

**INVESTITOR:
PROIZVOĐAČKO DRUŠTVO**

BIZNIS PLAN
Opravidanosti finansijskog ulaganja u
PROIZVODNJU DOMAĆEG LJEŠNIKA

Grad, godina

Sadržaj:

1.	IZVRŠNI REZIME	3
1.1.	Opis posla	3
1.2.	Tržište i povoljnosti	4
2.	PROIZVODI	5
2.1.	Glavni poslovi	5
2.1.1.	Pripremni period	5
2.1.2.	Sadnja	6
2.1.3.	Poslovi u prvoj godini	6
2.1.4.	Poslovi u drugoj godini	7
2.1.5.	Poslovi u trećoj godini	7
2.1.6.	Poslovi u narednim godinama	7
2.1.7.	Poslovi održavanja zasada	7
2.2.	Opis proizvoda	8
2.3.	Konkurentski proizvodi	9
3.	ANALIZA TRŽIŠTA	9
3.1.	Geografska dimenzija tržišta	9
3.2.	Opšte analize	9
3.3.	Segmentacija tržišta	10
3.3.1.	Prodajno tržište	10
3.3.2.	Nabavno tržište	10
3.3.3.	Konkurencija	11
4.	Marketing	11
4.1.	Proizvod	11
4.2.	Formiranje cijene proizvoda	12
4.2.1.	Cijena	12
4.3.	Kanali distribucije	12
4.4.	Promocija	12
5.	Finansijski plan	13
5.1.	Zaposlenost i kvalifikaciona struktura	13
5.2.	Izvori finansiranja	13
5.3.	Amortizacioni plan otplate kredita	13
5.4.	Rashodi poslovanja	16
5.4.1.	Investicioni troškovi	16
5.4.2.	Tekući troškovi	17
5.5.	Početni bilans stanja	18
5.6.	Planirani bilans uspjeha	18
5.7.	ANALIZA OSJETLJIVOSTI ODRŽIVOSTI PROEKTA	19
6.	ZAKLJUČAK	22

1. IZVRŠNI REZIME

1.1. Opis posla

Domaći lješnik jedna je od najređe uzgajanih voćarskih kultura u Crnoj Gori, ali i regionu. Iako vrlo praktičan za uzgajanje, sa skoro idealnim klimatskim i geografskim uslovima, lješnik na ovom prostoru nije naišao na pozitivan odnos voćara, pretpostavka je zbog svoje spore isplativosti. Činjenica da lješnik puni doprinos ploda daje tek nakon pete godine u koliziji je sa njegovom višestrukom isplativošću, jer se troškovi stečeni u prvih nekoliko godina višestruko pokrivaju obilnom zaradom u narednom periodu. Iz razloga koji se vrlo uočljivo izražavaju u isplativosti i slaboj konkurentnosti planirano je pokretanje proizvodnje domaćeg lješnika.

U selu (Mjesto) , na sedamnestom kilometru od (Grad), na oko 1000 metara nadmorske visine, u zatalasastim visoravnima, planirana je sadnja 1000 sadnica domaćeg lješnika, na oko 2 ha obradive površine. Radi se o prvom većem zasadu lješnika u Crnoj Gori. Uzimajući u obzir uslove za proizvodnju, koji se tiču, kvaliteta terena, nadmorske visine, vlažnosti i mogućnosti navodnjavanja, izvršen je odabir sorti za sadnju. Kao osnovni kriterijum određivanja sorte i njihovog rasporeda u zasadima uzeta je njihova sposobnost zaprašivanja kao glavna osobina koja utiče na direktan prinos roda. Takođe je, prilikom odabira sorte vođeno računa o veličini ploda i mogućnošću njegove upotrebe, a što bi trebalo da olakša prodaju na tržištu. Glavna orijentacija bila je da se gaje veoma rodne sorte namijenjene industrijskoj preradi i sorte kombinovanih svojstava koje se mogu koristiti i za industrijsku i za direktnu potrošnju. S toga je za dobar prinos roda i kvalitetno prašenje potrebna sadnja 4-5 sorti različite uspješnosti oplodnje. Pri ovome glavna sorta treba da bude zastupljena sa oko 60%, a ostale sorte oprašivači sa 40%. S obzirom na date činjenice odabrane su sledeće sorte:

- Istarski 60%
- Apolda (Rimski) 10%
- Davijana (Fihtverder) 10%
- Ludolf 10%
- Avelino (Halski) 10%

Date sorte imaju prosječnu veličinu roda od 15,5-16, 4 što je idealno za planirani plasman na tržište.

Za sadnju je izabran drugi dio godine, što podrazumijeva jesenji period. S obzirom na vrstu sorte i način kombinacije oprašivača za sadnju je određen mjesec oktobar. Prije obrade postojeće parcele obavice se ispitivanje sastava podloge, kao i potrebne pripreme zemljišta po tačno odeređenim pravilima. S obzirom na činjenicu da se radi o jesenjoj sadnji, pripremni

radovi moraju biti završeni do kraja septembra. Oni u najgrubljem opisu obuhvataju površinsku i dubinsku obradu podloge. Prije svega pristupilo bi se krčenju drvenastih biljaka, vađenju žila i popravljaju mikro depresija. U sledećoj obradi pristupilo bi se djubrenju, rigovanju i podrivanju zemljišta i njegove finalne pripreme za sadnju.

Sadnja će se obaviti početkom mjeseca oktobra, a podrazumijeva niz radnji od kopanja rupa, razmjera i rasporeda sadnica po tačno određenim pravilima do polaganja samih sadnica i prskanja insekticidima potrebnim za obezbedjenje sadnica u prvoj godini rasta. Tokom prvih godina ne očekuje se znatan prinos ploda. Na prostoru od 2ha sa 1000 zasadenih sadnica rod druge godine mogao bi biti tek oko 500kg što je u odnosu na puni kapacitet, koji će posle pete godine iznositi oko 5 tona, predstavlja tek 1%. Samim tim u početnim godinama proizvodnje ne može se očekivati pozitivan trend poslovanja. Pozitivna kretanja predviđaju se tek posle pete godine, a sve do tada rashodi koji u glavnom otpadaju na pesticide i radnu snagu imaće vidan primat u poslovanju. Međutim, dobra strana je to što se plodnost i kapacitivnost, a samim tim i zarada do pete godine povećavaju za oko 5% godišnje, sa neznatnim rastom rashoda.

Održavanje zasada u prve četiri godine biće sezonska obrada površine, zaštita od insekata i bolesti, kao i djubrenje i dodavanje hemikalija potrebnih za rast i razvoj biljaka. Takođe je potrebno održavati izgled jedinke i usmjeravati stablo ka pravilnom razvoju a sve u cilju bolje plodnosti i većeg doprinosa. U perspektivnom periodu odnosno u godinama pune plodnosti osim hemijskog održavanja potrebno je i direktno održavanje jedinki, liječenje stabala i zaštita od bolesti kao i mogućnost kalemljenja, odnosno popravke postojećih stabala. U daljem periodu planirano je i proširenje zasada u zavisnosti od rasta prihoda.

