzdanost u naše usluge koje nudimo | | |
| **Glavni cilj (za razvoj poslovne ideje)** | | |
| * Preuzimanje tržišta * Promovisanje servisa * Pružanje što bolje usluge klijentima * Proširenje usluga * Poboljšavanje usluga za nove klijente, a time zadržavanje starih | | |

**BPD 2A**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Lične kvalifikacije | Ime: PC+ Care | | Datum: 14.09.2021.  12.10.2021. |
| Motivi za pokretanje vlastitog biznisa | | | |
| Potreba za samopostignuće Fleksibilnost  Samostalnost Odlučnost  Strast Ego | | | |
| Iskustvo/veštine | | | |
| 1. Elektrotehnička škola „Mihajlo Pupin“ – Elektrotehničar računara 2. Teoretsko znanje: obuke, seminari, treninzi 3. Praktična znanja u „IT Electronics Novi Sad“ servisu preko zadruge, škole... 4. Veštine: poznavanje engleskog jezika, poznavanje rada na računaru, poznavanje komponenti računara | | | |
| SWOT analiza | | | |
| **S**trenghts / prednosti | | **W**eaknesses / nedostaci | |
| * Brojnost potrošača * Pristupačne cene * Dobri resursi – znanje za datu struku * Malo preduzeće – mali zajednički troškovi * Dobra usluga korisnicima | | * Konkurentno tržište * Izgled lokala * Mali početni asortiman * Nesigurnost u mnogim izazovima * Kreditna zaduženost | |
| **O**pportunities / šanse | | **T**hreats / pretnje | |
| * Proširenje ponuda * Zaposlavanje osoblja * Novi objekti * Partnerstvo sa dobavljačima * Reklamiranje proizvoda – izvor zarade | | * Brza promena tehnologije * Nesigurnost globalne ekonomije * Puno konkurencije u istom poslu * Konkurencija ima resurse za uvođenje novih ponuda i kopiranje naših * Reputacija može da bude loša u slučaju da 1 mušterija dobije lošu uslugu | |

**BPD 2B**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Mreža | Ime: PC+ Care | Datum: 12.10.2021. |
| Ko vam može pomoći? | | |
| 1. Banka 2. Porodica 3. Prijatelji | | |
| Kako vam mogu pomoći? | | |
| 1. Davanjem kredita 2. Novčana pomoć 3. Radna snaga | | |
| Zašto bi vam pomogli? ("Win – win" situacija, odnosno, situacija u kojoj svi dobijaju) | | |
| 1. Banka davanjem kredita zarađuje naplaćivanjem kamate 2. Jer roditelji žele da njihovo dete uspe u životu 3. Neće više biti nezaposleni – smanjuje se broj nezaposlenosti u državi | | |
| Ostali kontakti važni za vašu poslovnu ideju | | |
| Dobavljači  Besplatna pravna pomoć za preduzetnike | | |

