

BIZNIS PLAN

opravdanosti finansijskog ulaganja u nabavku opreme za potrebe kompanije

VIDEO IGRAONICA

(Grad)

(Datum)

SADRŽAJ:

| | |
|--|----|
| Siže | 3 |
| 1. Prezentacija investitora..... | 5 |
| 1.1. Opšti podaci o investitoru..... | 5 |
| 1.2. Podaci o kompaniji i dosadašnje poslovanje..... | 5 |
| 1.3. Opis investicije..... | 6 |
| 2. Analiza tržišta | 6 |
| 3. Marketing..... | 8 |
| 4. Proizvod i proizvodno-uslužni program | 9 |
| 5. Zaposlenost i kvalifikaciona struktura | 10 |
| 6. Lokacija, zaštita čovjekove sredine, zaštita na radu | 10 |
| 7. Predračun investicionih ulaganja | 10 |
| 8. Izvori finansiranja | 11 |
| 9. Amortizacioni plan otplate kredita | 11 |
| 10. Rashodi poslovanja..... | 13 |
| 10.1.Troškovi osnovnih sredstava..... | 13 |
| 10.1.1. Trošak amortizacije | 13 |
| 10.1.2. Trošak investicionog održavanja | 14 |
| 10.1.3. Trošak kamata..... | 14 |
| 10.1.4. Trošak premije osiguranja..... | 14 |
| 10.2. Troškovi obrtnih sredstava..... | 14 |
| 10.2.1. Materijalni troškovi | 15 |
| 10.2.2. Ostali troškovi..... | 15 |
| 10.2.3. Finansijski rashodi..... | 15 |
| 10.2.4. Obračun bruto zarada | 16 |
| 11. Ukupan prihod | 16 |
| 12. Početni bilans stanja | 17 |
| 13. Bilans uspjeha | 17 |
| 14. Analiza osjetljivosti i održivosti projekta..... | 19 |
| 15. Zaključak | 20 |

SIŽE

1. INVESTITOR

Naziv preduzeća:

Adresa:

Datum osnivanja:

Šifra djelatnosti:

Osnovna djelatnost:

PIB:

Izvršni direktor:

Kontakt:

2. PROJEKAT

Naziv projekta:

Lokacija:

Karakter:

Svrha:

3. PREDRAČUNSKA VRIJEDNOST

Osnovna sredstva:

Građevinski objekat:

Oprema:

Ostala ulaganja:

Zemljište:

Obrtna sredstva:

Ukupno:

4. IZVORI FINANSIRANJA

Sopstveno učešće:

Kreditna sredstva:

5. TRŽIŠTE

Nabavno tržište:

Prodajno tržište:

6. EFEKTI ULAGANJA

Ukupni prihod:

Ukupni rashod:

Neto dobit:

1. PREZENTACIJA INVESTITORA

1.1. Opšti podaci o investitoru

Naziv kompanije:

Sjedište:

Djelatnost:

PIB:

Datum osnivanja:

Kontakt:

Izvršni direktor:

Lokacija:

1.2. Podaci o kompaniji i dosadašnje poslovanje

Video igraonica je biznis projekat koncipiran kao poslovni podohvat i investicija kroz koju je moguće osposobiti inovativne i konkretne kapacitete za pružanje usluga iz oblasti video igara . Cilj projekta jeste adaptacija novog poslovnog prostora kao i nabavka opreme za pružanje usluga. Osposobljavanje prostora i nabavka opreme je neophodna korisnicima usluga i krucijalna je za odvijanje poslovnih aktivnosti. Nosilac poslovne investicije je (Ime i prezime) rođen (Datum rođenja) u (Grad) koji ima višegodišne iskustvo u gaming zajednici i aktivno je uključen u lokalna i nacionalna takmičenja i upoznat je sa lokalnom konkurencijom u (Grad), sa cijenama na tržištu i na osnovu sprovedene analize tržišta siguran u finansijsku isplativost i sposobnost realizacije investicionog predloga. (Ime i prezime) je završio, (završena škola/fakultet).

