**Obrazac 2a**

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

**Projekat:**

**Nabavka opreme i sistema za prečišćavanje otpadnih voda**

Sadržaj

[1 Osnovne informacije 3](#_Toc507138986)

[1.1 Informacije o podnosiocu zahtjeva 3](#_Toc507138987)

[1.2 Opis projekta 3](#_Toc507138988)

[2 Analiza tržišta 3](#_Toc507138989)

[2.1. Prodajno tržište 4](#_Toc507138990)

[2.2. Nabavno tržište 4](#_Toc507138991)

[2.3. Analiza konkurencije 4](#_Toc507138992)

[3 Lokacija 5](#_Toc507138993)

[3.1 Adresa lokaliteta: 5](#_Toc507138994)

[3.2 Katastarski podaci: 5](#_Toc507138995)

[3.3 Podaci o vlasništvu 5](#_Toc507138996)

[3.4 Tehnička opremljenost: 5](#_Toc507138997)

[3.5 Ostalo: 5](#_Toc507138998)

[4 Predračun investicionih ulaganja 5](#_Toc507138999)

[4.1 Nova ulaganja: 6](#_Toc507139000)

[4.2 Dinamika ulaganja 7](#_Toc507139001)

[4.3 Struktura ulaganja 7](#_Toc507139002)

[5 Proizvod/Uslužni program 7](#_Toc507139003)

[5.1 Opis proizvoda 7](#_Toc507139004)

[5.2 Opis proizvodnje (struktura, dinamika, kapacitet) 7](#_Toc507139005)

[5.3 Subvencije 8](#_Toc507139006)

[5.4 IPARD grant 8](#_Toc507139007)

[5.5 Prikaz ukupnog prihoda – plan prodaje i asortimana 8](#_Toc507139008)

[6 Troškovi 9](#_Toc507139009)

[6.1 Struktura i dinamika matrijalnih troškova 9](#_Toc507139010)

[6.2 Zaposleni i bruto zarade 9](#_Toc507139011)

[6.3 Obračun amortizacije 10](#_Toc507139012)

[6.4 Plan otplate kredita 11](#_Toc507139013)

[6.5 Ostali troškovi 11](#_Toc507139014)

[7 Projekcija bilansa uspjeha 12](#_Toc507139015)

[8 Ekonomska ocjena projekta 12](#_Toc507139016)

[8.1 Ekonomski tok 12](#_Toc507139017)

[8.2 Neto sadašnja vrijednost 12](#_Toc507139018)

[8.3 Period povraćaja investicije 13](#_Toc507139019)

[8.4 Finansijski tok 13](#_Toc507139020)

[9 ZAKLJUČAK 13](#_Toc507139021)

[10 Prilozi 14](#_Toc507139022)

**Osnovne informacije**

## Informacije o podnosiocu zahtjeva

Naziv: “Crno vino“ DOO, Podgorica

Organizacioni oblik: Društvo za ograničenom odgovornošću

PIB: 02999049

Adresa: Skok bb, Podgorica

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

Opis prethodnih djelatnosti: “Crno vino“ DOO godinama egzistira na tržištu kao proizvođač vina i rakije. Posjeduje sopstveni vinograd od 39.500 čokota sa planom priširenja. Zemljišni uslovi pogoduju autohtonim sortama, koje predstavljaju osnov za spravljanje plemenitog vina naspram brojnih konzumnih. Maksimalni prerađivački kapacitet predstavlja do 30.000 flaša visokokvalitetnog vina i 2.000 litara rakije. U vlasništvu firme je opremljeni objekat u kome se vrši kompletna prerada i skladištenje vina površine 256 m² (16 x 16 m). Trenutno je upošljeno četvoro stalno zapošljenih ljudi, a u periodu dodatnog obima posla angažuje se i sezonska radna snaga. Budući da se radi o utemeljenom i tržišno prepoznatoj kompaniji razrađeni su kanali prodaje i ne postoje ozbiljniji problemi sa tržišnom valorizacijom kompletnog proizvodnog asortimana.

## Opis projekta

Molimo Vas da u nastavku detaljno odgovorite na sledeća pitanja:

* Kratak opis projekta

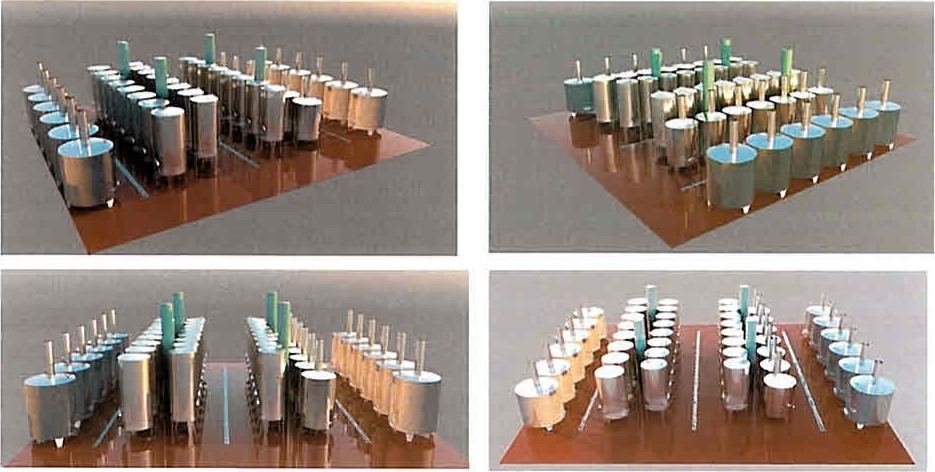
Projektom se predviđa nabavka vinifikatora i tankova kapaciteta 2.600 litara koji bi bili locirani u postojećem objektu. Kapaciteti ostale postojeće opreme još nijesu u potpunosti iskorišćeni, a realizacijom investicije za koju se traži IPARD podrška postiglo bi se njeno bolje iskorišćenje, uz veću efikasnost, produktivnost i rentabilnost.