**BPD 2C**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Zakonski okviri i kritična tehnologija | | Ime: PC+ Care |  | Datum: | 12.10.2021. |
| Zakoni i propisi koji će uticati na moju poslovnu ideju: | | | | | |
|  | | | | | |
| Potrebna sredstva za rad: | Potrebni materijali: | | | | |
| **1**. **Alati**: lemilica, izolir traka, klješta za krempovanje, krpe, drajveri, programi, kombinovana klješta, šrafciger, turpija, pinceta, skalpel, lampa, antistatička podloga, klješta sa ravnim vrhom, lupa, četka, stapici za uši  **2**. **Mašine**: nema **3**. **Uređaji**: Unimer, usisivač, PC analizer, tester napajanja, tester utičnice, štampač, fiskalna kasa, kompresor  **4**. **Građevinski objekti**:  ● objekat veličine 30m2, 3m2 za prijemni pult, 5m2 za radni sto i ostatak prolaz + police sa rezervnim delovima itd...  ● magacin veličine 50m2  **5. Faze:** prijem uređaja, dijagnostika kvara, servis uređaja, testiranje ispravnosti  **6. Oprema:** police, prijemni pult, ormari, stolovi | **1**. **Osnovni materijal**: termalna pasta, šrafovi, programi, drajveri  **2a**. **Pomoćno-proizvodni**: vezice, rgb trake, rgb kuleri, sredstvo za čišćenje, medicinski benzin, alkohol  **2b**. **Pomoćno-režijski**: nalepnice  **3**. **Režijski**:  A) pogonska goriva: nema;  B) sredstva za održavanje higijene: sredstvo za održavanje prozora, podova, nameštaja, sanitarnih čvorova  C) Sredstva za zaštitu od Covid19: dezo barijera, maske, viziri, rukavice, sredstva za dezinfekciju  D) Potrošni kancelarijski materijal: fiskalne trake, selotep, toneri, patrone za hemiske olovke, fascikle | | | | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Proizvodi / tržišta** | | Ime: PC+ Care | | | | | Datum: 19.10.2021.  **BPD 3** |
| Proizvodi / grupe proizvoda ⇨ | | Čišćenje kućišta računara, laptopa i mobilnih telefona  Cp = 2000,00 kom | Menjanje termalne paste hladnjaka računara / laptopa  Cp = 500,00 kom | Instalacija operativnog sistema  Cp = 1500,00 kom | Zamena ili nadogradnja delova uredjaja  Cp = 1000,00 kom | Zamena displeja mobilnih telefona  Cp = 2500,00 kom | **UKUPNO TRŽIŠTA** |
| Tržišta 100% | |  |  |  |  |  |  |
| Fizička lica 70% | Procenjena godišnja prodaja | 403,20 kom.  806.400,00 din | 403,20 kom.  201.600,00 din | 604,80 kom.  907.200,00 din | 403,20 kom.  403.200,00 din | 201,60 kom.  504.000,00 din | **2016,00 kom.**  **2.822.400,00 din** |
| Pravna lica 30% | Procenjena godišnja prodaja | 172,00 kom.  345.600,00 din | 172,00 kom.  86.400,00 din | 259,20 kom.  388.800,00 din | 172,00 kom.  172.800,00 din | 86,40 kom.  216.000,00 din | **861,60 kom.**  **1.015.200,00 din** |
| UKUPNO USLUGA /UKUPNI PRIHOD | | **576 kom.**  **1.152.000,00 din** | **576 kom.**  **288.000,00 din** | **864 kom.**  **1.296.000,00 din** | **576,00 kom.**  **576.000,00 din** | **288,00 kom.**  **720.000,00din** | **2880,00 kom.**  **4.032.000,00 din** |

**BPD 4A**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Razlozi za kupovinu | Ime: PC+ Care | | | Datum: | |
| **Proizvodi / usluge**  (koje će se proizvoditi / prodati) |  | | | | |
| **Tržišta** (kupci prema kojima smo usmereni) |  | | | | |
| Šta je važno vašem potencijalnom kupcu kada kupuje od vas proizvode / usluge? | | Važnost  (kupčeva ocena)  **Rangirajte od 1 do 5, gde je 5 najviša ocena** | **REZIME (ZAKLJUČAK)** | | |
| **Prosečna ocena iz svih intervjua** | | **Glavni prioritet** |
| Položaj lokala u gradu | |  |  | |  |
| Mesto za parkiranje | |  |  | |  |
| Komunikacija sa radnikom | |  |  | |  |
| Brzina usluge | |  |  | |  |
| Kvalitet usluge | |  |  | |  |
| Pridržavanje zakona | |  |  | |  |

**BPD 4B**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Postojeća konkurencija  (Navedite postojeću konkurenciju i njihov procenjeni tržišni udeo) |  | **Konkurentske snage** |  | **Indirektna konkurencija**  (Navedite indirektnu konkurenciju i njihov procenjeni tržišni udeo) |
| Nema  **Zaključak : Tržišni udeo od 100% ostavlja dovoljno prostora za realizaciju posla** |  | 1. Opišite konkurentsku situaciju za vaš proizvod/uslugu:   snažna, srednja ili slaba.   1. Navedite konkurente koji vam predstavljaju najveću pretnju u naredne 2 godine. 2. Ukratko opišite pretnju koju ovi konkurenti predstavljaju. |  | Nema  **Zaključak : Mogućnost pridobivanja velikog broja kupaca** |
|  |  |  |  |  |
|  |  | Opozicija (supstituti) (Postoje li drugi/novi proizvodi koji mogu učiniti vaš proizvod suvišnim) |  |  |
|  |  | * Nove generacije komponenti |  |  |
|  |  |

