**Obrazac 2a**

**Detaljni biznis plan i uputstvo za IPARD zahtjeve za dodjelu sredstava podrške**

Sadržaj

[1 Osnovne informacije 3](#_Toc157072996)

[1.1 Informacije o podnosiocu zahtjeva 3](#_Toc157072997)

[1.2 Opis projekta 3](#_Toc157072998)

[2 Analiza tržišta 4](#_Toc157072999)

[2.1. Prodajno tržište 4](#_Toc157073000)

[2.2. Nabavno tržište 4](#_Toc157073001)

[2.3. Analiza konkurencije 5](#_Toc157073002)

[3 Lokacija 5](#_Toc157073003)

[3.1 Adresa lokaliteta: 5](#_Toc157073004)

[3.2 Katastarski podaci: 5](#_Toc157073005)

[3.3 Podaci o vlasništvu 5](#_Toc157073006)

[3.4 Tehnička opremljenost: 5](#_Toc157073007)

[3.5 Ostalo: 5](#_Toc157073008)

[4 Predračun investicionih ulaganja 6](#_Toc157073009)

[4.1 Nova ulaganja: 6](#_Toc157073010)

[4.2 Dinamika ulaganja 7](#_Toc157073011)

[4.3 Struktura ulaganja 7](#_Toc157073012)

[5 Proizvod/Uslužni program 7](#_Toc157073013)

[5.1 Opis proizvoda 8](#_Toc157073014)

[5.2 Opis proizvodnje (struktura, dinamika, kapacitet) 8](#_Toc157073015)

[5.3 Subvencije 8](#_Toc157073016)

[5.4 IPARD grant 8](#_Toc157073017)

[5.5 Prikaz ukupnog prihoda – plan prodaje i asortimana 8](#_Toc157073018)

[6 Troškovi 9](#_Toc157073019)

[6.1 Struktura i dinamika matrijalnih troškova 9](#_Toc157073020)

[6.2 Zaposleni i bruto zarade 9](#_Toc157073021)

[6.3 Obračun amortizacije 10](#_Toc157073022)

[6.4 Plan otplate kredita 10](#_Toc157073023)

[6.5 Ostali troškovi 11](#_Toc157073024)

[7 Projekcija bilansa uspjeha 11](#_Toc157073025)

[8 Ekonomska ocjena projekta 12](#_Toc157073026)

[8.1 Ekonomski tok 12](#_Toc157073027)

[8.2 Neto sadašnja vrijednost 12](#_Toc157073028)

[8.3 Period povraćaja investicije 13](#_Toc157073029)

[8.4 Finansijski tok 13](#_Toc157073030)

[9 ZAKLJUČAK 13](#_Toc157073031)

[10 Prilozi 14](#_Toc157073032)

# Osnovne informacije

## Informacije o podnosiocu zahtjeva

Naziv: “Snow White“ DOO, Žabljak

Organizacioni oblik: Društvo za ograničenom odgovornošću

PIB: 00999049

Adresa: Skok bb, Žabljak

Kontakt (telefon, faks, mail) 067/068-069 Email: mihailo.mihailovic@t-com.me

Opis prethodnih djelatnosti (odnosno planiranih ukoliko je u pitanju početnik/novoosnovana kompanija):

**NAPOMENA:** Preporučuje se da se posebno obrati pažnja u nastavku rada na detaljan tekstualni opis (posebno djelova koji se odnose na opis proizvoda, kapaciteta, lokacije, prinosa po jedinici mjere - grlu, hektaru, stablu… za primarnu poljoprivrednu proizvodnju, odnosno drugih relevantnih vrijednosti za ostale djelatnosti – u skladu sa navedenim uputstvima), kao i realnog i racionalnog definisanja vrijednosti iz tabelarnog dijela (tržišnih cijena, proizvodnih kapaciteta, potecijalne IPARD podrške, potencijalnog povrata ukalkulisanog PDV-a po investiciji, materijalnih i ostalih troškova, ličnih dohodaka, amortizacije – za pravna lica…). U slučajevima kada se traži podrška za usluge izrade ovog dokumenta, vrši se dodatna analiza ispunjenosti ovih kriterijuma i u zavisnosti od ocjene biće definisana konačna prihvatljiva vrijednost ovog troška.

Kompanija “Snow White“ DOO je osnovana 2018. godine, sa primarnom djelatnošću turizam i usluge. Posjeduje 5 (pet) bungalova za izdavanje, pojedinačne površine 35 m², sa po dva ležaja za odrasle, uz mogućnost dodatnog prijema za dvoje djece, kao i kuhinjom koja opslužuje dva obroka dnevno. Zaposleno je na neodređeno vrijeme 5 (pet) radnika (Izvršni direktor, dvoje radnika na održavanju i dvoje zaposlenih u kuhinji), uz povremeno angažovanje sezonske radne snage u periodu povećanog obima posla. Kao što se iz dostavljenih finansijskih iskaza vidi, kompanija posluje sa profitom svake godine, uz ekspanziju prihoda. I ako je podnosilac zahtjeva relativno kratko vrijeme prisutan u ovoj djelatnosti, već je registrovan određen broj stalnih gostiju.

## Opis projekta

Molimo Vas da u nastavku detaljno odgovorite na sledeća pitanja:

* Kratak opis projekta

Projektom se predviđa proširenje naselja – dogradnjom dva bungalova, čime će njihov ukupni broj biti sedam. Ovo proširenje kapaciteta predviđeno je petogodišnjom strategijom razvoja kompanije. Planirano je i kompletno opremanje novoizgrađenih objekata. Po završetku investicije oba novoizgrađena bungalova će ispunjavati tražene kriterijume za registraciju kod Ministrastva nadležnog za turizam.