Poslovni plan igraonice zasniva se na pružanju usluga igranja igrice na visoko kvalitetnim računarima sa odličnom opremom, kao i na najnovijim konzolama sony playstation-a. Konkurentna prednost (Naziv firme) je u osposobljavanju prostora u samom centru grada i u kombinaciji usluga kafe bar-a i video igraonice. Ključan element poslovanja je organizovanje turnira iz video igrice što je nedovoljno zastupljeno u (Grad) a predstavlja ključan element poslovanja video igranica u (Grad),

povećavajući broj posjetilaca, omogućava dodatni izvor prihoda kroz donacije sponzora i mogućnosti većih marži za upotrebu računara kroz naplatu učešća na turnirima. Sekundarni izvor prihoda su naplate usluga bezalkoholnih pića i osvježenja za korisnike video igraonice.

Investicioni predlog obuhvata osposobljavanje prostora i povećanje opreme i angažovanje radnika za pružanje osnovne djelatnosti.

1.3. Opis investicije

Ukupna investicija koja je neophodna kako bi se realizovao ovaj projekat je 13,000,00€. Sredstva potrebna za realizaciju projekta (Naziv preduzeća) su predviđena kroz kreditnu liniju Investiciono razvojnog fonda, po kreditnoj liniji za mlade u preduzetništvu, po kamatnoj stopi od 2.5%. Investiranje obuhvata ulaganje u opremu koje bi iznosilo 7.018,00€ sa PDV-om. Obezbijedena je profakture od firme (naziv firme) na iznos (Iznos) sa PDV-om , odnosno (Iznos)€ bez PDV-a. Ulaganje u opremu podrazumjeva kupovinu računara

2. ANALIZA TRŽIŠTA

Video igrice kao industija i dio uslužnog sektora bilježe eksponencijalni rast u prethodnih dvadeset godina u Crnoj Gori, sada većina mladih oba pola koristi neki vid video igara. Na globalnom nivou industija video igara prevazilazi 104 milijarde dolara.¹ U samom (Grad) postoji prostor na nove usluge iz ove oblasti na tržištu, prije svega jer dio video igraonica nije konkurentan i ne unapređuje njihove usluge i nedovoljan je stepen investicija u ponudu. Istaknute igraonice u (Grad) poput (Konkurenti)

Ciljne grupe igraonice mladi iz (Grad), a na osnovu podataka Monstat-a, moguće je utvrditi da broj mladih u (Grad) može biti prikazan na sledeći način:

Tabela 1².

| Stanovništvo prema starosti | 5-9 | 10-14 | 15-19 | 20-24 | 25-29 | 30-34 | Ukupno |
|-----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Broj | 4,347 | 4,834 | 5,139 | 4,824 | 5,286 | 5,118 | 29,548 |