**BPD 5A**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Procena profitabilnosti**  Cena minus varijabilni troškovi | | Ime: PC+ Care | | | | | | | Datum: 19.10.2021. |
| Kalkulacija prinosa po  proizvodu/grupi proizvoda  (po jedinici – kom; sat) | | Čišćenje kućišta računara, laptopa i mobilnih telefona | Menjanje termalne paste hladnjaka računara/laptopa | | | Instalacija operativnog sistema | Zamena ili nadogradnja delova uredjaja | | Zamena displeja mobilnih telefona |
| Komad ( celo kućište ) | Komad( svih hladnjaka u kućištu ) | | | Komad | Komad ( jedna ili više komponenata ) | | Komad |
| 1 | Cena za krajnjeg kupca/maloprodajna cena | 2000,00 | 500,00 | | | 1500,00 | 1000,00 | | 2500,00 |
| 2 | - PDV 20% | 400,00 | 100,00 | | | 300,00 | 200,00 | | 500,00 |
| 3 | **= Neto maloprodajna cena (1-2)** | 1600,00 | 400,00 | | | 1200,00 | 800,00 | | 2000,00 |
| VARIJABILNI TROŠKOVI (po jedinici) | |  |  | | |  |  | |  |
| 4 | Troškovi distribucije i prodaje |  |  | | |  |  | |  |
| 5 | Cena sirovina / materijala |  |  | | |  |  | |  |
| 6 | Ostali troškovi proizvodnje |  |  | | |  |  | |  |
| 7 | **Ukupni varijabilni troškovi po jedinici (4+5+6)** |  |  | | |  |  | |  |
| 8 | **Ukupni varijabilni troškovi**  (količina po vrsti proizvoda - stranica BPD 3 x varijabilni trošak po jedinici proizvoda ) |  |  | | |  |  | |  |
| 9 | **Prinos po komadu (3-7)** |  |  | | |  |  | |  |
| **Količina prodaje po jedinici (iz BPD 3):** | **Prinos po komadu (9):** | **Ukupan prinos po komadu (količina\*prinos po komadu)** | | | **UKUPAN PRINOS:** | | | **UKUPNI VARIJABILNI TROŠAK** | |
|  | x | = | | |  | | |
|  | x | = | | |
|  | x | = | | |
|  | x | = | |  |

**BPD 5B**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fiksni troškovi** | | Ime: PC+ Care | | Datum: |
| Troškovi (za 1 god.) | Din | | Komentari/beleške | |
| Fiksne plate za zaposlene |  | |  | |
| Mesečni računi |  | |  | |
| Rata sa kamatom na zajam |  | |  | |
| Porez na imovinu |  | |  | |
| Amortizacija dugotrajne imovine |  | |  | |
| Usluge knjigovodstva |  | |  | |
| Telefon/mobilni |  | |  | |
| Svetleća reklama |  | |  | |
| Troškovi osiguranja |  | |  | |
| Ostali nepredviđeni troškovi… |  | |  | |
| **= UKUPNI FIKSNI TROŠKOVI** |  | |  | |
| **UKUPNI PRINOS** (iz BPD 5A) |  | |  | |
| **- FIKSNI TROŠKOVI** |  | |  | |
| **= PROCENJENI REZULTAT PRE**  **OPOREZIVANJA (po godini)** |  | |  | |
| **Fiksni trošak umanjen za godišnju ratu sa kamatom** |  | |  | |
| **Fiksni trošak umanjen za godišnju ratu sa kamatom i amortizacijom** |  | |  | |