Oprema potrebna za mehaničku obradu jedna je od glavnih stavki troškova u predstojećem pripremnom periodu. Osnovna sredstva mehanizacije kao što su manji voćarski traktor, roto freza i tornjača, koje su potrebne za stalnu obradu biće nabavljena sredstvima Investiciono razvojnog fonda Crne Gore, a mašine poput velikog traktora, podrivača kao i burgije za sadnju biće iznajmljivane u skladu sa potrebama sadnje i održavanja. Takođe je u ovom dijelu predviđen sistem za navodnjavanje koji će biti instaliran po principu kap - po - kap čime će biti osiguran dovod vode i obezbijedjeno redovno i programsko zalivanje sadnica. Planirano je i postavljanje zaštitne ograde, kako bi se zasad zaštitio od uticaja iz okruženja, odnosno životinja koje mogu da ugroze sadnice i plodove.

S obzirom da su stabla lješnika pogodna za razvoj gljive tartuf koja je bogata hranjivim materijama i izuzetno tražena na tržištu moguć je izvor prihoda i po ovom osnovu. Međutim, s obzirom da se radi o nasumičnoj i sporadičnoj pojavi, ne može se sa preciznošću kalkulirati o količini ove gljive a samim tim ni o količini prihoda koji se njenom prodajom mogu ubirati.

1.2. Tržište i povoljnosti

S obzirom na višestruku mogućnost upotrebe lješnika tržište se zasniva na vrlo pozitivnom odnosu tražnje i ponude. S obzirom da na tržištu u Crnoj Gori ima vrlo malo domaćih

proizvodjača, potrebe se nadomješćuju ogoromnom količinom uvoza iz Turske i Italije. Kao velika šansa primećuje se mogućnost smanjivanja uvoza i prodaja robe proizvedene na domaćoj teritoriji. Trenutno stanje na tržištu pogoduje pokretanju ovakve vrste proizvodnje s obzirom na slabu domaću konkurentnost a na visoku tražnju proizvoda. Cijene se na Crnogorskom tržištu u veleprodaji kreću od 5€ do 10€ po kilogramu, dok u maloprodaji cijena za kilogram lješnika dostiže i 15€.

Velika šansa pruža se i na regionalnom tržištu, kao što su na primjer Srbija i Hrvatska gdje postoje ozbiljniji proizvođači. Na crnogorskom tržištu proizvodnja nije ni blizu toga da zadovolji potrošnju te se stoga pribjegava uvozima robe plaćene po visokoj cijeni iz zemalja koje su gigantski uzgajivači lješnika.

Što se tiče svjetskog tržišta vrijednost oljuštenog lešnika (jezgra) na svjetskoj berzi iznosi 7,8 € kg, u poslednjih 10 godina cijena je samo jednom imala promjenu i to 2005. godine, kada se cijena sa 5,5 € (najniža cijena u proteklih 15 godina) za kilogram popela na čak 11€ po kilogramu; razlog je mraz koji je značajno umanjio prinose. Svjetska tražnja za lješnikom je u stalnom porastu što ga čini deficitarnom robom. Evropska Unija nema ograničavanja zasada pod lijeskom.

2. PROIZVODI

2.1. Glavni poslovi

Uzgajanje lješnika u principu nije zahtjevan posao. Iziskuje mnogo rada i ulaganja u prvoj godini i osim toga što se na pozitivni bilans zarade i ulaganja mora čekati period pravog sazrijevanja roda nema većih nedostataka.

Poslovi koji obuhvataju uzgoj ove veoma isplative kulture mogu se podijeliti u više etapa. Svaka etapa karakteristična je za određeni period godine, a s obzirom na odabir jesenjeg perioda za sjetvu poslovi se baziraju u jesenjem i proljećnom periodu, kao i u vrijeme rađanja ploda, što se dešava u drugom dijelu ljeta.

2.1.1. Pripremni period

Osnovni poslovi koji su vezani za početak sadnje su najobimnijeg tipa. Prije same sadnje vrši se detaljno ispitivanje i obrada površine na kojoj je sadnja predviđena. Nakon utvrđivanja sastava zemljišta pristupiće se krčenju i ograđivanju date lokacije koja na oko 1000m nadmorske visine iznosi 2ha, zatim uređivanje mikro depresija na terenu, i vadjenja korjenova postojećih biljaka. Poslovi pripreme terena izvodiće se sa iznajmljenim mašinama, s obzorom da se radi o jednokratnoj upotrebi mehanizacije tog tipa.

Druga etapa sastoji se u konačnom krčenju terena i prekrivanju organskim đubrivom radi povećanja plodnosti zemlje.

Treća etapa poslova sastojće su u rigovanju i podrivanju zemljišta. Za datu obradu koja podrazumijeva rigovanje zemljišta koristiće se teški traktori i rigoleri, koji takođe spadaju u opremu koja će biti iznajmljena zbog svoje kratke upotrebe. Podrivanje zemljišta izvodi se pomoću podrivača na dubini od oko 50 do 60 cm rastresanjem tla, što je mnogo djelotvornije od prevrtanja tla, jer se ovako zemlja rastresa i raspoređuje po cijeloj željenoj dubini. Na ovaj način se povećava zapremina zemljišta, to doprinosi poboljšanju vodnog i vazdušnog režima zemljišta, kao i opšte poroznosti.

2.1.2. Sadnja

Nakon detaljne obrade tla pristupa se sadjenju sadnica. Na 2ha predviđena je sadnja oko 1000 sadnica. Prije same sadnje kopaće se jame, koje su okrugle, duboke i široke 40 cm. Za tu svrhu biće iznajmljene burgije sa sopstvenim pogonom. Sadnice će se skratiti na 20-25 cm i tako biti položene u jamu. Kada se sadnice stave u jamu, biće zatrpane zemljom. Posle sabijanja, mjesta će se prekriti tankim slojem ne sabijane zemlje. Na mjestu same jame postaviće se pesticidi, radi zaštite sadnice.

Po postavljanju sadnica, a prije zatrpavanja zemljom, sadnice će biti zalivene, već instaliranom metodom za navodnjavanje voćnjaka, sistemom kap po kap. Svaka sadnica će se zaliti najmanje sa 10l vode. Nagrtanje će se obaviti tek nakon što zemljište dobro upije vodu.

Sadnja se vrši u redove, na trougao. Razmak između redova i sadnica u istom redu je isti i iznosiće 4,5 metra.

2.1.3. Poslovi u prvoj godini

U proljeće prve godine posle sadnje vršiće se skraćivanje sadnica na 30 cm iznad zemlje sa ciljem pospješivanja izbivanja dva do tri izdanka koji će činiti budući oblik krune za formiranje trostabljašice.

U istom periodu, krajem marta, obaviće se đubrenje lješnika oko stabala sa 100 gr. KAN-a po sadnici u prečniku oko jednog metra.