Ukoliko imamo u vidu da je polovina mladih u (Grad) ženskog pola onda možemo ciljnu grupu obuhvatiti na približno oko 15 000 potencijalna korisnika usluga. Na osnovu anketnog uputnika i primarnih izvora tržišnog istraživanja, sa uzorkom od 100 nasumičnih mladih muškog pola iz (Grad), utvrdili smo da 70% mladih koristi barem jednom mjesečno usluge video igraonice, dok čak 25% ispitanika koristi usluge video igraonice jednom sedmično. Na osnovu ovih podataka jasno je da postoji tržište i spremnost da se koriste usluge video igraonica i da su zainteresovani za rad. Jedini način za uspješnu upravljanje svakog biznisa je stvaranje jasne ciljne grupe, definisanje njihovih potreba i pronalaženje adekvatne cijene usluga na navedenom tržištu. Primjenom 4P strategije marketing miksa jasno su istražene sve poslovne varijabile u cilju stvaranja konkurentne usluge. Osnov stvaranja proizvoda/usluge u video igraonicama je kvalitet opreme koja je koristi za pružanje usluga, tj. kvalitet računara i konzola. U (Grad) konkurenciju predstavljaju (Konkurenti). U gradu postoji par igraonica, među kojima neke nisu ni zvanično registrovane, dok skoro svaka igraonica posjeduje inferiornu računarsku opremu. Nedostatak kvaliteta opreme, kao što je prethodno navedeno, utiče na kvalitet usluga. Iako djeluje da veća ulaganja predstavljaju rizik, zapravo u praksi gaming industrije predstavljaju jedinu sigurnost, jer ukoliko oprema nije u stanju da prati promjene trendova u video igricama koji su česti, igraonice nisu u mogućnosti da budu konkurentne. Trenutno aktuelna video igra Fortnite nije prisutna u većini video igraona jer ne posjeduju adekvatne računare za ovu video igru, a postoji velika potražnja. Sve veći broj mladih investira u sopstvene računare kako bi mogli da koriste moderan video igre jer ne postoje igraonice koje imaju kvalitetnu ponudu. Praksa video igraonica je naplata usluge za određeno vrijeme korišćenja međutim sa “tracking softverom” moguće je stvoriti regresivni model naplate i lojalni kreditni sistem koji bi nagradio korisnike usluga koji na nedeljnom i čak na dnevnom nivou, i shodno vremenu upotrebe računara omogućio sniženja cijena.

Konkurentnost na tržištu može predstavljati i osposobljavanje kafe ili “lounge” prostora sa

dodatnim uslugama osvježenja, što ne postoji u ostalim igraonicama kao i TV setove za praćenje mečeva tokom turnira.

Na osnovu prethodnog iskustva, firma posjeduje sva neophodna iskustva povodom nabavke nove opreme i nabavku softvera za video igranicu. Shodno da dodatna ulaganja u opremu nisu potrebna za pet narednih godina, a troškovi softvera su neznatni dobavljači nemaju značajan uticaj na poslovanje.

Pored monetizacije usluga upotrebe računara, usluga učešća u turnirima i osvježenja, moguće je organizovati Esport timove kao što je praksa igranice (Naziv igraonice) iz (Grad) koji imaju sopstvene timove koji učestvuju na globalnim takmičenjima. Ovi timovi obezbijavaju dodatan izvor prihoda i povećavaju "brend" same igraonice.

3. MARKETING

Marketing miks za video igranicu (Naziv preduzeća) je prilagođen primjerima dobre prakse iz Crne Gore kao i na osnovu globalnih primjera uspjeha. Povodom formiranja proizvoda u ovom slučaju cijene usluga upotrebe računara i Sony konzola postoji jasan input korisnika koje video igre (softvere) žele da koriste i korisnici usluga jasno ukazuju na njihove potrebe. Povodom pitanja plasmana usluga dobra lokacija je od ključnog značaja, u dva smisla, da fiksni troškovi lokacije ne predstavljaju rizik za poslovanje, kao i sigurnost samog zakupa ne smije biti doveden u pitanje. Sa druge strane lokacija treba da bude svima pristupna, usled toga potrebno je da se nalazi u centru grada. Povodom promocije, fizička lokacija i sama reklama su vidljive, štaviše reklama na (Gradskom trgu) tj. šetalištu je od presudnog značaja za uspješno poslovanje. Promocija je takođe moguća uz organizovanje turnira, formiranjem Esport tima koji predstavlja (Grad) na regionalnim takmičenjima kao i upotreba Youtuber-a, poput (Imena) koji imaju preko 200.000 hiljada pratilaca, od kojih je sigurno značajan broj iz (Grad).

Zahvaljujući digitalnoj pismenosti mladih, primarni model promocije će biti organizovan preko društvenih mreža. Ovaj model promocije je povoljan i cijena konverzije korisnika je na nevjerovatno

povoljna. Društvene mreže koje su u fokusu Facebook, Instagram i Youtube. Na osnovu iskustva (Naziv firme), čiji je (Ime i prezime) aktivan član, moguće je i organizovati promociju od 200 hiljada pregleda za iznos od 800 eura, čime je reklama po korisniku ispod 0.01 cent. Čime bi bilo moguće targetirati ciljnu grupu od 14,774 u (Grad) sa preko 5 reklama u toku dva mjeseca za neznatne finansijske troškove. Cijene su formirane na osnovu konkurencije, sa posebnim lojalni sistemom koji uključuje smanjanje cijena za redovne korisnike.