* Kratak opis proizvodnih kapaciteta projekta

Dosadašnji kapaciteti sistema bungalova su pet objekata sa mogućnosti smještaja po dvoje odraslih, uz dvoje djece – ukupno istovremeno desetoro odraslih i isto toliko djece. Takođe, kuhinja kao izdvojeni objekat opslužuje po dva obroka dnevno za sve posjetioce. Proširenjem kapaciteta za dva bungalova identičnih dimenzija, ukupni apsorpcioni kapacitet iznosio bi 14 (četrnaest) posjetilaca sa isto toliko djece. Postojeći kapacitet kuhinje bi mogao zadovoljiti potencijalnu povećanu tražnju u slučaju maksimizacije potrebe.

* Koja je namjena trošenja sredstava podrške iz IPARD fondova?

Predviđena je izgradnja i opremanje objekta, čija bi namjena bila izdavanje, sa mogućnosti doručka. Cijena građevinskih radova iznosi 70.000 EUR bez PDV-a (84.700 EUR sa ukalkulisanim PDV), za izradu Glavnog projekta plaćeno je 2.000 EUR bez PDV-a (2.420 EUR sa ukalkulisanim PDV), a za izradu Izvještaja o reviziji 200 EUR bez PDV-a (242 EUR sa ukalkulisanim PDV). Za izradu Glavnog projekta za ugradnju fotonaponskih panela plaćeno je 500 EUR bez PDV-a (odnosno 605 EUR sa ukalkulisanim PDV). Projektovana je nabavka neophodnog enterijera za tu namjenu čija je ukupna cijena 10.000 EUR bez PDV-a (12.100 EUR sa ukalkulisanim PDV), kao i nabavka i ugradnja solarnih panela u vrijednosti 4.000 EUR bez PDV-a (4.840 EUR sa ukalkulisanim PDV).

* Kakva je tehnološko-tehnička infrastruktura za uspostavljanje projekta? Da li ona već postoji ili je planirana izgradnja? Koji su resursi potrebni?

Od osnivanja kompanije (2018. godine) postoje smještajni kapaciteti od pet bungalova, identične površine od po 35 m², sa mogućnosti prijema dvoje odraslih i dvoje djece. Takođe, fukcioniše i kuhinja kao zaseban objekat u kome se spremaju obroci po narudžbi gostiju, do dva dnevno po osobi.

Bungalovi su građeni su u tradicionalnom stilu, kombinacija kamen-drvo, koji se vijekovima upotrebljavaju kao osnovni materijali za izgradnju. Bungalovi posjeduju dvorište koje je ograđeno i u kojem se vaša djeca mogu igrati, koje je svrsishodno napravljeno za tu namjenu. Takođe, u dvorištu je napravljen i roštilj što dodarno obogaćuje ponudu.

Infrastruktura je obezbijeđena, parcela na kojoj se nalaze postojeći bungalovi, a gdje će se instalirati i dva koja su predmet investicije, je mrežom lokalnih puteva priključena na glavni put, elektrosnadbijevanje i priključak na vodovod su obezbijeđeni.

* Kako se novi projekat uklapa u postojeće kapacitete? Ako postojeći kapaciteti nisu u potpunosti iskorišćeni, potrebno je dodatno objasniti potencijalno povećanje iskorišćenosti kapaciteta.

Novi bungalovi će omogućiti povećanje smještajnih kapaciteta. Ovim projektom će se otvoriti mogućnost prijema većeg broja gostiju za 40%, uz bolju tržišnu poziciju i niže fiksne troškove po jedinici (marketing, knjigovodstvene usluge...). Takođe, isti broj zaposlenih može da funkcioniše i u uslovima povećanih kapaciteta, tako da se povećanje troškova odnosi isljučivo na varijabilne troškove (troškovi pripreme obroka, struja, voda...).

# Analiza tržišta

Analiza tržišta obuhvata analizu prodajnog i nabavnog tržišta i analizu konkurenata. Potrebno je da odgovorite na sljedeća pitanja:

## Prodajno tržište

* Postoji li adekvatno tržište za Vaš proizvod/usluge? Opišite to tržište.

Prodajno tržište zasnovano je na turističkom potencijalu žabljačkog kraja i projektovanim kapacitetima objekata.

* Ko su korisnici Vašeg proizvoda/usluge? Koje potrebe proizvod/usluga zadovoljava?

Potencijalni korisnici su domaći i inostrani turisti, koji dio slobodnog vremena žele da provedu u planinskom okruženju, na čistom vazduhu, uz domaću kuhinju.

* Na koji način će se Vaš proizvod/usluga pozicionirati na tržištu i koje su njegove komparativne prednosti?

Lokalitet se nalazi u dijelu Crne Gore, prepoznatljivom po turističkoj ponudi, kako zimskoj, tako i ljetnjoj. Konkurencija je velika jer postoje brojni smještajni kapaciteti slične ponude, kako u hotelskom smještaju, eko-selima, tako i u privatnom aranžmanu. S druge strane, procjena je da podnosilac zahtjeva ima prostora za adekvatan tržišni udio, imajući u vidu višegodišnji trend porasta turističkih obilazaka žabljačkog kraja, za koji se očekuje da će se nastaviti i u narednom periodu – poslije okončanja aktuelne pandemije koja je posebno u ovoj oblasti uzrokovala poteškoće, još i većim tempom. Blizina Žabljaka kao turističkog centra, putna povezanost, uz mogućnost korišćenja pogodnosti koja je dala priroda i koristi čovjek – hiking i trekking rute, uz planinarenje u ljetnjem periodu, kao i rekreativno upražnjavanje zimskih sportova (skijanje, sankanje) u zimskim mjesecima, uz kvalitetnu primarno organsku ishranu ostavljaju uvjerenje isplativosti investicije na srednji rok.

Bungalovi su građeni su u tradicionalnom stilu, kombinacija kamen-drvo, koji se vijekovima upotrebljavaju kao osnovni materijali za izgradnju. Bungalovi posjeduju dvorište koje je ograđeno i u kojem se vaša djeca mogu igrati, koje je svrsishodno napravljeno za tu namjenu. Takođe, u dvorištu je napravljen i roštilj što dodarno obogaćuje ponudu.