Tokom godine vršiće se redovna obrada zemljišta da bi se spriječila pojava korova, a ukoliko bude primijećena pojava neke bolesti štetne po sadnicu biće preduzete određene mjere zaštite. Ukoliko se prve godine tokom ljeta javi suša i duže potraje, obavezno će se izvršiti zalivanje svake sadnice dva puta po 10 litara vode u razmaku od 15 dana.

2.1.4. Poslovi u drugoj godini

U drugoj godini posle sadnje vršiče se izdor najbolje sekundarne grane, koja prati dalji rast a izdanke skraćivati i ujednačiti do visine rasta.

U proljeće druge godine vršiče se takođe đubrenje KAN-om po 100 gr. Po jednoj sadnici i 10 kg stajnjaka koji će se kopanjem oko stabala unijeti u rizosferu sadnice. Ako korovi u voćnjaku dostignu jednu određenu visinu (u periodu cvetanja) vršiče se njihovo uništavanje tanjiranjem. Posle toga zemljište će se održavati u stanje jalovog ugara tanjiranjem, a ono što ne zahvati mašina prašenjem – kopanjem ili motokultivatorom.

2.1.5. Poslovi u trećoj godini

U proljeće treće godine vršiče se đubrenje sa 200 kg po hektaru NPK 10: 30: 20 ili 8:16:24 i KAN 200 kg po hektaru. Održavanje zemljišta vršiče se kao i prethodne godine, s time što se u redovima uništavanje korova vrši pomoću herbicida.

2.1.6. Poslovi u narednim godinama

U narednim godinama vršiče se uklanjanje suvišnih grana. Cilj je da se obezbijedi dovoljno prosunčavanje.

U proljeće ostalih godina (zaključno sa petom godinom) obavljace se iste agrotehničke mjere kao i u prethodnim, s tim što će se količina azotnih i NPK đubriva dodavati u onim dozama koje su predviđene u predračunu troškova po pojedinim godinama.

2.1.7. Poslovi održavanja zasada

Njega i održavanje zasada u značajnoj mjeri uticaće na kvalitet sadnica i obimnost ploda. Mjere za održavanje biće primjenjivane po definisanim pravilima u određenim uslovima. Rigolovanje će se izvoditi po suvom vremenu. Posle rigolovanja sačekace se da se zemljište prosuši, a onda će biti izvršeno freziranje i ravnjanje površine, kako bi se sadnja izvršila što lakše i uspješnije. Rigolovanje - pravljenje terase obaviće se paralelno sa padom terena kako bi se omogućilo oticanje vode koja se nagomilava iznad neobuhvaćenog sloja zemljišta a time bi se omogućilo nesmetano oticanje viška vode. Na gornjem dijelu terase ispod bankine u vidu brazde biće napravljen kanal gde će se višak vode zadržavati posle obilnih kiša, i na taj način bi se poboljšao vodni režim zemljišta a samim tim i vlažnost vazduha koji ima vrlo značajnu ulogu za vrijeme ljetnjih suša.

Ubiranje plodova vršiče se sredinom septembra u vrijeme punog sazrijevanja ploda. Vrijeme trajanja berbe, odnosno sakupljanja plodova trajaće oko mjesec dana u zavisnosti od količine prinosa. Plodovi će posle sakupljanja biti sušeni ispod velikih tendi u prirodnim uslovima nekoliko dana, a zatim biti distribuirane u prodaju.

2.2. Opis proizvoda

Lijeska predstavlja vrlo značajnu vrstu jezgrastog voća čiji su plodovi vrlo cijenjeni na domaćem i svjetskom tržištu. Jezgra lješnika u hemijskom pogledu predstavlja izvor velikog broja vrlo korisnih jedinjenja, kao što su ulja, bjelančevine, ugljeni hidrati, mineralne materije i vitamini. Sadržaj ulja u jezgru lješnika kreće se od 55% do 72%, bjelančevina 12% do 22%, ugljenih hidrata oko 14%, šećera od 2% do 10%, vode 5,8% i mineralnih materija od 1,8% do 3%.

Velika nutricionarna i dijetoterapeutska vrijednost jezgra lješnika omogućuje stalan porast tražnje i potrošnje od strane konditorske industrije, koja je i najveći potrošač, tako da ona danas postaje sve značajniji predmet međunarodne trgovine. Manja količina plodova koristi se i za stonu potrošnju. Pored ishrane plodovi nalaze široku primjenu i u kozmetičkoj i farmaceutskoj industriji.

Rentabilnost proizvoda ogleda se prilično mnogo i u njegovoj dugotrajnosti s obzirom na činjenicu da je životni vijek lijeske od 70 do 100 godina, a da pritom puni kapacitet ploda daje od 50 do 70 godina čime je zagarantovana dugotrajnost biznisa.

Od veličine lješnika u mnogome zavisi i njegova upotrebna vrijednost kao što samim tim diktira prodajno tržište. Idealan prečnik ploda za industriju kreće se od 15 mm do 16,5 mm, dok je za konzumaciju idealan plod veličine preko 18 mm. Kada se uzme u obzir da vrsta lješnika, odnosno njegova sorta, diktira faktore koji se tiču veličine potrebno je u skladu sa potrebama tržišta izabrati određenu sortu.

U odnosu na mogućnost napredovanja i tržište prodaje za pomenute zasade odabrana je kombinacija nekoliko sorti:

- **Istarska sorta** obuhvataće najveći dio zasada, oko 60%, kao osnovna sorta. Ova sorta vodi porijeklo iz Hrvatske i veličina ploda je oko 3g. Odlikuje se velikim okruglim plodom čiji je omotač u ravni ploda što otežava odvajanje omotača. Jedna je od najukusnijih sorti sa veoma bujnim stablom i sazreva krajem avgusta mjeseca.
- **Aploda** je sorta nepoznatog porijekla koja će obuhvatati oko 10% zasada. Odlikuje ga krupan plod težine 3,2g i ravan omotač pri vrhu ploda. Popunjenost jezgra je oko 41%. Ima slabo razvijeno stablo i osrednje je rodnosti, međutim znatno je bitniji pri oprašivanju stabala.
- **Ludof** je sorta koja sazrijeva poznije. Odlikuje se plodom srednje krupnoće, kvalitetnog jezgra i vrlo plodnog žbuna. Radi se o vrlo plodnoj sorti čiji je procenat oko 10% zastupljenosti.
- **Daviana** je stara američka sorta čiji je procenat udjela u zasadima takođe planiran za 10%. Žbunastog je, srednjeg, tipa i ima vrlo rodan plod duguljastog oblika i ispunjenosti jezgra oko 50%. Lak je za oprašivanje i u grozdu sadrži od 4 do 5 lješnika.

- **Avelino** je sorta Njemačkog porijekla, za koju je predviđeno 10% zastupljenosti u zasadu. Sazrijevaju veoma kasno i imaju veliki plod težak oko 3,4 grama. Težina samog jezgra je oko 1,3g a debela i čvrsta ljuska se lako odvaja. Veoma su dobri oprašivači.