4. PROIZVOD I PROIZVODNO USLUŽNI PROGRAM

Vrste usluga koje investitor namjerava da pruža kroz osposobljavanje poslovnog prostora su prikazane u Tabeli 2.

Tabela 2. Vrste usluga

| Redni br. | Naziv usluge | Cijena po satu |
|-----------|--------------------------|----------------|
| 1 | Usluge upotrebe računara | 2.00€ |
| 2. | PC usluge | 1.00€ |
| 3. | Osvježenje | 0.80€ |
| 4. | Učešće u turniru | 15.00€ |
| 5, | Iznajmljivanje opreme | 30.00€ |

5. ZAPOSLENOST I KVALIFIKACIONA STRUKTURA

Tabela 3. Zaposlenost i kvalifikaciona struktura

| Redni br. | Naziv radnog mjesta | Broj izvršioca | Školska sprema |
|---------------|---------------------|----------------|----------------|
| 1 | Izvršni direktor | 1 | SSS |
| 2 | Radnik | 1 | SSS |
| Ukupno | | 2 | |

Na osnovu tabele 3, (Naziv preduzeća) planiran je angažan direktora sa SSS i jednog radnika koji je osiguran na pola radnog vremena. Dva radnika su sasvim dovoljna da organizuju poslovanje, shodno da u jutarnjim i prijepodnevnim časovima ne posoji potražnja za video igraonama, čime je i radni dan kraći. Izvršni direktor je i nosilac investicionog programa, shodno tome zadovoljava sve potrebne karakteristike u smislu stručnosti i znanja za posao, što je prethodno navedeno u uvodu i u prilog (CV aplikanta).

6. LOKACIJA

Poslovna lokacija je osposobljena u samom centru (Grad), na prostoru od 120m², po cijeni od 350 eura mjesečnog zakupa. Poslovni prostor se nalazi u krugu od 300 metara od (Nazivi institucija). Lokacija posjeduje i adekvatnan parking prostor, funkcionalne toalete, pristup optičkom internetu i zahjeva minimalna dodatna ulaganja. Poslovni prostor ima zaseban pristup, takođe ne postoji rizik od otkaza zakupa usled skaplanja dugoročnog neraskidivog ugovora o poslovnom prostoru.

7. PREDRAČUN INVESTICIONIH ULAGANJA

Na osnovu postojećeg i projektovanog stanja izvedena je vrijednost investicionih ulaganja u osnovna i obrtna sredstva u iznosu od 13.000,00€. Od ukupne vrijednosti kreditnih sredstava 7.000,00€ će se upotrijebiti za kupovinu opreme, a ostatak od 3.000,00€ za neophodna obrtna sredstva.

Kompanija planira da investiciju realizuje sredstvima Investiciono razvojnog fonda Crne Gore, pri kamatnoj stopi od 2.5%. U tabeli 4 je prikazan plan ulaganja:

Tabela 4. Plan investicionih ulaganja

| Redni br. | Izvori | Iznos | Procenat | Kamata | Grace period | Rok otplate |
|-----------|------------------|------------|----------|--------|--------------|-------------|
| 1 | Sopstveno učešće | 3.000,00€ | 30% | | | |
| 2 | Kreditori | 10.000,00€ | 70% | 2.5% | 6 mjeseci | 36 mjeseci |

8. IZVORI FINANSIRANJA

U tabeli 5 je prikazan izvor finansiranja, sa planiranom investiciom od 10,000.00€ , koje (Naziv firme) u vidu kreditnog zaduženja od strane IRF-a, investira 7.000,00€ u novu opremu, a ostatak sredstava u iznosu od 3.000,00€ opredjeljuje za obrtna sredstva.