Ostvarenje strateškog plana razvoja ide u pravcu povećanja prihvatnih kapaciteta, čime se stiče bolja tržišna pozicija, uz sniženje fiksnih troškova po posjetiocu, sa istim brojem angažovanih radnika (petoro stalno zaposlenih, uz potencijalnu sezonsku radnu snagu u periodu povećanog obima usluga).

* Ko su najveći kupci Vašeg proizvoda/usluge i koje su njegove komparativne prednosti?

Potencijalni korisnici su manje ili srednje turističke grupe posjetilaca – ljubitelja prirode, koji žele da dio slobodnog vremena provedu u opuštajućem okruženju, zdravom planinskom vazduhu (1.400 metara nadmorske visine), uz konzumiranje kvalitetne organske hrane „na izvoru“.

## Nabavno tržište

**Opis sirovina, repromaterijala, ambalaža i slično sa nabavnog tržišta**

* Da li na tržištu postoji nabavno tržište u adekvatnim količinama i pod prihvatljivim uslovima kvaliteta, roka isporuke i cijena?

Nabavno tržište odnosi se na prehrambene artikle koji su dio ponude u okviru obroka gostiju. Budući da je lokacija objekta u neposrednoj blizini Žabljaka gdje egzistira određen broj velikih trgovinskih lanaca kod kojih se po diskontnim cijenama može nabaviti veća količina potrepština podnosilac zahtjeva posjeduje komparativnu prednost u okviru odnosa cijena/kvalitet. Takođe, dio proizvoda koji se koriste za ishranu gostiju može se kupiti kod lokalnih proizvođača.

* Ko su dobavljači?

Dobavljači su veliki trgovinski marketi „Žabljak“ D.O.O. i „Pljevlja market“ D.O.O. Kao što je navedeno nedostajuće količine hrane koja se proizvodi na poljoprivrednim gazdinstvima nabavljaju se od lokalnih proizvođača. Vrijedi napomenuti da je podnosilac zahtjeva likvidna firma i promptno izmiruje svoje obaveze, što mu omogućava da tražene količine realizuje po povoljnim uslovima.

* Na koji način je izvršena provjera nabavnog tržišta?

Kroz višegodišnje bavljenje ovom djelatnošću u prethodnom periodu, kompanija – podnosilac zahtjeva je ustanovila određena saznanja o nabavnom tržištu, kao i sopstveno iskustvo u saradnji sa dobavljačima, što je dobra osnova za ovladavanje nabavnim tržištem i u predstojećem periodu. Provjera se vrši konstantnim kontaktima, kao i direktnom posjetom dobavljačima.

## Analiza konkurencije

* Da li je proizvod / usluga, predstavljen u ovom projektu, već prisutan na tržištu i ako jeste koliki je potencijalni prostor u tržišnom udjelu?

Proizvodi su već prisutni na tržištu, ali velika je potražnja sa rastućim trendom. Kao što je već navedeno, Žabljak je turističko mjesto tokom čitave godine, a posebno su strani gosti veoma dobra i zahvalna klijentela za ponudu podnosioca zahtjeva.

* Ko su glavni konkurenti (kakav je njihov udio na tržištu, koji su njihovi proizvodi ili usluge i koje su glavne karakteristike njihovog poslovanja – jake i slabe strane)?

Glavni konkurenti su, brojni ugostiteljski objekti sa smještajem u okruženju, kao i fizička lica koja se bave ovom djelatnošću, čiji broj poslednjih godina konstantno raste. S druge strane, obzirom na imidž koji je Crna Gora stekla kao turistička destinacija (brojne kampanje – npr. „Wild Beauty“) i trend povećanih posjeta apsorpciona moć tržišta je adekvatna.

* Šta čini da se vaš proizvod / usluga, razlikuje od drugih sličnih proizvoda vaših konkurenata odnosno koje su komparativne prednosti?

Komparativne prednosti su povoljna lokacija (adekvatna blizina gradu kao turističkom centru sa svim sadržajima, a sa druge strane prirodno okruženje i „divljina“, uz brojne hiking i planinarske staze u neposrednom okruženju), kao i kvalitet prehrambenih proizvoda koji se u velikoj mjeri otkuplkjuju „na kućnom pragu“ od lokalnih dobavljača, prvenstveno mlječnih utemeljen na prirodnoj ishrani i zdravom okruženju.

#  Lokacija

## **Adresa lokaliteta:**

*(Opisati lokaciju, dati tačnu adresu lokacije za realizaciju investicije, ukoliko postoji mogućnost insertovati satelitsku sliku lokacije – "Googleearth",* *odnosno karte sa “Geoportal”-a, navesti udaljenost lokacije od centra, glavnog puta, opisati prilazne puteve, infrastrukturu)*

Adresa lokacije na kojoj se realizuje investicija je selo Skok, na pet kilometara udaljenosti od Žabljaka.

* 1. Katastarski podaci:

*(Broj lista nepokretnosti, broj katastarske parcele, mjesto, vrsta upotrebe – način korišćenja, površina zemljišta, detalji o građevinskim objektima i posebnim vrstama građevinskih objekata ako postoje)*

Investicija će biti realizovana na parceli, u okviru Katastarske Opštine Skok I, List nepokretnosti 515, parcele 1250 i 1251.

* 1. Podaci o vlasništvu

*(Naziv nosioca prava, JMBG ili PIB vlasnika, osnov prava, obim prava)*

Zemljište i objekti, kao i oprema, su u 1/1 vlasništvu podnosioca zahtjeva – kompanije „Snow White“ DOO Podgorica, PIB 00999049, koga predstavlja Izvršni direktor Mihailo Mihailović, JMB 01010980280051.