Planirani način prodaje zavisice od količine prinosa tako da se u prvih nekoliko godina u toku manjeg prinosa prodaja plodova će biti fokusirana na maloprodajne objekte i to bez veće obrade ploda. U petoj godini, sa povećanom količinom prinosa fokus će se prebacivati na veleprodaje kao i na industrijsku proizvodnju. Tokom daljeg perioda poslovanja tendencija je širenje tržišta ka regionalnom i početak sopstvene obrade plodova.

2.3. Konkurentski proizvodi

Oblasti na kojima se uzgajaju zasadi lješnika plantažnog su tipa i u Crnoj Gori ih nema mnogo. Pretežno se radi o domaćinstvima kojima je ovo uzgredan posao i koji se bave proizvodnjom male količine lješnika ne više od 500kg godišnje. Fokus na održavanje takvih zasada je manji, a takođe je jako mali broj onih sa sopstvenom strategijom zaprašivanja ili sa sopstvenim sistemom za navodnjavanje. Njihovi prinosi obično se plasiraju na domaće tržište i najčešće su zastupljeni u maloprodajama. Kvalitet ovakvih proizvoda je različit i stvar je odabira sorte proizvođača. Međutim, moć njihove konkurentnosti ogleđana u količini proizvodnje je neznatna.

Ozbiljniji konkurentski proizvodi mogu dolaziti samo sa inostranog tržišta, ali će njihova konkurentnost u cijenama zbog njihove uvozne politike cijena biti znatno drugačija i ići će na ruku domaćim proizvođačima, samim tim činiti ih u prednosti.

3. ANALIZA TRŽIŠTA

3.1. Geografska dimenzija tržišta

Primarnim tržištem se može smatrati područje Crne Gore na kojem, prema popisu stanovništva iz 2011. godine, živi 620.029 hiljada stanovnika.

U kasnijim fazama, ukoliko bude postojala ekonomomska opravdanost, razmotriće se i mogućnost za proširenje tržišta na susjedne države kao što su Srbija i Bosna.

3.2. Opšte analize

Ponuda našeg proizvoda biće usmjerena na sledeće ciljne grupe:

-maloprodaje(mreža prodavnica prije svega na teritoriji Crne Gore a zatim i zemalja iz regiona, prodavnice zdrave hrane)

- veleprodaje
- fabrike čokolada

Na kupce ćemo ciljati prije svega:

- dobrim kvalitetom proizvoda
- realnim tržišnim cijenama
- poštovanjem rokova isporuke

3.3. Segmentacija tržišta

3.3.1. Prodajno tržište

Na našim geografskim prostorima proizvodnja lješnika ima izrazito sezonski karakter (avgust, septembar i oktobar). Prema postojećim podacima u Crnoj Gori se pod sadnicama lješnika nalazi mali broj hektara, što je veoma malo za obezbjeđenje ozbiljnijih količina lješnika. Naša zemlja pretenduje da bude poljoprivredno izvozna zemlja, a ovakvi slični programi su na liniji obezbjeđenja jednog takvog razvoja zemlje. U Crnoj Gori postoji tržište za ovu vrstu robe i iako je ona veliki uvoznik lješnika u njoj postoje ogromni potencijali za izvoz istog. Zbog malih površina na kojima se uzgaja lješnik ponuda ne može da zadovolji tražnju za istim. Crna Gora racionalnim korišćenjem zemljišta može se osloboditi uvoza lješnika jer se sa relativno skromnim ekonomskim ulaganjem postižu dobri prinosi.

Svjetska tražnja za lješnikom je u stalnom porastu, što ga čini deficitarnom robom. Plod lijeske ima široku primjenu u prehrambenoj, odnosno konditorskoj industriji, domaćinstvu, kao i u preciznoj i avioindustriji, slikarstvu, parfimeriji. Stručnjaci kažu da ima veliku hranljivu vrijednost sa visokim procentom bjelančevina, masti, vitamina i mineralne materije.

Zbog toga veći broj evropskih zemalja – Španija, Italija, Grčka, Turska, Fransuska i Rusija u posljednje vrijeme znatno povećavaju površine pod zasadima lijeske. Ove države zajedno sa SAD-om proizvode 90 odsto lješnika u svijetu.

Sa svojih 2000m² korisne površine, investitor će proizvoditi isključivo lješnike koji će biti isporučivani mreži prodavnica na teritoriji Crne Gore a kasnije i u susjednim državama.

3.3.2. Nabavno tržište

U opštini (Grad) gdje će se uzgajati lješnici svi klimatski, zemljišni i drugi uslovi su takvi da sa apsolutnom sigurnošću garantuju visoke prinose u proizvodnji lješnika, visok kvalitet i siguran plasman.

Od potrebnih materijala za zasnivanje proizvodnje lješnika ukupne površine 2000m² potrebno je obezbijediti sledeće:

- 1) Sadnice lješnika, koje se obezbjeđuju sa rasadnih plantaža
- 2) Humus, koji čini osnovu za supstrat, proizvodi se u osnovnoj režiji ili od uvoznika supstrata: Prehranjivanje i zaštita bilja, Sarajevo
- 3) Zaštitna sredstva koja obezbjeđuju zaštitu lješnika i dobavljaju se od: Prehranjivanje i zaštita bilja, Sarajevo
- 4) Traktor snage 35-45KW, obezbijediće se kupovinom kod preduzeća Agro - mehanika

Svi navedeni materijali su dostupni investitoru i mogu se obezbijediti bez bilo kakvih poteškoća.

3.3.3. Konkurencija

Pitanje konkurencije je ono što ovaj projekat čini posebno perspektivnim, i u najvećoj mjeri mu daje izgled da ostvari veoma visoke pozitivne efekte. Naime, u okruženju postoji nekoliko proizvođača koji svojim kapacitetima ne mogu da zadovolje potrošačke potrebe tržišta pa se može konstatovati da konkurencija nema veliki uticaj na plasman proizvoda. Ovakav trend i povećanje tražnje izraženi su i van pomenutog lokalnog okruženja tako da praktično ne postoje prepreke za ulazak na prodajno tržište.

4. Marketing

4.1. Proizvod

Pored višestruke i velike privredne vrijednosti lješnika, kao što smo već istakli u Crnoj Gori postoji veliki raskorak između stvarnih potreba za plodovima ove voćne vrste i stanja te proizvodnje, bez obzira na postojanje mogućnosti da se oni proizvode u znatno većoj mjeri.

Lijeska predstavlja vrlo značajnu vrstu jezgrastog voća čiji su plodovi vrlo cijenjeni na domaćem i svjetskom tržištu. Jezgro lješnika u hemijskom pogledu predstavlja izvor vrlo korisnih jedinjenja, kao što su bjelančevine, ugljeni hidrati, mineralne materije i vitamini. Velika nutricionarna i dijetoterapeutska vrijednost jezgra lješnika omogućava stalan porast tražnje i potrošnje od strane konditorske industrije, koja je i najveći potrošač, tako da danas postaje sve značajniji predmet međunarodne trgovine. Manja količina plodova koristi se i za stonu potrošnju. Pored ishrane plodovi nalaze široku primjenu i u kozmetičkoj i farmaceutskoj industriji.