Tabela 5. Izvori finansiranja

| Struktura ulaganja | Kredit | Sopstveno učešće | Ukupno |
|---------------------------------------|------------|------------------|-------------------|
| Prethodna ulaganja | | | |
| Građevinski objekat | | | |
| Oprema | | 3.000,00€ | 3.000,00€ |
| Infrastruktura | | | |
| Nova ulaganja | 10.000,00€ | | |
| Zemljište | | | |
| Objekat i građevinsko zanatski radovi | | | |
| Osnovna sredstva | 7.000,00€ | | 7.000,00€ |
| Obrtna sredstva | 3.000,00€ | | 3.000,00€ |
| Ukupno | | | 13.000,00€ |

9. AMORTIZACIONI PLAN OTPLATE

U tabeli 6 je prikazan amortizacioni plan otplate kredita Investiciono-razvojnog fonda od strane (Naziv preduzeća). Uslovi pod kojima će sredstva biti odobrena su:

7. Grace period: 6 mjeseci
8. Rok otplate: 36 mjeseci

9. Kamatna stopa: 2.5% na godišnjem nivou

10. Otplata kredita: Jednaki mjesečni anuiteti.

Tabela 6. Amortizacioni plan otplate kredita

| Rata | Anuitet | Otplata | Kamata | Kredit |
|------|---------|---------|--------|------------|
| 0 | | | | 10.000,00€ |
| 1 | 288,61€ | 267,78€ | 20,83€ | 9.732,22€ |
| 2 | 288,61€ | 268,34€ | 20,28€ | 9.463,88€ |
| 3 | 288,61€ | 268,90€ | 19,72€ | 9.194,98€ |
| 4 | 288,61€ | 269,46€ | 19,16€ | 8.925,53€ |
| 5 | 288,61€ | 270,02€ | 18,59€ | 8.655,51€ |
| 6 | 288,61€ | 270,58€ | 18,03€ | 8.384,93€ |
| 7 | 288,61€ | 271,15€ | 17,47€ | 8.113,78€ |
| 8 | 288,61€ | 271,71€ | 16,90€ | 7.842,07€ |
| 9 | 288,61€ | 272,28€ | 16,34€ | 7.569,79€ |
| 10 | 288,61€ | 272,84€ | 15,77€ | 7.296,95€ |
| 11 | 288,61€ | 273,41€ | 15,20€ | 7.023,54€ |
| 12 | 288,61€ | 273,98€ | 14,63€ | 6.749,56€ |
| 13 | 288,61€ | 274,55€ | 14,06€ | 6.475,01€ |
| 14 | 288,61€ | 275,12€ | 13,49€ | 6.199,88€ |
| 15 | 288,61€ | 275,70€ | 12,92€ | 5.924,18€ |
| 16 | 288,61€ | 276,27€ | 12,34€ | 5.647,91€ |
| 17 | 288,61€ | 276,85€ | 11,77€ | 5.371,07€ |
| 18 | 288,61€ | 277,42€ | 11,19€ | 5.093,64€ |
| 19 | 288,61€ | 278,00€ | 10,61€ | 4.815,64€ |
| 20 | 288,61€ | 278,58€ | 10,03€ | 4.537,06€ |
| 21 | 288,61€ | 279,16€ | 9,45€ | 4.257,90€ |
| 22 | 288,61€ | 279,74€ | 8,87€ | 3.978,15€ |
| 23 | 288,61€ | 280,33€ | 8,29€ | 3.697,83€ |
| 24 | 288,61€ | 280,91€ | 7,70€ | 3.416,92€ |
| 25 | 288,61€ | 281,50€ | 7,12€ | 3.135,42€ |
| 26 | 288,61€ | 282,08€ | 6,53€ | 2.853,34€ |
| 27 | 288,61€ | 282,67€ | 5,94€ | 2.570,67€ |
| 28 | 288,61€ | 283,26€ | 5,36€ | 2.287,41€ |
| 29 | 288,61€ | 283,85€ | 4,77€ | 2.003,57€ |
| 30 | 288,61€ | 284,44€ | 4,17€ | 1.719,13€ |
| 31 | 288,61€ | 285,03€ | 3,58€ | 1.434,09€ |
| 32 | 288,61€ | 285,63€ | 2,99€ | 1.148,47€ |
| 33 | 288,61€ | 286,22€ | 2,39€ | 862,25€ |
| 34 | 288,61€ | 286,82€ | 1,80€ | 575,43€ |