* 1. Tehnička opremljenost:

*(Ako postoji, opisati tehničku opremljenost lokacije ili ukoliko je već korištena za određenu djelatnost)*

Lokacija posjeduje svu neophodnu infrastrukturu i tehnički je u potpunosti opremljena za realizaciju ovog projekta. U svim postojećim bungalovima (i projektovanim), kao i u kuhinji je stabilno snabdijevanje vodom i električnom energijom, a postoji i direktan pristup asfaltiranom putu, kao i mreža internih puteva.

* 1. Ostalo:

*(Ostale bitne informacije i po mogućnosti slike)*

 Slika 2. Postojeći bungalovi u vlasništvu „Snow White“ d.o.o.

 Slika 3. Unutrašnjost bungalova

# Predračun investicionih ulaganja

 **Prethodna ulaganja:**

*NAPOMENA: Prethodna ulaganja se kvantifikuju (procjenjivanje vrijednosti) samo ukoliko se radi o projektu za novi biznis, a ukoliko se radi o proširenju postojećeg biznisa, nije potrebno kvantifikovati ulaganja (procjenjivati vrijednost), već samo opisati šta već posjeduje investitor (lista opreme i nekretnina u posjedu)*

• Nepokretnost (objekat)

(upisati procijenjenu vrijednost nepokretnosti koja je vezana za realizaciju projekta za koju se pravi ovaj plan - ukoliko postoji)

Početna knjigovodstvena vrijednost aktuelnih pet bungalova iznosi 350.000 EUR (5 x 70.000 EUR). Budući da je njihov procijenjeni vijek trajanja 50 godina, a rezidualna vrijednost na nivou 20% od početne, amortizacija na godišnjem nivou iznosi 5.600 EUR.

Početna vrijednost kuhinje iznosi 30.000 EUR, projektovani vijek korišćenja je takođe 50 godina, a rezidualna vrijednost takođe na nivou od 20% od početne.

• Oprema

(upisati procijenjenu vrijednost opreme koja je vezana za realizaciju projekta za koju se pravi ovaj plan)

Vrijednost opreme prema knjigovodstvenim podacima kompanije na dan 31.12. prethodne godine iznosila je 5.000 EUR po bungalovu, a identično u kuhinji. Ukupna nabavna vrijednost iznosi 40.000 EUR, rok trajanja je 20 godina, a rezidualna vrijednost na nivou 10%.

## Nova ulaganja:

NAPOMENA: *Unijeti vrijednost opreme iz ponuda, naziv dobavljača i opisati koja su to nova ulaganja u nepokretnosti i opremu.*

*Sve navedene profakture i obračune dostaviti uz biznis plan.*

* Nekretnine (zgrade i zemljište)

*- Vrijednost novih ulaganja u građevinski objekat, navesti cijenu koštanja objekta i ostale podatke i potrebne radove iz projekta;*

Ponuđač je kompanija „Građevinac“ DOO Podgorica, ponuda broj 19 od 15.03.2024. godine, a ponuda je u potpunosti usklađena sa predmjerom i predračunom iz Glavnog projekta. Radovi na izgradnji novih objekata su projektovani u vrijednosti 70.000,00 EUR bez PDV-a (84.700,00 EUR sa PDV-om). Od toga (dolje navedene cijene su bez PDV-a):

 - Zemljani radovi 5.000,00 EUR

 - Armiračko-betonski radovi 21.000,00 EUR

 - Zidarski radovi 14.000,00 EUR

 - Limarski radovi 4.500,00 EUR

 - Bravarski radovi 2.500,00 EUR

 - Keramičarski radovi 9.000,00 EUR

 - Molersko farbarski radovi 3.500,00 EUR

 - Fasaderski radovi 3.500,00 EUR

 - Vodovod i kanalizacija 1.500,00 EUR

- Elektroinstalacije 2.500,00 EUR

- Ostali radovi 3.000,00 EUR

*- Opisati koji dio investicije i u kom iznosu se finansira iz kreditnih sredstava, a koji iz sopstvenih sredstava;*

Od ukupne vrijednosti građevinskih radova od 84.700,00 EUR (sa PDV-om), 40.000 EUR će se finansirati iz kredita, a ostatak iz sopstvenih sredstava.

Kao zalog za obezbjeđenje kredita u navedenom iznosu biće dato raspoloživo zemljište i postojeći objekti podnosioca zahtjeva. Već su postignuti preliminarni dogovori sa komercijalnom bankom o mogućnosti dobijanja kredita pod povoljnijim uslovima, imajući u vidu projektovanu podršku preko IPARD programa koja daje dodatnu sigurnost.

Veliko olakšanje predstavlja činjenica da za sredstva koja su predmet nabavke preko IPARDprograma postoji praksa oslobađanje od PDV-a, a razmatra se i mogućnost aktiviranja opcije avansnog i/ili faznog plaćanja.

* Oprema

*- Navesti vrijednost opreme koja se nabavlja iz profaktura i pribavljenih ponuda, navesti proizvođača (dobavljača), opisati opremu;*

Planirana je nabavka opreme za dva objekta, neophodne za stavljanje u funkciju istih. Ponuđač je kompanija „Opremanje“ d.o.o. iz Bijelog Polja, ponuda je datumirana na 05.03.2024. godine, broj 105. Vrijednost je 10.000,00 EUR bez PDV-a, odnosno 12.100,00 EUR sa PDV-om. Solarne panele će instalirati firma „Solar best“ iz Nikšića, ponuda je datumirana na 05.03.2024. godine, broj 1015. Vrijednost je 4.000,00 EUR bez PDV-a, odnosno 4.840,00 EUR sa PDV-om.

*- Opisati koji dio investicije i u kom iznosu se finansira iz kreditnih sredstava, a koji iz sopstvenih sredstava;*

Kompletna investicija nabavke opreme vršiće se iz sopstvenih sredstava.

Takođe, kompletni opšti troškovi (Izrada Glavnog projekta, Revizija glavnog projekta i izrada Glavnog projekta za solarne panele) će se finansirati iz sopstvenih sredstava.

**NAPOMENA:** U slučajevima obezbjeđenja sredstava ili djela sredstava iz potencijalnog kredita, potrebno je opisati mogućnosti obezbjeđenja sredstava, odnosno načine zaloge.