Statistika pokazuje da sve više ljudi postaje svjesno značaja prirodne prehrane za kvalitetniji život i zdravlje. Što ukazuje i sve veća tražnja za orašastim plodovima zbog specifičnih hranljivih stajanjaka koje oni sadrže.

4.2. Formiranje cijene proizvoda

Procijenjena cijena prodaje proizvoda je utvrđena na tržištu i iznosi od 5 do 12€ po kilogramu u veleprodaji dok će u maloprodaji iznositi oko 15€.

4.2.1. Cijena

Prodajna cijena zavisi od svih troškova uslovljenih poslovanjem firme. Cijena od 5 do 10 € u veleprodaji i 15€ u maloprodaji po kilogramu skoro je identična cijenama konkurenata. Proizvodi bi se dostavljali maloprodaji i veleprodaji, pa od toga zavisi visina cijene u istim. Stalnim kupcima bi se odredio i odgovarajući rabat koji bi se kretao do 5%.

4.3. Kanali distribucije

Kanali distribucije na tržištu lješnika biće direktni i indirektni. Direktni kanali distribucije bi bili za poznatog kupca, dok bi indirektni bili preko maloprodajnih i veleprodajnih centara. Organizovala bi se i pojačana prodaja kao još jedan vid distribucije proizvoda. Fizičku distribuciju naših proizvoda vršiće prevoz organizovan od strane preduzeća ili sami kupci.

4.4. Promocija

Poljopivredni proizvodi nisu dovoljno promovisani na našem tržištu. Agresivniju promociju naših proizvoda iskoristili bi kao jednu od prednosti u odnosu na postojeće proizvođače lješnika kako u Crnoj Gori tako i u regionu.

U okviru naših mogućnosti godišnji budžet za marketing plan našeg preduzeća iznosiće tokom prve 3 godine 1000€ godišnje. U početku ćemo za oglašavanje koristiti oglašavanje i lične kontakte, a kasnije i lobiranje (pronalaženje ključnih donosilaca odluka za nabavku hrane u firmama gdje želimo da plasiramo naše proizvode i na legalan način zagovaranje ideje o kupovini naših proizvoda).

Oglašavaćemo se tokom čitave godine, posebno u periodu kraja ljeta, pred sezonu roda lješnika. Oglašavaćemo se u dnevnoj štampi i časopisima iz oblasti poljoprivrede, ishrane i zdravlja, zatim putem interneta i televizijskih reklama, preko bilborda koji su postavljeni u najprometnijim mjestima širom grada, kao i reklamnim materijalima u vidu flajera određene sadržine dostavljenim u poštanskim sandučetima.

5. Finansijski plan

5.1. Zaposlenost i kvalifikaciona struktura

Pored izvršnog direktora u kompaniji bi bio angažovan još jedan stalni radnik. Po potrebi bi tokom cijele godine angažovali dodatne ljude, eminentne stručnjake iz te oblasti.

Tabela 1: Struktura zaposlenih

R.BR.	NAZIV RADNOG MJESTA	BROJ IZVRŠIOCA	ŠKOLSKA SPREMA
1.	Postojeći zaposleni		
2.	Novi zaposleni	1	SSS
2.1	Izvršni direktor	1	VSS
	Ukupno	2	

Kompanija je već obezbijedila nove zaposlene, to su lica koja su trenutno bez zaposlenja a koja imaju potrebne kvalifikacije i iskustvo prije svega u poslovima koje će obavljati. Sa navedenim licima smo već saradivali i time se uvjerali da oni zadovoljavaju sve potrebne karakteristike u smislu stručnosti i znanja za posao koji će obavljati.

5.2. Izvori finansiranja

Kompanija planira da investiciju realizuje sredstvima Investiciono razvojnog fonda Crne Gore, posredstvom linije kreditiranja visokoškolaca, pri kamatnoj stopi od 0%. U nastavku slijedi plan pregleda ulaganja:

Tabela 2: Izvori finansiranja

R.BR	IZVORI	IZNOS	PROCENAT	GODIŠNJA KAMATA	GRACE PERIOD	ROK OTPLATE
1.	Sopstveno učešće	5.700,00	26,51%			
2.	Kreditori	15.800,00	73,49%	0%	5 godina	10 godina

5.3. Amortizacioni plan otplate kredita

Uslovi pod kojim će sredstva biti odobrena:

Grace period:

Rok otplate:

Kamatna stopa:

Otplata kredita:

Tabela 3 : Amortizacioni plan otplate kredita

BROJ ANUITETA	STANJE KREDITA	OTPLATA GLAVNICE	OTPLATA KAMATE	IZNOS ANUITETA	IZNOS OTPLAĆENOG KREDITA
1.	15.800,00	131,67	0	131,67	131,67
2.	15.668,33	131,67	0	131,67	263,34
3.	15.536,66	131,67	0	131,67	395,01
4.	15.404,99	131,67	0	131,67	526,68
5.	15.273,32	131,67	0	131,67	658,35
6.	15.141,65	131,67	0	131,67	790,02
7.	15.009,98	131,67	0	131,67	921,69
8.	14.878,31	131,67	0	131,67	1.053,36
9.	14.746,64	131,67	0	131,67	1.185,03
10.	14.614,97	131,67	0	131,67	1.316,70
11.	14.483,30	131,67	0	131,67	1.448,37
12.	14.351,63	131,67	0	131,67	1.580,04
13.	14.219,96	131,67	0	131,67	1.711,71
14.	14.088,29	131,67	0	131,67	1.843,38
15.	13.956,62	131,67	0	131,67	1.975,05
16.	13.824,95	131,67	0	131,67	2.106,72
17.	13.693,28	131,67	0	131,67	2.238,39
18.	13.561,61	131,67	0	131,67	2.370,06
19.	13.429,94	131,67	0	131,67	2.501,73
20.	13.298,27	131,67	0	131,67	2.633,40
21.	13.166,60	131,67	0	131,67	2.765,07
22.	13.034,93	131,67	0	131,67	2.896,74
23.	12.903,26	131,67	0	131,67	3.028,41
24.	12.771,59	131,67	0	131,67	3.160,08
25.	12.639,92	131,67	0	131,67	3.291,75
26.	12.508,25	131,67	0	131,67	3.423,42
27.	12.376,58	131,67	0	131,67	3.555,09
28.	12.244,91	131,67	0	131,67	3.686,76
29.	12.113,24	131,67	0	131,67	3.818,43
30.	11.981,57	131,67	0	131,67	3.950,10
31.	11.849,90	131,67	0	131,67	4.081,77
32.	11.718,23	131,67	0	131,67	4.213,44
33.	11.586,56	131,67	0	131,67	4.345,11
34.	11.454,89	131,67	0	131,67	4.476,78
35.	11.323,22	131,67	0	131,67	4.608,45
36.	11.191,55	131,67	0	131,67	4.740,12
37.	11.059,88	131,67	0	131,67	4.871,79
38.	10.928,21	131,67	0	131,67	5.003,46
39.	10.796,54	131,67	0	131,67	5.135,13
40.	10.664,87	131,67	0	131,67	5.266,80
41.	10.533,20	131,67	0	131,67	5.398,47
42.	10.401,53	131,67	0	131,67	5.530,14
43.	10.269,86	131,67	0	131,67	5.661,81
44.	10.138,19	131,67	0	131,67	5.793,48
45.	10.006,52	131,67	0	131,67	5.925,15
46.	9.874,85	131,67	0	131,67	6.056,82
47.	9.743,18	131,67	0	131,67	6.188,49
48.	9.611,51	131,67	0	131,67	6.320,16