**BPD 5C**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Potreba za investicijama** | | Ime: PC+ Care | | | Datum: |
| **Potreba za investicijama** | **Potrebno**  **pribaviti** | | **Vlastita imovina** | **Komentari** | |
| Poslovni objekat |  | |  |  | |
| Mašine |  | |  |  | |
| Uređaji |  | |  |  | |
| Oprema |  | |  |  | |
| Alati |  | |  |  | |
| Transportna sredstva |  | |  |  | |
| Kancelarijska oprema |  | |  |  | |
| Registracije i dozvole |  | |  |  | |
| **Početna obrtna sredstva** |  | |  |  | |
| **=Troškovi investiranja** |  | |  |  | |
| -**Vlastiti kapital** |  | | **Podaci o kreditu**  Iznos kredita: ukupan \_\_\_\_ ; godišnji \_\_\_\_  Rok otplate 5 god.  Kamatna stopa(%): 5%  Iznos kamate: ukupan \_\_\_\_ ; godišnji \_\_\_\_ | | |
|
| =**Potrebe za investicijama** |  | |
|
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Dvanaestomesečni operativni budžet** **BDP 6A**  PRORAČUN DOBITI I GUBITKA | | | |
| Datum početka: |  | Datum završetka: |  |
| OPERATIVNI PRIHODI (BPD 3A) | DIN | OPERATIVNI TROŠKOVI (BPD 5A i 5C) | DIN |
| Prihodi od prodaje (umanjeni za PDV-a) |  | **1.VARIJABILNI TROŠKOVI** (BPD 5A) |  |
|  |  | Troškovi distribucije i prodaje |  |
|  |  | Cena sirovina i materijala |  |
|  |  | Ostali proizvodni troškovi |  |
|  |  | **2. FIKSNI TROŠKOVI** (BPD 5C) umanjeni za godišnju ratu sa kamatom |  |
|  |  | Bruto plate |  |
|  |  | Mesečni računi |  |
|  |  | Amortizacija (opreme, transportnih sredstava, zgrada) |  |
|  |  | Porez na imovinu |  |
|  |  | usluge knjigovodstva |  |
|  |  | telefoni |  |
|  |  | Svetleća reklama |  |
|  |  | Troškovi osiguranja |  |
|  |  | Ostali nepredviđeni troškovi… |  |
| UKUPNI PRIHODI |  | UKUPNI TROŠKOVI |  |
| **DOBITAK / GUBITAK** (ukupni operativni prihodi minus ukupni operativni troškovi) | | |  |
| FINANSIJSKI PRIHODI | | FINANSIJSKI RASHODI | |
| Prihodi od kamata |  | Troškovi godišnje kamate |  |
| Ostali finansijski prihodi |  | Troškovi godišnjeg zajma-glavnice (godišnji iznos kredita) |  |
| **FINANSIJSKI DOBITAK / GUBITAK** (finansijski prihodi minus finansijski rashodi) | | |  |
| **DOBIT / GUBITAK PRE OPOREZIVANJA** (operativni dobitak/gubitak +/- finansijski dobitak/gubitak) | | |  |
| POREZ NA DOBIT – 15% | | |  |
| **DOBITAK / GUBITAK za razdoblje od 12 meseci** | | |  |

**BPD 6B**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Planirani novčani tok** | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | Meseci | | | | | | | | | | | | |
| **I** | **II** | **III** | **IV** | **V** | **VI** | **VII** | **VIII** | **IX** | **X** | **XI** | **XII** | **UKUPNO** |
| Novac na početku razdoblja | |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Prihod od prodaje umanjen za PDV **(BDP 6A)** | + |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Varijabilni troškovi **(5A)** | - |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Fiksni troškovi (*umanjeni za ratu sa kamatom i amort.*) (5B) | - |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Finansijski prilivi | + - |  | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |  |
| Novčani tok iz operativnih aktivnosti | = |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Kamate na zajam (5C) | - | - |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Iznos kredita (5C) | - | - |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Porez na dobit (15%) | - | - | - |  | - | - |  | - | - |  | - | - |  |  |
| Ukupno stanje na **kraju** razdoblja | = |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**BPD 7**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Razvoj poslovnog plana | | Ime: PC+ Care | |  | | | Datum: | |  | |
| Adresa: | |  | | | Telefon:  E-mail: | | |  |
| **Poslovna ideja (navedite potrebe kupaca koje treba zadovoljiti)** | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | |
| **Ukupan cilj:** |  | | | | | | | | | |
| **Proizvodi i usluge** | **Tržišta**  Kupci kojima ćemo "služiti" | | **Razlozi za kupovinu**  Zašto će kupci kupovati naš proizvod/uslugu? | | **Konkurencija**  Procena konkurentske snage | **Tehnologija**  Koja nam je neophodna | | **Okvir/zakoni i propisi**  Ključni za nas | | |
|  |  | |  | |  | **Znanje**  Ključno za nas | |  | | |

**BPD 8**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Kritični faktori  (KF) | | Ime: | PC+ Care | | | Datum: |  |
| Što je kritično za startovanje vašeg biznisa? | | | | | | | |
| **1** |  | | | **6** |  | | |
| **2** |  | | | **7** |  | | |
| **3** |  | | | **8** |  | | |
| **4** |  | | | **9** |  | | |
| **5** |  | | | **10** |  | | |