| | | | | |
|----|---------|---------|-------|---------|
| 35 | 288,61€ | 287,41€ | 1,20€ | 288,01€ |
| 36 | 288,61€ | 288,01€ | 0,60€ | 0,00€ |

10. RASHODI POSLOVANJA

Shodno da je riječ o poslu u kojem povećanje obima posla ne utiče na fiksne troškove, moguće je jednostavno utvrditi isplativost investicije. U prethodnom dijelu ovog plana data je kalkulacija asortimana proizvoda odnosno prihoda koji se očekuju na godišnjem nivou. Da bi se stekla prava slika o strukturi i visini godišnjih troškova koji se očekuju realizacijom ovog plana daje se analiza troškova po kategorijama, odnosno grupama i to :

- Troškovi osnovnih sredstava
- Troškovi obrtnih sredstava
- Finansijski rashodi

10.1. Troškovi osnovnih sredstava

10.1.1. Trošak amortizacije

U strukturi ukupnih troškova investicionog projekta trošak amortizacije se javlja kao glavni reprezent fiksnih troškova, obračunava se na osnovici investicije u osnovna sredstava koja se izjednačavaju sa nabavnim vrijednostima i minimalnih zakonskih stopa njihovih otpisa.

Obračun amortizacije izvršen je po projektovanom vijeku trajanja za objekat i opremu. Zbir godišnjih iznosa toškova amortizacije u pojedenim investicionim ulaganjima daje ukupan trošak amortizacije investicionog projekta za jednu godinu. Amortizacija se obračunava po proporcionalnoj metodi, a za osnovicu se uzima nabavna cijena opreme i objekata.

U tabeli 6 je prikazan trošak amortizacije.

Tabela 6. Trošak amortizacije

| R.BR. | STRUKTURA | VRIJEDNOST | STOPA AMORTIZACIJE | AMORTIZACIJA |
|-------|---------------------|------------|--------------------|--------------|
| 1 | GRAĐEVINSKI OBJEKTI | | | |
| 2 | OPREMA | | | |
| A | Postojeća oprema | 30.000,00€ | 20% | 6.000,00€ |
| B | Nova oprema | 7.000,00€ | 15% | 1.050,00€ |

| | | | |
|--|---------------------|--|-----------|
| | - Tehnološka oprema | | |
| | UKUPNO | | 7.050,00€ |

10.1.2. Trošak investicionog održavanja

Pregled troškova investicionog i tekućeg održavanja dat je u nastavku:

Održavanje objekata: 25€ mjesečno, ili 300€ na godišnjem nivou. U ove troškove ulaze troškovi materijala za održavanje objekta (sijalice, sitan potrošni materijal, materijal za higijenu objekta...)

10.1.3. Troškovi kamata

Kao što je navedeno u prethodnom izlaganju, kompanija (Naziv kompanije) će sredstva obezbjediti iz kreditnih sredstava IRF-a, po kamatnoj stopi od 2.5%. Shodno tome, kompanija će imati troškove kamata, koji su prikazani u tabeli 7.

Tabela 7. Troškovi kamata

| Godina | Kamata |
|---------------|----------------|
| I | 212,92€ |
| II | 130,72€ |
| III | 46,45€ |
| Ukupno | 390,09€ |

10.1.4. Trošak premije osiguranja

Kompanija će shodno pravilima osigurati opremu potrebnu za neometano funkcionisanje posla, pa je očekivani trošak osiguranja opreme 250,00€ na godišnjem nivou.

10.2. Troškovi obrtnih sredstava

U nastavku će biti prezentirani troškovi obrtnih sredstava na godišnjem nivou.