49.	9.479,84	131,67	0	131,67	6.451,83
50.	9.348,17	131,67	0	131,67	6.583,50
51.	9.216,50	131,67	0	131,67	6.715,17
52.	9.084,83	131,67	0	131,67	6.846,84
53.	8.953,16	131,67	0	131,67	6.978,51
54.	8.821,49	131,67	0	131,67	7.110,18
55.	8.689,82	131,67	0	131,67	7241,85
56.	8.558,15	131,67	0	131,67	7.373,52
57.	8.426,48	131,67	0	131,67	7.505,19
58.	8.294,81	131,67	0	131,67	7.636,86
59.	8.163,14	131,67	0	131,67	7.768,53
60.	8.031,47	131,67	0	131,67	7.900,20
61.	7.899,80	131,67	0	131,67	8.031,87
62.	7.768,13	131,67	0	131,67	8.163,54
63.	7.636,46	131,67	0	131,67	8.295,21
64.	7.504,79	131,67	0	131,67	8.426,88
65.	7.373,12	131,67	0	131,67	8.558,52
66.	7.241,45	131,67	0	131,67	8.690,19
67.	7.109,78	131,67	0	131,67	8.821,86
68.	6.978,11	131,67	0	131,67	8.953,53
69.	6.846,44	131,67	0	131,67	9.085,20
70.	6.714,77	131,67	0	131,67	9.216,87
71.	6.583,10	131,67	0	131,67	9.348,54
72.	6.451,43	131,67	0	131,67	9.480,21
73.	6.319,76	131,67	0	131,67	9.611,88
74.	6.188,09	131,67	0	131,67	9.743,55
75.	6.056,42	131,67	0	131,67	9.875,22
76.	5.924,75	131,67	0	131,67	10.006,89
77.	5.793,08	131,67	0	131,67	10.138,56
78.	5.661,41	131,67	0	131,67	10.270,23
79.	5.529,74	131,67	0	131,67	10.401,90
80.	5.398,07	131,67	0	131,67	10.533,57
81.	5.266,40	131,67	0	131,67	10.665,24
82.	5.134,73	131,67	0	131,67	10.796,91
83.	5.003,06	131,67	0	131,67	10.928,58
84.	4.871,39	131,67	0	131,67	11.060,25
85.	4.739,72	131,67	0	131,67	11.191,92
86.	4.608,05	131,67	0	131,67	11.323,56
87.	4.476,38	131,67	0	131,67	14.455,23
88.	4.344,71	131,67	0	131,67	11.586,90
89.	4.213,04	131,67	0	131,67	11.718,57
90.	4.081,37	131,67	0	131,67	11.850,24
91.	3.949,61	131,67	0	131,67	11.981,91
92.	3.817,94	131,67	0	131,67	12.113,58
93.	3.686,27	131,67	0	131,67	12.245,25
94.	3.554,60	131,67	0	131,67	12.376,92
95.	3.422,93	131,67	0	131,67	12.505,59
96.	3.291,26	131,67	0	131,67	12.640,26
97.	3.159,59	131,67	0	131,67	12.771,93
98.	3.027,92	131,67	0	131,67	12.903,60
99.	2.896,25	131,67	0	131,67	13.035,27
100.	2.764,58	131,67	0	131,67	13.166,94

101.	2.632,91	131,67	0	131,67	13.298,61
102.	2.501,24	131,67	0	131,67	13.430,28
103.	2.369,57	131,67	0	131,67	13.561,95
104.	2.237,90	131,67	0	131,67	13.693,62
105.	2.106,23	131,67	0	131,67	13.825,29
106.	1.974,56	131,67	0	131,67	13.956,96
107.	1.842,89	131,67	0	131,67	14.088,63
108.	1.711,22	131,67	0	131,67	14.220,30
109.	1.579,55	131,67	0	131,67	14.351,97
110.	1.447,88	131,67	0	131,67	14.483,64
111.	1.316,21	131,67	0	131,67	14.615,31
112.	1.184,54	131,67	0	131,67	14.746,98
113.	1052,87	131,67	0	131,67	14.878,65
114.	921,20	131,67	0	131,67	15.010,32
115.	789,53	131,67	0	131,67	15.141,99
116.	657,86	131,67	0	131,67	15.273,66
117.	526,19	131,67	0	131,67	15.405,33
118.	394,52	131,67	0	131,67	15.537,00
119.	262,85	131,67	0	131,67	15.668,67
120.	131,67	131,67	0	131,67	15.800,00

5.4. Rashodi poslovanja

5.4.1. Investicioni troškovi

5.4.1.1. Obračun amortizacije

Tabela br 4: Obračun troška amortizacije

R.BR	STRUKTURA	VRIJEDNOST	STOPA AMORTIZACIJE	AMORTIZACIJA
1	Zemljište	4.000,00		
2	Oprema			
A	Postojeća oprema	1.700,00	20%	340,00
B	Nova oprema			
	- Tehnološka oprema	14.800,00	10%	1.480,00
	UKUPNO	20.500,00		1.820,00

Investitor već posjeduje zemljište čija vrijednost iznosi 4000 €, ogradu čija je vrijednost 1000€ i sistem za navodnjavanje čija vrijednost iznosi 700€. Nabavna vrijednost nove opreme za ovaj projekat će iznositi 14800 € bez PDV-a, pa je na taj iznos obračunata stopa amortizacije od 10%, budući da se radi o tehnološkoj opremi koja ima manji vijek trajanja od standardne opreme.

5.4.1.2. Obračun investicionog i tekućeg održavanja

Pregled troškova investicionog i tekućeg održavanja dat je u nastavku:

Održavanje zemljišta 50€ mjesečno što na godišnjem nivou iznosi 600€.

U ove troškove ulaze troškovi materijala za održavanje zemljišta i sitan potrošni materijal.

5.4.1.3. Troškovi kamata

Kao što je navedeno u prethodnom izlaganju, kompanija će sredstva obezbijediti iz kreditnih sredstava IRF-a, po kamatnoj stopi od 0%, budući da se radi o programu za visokoškolce. Shodno tome, kompanija neće imati troškove kamata.