## Dinamika ulaganja

*(Opisati dinamiku ulaganja, razvoja projekta i predviđene rokove izgradnje, nabavke opreme, instalacije opreme i to po mjesecima)*

Radovi na izgradnji trajaće oko 9 mjeseci. Oprema se može nabaviti promptno po završetku radova na objektu, odnosno ispunjavanju proceduri nabavke budući da podnosilac zahtjeva već ima spremljena sredstva, a nije potrebna instalacija već se oprema stavlja odmah u funkciju.

## Struktura ulaganja

U sljedećoj tabeli se nalazi prikaz strukture ulaganja:

*U tabeli je potrebno upisati samo procijenjene vrijednosti prethodno opisanih ulaganja. Takođe, potrebno je podijeliti investiciju na dio koji se finansira iz kredita i dio koji se finansira iz sopstvenih sredstava.*

TABELA 1 (NAPOMENA: KOPIJA IZ EXCELLA)



**NAPOMENA:** U slučajevima obezbjeđenja sredstava ili djela sredstava iz potencijalnog kredita, potrebno je opisati mogućnosti obezbjeđenja sredstava, odnosno načine zaloge

# Proizvod/Uslužni program

*Potrebno opisati sve prihode koje ostvaruje aplikant od poljoprivredne djelatnosti. U slučajevima kada je podnosilac zahtjeva pravno lice – podaci treba da imaju utemeljenje u zvaničnim finansijskim iskazima iz prethodnog perioda, odnosno dijela iskaza koji se odnosi na predmentu djelatnost, ukoliko kompanija ima širi dijapazon poslovnih aktivnosti.*

## Opis proizvoda

*(Imenovati sve proizvode, osnovne karakteristike, kvalitet, dizajn, ambalaža, način korišćenja, uputstva, itd. Navesti standarde koje ispunjavaju, za svaki proizvod upisati planiranu prodajnu cijenu uz obrazloženje kako se do iste došlo)*

Kao što je navedeno prihodi se baziraju na projektovanom boravku turista, sa dodatnim doručkom. Predviđeni su 24-časovni boravci odraslih i djece u smještajnim kapacitetima, u okviru kojih bi im bio serviran doručak.

## Opis proizvodnje (struktura, dinamika, kapacitet)

*(Navesti dinamiku proizvodnje – u kojoj godini se dolazi do realizacije proizvodnje, navesti kapacitete i takođe u kojoj godini se dolazi do punog kapaciteta proizvodnje)*

Prihodi od investicije bi se počeli ostvarivati već u prvoj godini po njenoj realizaciji investicije – izgradnji i opremanju dva bungalova, koja bi sa postojećih pet i kuhinjom činila jedinstvenu cjelinu. Naredne godine očekuje se porast dolazaka, a projektovani maksimum bi bio dostignut u četvrtoj godini po realizaciji investicije, kada se očekuje „razrađen“ posao sa određenim brojem stalnih gostiju, uz prestanak pandemije.

Prihvatni kapacitet jednog bungalova (novizgrađeni će biti identični sa postojećim) su prostorije za smještaj u kojima se može primiti po dvoje odraslih, uz opciju do dvoje djece.

Cijena 24-časovnog boravka za odrasle je 13 EUR, a za djecu do 12 godina 7 EUR. U prvoj godini po realizaciji investicije predviđeno je 220 dana godišnje sa ispunjenim kapacitetima za odrasle, uz prosječno obračunato šestoro djece. Naredne godine planirano je povećanje uslovnih dana – na 230, sa istom popunjenosti kapaciteta. U četvrtoj godini po realizaciji investicije planiran je maksimum kojim bi se godišnje u prosjeku prostorni kapaciteti koristili 250 dana – sa identičnom popunjenosti kapaciteta. Ovo iskorišćenje kapaciteta se smatra maksimumom po razrađivanju posla i formiranjem određene grupe stalnih gostiju.

Cijena doručka baziranog na domaćoj ishrani iznosiće 4,5 EUR po obroku, a ručka 6,0 EUR po obroku. Veći dio potrepština biće obezbijeđen od lokalnih proizvođača, a ostatak će se nabalvjati na veliko od diskonta u Žabljaku i Pljevljima.

## Subvencije

*(Detaljno opisati planirane prihode od subvencija po proizvodu godišnje. Ovo treba biti uključeno u tabelu 2)*

Subvencije od strane Ministrastva poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede za ovu djelatnost nijesu predviđene, te stoga nijesu ni obračunate u okviru planirane investicije.

## IPARD grant

*(Opisati, shodno IPARD programu u kom procentu se planira prihod od IPARD programa, a shodno pravilniku i uslovima programa. Dobijeni iznos (procenat od ukupne investicije) unijeti kao prihod u prvoj godini poslovanja). Ovo treba uključiti u tabelu broj 2*

 **NAPOMENA:** Ukoliko postoji mogućnost povraćaja ukalkulisanog PDV-a po investiciji potrebno je ovdje navesti o kojoj se vrijednosti radi i istu predstaviti u namjensku kolonu u okviru Tabele 2.

Projektovana je IPARD podrška u visini 60% za prihvatljivi dio investicije (bez PDV-a). Kada se ima u vidu da je ukupna potencijalna vrijednost prihvatljivih troškova investicije 86.700 EUR (70.000 EUR građevinski radovi + 10.000 EUR opremanje objekta + 4.000 EUR nabavka i ugradnja solarnih panela + 2.700 EUR opšti troškovi), uz dodatnih 10% podrške za solarne panele projektovana vrijednost podrške iznosi 52.420 EUR (50.020 EUR + dodatnih 400 EUR za solarne panele).

Shodno pratećim procedurama za projekte za koje se traži IPARD podrška, obračunava se i povrat od ukalkulisanog poreza na dodatu vrijednost (PDV-a) po investiciji, u ovom slučaju u visini 18.207 EUR.