10.2.1. Materijalni troškovi

Materijalni troškovi su neznati, u kao neprevdivide materijalne trškove u poslovnom objektu planiran je iznos od 250,00€ godišnje.

10.2.2. Ostali troškovi

Značajan dio troškova mogu da čine ostali troškovi. Ova kategorija u osnovi spada u residualni dio poslovnih (operativnih) rashoda u koji se grupišu troškovi neproizvodnih usluga, reprezentacije itd. Obračun ostalih troškova koje očekuju poslovanje kompanije (Naziv kompanije), prikazan je u tabeli 8.

Tabela 8. Ostali troškovi

| R.BR. | VRSTA TROŠKA | MJESEČAN IZNOS TROŠKA | GODIŠNJI IZNOS TROŠKA |
|-------|--|-----------------------|-----------------------|
| 1 | Troškovi telefonskih i internet usluga | 20,00 € | 240,00 € |
| 2 | Troškovi računovođe | 100,00€ | 1200,00 € |
| 3 | Troškovi električne energije | 150,00€ | 1.800,00 € |
| 4 | Ostali troškovi | 100,00€ | 1.200,00 € |
| 5 | Troškovi zakupa | 320,00€ | 3.840,00 € |
| | UKUPNO | 690,00€ | 8.280,00 € |

10.2.3. Finansijski rashodi

Finansijski rashodi prističu prije svega prema pozajmljenim sredstvima (kreditu) i oni se odnose na obavezu vraćanja kredita i plaćanja kamate.

Amortizacioni plan je urađen na osnovu 36 jednaka mjesečna anuiteta koji iznose 288,61€.

10.2.4 Obračun bruto zarada

U kompaniji će pored izvršnog direktora biti zaposlen još jedan radnik. Neto plata izvršnog direktora će iznositi 200,00€ mjesečno što će na godišnjem nivou iznositi 3.600€, odnosno bruto plata 334,00€ mjesečno što na godišnjem nivou iznosi 4.008,00€. Drugi zaposleni je osiguran na pola radnog vremena. Neto plata drugog zaposlenog će iznositi 100€ mjesečno što će na godišnjem nivou iznositi 1200€ odnosno bruto plata 167,00€ mjesečno što će na godišnjem nivou iznositi 2.004,00€.

Ukupan iznos bruto zarada na godišnjem nivou iznosi 6.012,00€.

11. UKUPAN PRIHOD

Kod utvrđivanja planskog ukupnog prihoda pošlo se od sledećih pretpostavki:

1. Raspoloživog prostora, ljudskih resursa, te vrste i kapaciteta koje preduzeće ima i koju planira nabaviti.
2. Vrste i količine usluga koje se objektivno mogu realizovati imajući u vidu dosadašnja iskustva te sprovedeno istraživanje tržišta.
3. Nivoa cijena trenutno aktivnih na tržištu.
4. Planiranog broja radnika.

Planirani prihod za kompaniju (Naziv kompanije) je prikazan u tabeli 9.

Tabela 9. Ukupan prihod

| Redni broj | Naziv usluge | Cijena po satu | Radno vrijeme | Naš procenat | Dnevni prihod | Mjesečni prihod |
|------------|----------------------------------|----------------|---------------|--------------|---------------|-----------------|
| 1 | Usluge playstation-a (4 sony-ja) | 2€ | 16 sati | 15% | 19,20€ | 576,00€ |
| 2 | PC usluge (25 kompjutera) | 1€ | 16 sati | 15% | 60,00€ | 1.800,00€ |
| Ukupno | | | | | 79,20€ | 2.376,00€ |

12. POČETNI BILANS STANJA

U tabeli 10 koja slijedi prikazan je početni bilans stanja koji obuhvata postojeću imovinu kompanije, koja iznosi 30.000€, te imovinu koju kompanija planira da nabavi ovim projektom (u aktivi bilansa stanja) i obaveza po osnovu dugoročnog kredita IRF-a (u pasivi bilansa stanja).