Pozicija vinograda, njegova udaljenost od glavnog magistralnog puta, zemljišni uslovi, mikroklima i tradicija učinili su da ovaj vinograd opstane i nastavi da daje grožđe vrhunskog kvaliteta što pokazuju ispitivanja koje redovno vršimo, kao i kvalitet vina koje se proizvodi.

S obzirom na dugogodišnju tradiciju i sve veće interesovanje za segment proizvodnje vrhunskih vina, podnosilac zahtjeva odlučio se za unaprijeđenje prozvodnje proširenjem proizvodne opreme, kao i nabavkom prečišćivača za tretiranje otpadnih voda. Količine grožđa koje pristižu i plan buduće sadnje, nameću potrebu proširenja postojećih proizvodnih kapaciteta koji će u potpunosti ispuniti tehnološke, bezbjedonosne, ambijentalne i prostorne standarde. Takođe, planirana je ugradnja sistema za prečišćavanje otpadnih voda u cilju podizanja ekoloških standarda.

Vinifikator, odnosno fermentor koristiće se za preciznu fermentaciju crvenih vina. Preciznost se u prvom redu odnosi na temperaturu, budući da vinifikator ima dva dupla plašta. Kroz jedan prolazi hladna tečnost kako se ne bi dozvolilo da se kljuk pregrije u toku fermentacije i tako izgubi svežinu i voćnost. Drugi dupli plašt služi za grijanje, jer pred kraj fermentacije opada aktivnost kvasca pa se smanjuje temperatura koja može da padne ispod željene i da zaustavi fermentaciju. U tim trenucima kljuk se zagrijeva kako bi kvasac preradio kompletnu količinu šeéera iz grožda. Princip rada vinifikatora ogleda se u sledećem: izmuljano grožde, odvojeno od peteljki, transportuje se takozvanom kljuk-pumpom do vinifikatora. Fermentor se ne puni do vrha, veé do 2/3 zapremine iz razloga što tokom fermentacije, usled oslobađanja ugljen-dioksida, djelovi pokožice formiraju suvkasti segment na površini kljuka, koji se podiže iznad zapremine nefermentisanog kljuka, pa može doći do izlivanja. Unutar fermetora nalaze se inoks ploče koje su povezane sa glavnim stubom i služe za potapanje segmenta koji se formira na površini kljuka. Glavni stub na kom stoje ploče potiskuje i izvlači iz kljuka pneumatski cilindar koji se nalazi iznad fermentora, a povezan je za upravljačkim ormarom kojim se može kontrolisati dinamika rada i broj potapanja. Za pokretanje pneumatskog klipa koristi se eksterni kompresor za vazduh. Svaki fermentor mora biti povezan na mrežu sa kompresovanim vazduhom. Ovaj tip fermentora idealan je za proizvodnju vrhunskih crvenih vina budući da ugljen-dioksid, koji se oslobodi tokom fermentacije, stvara inertnu atmosferu iznad kljuka i na taj način čuva svježinu i vina. S druge strane, potapanje pokožice sa pneumatskim klipom omogućava bolju ekstrakciju suve materije iz pokožice, koja se konstantno u toku fermentacije izdiže na površinu kljuka. Četvrtasta vrata na vinifikatoru služe za izbacivanje ostatka kljuka kad pumpa više ne bude mogla da izvlači kljuk. Kroz ventil na dnu, otvaraju se vrata i ostatak kljuka se ubacuje u prijemni koš peristaltičke pumpe i gura dalje do prese.

Zatvoreni tank (2.600 litara) - ovaj tip tankova služi za čuvanje i odležavanje crvenih vina nakon otakanja iz vinifikatora. Na sebi ima dva dupla plašta koji služe za regulaciju temperature. Vina u fermentaciji moraju imati stabilnu temperaturu (15-20 °C), kako ne bi došlo do prekomjernog pregrijevanja šire, a time i gubitka aroma. Pri odležavanju vina u tankovima potrebno je održavati temperaturu ispod 16 °C, jer na višim temperaturama postoji mogućnost otpuštanja sumpor-dioksida, zbog čega vino postaje manje otporno na kvarenje i napade raznih bakterija i gljivica. Ovaj tip tanka se puni do vrha. Na samom vrhu su okrugla vrata fi200mm koja se pune do pola. Na taj način obezbjeđuje se kvalitetno čuvanje vina uz minimalno prisustvo kisjeonika. Ovalna vrata na tankovima služe za bolje odvajanje od taloga.