5.4.1.4. Obračun premije osiguranja

Kompanija će shodno pravilima osigurati opremu potrebnu za neometano funkcionisanje posla, pa je očekivani trošak osiguranja opreme 500 € na godišnjem nivou.

5.4.2. Tekući troškovi

5.4.2.1. Obračun materijalnih troškova

Kompanija neće imati značajnih materijalnih troškova budući da se radi o uzgoju lješnika, osim troškova goriva i sredstava potrebnih za održavanje voćnjaka. Troškovi goriva i sredstava za održavanje lješnika će iznositi 1500€.

5.4.2.2. Obračun bruto zarada

U kompaniji će pored izvršnog direktora biti angažovan još jedan stalni radnik. Plata izvršnog direktora bi iznosila 400€ odnosno 597,01€ bruto što na godišnjem nivou iznosi 4800€ neto odnosno 7164,12 bruto. Plata radnika bi iznosila 300€ neto odnosno 447,76€ bruto što na godišnjem nivou iznosi 3600€ neto odnosno 5373,12€ bruto. Za vrijeme sezone u trajanju od 3 mjeseca će raditi još 4 radnika čija neto plata po radniku će iznositi 300€ odnosno za 3 mjeseca 900€ što za 4 radnika iznosi 3600€ neto odnosno iznosiće 447.76€ bruto po radniku što za 3 mjeseca iznosi 5373,12 €.

Ukupne bruto zarade će iznositi 17910,36

5.5. Početni bilans stanja

Tabela br 10: Početni bilans stanja

POČETNI BILANS STANJA U €					
AKTIVA			PASIVA		
A	OSNOVNA SREDSTVA	20.500,00	A	KAPITAL	5.700,00
1	Zemljište	4.000,00	1	SOPSTVENI KAPITAL	5.700,00
2	Oprema	16.500,00	B	DUGOROČNI KREDITI	15.800,00
	Postojeća oprema	1.700,00	1	- Postojeći krediti	0,00
	Nova oprema	14.800,00	2	- Novi kredit	15.800,00
B	OBRTNA SREDSTVA	1.000,00			
1	Potraživanja				
2	Gotovina i got. Ekvivalenti				
3	Porez na dodatnu vrijednost i AVR				
4	Ostala ulaganja	1.000,00			
	UKUPNO	21.500,00		UKUPNO	21.500,00

5.6. Planirani bilans uspjeha

U nastavku slijedi planirani bilans uspjeha za period do kraja otplate kredita po osnovu prihoda i rashoda koji se odnose na pružanje usluga koje su detaljnije opisane u dijelu Proizvod i proizvodni program:

Tabela 11: Planirani bilans uspjeha

R. B R.	STRUKTURA	I GO D	II GO D	III GO D	IV GO D	V GO D	VI GO D	VII GO D	VIII GO D	IX GO D	X GO D	XI GO D	XII GO D	XIII GO D	XIV GO D	XV GO D
A	UKUPNI PRIHODI	0,00	5,00 0,00	10,0 0,0	15,0 0,0	20,0 0,0	25,0 0,0	26,2 0,0	27,5 0,0	28,9 3,0	30,3 6,6	31,9 4,4	33,5 9,9	35,1 1,1	36,9 9,9	38,7 1,1
B	UKUPNI RASHODI	21,8 30,3 6	21,8 30,3 6	21,8 30,3 6	21,8 30,3 6	21,8 30,3 6	21,8 30,3 6	22,9 21,8 8	24,0 67,9 7	25,2 71,3 7	26,5 34,9 4	27,8 61,6 9	29,2 54,7 7	30,7 17,5 1	32,2 53,3 8	33,8 66,0 5
1.	Poslovni rashodi	21,8 30,3 6	21,8 30,3 6	21,8 30,3 6	21,8 30,3 6	21,8 30,3 6	21,8 30,3 6	22,9 21,8 8	24,0 67,9 7	25,2 71,3 7	26,5 34,9 4	27,8 61,6 9	29,2 54,7 7	30,7 17,5 1	32,2 53,3 8	33,8 66,0 5
1. 1.	Mater. I nemater. Troškovi	2,60 0,00	2,60 0,00	2,60 0,00	2,60 0,00	2,60 0,00	2,60 0,00	2,73 0,00	2,86 6,50	3,00 9,83	3,16 0,32	3,31 8,33	3,48 4,25	3,65 8,46	3,84 1,38	4,03 3,45
1.	Invest. I	5	500,	500,	500,	500,	500,	525,	551,	578,	607,	638,	670,	703,	738,	775,

1.	tekuća održavanja	00,00	00	00	00	00	00	00	25	81	75	14	05	55	73	66
1.1.	Materijalni troškovi	1,000,00	1,000,00	1,000,00	1,000,00	1,000,00	1,000,00	1,050,00	1,102,50	1,157,63	1,215,51	1,276,28	1,340,10	1,407,10	1,477,46	1,551,33
1.1.3.	Premija osiguranja	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
1.1.4.	Obračun ostalih troškova	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.2.	Troškovi amortizacije	1,820,00	1,820,00	1,820,00	1,820,00	1,820,00	1,820,00	1,820,00	1,820,00	1,820,00	1,820,00	1,820,00	1,820,00	1,820,00	1,820,00	1,820,00
1.3.	Troškovi bruto zarada	17,910,36	17,910,36	17,910,36	17,910,36	17,910,36	17,910,36	18,805,88	19,746,17	20,733,48	21,770,15	22,858,66	24,001,60	25,201,68	26,461,76	27,784,85
2.	Rashodi finansiranja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C	BRUTO DOBIT	21,830,36	16,830,36	11,830,36	6,830,36	-1,830,36	3,169,64	3,328,00	3,494,53	3,669,25	3,852,72	4,045,35	4,247,62	4,460,00	4,683,00	4,917,15
D	POREZ NA DOBIT						285,27	299,52	314,51	330,23	346,74	364,08	382,29	401,40	421,47	442,54
E	NETO DOBIT						2,884,37	3,028,48	3,180,02	3,339,02	3,505,97	3,681,27	3,865,33	4,058,60	4,261,53	4,474,61

U navedenom projektovanom bilansu su uneseni podaci na osnovu precizno i pažljivo projektovanih prihoda i troškova u prethodnom dijelu biznis plana. Kako je naš plan postepen razvoj, mi smo prihode u šestoj, sedmoj i svakoj narednoj godini projektovani sa godišnjim rastom od svega 5%. Shodno tome, pretpostavili smo da će i svi troškovi (osim amortizacije, i troškova osiguranja) rasti po istoj stopi od 5%. S obzirom na specifičnost posla kojim se bavimo mi do 6 godine imamo negativan poslovni rezultat. Napomenućemo da smo se svugdje tokom izrade biznis plana vodili načelom opreznosti, pa tako i prilikom projekcije prihoda i rashoda (prihode smo projektovani na niže, a troškove na više). Iako u stvarnosti, neki troškovi (fiksni i relativno fiksni) rastu po stopi manjoj od rasta prihoda, mi smo se i ovdje vodili načelom opreznosti, te smo pretpostavili da će svi troškovi rasti u istom procentu kao i prihodi tokom druge, treće i svake naredne godine.