## Prikaz ukupnog prihoda – plan prodaje i asortimana

U sljedećoj tabeli se nalazi prikaz ukupnog prihoda po godinama, kao i realizaciji količina po proizvodima za svaku godinu.

U tabeli je potrebno upisati svaku vrstu prihoda po godinama.

Ukoliko ne postoje prihodi u prvim godinama, tabela pruža mogućnost upisa po godinama, tako da odrediti po već ranijem opisu godinu u kojoj se ostvaruje prihod i upisati vrijednost istog.

Ukoliko postoji više vrsta prihoda nego ponuđenih mjesta, potrebno je iste opisati u tekstualnom dijelu, a upisati vrijednost istih direktno u tabelu na posljednjem mjestu pod nazivom „OSTALI“ prihodi.

\* upisati i plan prihoda od subvencija od države (samo kvantifikovati) i to po godinama, a potrebno iste i opisati u dijelu teksta 5.3,

\*\* upisati i plan prihoda od IPARD i potencijalnog povraćaja ukulkulisanog PDV-a po investiciji, a potrebno iste i opisati u dijelu teksta 5.4,

TABELA BROJ 2 – PRIHODI (NAPOMENA: KOPIJA IZ EXCELLA)



Prihodi od investicije bi se počeli ostvarivati već u prvoj godini po njenoj realizaciji investicije – izgradnji i opremanju dva bungalova, koja bi sa postojećih pet i kuhinjom činila jedinstvenu cjelinu. Naredne godine očekuje se porast dolazaka, a projektovani maksimum bi bio dostignut u četvrtoj godini po realizaciji investicije, kada se očekuje „razrađen“ posao sa određenim brojem stalnih gostiju, uz prestanak pandemije.

Prihvatni kapacitet jednog bungalova (novizgrađeni će biti identični sa postojećim) su prostorije za smještaj u kojima se može primiti po dvoje odraslih, uz opciju do dvoje djece.

Cijena 24-časovnog boravka za odrasle je 13 EUR, a za djecu do 12 godina 7 EUR. U prvoj godini po realizaciji investicije predviđeno je 220 dana godišnje sa ispunjenim kapacitetima za odrasle, uz prosječno obračunato šestoro djece. Naredne godine planirano je povećanje uslovnih dana – na 230, sa istom popunjenosti kapaciteta. U četvrtoj godini po realizaciji investicije planiran je maksimum kojim bi se godišnje u prosjeku prostorni kapaciteti koristili 250 dana – sa identičnom popunjenosti kapaciteta. Ovo iskorišćenje kapaciteta se smatra maksimumom po razrađivanju posla i formiranjem određene grupe stalnih gostiju.

Cijena doručka baziranog na domaćoj ishrani iznosiće 4,5 EUR po obroku, a ručka 6,0 EUR po obroku. Veći dio potrepština biće obezbijeđen od lokalnih proizvođača, a ostatak će se nabalvjati na veliko od diskonta u Žabljaku i Pljevljima.

# Troškovi

*Potrebno opisati sve troškove koje ostvaruje aplikant. Za već postojeće biznise – pravna lica – posebno dijela iskaza koji se odnosi na predmentu djelatnost, ukoliko kompanija ima širi dijapazon poslovnih aktivnosti. Za fizička lica takođe potrebno opisati sve troškove koje ostvaruje aplikant, a ne samo troškove vezane za predmetnu investiciju.*

##  Struktura i dinamika matrijalnih troškova

*Potrebno tekstualno opisati svaki utrošak* ***sirovine, repromaterijala i ambalaže*** *potreban za proizvodnju određenog proizvoda (gorivo, sjeme, sirovine itd.), kao i odnos količine potrebne za gore navedene kapacitete. Opisati i cijene, kao i način nabavke istih) Sve potrebne podatke iz tekstualnog opisa, upisati u tabelu broj 3 (EXCEL)*

**NAPOMENA*:*** *Ostali troškovi se nalaze u poglavlju 6.5, pa je ovdje nepotrebno navoditi troškove poput – vode, struje, knjigovodstva itd, već samo troškove utroška materijala, sirovina)*

Slijedi tabela koja predstavlja strukturu i dinamiku materijalnih troškova po godinama:

TABELA BROJ 3: (NAPOMENA: KOPIJA IZ EXCELLA)



## Predviđeni su troškovi namirnica– u prosjeku 1,70 EUR po jutarnjem obroku, a 2,50 EUR po ručku. Takođe, ukalkulisani su troškovi potrošnog materijala (sredstva za higijenu, toalet papir, troškovi povremene zamjene potrošnog materijala – posteljine, posuđa...), koji su ukalkulisani u prosjeku od 1,60 EUR po osobi. Planirane su količine u skladu sa brojem gostiju u okviru Tabele 2.

##  Zaposleni i bruto zarade

**OPIS (tekstualni)**

*Navesti broj zaposlenih realizacijom plana, kvalifikacije zaposlenih, njihove obaveze i odgovornosti, reference i iskustvo menadžera, organizacija poslovanja, i obrazložiti vrijednost plata koje treba navesti u excel tabeli. Sve potrebne podatke iz tekstualnog opisa, upisati u tabelu broj 4.*

**NAPOMENA:** *Obavezno uračunati i neto platu samog aplikanta, bez obzira koju funkciju pokriva.*

Slijedi tabela koja sadrži iznos plate po godinama za svakog radnika, broj mjeseci koji su potrebni da budu radno angažovani (sezonski radnici ili stalni radnici), kao i godišnji bruto iznos nadoknada.

***ZA PRAVNA I FIZIČKA LICA***

Mjesečni bruto iznosi naknada usklađeni sa važećom zakonskom regulativom iz ove oblasti, a vezano za visinu minimalne zakonske cijene rada, kao i obračuna koeficijenata za pretvaranje neto u bruto naknadu.