Slika 1 - Prikaz budućih vinifikatora i tankova u punom kapacitetu

* Kratak opis proizvodnih kapaciteta projekta

Projekat za koji se aplicira predviđa maksimalni proizvodni kapacitet od 30.000 flaša vina, što je prema važećim standardima u prozivodnji vina ispod granice tzv. industrijske proizvodnje. To znači da vinarija ima status tzv. „butik-vinarije“, odnosno kontrolisane proizvodnje vina u limitiranoj količini.

Zasadi grožđa čine sorte za visoko-kvalitetna vina. Poljoprivredno gazdinstvo ima jasnu orjentaciju na visokokvalitento grodže domaćih sorti u prvom redu Vranca i Kratošije. Kako je orjentacija na kvalitetu u fazi berbe vodi se računa o koncentraciji šećera i kisjelinama u bobicama. U ovoj fazi od presudnog značaja je utvrđivanje zrelosti grožđa. Nakon ispitivanja njegove zrelosti određivanja roka berbe, berba se planski organizuje na način da se obezbijedi ravnomjerno pristizanje grožđa u vinariju (prostorija za prijem i muljanje). Prethodno se urade temeljne pripreme za prijem i preradu grožđa. Mašine i uređaji se čiste i provjerava njihovo funkcionisanje. Sudovi za prijem grožđa, šire i novog vina, pumpe, crijeva i sitni alat takođe se čiste i dovode u ispravno stanje. U toku vinifikacije crnog vina razlikujemo otvoreno i zatvoreno vrenje. U vinari se koriste oba sistema. Budući da akutelni vinifikator ne može u adekvatnom roku odgovoriti zahtjevima proizvodnje, potrebna je nabavka novog koji će biti instaliran. Takođe, potrebna je nabavka tankova kapaciteta 2.600 litara radi maksimizacije postojećih kapaciteta proizvodnje.

* Koja je namjena trošenja sredstava iz IPARD fondova?

Namjena sredstva je povećanje kapaciteta prerade grožđa, kao i ugradnja sistema za prečišćavanje otpadnih voda

Predviđena je i nabavka vinifikatora tipa TP 50 (vrijednosti 100.000,00 EUR bez PDV, odnosno 121.000,00 EUR sa ukalkulisanim PDV-om), kao i tankova kapaciteta 2.600 litara (vrijednosti 50.000,00 EUR bez PDV, odnosno 60.500,00 EUR sa ukalkulisanim PDV-om) kojima bi se proširilo aktuelno “usko grlo” u proizvodnji.

Nabavka i montaža sistema za prečišćavanje otpadnih voda (vrijednosti 20.000,00 EUR bez PDV, odnosno 24.200,00 EUR sa ukalkulisanim PDV-om) služiće podizanju ekoloških standarda.

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

U prethodnom periodu kompanija je na porodičnom poljoprivrednom gazdinstvu podigla zasade vinove loze (39.500 čokota). Zasadi su podignuti u skladu sa savremenim vinogradarskim standardima. Shodno Planu razvoja poljoprivrednog gazdinstva radiće se na daljem povećanju broja čokota u cilju optimizacije primarne proizvodnje i prerade. Interni putevi postoje, dovedena je struja i voda, a kompanija posjeduje i bunar sa crpnom pumpom kojom obezbjeđuje značajne količine potrebne vode. Postoji objekat u kome se vrši kompletna prerada i skladištenje vina površine 256 m² (16 x 16 m).

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

Nabavka vinifikatora i tankova omogućava adekvatno praćenje tokova proizvodnje, kao i proširenje njenog obima. Projekt za koji se traži IPARD podrška usklađen je sa sadašnjim i budućim kapacitetima proizvodnje vina. Sadašnji broj čokota na poljoprivrednom gazdinstvu je 39.500, dok je planirana sadanja dodatnih 12.500 čokota, čime se ukupan broj povećava na 52.000 i stvaraju uslovi za preradu do 19 tona vina i 1.900 litara rakije u zavisnosti od godine. Kapaciteti postojećeg sistema za preradu grožđa postali su usko grlo proizvodnje vina. Plan unaprjeđenja definisao je šta je moguće učiniti u okviru postojećeg objekta, što se i planira sprovesti. Takođe, ugradnja sistema za prečišćavanje otpadnih voda u značajnoj mjeri će podići ekološke standarde.

# Analiza tržišta

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

## Prodajno tržište

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

Vino predstavlja tradicionalno utemeljeno potrošačko dobro u Crnoj Gori. Godišnja potrošnja vina po stanovniku iznosi oko 14 litara, što ukupno čini oko 8,2 miliona litara godišnje (domaći proizvođači, uvoz i samopotrošnja). Istina, u periodu od par godina došlo je do pada potrošnje koji je prouzrokovan ekonomskom krizom i smanjenjem platežne moći građana. Uslijed promjena u navikama potrošača i veće potrošnje kvalitetnih vina kontrolisanog porijekla u narednom periodu očekuje se povećanje potrošnje po stanovniku. Upravo ova činjenica predstavlja izvanrednu priliku za male proizvođače vina poput “Crno vino“ DOO. Realna opcija je bolja realizacija domaćih vina kroz turizam kao „*tihi izvoz*“ vina (što je i praksa u svim razvijenim vinskim destinacijama, a što Crna Gora teži da postane).