5.7. ANALIZA OSJETLJIVOSTI ODRŽIVOSTI PROEKTA

Biznis plan je rađen u skladu sa načelom opreznosti, te se vodilo računa da se prihodi procjenjuju na manje, a rashodi na više u odnosu na one koji su realno za očekivati. Ipak, u nastavku ćemo pokazati da ukoliko se planirani nivo prihoda ne ostvari (što je nerealno jer praktično nemamo konkurenciju u pravom smislu) kompanija će poslije 5 godine poslovati pozitivno za cijeli period trajanja projekta. Napominjemo, da imamo iskustvo u pomenutom poslu, te da smo prihode veoma pažljivo i precizno izložili, ali i u situaciji da oni padnu još, projekat je isplativ.

U odnosu na bilans uspjeha koji je naveden u stavci 5.6 ovog biznis plana smanjili smo prihode od prodaje za 5% od 7 godine. Sve troškove smo ostavili nepromjenjene, pa i u toj situaciji imamo veoma dobar poslovni rezultat. Planirani bilans uspjeha, pri prihodu manjem za 5% od planiranog je u nastavku.

Tabela 12: Situacija 1- paad prodaje ili cijena za 5 % pri nepromijenjenim troškovima

R. BR	STRUKTURA	VII GOD	VIII GOD	IX GOD	X GOD	XI GOD	XII GOD	XIII GOD	XIV GOD	XV GOD
A	UKUPNI PRIHODI	24.937,50	26.184,38	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	36.844,05
B	UKUPNI RASHODI	22.921,88	24.067,97	25.271,37	26.534,94	27.861,69	29.254,77	30.717,51	32.253,39	33.866,06
1.	Poslovni rashodi	22.921,88	24.067,97	25.271,37	26.534,94	27.861,69	29.254,77	30.717,51	32.253,39	33.866,06
1.1.	Mater. I nemater. Troškovi	2.730,00	2.866,50	3.009,83	3.160,32	3.318,33	3.484,25	3.658,46	3.841,38	4.033,45
1.1.1.	Invest. I tekuća održavanja	525,00	551,25	578,81	607,75	638,14	670,05	703,55	738,73	775,66
1.1.2.	Materijalni troškovi	1.050,00	1.102,50	1.157,63	1.215,51	1.276,28	1.340,10	1.407,10	1.477,46	1.551,33
1.1.3.	Premija osiguranja	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
1.1.4.	Obracun ostalih troškova	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.2.	Troškovi amortizacije	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00
1.3.	Troškovi bruto zarada	18.805,88	19.746,17	20.733,48	21.770,16	22.858,66	24.001,60	25.201,68	26.461,76	27.784,85
2.	Rashodi finansiranja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C	BRUTO DOBIT	2.015,62	2.116,40	-	-	-	-	-	-	2.977,99
D	POREZ NA DOBIT	181,41	190,48	2.274,42	2.388,14	2.507,55	2.632,93	2.764,58	2.902,80	268,02
E	NETO DOBIT	1.834,21	1.925,92	22.996,95	24.146,80	25.354,14	26.621,84	27.952,94	29.350,58	2.709,97

Ukoliko bi se naš planirani obim pružanja usluga smanjio za dodatnih 5%, i taj pad bi iznosio ukupno 10% u odnosu na planirani obim prihoda, te da troškovi ostanu na prvobitno projektovanom nivou, i u tom slučaju imamo veoma dobar finansijski rezultat. U nastavku je planirani bilans koji to i potvrđuje.

Tabela 13: Situacija 2 pad prodaje ili cijena za 10 % pri nepromijenjenim troškovima

R. BR	STRUKTURA	VII GOD	VIII GOD	IX GOD	X GOD	XI GOD	XII GOD	XIII GOD	XIV GOD	XV GOD
A	UKUPNI PRIHODI	23.690,63	24.875,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	35.001,85
B	UKUPNI RASHODI	22.921,88	24.067,97	25.271,37	26.534,94	27.861,69	29.254,77	30.717,51	32.253,39	33.866,06
1.	Poslovni rashodi	22.921,88	24.067,97	25.271,37	26.534,94	27.861,69	29.254,77	30.717,51	32.253,39	33.866,06
1.1.	Mater. I nemater. Troškovi	2.730,00	2.866,50	3.009,83	3.160,32	3.318,33	3.484,25	3.658,46	3.841,38	4.033,45
1.1.1.	Invest. I tekuća održavanja	525,00	551,25	578,81	607,75	638,14	670,05	703,55	738,73	775,66
1.1.2.	Materijalni troškovi	1.050,00	1.102,50	1.157,63	1.215,51	1.276,28	1.340,10	1.407,10	1.477,46	1.551,33
1.1.3.	Premija osiguranja	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
1.1.4.	Obracun ostalih troškova	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

1.2.	Troškovi amortizacije	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00	1.820,00
1.3.	Troškovi bruto zarada	18.805,88	19.746,17	20.733,48	21.770,16	22.858,66	24.001,60	25.201,68	26.461,76	27.784,85
2.	Rashodi finansiranja	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
C	BRUTO DOBIT	768,74	807,18	-	-	-	-	-	-	-
				25.271,37	26.534,94	27.861,69	29.254,77	30.717,51	32.253,39	1.135,79
D	POREZ NA DOBIT	69,19	72,65	-	-	-	-	-	-	-
				2.274,42	2.388,14	2.507,55	2.632,93	2.764,58	2.902,80	102,22
E	NETO DOBIT	699,56	734,54	-	-	-	-	-	-	-
				22.996,95	24.146,80	25.354,14	26.621,84	27.952,94	29.350,58	1.033,57

6. ZAKLJUČAK

Investiciono ulaganje u opremu potrebnu za proizvodnju lješnika kompanija planira da nabavi iz sredstava Investiciono razvojnog fonda Crne Gore, što se pokazalo kao apsolutno opravdano na osnovu projektovanog bilansa uspjeha za period od narednih 15 godina (5 godina grace period+10 godina otplate kredita), koliko je planirani period povrata sredstava.

Analiza je pokazala da postoje svi neophodni uslovi za realizaciju investicije, te da je investicija isplativa.

Što se tiče nabavke opreme kompanija je već stupila u kontakt sa dobavljačima i planirano je da dobar dio opreme nabavimo iz inostranstva, budući da nam je jeftinije i da u potpunosti odgovara našim zahtjevima, a da ostatak nabavimo od dobavljača iz Crne Gore. Što se tiče inputa potrebnih za tekuće poslovanje, ni u tom pogledu nema prepreka za realizaciju investicije, odnosno neometan proces obavljanja djelatnosti budući da kompanija ima plan na koji način će definisati odnose sa dobavljačima i iz ovog segmenta.