TABELA BROJ 4: (NAPOMENA: KOPIJA IZ EXCELLA)



Obračunate su bruto naknade za rad za angažovanje Izvršnog direktora podnosioca zahtjeva, kao i dva stalno uposlena pomoćna radnika na održavanju, uz dva stalno zaposlena radnika u kuhinji.

## Obračun amortizacije

NAPOMENA: Fizička lica – ne ispunjavaju.

Amortizacija predstavlja trošak osnovnog sredstva i nastaje trošenjem osnovnog sredstva. Da bi investitor održao kontinuitet proizvodnje, neophodno je da nakon isteka vijeka trajanja osnovnih sredstava obezbijedi sredstva za kupovinu novih.

To će uraditi tako što će u svakoj godini korišćenja osnovnih sredstava izdvajati određeni iznos sredstava (zavisno od vijeka trajanja i metoda amortizacije) na ime amortizacije i konačno obezbijediti zamjenu dotrajalih osnovnih sredstava novim. Tri su osnovna parametra za utvrđivanje iznosa amortizacije: procijenjena vrijednost, vijek trajanja i rezidualna vrijednost. Shodno Međunarodnim računovodstvenim standardima, kada se odredi vijek trajanja, amortizacija za određeno sredstvo je ista svake godine.

U ovom biznis planu smo podijelili sredstva na građevinske objekte, montažne građevinske objekte i opremu.

U sljedećoj tabeli se nalazi obračun amortizacije po godinama:

TABELA BROJ 5: (NAPOMENA: KOPIJA IZ EXCELLA)



Već je navedeno da je knjigovodstvena nabavna cijena postojećih pet bungalova 350.000 EUR (5 x 70.000 EUR), uz dodatnih 30.000 EUR vrijednosti kuhinje. Projektovani vijek trajanja je 50 godina, a rezidualna vrijednost na nivou od 20% od početne. Dva novoizgrađena bungalova bi imala istu pojedinačnu cijenu, uz projektovani vijek trajanja i rezidualnu vrijednost.

Postojeća oprema ima nabavnu vrijednost u kumulativu 40.000 EUR, sa projektovanim rokom trajanja od 20 godina i rezidualnom vrijednosti u visini 10% od nabavne vrijednosti. Novonabavljena oprema bi imala vrijednost 10.000 EUR , sa rokom trajanja 20 godina, a rezidualna vrijednost ibiznosila 1.000 EUR.

## Plan otplate kredita

Traženi iznos kredita: 40.000,00 EUR

Period otplate kredita: 96 mjeseci (max 96 mjeseci)

Grace period: 24 mjeseca (max 24 mjeseca)

Kamatna stopa: 4,0%

U sljedećoj tabeli se nalazi plan otplate kredita po godinama:

TABELA BROJ 6 (NAPOMENA: KOPIJA IZ EXCELLA)



##  Ostali troškovi

U sljedećoj tabeli se nalaze ostali troškovi i to po godinama:

**NAPOMENA: *Nije potrebno upisati sve troškove koji su kreirani u tabeli, već samo one troškove koje aplikant smatra da će imati. Tabela služi samo kao podsjetnik, dok ukoliko se neki troškovi ne nalaze u tabeli, pod tačkom 7 – Ostalo se može kreirati novi naziv troška.***

*Objašnjenje troškova:*

1. *Struja – planirani trošak struje*
2. *Voda – planirani trošak vode*
3. *PTT troškovi (telefon, faks, internet, poštarina itd.)*
4. *Marketing (troškovi reklamiranja proizvoda, istraživanja tržišta, zakupa reklama i oglasnih tabli, itd)*
5. *Intelektualne usluge (knjigovodstvo, advokati, konsalting)*
6. *Osiguranje (osiguranje objekata, usjeva itd.)*
7. *OSTALO – svi drugi troškovi koji postoje*

TABELA BROJ 7 (NAPOMENA: KOPIJA IZ EXCELLA)

***NAPOMENA:*** *Ispod tabele opisati način na koji se došlo do vrijednosti svakog troška za svaki trošak prikazan u tabeli*



Struja, voda i PTT troškovi su projektovani su na nivou vezano za sadašnju i očekivanu potrošnju. Shodno povećanju broja posjeta, planirana su povećanja u drugoj i četvrtoj godini po realizaciji investicije, nakon čega bi bio dostignut maksimum.

Troškovi marketinga su predviđeni za reklamiranje usluga – oglašavanjem u lokalnim medijima, manjim bilbordima tokom špica turističke sezone, specijalizovanim sajtovima turističkih organizacija, kao i drugim načinima animacije ciljnih grupa kupaca.

Intelektualne usluge odnose se na rezervisanje za usluge knjigovođe i za te namjene opredijeljeno je 360 EUR na godišnjem nivou.

Projektovana je minimalna polisa osiguranja imovine, od 20 EUR na mjesečnom nivou, odnosno 240 EUR godišnje.

Takođe, ostavljena je rezerva od 250 EUR za slučaj neplaniranih troškova.

# Projekcija bilansa uspjeha

Bilans uspjeha predstavlja presjek poslovanja na godišnjem nivou.

Njegova suština je relativno jednostavna i svodi se na zbirno prikazivanje svih prihoda i svih rashoda, tj. utvrđivanju njihovog salda: dobiti (profita) ili gubitka - kao sintetičkog pokazatelja uspješnosti poslovanja.

Projekcija bilansa se nalazi u sljedećoj tabeli:

TABELA BROJ 8 (NAPOMENA: KOPIJA IZ EXCELLA)



# Ekonomska ocjena projekta

## Ekonomski tok

Ekonomski tok je projektovani gotovinski tok na način da se omogući procena profitabilnosti projekta, posmatrano tokom cijelog trajanja projekta. Ekonomski tok uključuje ukupan prihod i ostatak vrednosti imovine, ali ne i izvore finansiranja. Oni su izuzeti jer procena profitabilnosti ima za cilj da pokaže u kojoj meri i u kom periodu projekat može isplatiti investiciju. S druge strane, troškovi uključuju ukupne investicije. Zbog toga amortizacija nije uključena u operativne troškove - ako se to uradi, "rashod" koji se odnosi na imovinu biće udvostručen.