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

Proizvodi vinarije “Crno vino“ DOO, nijesu namijenjeni velikim trgovinskim lancima koji prodaju robu široke potrošnje. Ova vina se ciljano proizvode za istinske ljubitelje i poznavaoce visokokvalitetnog vina. Kao glavni kupci mogu se smatrati restorani i hoteli visoke kategorije koji sakupljaju kvalitetna vina i plasiraju ih gostima visoke platežne moći.

Iako se može reći da postoji veliki broj vina na tržištu Crne Gore, ova vina nijesu neophodno konkurencija jedno drugom. Takođe, postoji velika razlika u načinu održavanja vinograda. “Crno vino“ DOO je angažovalo stručnjake sa kojima održava i razvija vinograd sa ciljem da se smanje rizici od pojave pojedinih bolesti. Takođe, obrada zemljišta, sistem za navodnjavanje i odnos vlasnika prema tradiciji koja postoji u porodici, dodatno osnažuju strateški pristup ovom poslu, a koji se prije svega odnosi na dugoročnu strategiju proizvodnje visokokvalitetnih proizvoda koje kupci prepoznaju i za koje se vezuju.

* Na koji način će se Vaš proizvod/usluga pozicionirati na tržištu?

Već su razrađeni sljedeći kanali prodaje: direktna prodaja ciljanim kupcima, *on-line* prodaja, izvoz, prodaja na poljoprivrednom gazdinstvu, uz projektovanu prodaju kroz buduće turističke sadržaje. Naše vino već je pozicionirano na tržištu kod ciljane grupe kupaca, a može se kupiti i po porudžbini. Jedan dio prodaje obavlja se preko namjenski zakupljenog web-sajta - www.crnovino.shop.

Ostvarenje strateškog plana razvoja ide u pravcu izgradnje kapaciteta za preradu – izgradnji još modernije vinarije kao sledećeg koraka.

* Ko su najveći kupci Vašeg proizvoda/usluge?

Najveći kupci su:

1. hoteli i restorani visoke kategorije u Crnoj Gori. U prvom redu: Hotel “Primorje” Ulcinj, Hotel “Loxor” Bar, Hotel “CG” Beograd, Restoran “Snowhite” Podgorica…
2. specijalizovane firme u inostranstvu koje se bave trgovinom vina;
3. individualna lica, ljubitelji vina, koja kupuju ovaj proizvod preko on-line trgovine.

“Crno vino“ DOO je uspostavilo saradnju sa ekskluzivnim i vrlo posjećenim restoranima i hotelima, koji uveliko plasiraju naše vino. Na osnovu uspostavljenih dogovora sa ovim restoranima i hotelima, odabrana je ambalaža, dizajnirane etikete kao i osmišljen proaktivan marketinški nastup.

## Nabavno tržište

**Opis sirovina sa nabavnog tržišta**

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

“Crno vino“ DOO se oslanja na svoje proizvodne kapacitete sirovine i u veoma maloj mjeri zavisi od dobavljača – izuzetno u slučajevima nerodne godine ili povećane tražnje. U principu, dominantnu količinu sirovine za proizvodnju vina dobija iz sopstvenog vinograda. Važno je napomenuti da se novi zasadi loze proizvode od postojeće loze koja uspijeva na poljoprivrednom gazdinstvu Mihailović, koje je u vlasništvu “Crno vino“ DOO, a čija je struktura analizirana i potvrđena kao izuzeto dobra za proizvodnju kvalitetnog grožđa i vina. Analize je sproveo Institut za vino iz Verone, Italija.

* Ko su dobavljači?

Kako je već navedeno, osnovna sirovina obezbjeđuje se iz sopstvenog vinograda koji je brižljivo razvijan poslednjih 20 godina. Od ostalih dobavljača koriste se usluge za redovno održavanje vinograda (zaštitna sredstva), kao i boce, ambalaža, etikete i zapušača. 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?

Prateći materijali za održavanje vinograda i proizvodnju vina kupuju se isključivo od provjerenih, registrovanih i sertifikovanih kompanija/preduzeća. Po pitanju nabavke ambalaže, boca, etiketa i zapušača – uspostavljena je dugoročna saradnja sa firmom „Ambalaža“ iz Mojkovca, a budući da se radi o značajnim količinama i da smo uredne platiše ostvarujemo povoljniju cijenu.

## Analiza konkurencije

* Da li je proizvod / usluga, predstavljen u ovom projektu, već prisutan na tržištu?

Da, proizvodi predstavljeni u ovom projektu poznati su pojedinim kupcima iz razloga što je tokom dosadašnje realizacije projekta uložen veliki trud da se objasni specifična metodologija proizvodnje na poljoprivrednom gazdinstvu. Značajn broj potencijalnih kupaca posjetio je poljoprivredno gazdinstvo.

* 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)?