**BPD 9**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Završna lista zadataka | | Ime: PC+ Care | | | |  | | Datum: |  |
| **Period:** |  | | | | | | | | |
| **Aktivnosti**  **(KF)** | | | **Odgovorna osoba** | **Datum početka** | **Datum završetka** | | **Rezultat** | | |
| 1 | | |  |  |  | |  | | |
| 2 | | |  |  |  | |  | | |
| 3 | | |  |  |  | |  | | |
| 4 | | |  |  |  | |  | | |
| 5 | | |  |  |  | |  | | |
| 6 | | |  |  |  | |  | | |

**Prilog:**

1. Ugovori

2. Promocija

3. Slike

1. Ugovori

**UGOVOR O KREDITU**

Zaključen dana \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ godine u \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ između:

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (dalje: Davalac kredita), i
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (dalje: Korisnik kredita)

**Član 1**

Davalac kredita Korisniku kredita odobrava kredit u iznosu od \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ dinara (slovima: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_).

**Član 2**

Radi obezbeđenja vraćanja (otplate) kredita, Korisnik kredita predaje Davaocu kredita avaliranu menicu.

**Član 3**

Kredit se odobrava za vreme od 5 godina, a isplaćivaće se Korisniku kredita na sledeći način: jednokratno.

**Član 4**

Korisnik kredita je dužan da vraća kredit u mesečnim ratama u iznosu od \_\_\_\_\_\_\_\_ dinara (slovima:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_), svakog meseca, do \_\_\_\_\_\_\_ u mesecu za protekli mesec. Prva otplata - rata dospeva u \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_. godine.

**Član 5**

Korisnik kredita je dužan da plaća Davaocu kredita kamate na iznos odobrenog kredita po stopi od 5% godišnje.

Ako Korisnik kredita ne uplati dospelu ratu u roku koji je određen članom 4 ovog ugovora, dužan je pored ugovorene kamate da plati i zateznu kamatu po stopi 9.75% godišnje.

**Član 6**

Ako Korisnik kredita ne uplati 3 dospele uzastopne rate Davalac kredita može otkazati ugovor i zahtevati plaćanje pored dospelih i nedospele rate.

**Član 7**

Korisnik kredita se obavezuje da će odobreni kredit koristiti isključivo za: nabavku osnovnih sredstava.

Ako Korisnik kredita prestane koristiti kredit za namene iz stava 1 ovog člana, Davalac kredita može raskinuti ovaj ugovor.

Davalac kredita ima pravo da vrši nadzor nad korišćenjem kredita za namene određene ovim ugovorom.

**Član 8**

Pored raskida ugovora iz razloga navedenih u članu 7 ovog ugovora, Davalac kredita može raskinuti ovaj ugovor i u sledećim slučajevima: usled predstavaljanja netačnih podataka u biznis planu.

**Član 9**

Korisnik kredita može vratiti kredit pre roka određenog za vraćanje kredita, ali je o tome dužan unapred obavestiti Davaoca kredita. Ako Davaocu kredita zbog toga nastane šteta, Korisnik kredita je dužan da istu naknadi.

U slučaju vraćanja kredita pre određenog roka, Davalac kredita ne može uračunati kamate za vreme od dana vraćanja kredita do dana kada je po ovom ugovoru kredit konačno trebalo vratiti.

**Član 10**

U slučaju spora po ovom ugovoru nadležan je Privremeni sud u \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**Član 11**

Ovaj ugovor je zaključen u 2 istovetna primerka, od kojih svaka ugovorna strana dobija po 1 primerak.

KORISNIK KREDITA

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

DAVALAC KREDITA

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**UGOVOR O KUPOPRODAJI ROBE**

1. Prodavac: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

ulica i br. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

grad: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

koga zastupa: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Kupac: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

ulica i br. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

grad: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

koga zastupa: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. Predmet kupoprodaje: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. Cena: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Uslovi i rokovi plaćanja: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6. Način i rok preuzimanja isporuke: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

7. Ostali uslovi kupoprodaje: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Za sve što ovim ugovorom nije uređeno primenjuju se pozitivni propisi u oblasti prometa robe.

U slučaju spora nadležan je privredni sud u \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Ovaj ugovor predstavlja saglasnu izjavu volja ugovornih strana i sastavljen je u četiri istovetna primerka od kojih se po dva nalaze kod prodavca i kupca.

Prodavac                                               Kupac

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_             \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Promocija

3. Slike

***KRAJ***