Slijedi tabela u kojoj je prikazan ekonomski tok projekta:

TABELA BROJ 9: (NAPOMENA: KOPIJA IZ EXCELLA)



##  Neto sadašnja vrijednost

Neto sadašnja vrednost pokazuje sposobnost projekta da vrati sredstva uložena u njega: kada je predznak pozitivan onda odgovarajući iznos pokazuje za koliko projekat vraća sredstva više od uloženog. Kada je negativan, koliki je faktički gubitak. Zbog ovoga NSV se smatra ključnim – eliminacionim kriterijumom za ocjenu projekta - ukoliko projekat ima pozitivnu neto sadašnju vrijednost može se smatrati kvalifikovanim za realizaciju; ako, međutim, ona ima negativni predznak, onda se projekat smatra neprihvatljivim.

Što se ovog projekta tiče, diskontna stopa računata za NSV je 5%.

Slijedi tabela u kojoj je prikazan NSV:

TABELA BROJ 10: (NAPOMENA: KOPIJA IZ EXCELLA)



##  Period povraćaja investicije

Rok vraćanja je period izražen u godinama za koji će diskontovani godišnji neto prilivi od investicije (iz ekonomskog toka) da povrate diskontovana (napomena: u koliko se radi o ulaganju koje traje više godina, a u koliko se radi o jednokratnom ulaganju, onda nema potrebe za diskontovanjem investicionog ulaganja) ukupno uložena sredstva. Realizacija projekta je opravdana ukoliko je rok vraćanja uloženih sredstava manji ili jednak vremenskom periodu utvrđenom od strane davaoca kredita, odnosno tehnološkim vijekom određenog projekta.

Slijedi tabela u kojoj se nalazi obračun perioda povraćaja investicije.

TABELA BROJ 11: (NAPOMENA: KOPIJA IZ EXCELLA)



NAPOMENA: Godina u kojoj se u potpunosti vraća investicija je prva pozitivna vrijednost u koloni „RAZLIKA“ i smatra se godinom povraćaja investicije.

##  Finansijski tok

Finansijski tok predstavlja prikaz kretanja gotovine po osnovu sopstvenog i kreditnog ulaganja kao i anuitetska plaćanja, pored priliva i troškova koji sadrži i ekonomski tok. Dakle, ovaj tok obuhvata sva novčana primanja i izdavanja, izuzev amortizacije, koja se akumulira i služi za otplatu obaveza i buduće investicije. Finansijski tok za potrebe ovog investicionog projekta prikazan je u sljedećoj tabeli:

TABELA BROJ 12: (NAPOMENA: KOPIJA IZ EXCELLA)



# ZAKLJUČAK

*(Potrebno opisati zbog čega bi kreditor odobrio sredstva za ovaj projekat. Dati podatke o vremenu povrata investicije, neto sadašnju vrijednosti projekta, ukupne prihode od poslovanja, značaj projekta za lokalnu zajednicu, za samog investitora kao i za državu. Dati razloge zbog čega je projekat održiv, kao i kako se projekat poklapa sa planovima razvoja poljoprivrede).*

Odobrenjem projekta stekli bi se uslovi za proširenje djelatnosti već razrađene djelatnosti, što je i strateški cilj. Realizacija investicije će doprinijeti razvoju turizma, sa dodatnim akcentom na potencijalne inostrane goste.

Razradom angažmana bi se podrazumijevalo radno angažovanje petoro uposlenih za stalno, kojima bi bili isplaćivani puni porezi i doprinosi.

Sve projekcije su prikazane kroz konzervativni scenario, sa prostorom za dalje uvećanje prihoda.

Ukupni prihodi poslovanja u prvoj godini potpomognuti su sredstvima IPARD-a, u nivou 60% prihvatljivih troškova invesicije, uz dodatnih 10% na ulaganja u nabavku i instalaciju solarnih panela, kao i opciju oslobađanja od ukalkulisanog PDV-a.

Period povraćaja investicije je u petoj godini po realizaciji investicije, tako da se ista može smatrati visokoprofitabilnom.

# Prilozi

*(Pobrojte sve priloge biznis plana: ponude, ugovore, projekte, lista opreme, fotografije, itd.)*

* „Građevinac“ DOO Podgorica, (radovi na izgradnji objekta) - ponuda broj 19 od 15.03.2024. godine . Vrijednost ponude 70.000,00 EUR bez PDV-a a 84.700,00 EUR sa PDV-om
* „Opremanje“ d.o.o. Bijelo Polje – ponuda za opremanje objekta broj 105 od 05.03.2024. godine. Vrijednost ponude 10.000,00 EUR bez PDV-a a 12.100,00 EUR sa PDV-om
* „Solar best“ iz Nikšića, ponuda za ugradnju fotonaponskih panela broj 1015 od 05.03.2024. godine. Vrijednost ponude 4.000,00 EUR bez PDV-a, a 4.840,00 EUR sa PDV-om
* „Projektant“ d.o.o. Nikšić – izrada Glavnog projekta – ponuda broj 5 od 15.03.2023. godine. Vrijednost ponude 1.000,00 EUR bez PDV-a, a 1.2100,00 EUR sa PDV-om
* „Revizor“ d.o.o. Podgorica – izrada Izvještaja o reviziji Glavnog projekta – ponuda broj 7 od 20.03.2023. godine. Vrijednost ponude 200,00 EUR bez PDV-a, a 242,00 EUR sa PDV-om
* „Solar projekt“ iz Nikšića – izrada glavnog projekta fotonaponskih panela broj 310 od 05.02.2024. godine. Vrijednost ponude 500,00 EUR bez PDV-a, a 605,00 EUR sa PDV-om

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Pripremljeno u \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 Potpis i pečat

 Ime ovlašćene osobe Datum\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_