Najveći proizvođač u Crnoj Gorije svakako ”Golubovci” AD, a od manjih vinarija, najzastupljenije su vinarija „Đurović“ sa svojim brendom „*Kod*“, vinarija “Paraušić“, kao i vinarija „Mountain“ sa svojim brendom „*Brda*“. ”Golubovci” su u velikoj mjeri usmjereni na izvoz, dok domaće vinarije u značajnoj mjeri doprinose trasiranju puta za sve ostale male vinarije koje se pojavljuju na tržištu.

Podnosilac zahtjeva insistira na kvalitetu, povezivanju sa naukom i stalnim istraživanjima i kontroli kvaliteta, čvrsto vjerujući da je to jedini dugoročan način za opstanak na tržištu. Ključni faktor uspjeha male vinarije je fokus na proizvodnju vina vrhunskog kvaliteta, uz umjereni rast i visoko pozicioniranje kako na domaćem i inostranom tržištu. U cilju prepoznatljivosti vrhunskog kvaliteta vina sa kontrolisanim geografskim porijeklom, preporučljivo je da se formira brend.

Primarni faktori koji ograničavaju poslovanje malih vinarija, a dijelom važe i za velike, su: nelikvidnost kupaca, visoka ulaganja i karakter višegodišnjeg zasada, dug preriod za povrat investicije, pozicioniranje domaćih proizvoda na tržištu uslijed nelojalne konkurencije i uvoza, nedovoljna kreditna podrška i ograničena dostupnost sredstava iz domaćih fondova.

* Šta čini da se vaš proizvod / usluga, razlikuje od drugih sličnih proizvoda vaših konkurenata?

Ključna komparativna prednost jeste izuzetan kvalitet dobijenom organskom proizvodnjom, uz autentičan razvojni koncept u čiju realizaciju do sada je uloženo 20 godina rada. Dodatna ulaganja u opremanje vinarije, kao i savremenog ekološkog tretmana otpadnih voda, u značajnoj mjeri će povećati bonitet našeg sistema.

Skočki vinogradarski kraj ima svoje specifičnosti u odnosu na ostale vinogradarske zone u Crnoj Gori. U pitanju je podneblje koje omogućava proizvodnju visokokvalitetnog grožđa, kao najbolje osnove za proizvodnju predmetnih vina. Zemljišni uslovi pogoduju autohtonim sortama, koje predstavljaju osnov za spravljanje plemenitog vina naspram brojnih konzumnih. Kompanija nema opterećenja po osnovu prethodnih zaduženja, niti hipoteke na postojeću imovinu, što smanjuje rizik obezbjeđivanja sredstava za eksterno finansiranje.

# Lokacija

## **Adresa lokaliteta:**

*(Opisati lokaciju, dati tačnu adresu lokacije za realizaciju investicije, ukoliko postoji mogućnost insertovati satelitsku sliku lokacije – "googleearth", navesti udaljenost lokacije od centra, glavnog puta, opisati prilazne puteve, infrastrukturu)*

Lokacija na kojoj se planira predmetna investicija je u neposrednoj blizini vinograda u vlasništvu podnosioca zahtjeva. Locirana je na udaljenosti od oko devet kilometara jugoistočno od Podgorice u planinskom zaleđu, pokraj puta prema Baru, sa skretanjem od dva kilometra asfaltnim putem do samog gazdinstva, koje je premreženo mrežom internih puteva. Lokalitet posjeduje svu neophodnu infrastrukturu (sprovedene su voda i uredno je snabdjevanje električnom energijom), a posjeduje i sopstveni bunar za navodnjavanje.

Poljoprivredno gazdinstvonalazi se u selu Skok, na jugoistočnom izlazu iz Podgorice, u kontaktnoj zoni sa brdsko-planinskim zaleđem. Nadmorska visina poljoprivrednog gazdinstvakreće se između 40 metara nadmorske visine (najniža parcela) do 90 metara nadmorske visine (najvisočija parcela).

 Slika 2. Snimak lokacije vinograda

* 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 vlasnika, osnov prava, obim prava)*

Zemljište i objekat, kao i oprema, su u 1/1 vlasništvu podnosioca zahtjeva – kompanije „Crno vino“ DOO Podgorica, PIB 02999049, koga predstavlja Izvršni direktor Mihailo Mihailović, JMB 01010980280051.

U skladu sa IPARD procedurama, ali i poslovnom politikom firme, sva novonabavljena oprema, kao i sistem za prečišćavanje otpadnih voda će biti takođe u vlasništvu pravnog lica – podnosioca zahtjeva.

* 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. Na poljoprivrednom gazdinstvu (kao i preradnoj zgradi) je stabilno snabdijevanje vodom (uz postojanje sopstvenog bunara) i električnom energijom, a postoji i direktan pristup asfaltiranom putu, kao i mreža internih puteva. Već je navedeno da kompanija posjeduje svu neophodnu opremu za kompletan proces proizvodnje vina, kao i njegovog skladištenja.

* 1. Ostalo:

*(Ostale bitne informacije i po mogućnosti slike)*

 Slika 3. Postojeći vinograd u vlasništvu „Crno vino“ d.o.o.

 Slika 4. Unutrašnjost vinarije

Slika 5. Spoljašnost vinarije

# 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)

Knjigovodstvena vrijednost na poslednji dan prethodne poslovne godine aktuelnog objekta iznosi 600.000 EUR.

• Oprema

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

Vrijednost opreme prema knjigovodstvenim podacima kompanije podnosioca zahtjeva na dan 31.12. prethodne godine iznosila je 250.000 EUR.

## Nova ulaganja:

NAPOMENA: *Unesite vrijednost opreme iz ponuda, ime 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;*

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

U aktuelnom trenutku nijesu predviđena nova ulaganja u nekretnine.

* Oprema

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

Projektovana je nabavka vinifikatora (tip TP 50). Navedeni model predstavlja horizontalnu izvedbu tanka za fermentaciju crnog grožđa. Brzina, vremenski intervali miješanja i stajanja, pražnjenje i ostale funkcije elektronički se upravljaju.  
Pogonski motoreduktor omogućava lagano miješanje podesivom brzinom od 0 do 10 obrtaja/min, u lijevom i desnom smjeru naizmjenično. Volumen iznosi 4.000 litara.

Ponuđač je kompanija „Prerada“ DOO Podgorica, broj ponude 5 od 25.01.2023. godine. Vrijednost je 100.000 EUR (bez PDV-a), a 121.000 EUR sa uračunatim PDV-om.

Planirana je i nabavka tankova, kapaciteta 2.600 litara. Ovaj tip tankova služi za čuvanje i odležavanje crvenih vina nakon otakanja iz vinifikatora. Na sebi ima dva dupla plašta koji služe za regulaciju temperature. Vina u fermentaciji moraju imati stabilnu temperaturu (15-20 °C), kako ne bi došlo do prekomjernog pregrijevanja šire, a time i gubitka aroma. Pri odležavanju vina u tankovima potrebno je održavati temperaturu ispod 16 °C, jer na višim temperaturama postoji mogućnost otpuštanja sumpor-dioksida, zbog čega vino postaje manje otporno na kvarenje i napade raznih bakterija i gljivica.

Ponuđač je kompanija „Tank“ DOO Kotor, broj ponude 7 od 30.01.2023. godine. Vrijednost je 50.000 EUR (bez PDV-a), a 60.500 EUR sa uračunatim PDV-om.

Takođe, projektovana je i ugradnja savremenog sistema za prečišćavanje otpadnih voda, koji bi ispunjavao sve tržene ekološke standarde.

Ponuđač je kompanija „Biorazgrađivač“ DOO Nikšić, broj ponude 9 od 27.01.2023. godine. Vrijednost je 20.000 EUR (bez PDV-a), a 24.200 EUR sa uračunatim PDV-om.

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

Dio sredstava za nabavku gore navedene opreme u visini 105.700,00 EUR (odnosno 51% od ukupne vrijednosti investicije) će se finansirati iz sopstvenih sredstava, a ostatak od 100.000,00 EUR (odnosno 49% od ukupne vrijednosti investicije) će se finansirati iz već ugovorenog kreditnog aranžmana.

Činjenica da postoji opcija avansnog plaćanja u iznosu 50% prihvatljive vrijednosti investicije olakšava u velikoj mjeri obezbjeđenje potrebnih sredstava i čuva likvidnost kompanije. Takođe, oslobađanje od obaveze plaćanja PDV-a (alternativno povraćaju ukalkulisanog PDV-a po investiciji putem povraćaja preplaćenog PDV-a preko Uprave prihoda i carina), dodatno olakšava obezbjeđenje sredstava i realizaciju predmetne investicije.

## Dinamika ulaganja

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

Vezano za sopstveno učešće u realizaciji investicije navedeno je da je firma u velikoj mjeri likvidna, a opcije kao što su avansno plaćanje (50% prihvatljive vrijednosti investicije, uz oslobađanje/povraćaj ukalkulisanog PDV-a po investiciji) omogućavaju promptno obezbjeđenje potrebnih sredstava. Takođe, već je preliminarno ugovoren kreditni angažman za nedostajući dio sredstava, a postugovorni procesi mogu početi neposredno po potpisivanju ugovora.

## Struktura ulaganja

U sljedećoj tabeli se nalazi prikaz strukture ulaganja:

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

TABELA 1 (KOPIJA IZ EXCELLA)



# Proizvod/Uslužni program

*Potrebno opisati sve prihode koje ostvaruje aplikant od poljoprivredne djelatnosti. Za već postojeće biznise – pravna lica podatke o postojećim prihodima prikazati iz bilansa uspjeha (prethodna godina).*

## Opis proizvoda

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

**Vino** – proizvodi se na tradicionalan način. Od ove godine počela je proizvodnja u barik buradima. Za tržište se pripremaju tri brenda. Pripremljen je novi dizajn etiketa. Laboratorijski nalazi potvrđuju da je u pitanju vino visokog kvaliteta (vrijednosti različitih kisjelina, Ph, šećer, alkohol itd.). Obezbijeđen je stručni nadzor u svim fazama obrade vinove loze. Od ove godine vinograd je u režiimu aplikacije za certifikat organske proizvodnje što dodatno uvećava njegovu vrijednost.

**Rakija** – takođe se proizvodi na tradicionalni način, prepoznatljiv za ovaj kraj Crne Gore. Za tržište se priprema jedna etiketa u litarskom pakovanju. Dizajn etiketa je inovativan. Laboratorijski nalazi potvrđuju da je u pitanju rakija visokog kvaliteta. Takođe, obezbijeđen je stručni nadzor u svim fazama obrade vinove loze i proizvodnje rakije.

## 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)*

Dinamika proizvodnje se uvećava. Nakon poslednje berbe proizvedeno je 15.300 litara (ili 20.400 flaša od 0,75 litara). Projektovana je tendencija rasta zahvaljujući novim zasadima, dostizanja punog roda dijela vinograda i boljim iskorišćenjem sirovine kroz unapređenje tehnološkog procesa. Na kraju desete godine po realizaciji investicije očekuje se proizvodnja 18.500 litara vina (odnosno 24.667 flaša od 0,75 litara)

Godišnje se proizvede i do 1.600 litara rakije, a očekuje se porast proizvodnje po istim osnovama u narednom desetogodišnjem periodu na 1.850 litara.

## Subvencije

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

Predviđene su subvencije od 0,50 EUR/litru gotovog proizvoda - vina. U skladu sa projektovanom proizvodnjom, u prvoj godini po realizaciji investicije subvencije su projektovane na nivou 8.500 EUR (17.000 litara x 0,50 EUR/litru), da bi dostizanjem maksimuma proizvodnje iznosile 9.250 EUR (18.500 litara x 0,50 EUR/litru).

## 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*

Budući da je visina podrške na nivou 50% prihvatljivih troškova investicije (bez PDV-a), odnosno dodatnih 10% za sistem za prečišćavanje otpadnih voda (ukupno 60% za ovaj segment IPARD grant iznosi 87.000 EUR (150.000 EUR \* 50% + 20.000 EUR \* 60% = 75.000 EUR + 12.000 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 (samo kvantifikovati) i to po godinama, a potrebno iste i opisati u dijelu teksta 5.4,

NAPOMENA: Potrebno je da aplikant da svoju procjenu uvećanja cijena proizvoda ili usluge tokom perioda realizacije koji je opisan u tabeli i to:

1. Nema uvećanja
2. Uvećanje 1%
3. Uvećanje 2%
4. Uvećanje 3%
5. Uvećanje 4%

Ovo uvećanje neće biti obračunato u tabeli, već je na evaluatoru da procijeni realnost uvećanja.

TABELA BROJ 2 – PRIHODI (KOPIJA IZ EXCELLA)



# Troškovi

*Potrebno opisati sve troškove koje ostvaruje aplikant. Za već postojeće biznise – pravna lica podatke o postojećim troškovima prikazati iz bilansa uspjeha. Za fizička lica takođe potrebno opisati sve troškove koje ostvaruje aplikant, a ne samo troškove vezane za predmetnu investiciju.*

## Struktura i dinamika materijalnih troškova

*Potrebno tekstualno opisati svaki utrošak* ***sirovine*** *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)*

Budući da se sirovina proizvodi u vinogradu u sopstvenom vlasništvu, a da se rasađivanje vrši putem postojećih čokota ovaj utrošak nije prikazan jer ne predstavlja realni trošak u slučaju podnosioca zahtjeva.

Đubrenje se ne vrši svake godine, već po fiziološkim potrebama biljaka. Budući da je projektovana proizvodnja povećana planiran je i porast količina đubriva.

Etikete, čepove i ambalaže podnosilac zahtjeva dobavlja od stalnog veletrgovca, budući da je likvidan isplata je promptna - stoga povoljne cijene i stabilnost u desetogodišnjem periodu. Projektovane su vrijednosti shodno obimu proizvodnje kako za vino, tako i za rakiju. Sredstva za prskanje imaju nešto veću cijenu jer se koriste isključivo organska, ali se ta ulaganja višestruko isplate.

**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: (KOPIJA IZ EXCELLA)



## 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.*

Izvršni direktor je i vlasnik i glavni oprerativac kompanije.

Pored njega stalno je angažovan jedan tehnolog, administrativni radnik i pomoćni radnik, koji po potrebi obavljaju i druge poslove u okviru preduzeća.

Sezonski radnici rade u vinogradu, ali i fizičke poslove u okviru prerade. Projektovan je angažman dva radnika. Period potrebnog trajanja sezonskog rada iznosi maksimalno 8 mjeseci godišnje, a upravo je taj period uzet kao osnovica za obračun.

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

***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.

NAPOMENA: Potrebno je da aplikant da svoju procjenu uvećanja zarada tokom perioda realizacije koji je opisan u tabeli i to:

1. Nema uvećanja
2. Uvećanje 1%
3. Uvećanje 2%
4. Uvećanje 3%
5. Uvećanje 4%

Ovo uvećanje neće biti obračunato u tabeli, već je na evaluatoru da procijeni realnost uvećanja.

TABELA BROJ 4: (KOPIJA IZ EXCELLA)



## 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: (KOPIJA IZ EXCELLA)



Kjnigovodstvena vrijednost postojećih objekata koja je uzeta kao osnov za amortizaciju iznosi 600.000,00 EUR, rezidualna vrijednost obračunata je na nivou 20% od početne cijene građevina, a period roka trajanja procijenjen na 50 godina.

Takođe, projektovano je da postojeća oprema (knjigovodstvene vrijednosti 250.000 EUR) ima preostali rok trajanja od 15 godina, uz rezidualnu vrijednost u visini 20% od aktuelne kjnigovodstvene vrijednosti. Vijek trajanja opreme koja bi bila predmet investicije bi bio 20 godina, uz rezidualnu vrijendost od 20% nabavne vrijednosti (bez ukalkulisanog PDV-a) – odnosno od 150.000 EUR. za sistem za prečišćavanje otpadnih voda projektovani vijek trajanja iznosi 20 godina, a rezidualna vrijednost je na nivou 15% od početne vrijednosti (bez ukalkulisanog PDV-a shodno računovodstvenim standardima, budući da se PDV obračunava na posebnom kontu).

## Plan otplate kredita

Traženi iznos kredita: 100.000,00 EUR

Period otplate kredita: 96 mjeseci (max 96 mjeseci)

Grace period: 24 mjeseca (max 24 mjeseca)

Kamatna stopa: 3,0%

U sljedećoj tabeli se nalazi plan otplate kredita po godinama:

TABELA BROJ 6 (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 (KOPIJA IZ EXCELLA)



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

Struja, voda, PTT troškovi i marketing projektovani su na nivou aktuelnih utrošaka kompanije. Budući da je planirano povećanje proizvodnje i prometa, analogno tome u trećoj i petoj godini po realizaciji investiciji projektovano je povećanje i ovih troškova.

Intelektualne usloge se odnose na anaažovanje kjnigovođe i projektovane su shodno dugogodišnjem ugovoru.

Troškovi osiguranja obračunati su prema standardu u odnosu na vrijednosti proizvodnje i proporcionalno se uvećavaju sa porastom realizacije proizvoda.

Angažuje se servis za blagovremeno održavanje opreme, prvenstveno u prerađivačkoj fazi, ali i u proizvodnji sirovinske osnove. Gorivo je interni trošak i projektovano je u skladu sa aktuelnom potrošnjom, računajući povećanje proizvodnje, ali i cijena goriva u budućnosti.

Opredijeljeno je i 600 EUR na godišnjem nivou za ostale troškove koji nijesu obuhvaćeni, kao i pojedine nepredviđene troškove.

# 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 (KOPIJA IZ EXCELLA)



# Ekonomska ocjena projekta

## Ekonomski tok

Ekonomski tok je projekcirani gotovinski tok na način da se omogući procena profitabilnosti projekta, posmatrano tokom celog 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: (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: (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: (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: (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).*

Investicione aktivnosti planirane aplikacijom u cilju su povećanja efikasnosti prerade, podizanje ekoloških standarda, dalje profesionalizacije i podizanja standarda proizvodnje i prodaje, te proširenja postojećih zasada, kako bi se unaprijedila održivost biznisa. Skočki kraj je poznat po vinogradarstvu. Širenje zasada i postavljanje i tržišna valorizacija brendova podnosioca zahtjeva doprinijeće boljem iskorišćenju lokacije.

Sve projekcije prikazane su kroz konzervativni scenario, sa ostavljenim prostorom za dalje uvećanje poslovnih prihoda. Projektovano je povećanje proizvodnje u trećoj, a sledeći skok u petoj godini po realizaciji investicije, imajući u vidu proširenje zasada s jedne strane i povećanje efektivnosti prerade s druge, prvenstveno uzimajući u obzir proširenje proizvodnih kapaciteta i eliminisanje „uskog grla“ proizvodnje.

Rok povrata je tri godine od završetka realizacije investicije. Ukupni prihodi poslovanja u prvoj godini predmetnog perioda potpomognuti su sredstima IPARD-a, u nivou 50% prihvatljivih troškova investicije, odnosno 60% za dio koji se odnosi na sistem za prečišćavanje otpadnih voda.

Projekat je u potpunosti usklađen sa sektorskom politikom razvoja poljoprivrede i vinogradarstva u Crnoj Gori, i šire sa politikom povezivanja sektora agroindustrijskog sektora i turizma.

# Prilozi

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

* Ponuda za za tankove (kapaciteta 2.600 litara), kompanija “Tank” DOO Kotor broj 7 od 30.01.2023. u visini 50.000,00 EUR (bez PDV-a), odnosno 60.500,00 EUR sa ukalkulisanim PDV-om;
* Ponuda za vinifikatore (TP 50), kompanija “Prerada” DOO Podgorica broj 5 od 25.01.2023. u visini 100.000,00 EUR (bez PDV-a), odnosno 121.000,00 EUR sa ukalkulisanim PDV-om;
* Ponuda za za biorazgrađivač otpadnih voda, kompanija “Biorazgrađivač” DOO Nikšić broj 9 od 27.01.2023. u visini 20.000,00 EUR (bez PDV-a), odnosno 24.200,00 EUR sa ukalkulisanim PDV-om.



Slika 6. Planirani vinifikatori

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

Potpis i pečat

Ima ovlašćene osobe Datum\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_