Tabela 10. Bilans stanja

| POČETNI BILANS STANJA U € | | | | | |
|---------------------------|--|------------|--------|----------------------|-------------------|
| AKTIVA | | | PASIVA | | |
| A | OSNOVNA SREDSTVA | 37.000,00€ | A | KAPITAL | |
| 1 | Građevinski objekat | | 1 | SOPSTVENI KAPITAL | 30.000,00€ |
| 2 | Oprema | 37.000,00€ | B | DUGOROČNI KREDITI | 10.000,00€ |
| | Postojeća oprema | 30.000,00€ | 1 | - Postojeći krediti | 0,00€ |
| | Nova oprema | 7.000,00€ | 2 | - Novi kredit | 10.000,00€ |
| B | OBRTNA SREDSTVA | 1.500,00€ | | | |
| 1 | Potraživanja | | | | |
| 2 | Gotovina i got. Ekvivalenti | | | | |
| 3 | Porez na dodatnu vrijednost i AVR | | | | |
| 4 | Ostala ulaganja | 1.500,00€ | | | |
| | UKUPNO | 40.000,00€ | | UKUPNO | 40.000,00€ |

13. PLANIRANI BILANSA USPJEHA

U tabeli 11 je prikazan planirani bilans uspjeha za period od 5 godina po osnovu prihoda i rashoda koji se odnose na pružanje usluga koje kompanija (Naziv kompanije) nudi. Treba napomenuti da je rok otplate za kreditna sredstva uzeta od IRF-a 3 godine, i da će nakon isteka te 3 godine, odnosno nakon vraćanja kreditnih sredstava, profit biti mnogo veći, jer više nećemo imati troškove finansiranja koje u prve tri godine iznose 3.463,00€ godišnje.

Tabela 11: Planirani bilans uspjeha

| BILANS USPJEHA ZA PERIOD OD 5 GODINA | | | | | | |
|--------------------------------------|--------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| R. BR. | STRUKTURA | I GOD | II GOD | III GOD | IV GOD | V GOD |
| A | UKUPNI PRIHODI | 28.908,00 | 30.353,4 | 31.871,07 | 33.464,62 | 35.137,85 |
| B | UKUPNI RASHODI | 25.605,00 | 26.347,1 | 27.126,31 | 24.481,46 | 25.340,54 |
| 1 | Poslovni rashodi | 22.142,00 | 22.884,10 | 23.663,31 | 24.481,46 | 25.340,54 |
| 1.1. | Materijalni i nemater.troškovi | 9.080,00 | 9.521,5 | 9.985,08 | 10.471,82 | 10.982,92 |
| 1.1.1. | Invest. i tekuće održavanje | 300,00 | 315,00 | 330,75 | 347,29 | 364,65 |
| 1.1.2. | Materijalni troškovi | 250,00 | 262,50 | 275,63 | 289,41 | 303,88 |
| 1.1.3. | Premija osiguranja | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 |
| 1.1.4. | Obračun ostalih troškova | 8.280,00 | 8.694,00 | 9.128,7 | 9.585,12 | 10.064,39 |
| 1.2. | Troškovi amortizacije | 7.050,00 | 7.050,00 | 7.050,00 | 7.050,00 | 7.050,00 |
| 1.3. | Troškovi bruto zarada | 6.012,00 | 6.312,60 | 6.628,23 | 6.959,64 | 7.307,62 |
| 2 | Rashodi finansiranja | 3.463,00 | 3.463,00 | 3.463,00 | 0,00 | 0,00 |
| C | BRUTO DOBIT | 3.303,00 | 4.006,3 | 4.744,76 | 8.983,16 | 9.797,31 |
| D | POREZ NA DOBIT | 297,27 | 360,57 | 427,03 | 808,48 | 881,76 |
| E | NETO DOBIT | 3.005,73 | 3.645,73 | 4.317,73 | 8.174,68 | 8.915,55 |

U navedenom projektovanom bilansu usjeha su uneseni podaci na osnovu preciznog i pažljivo projektovanih prihoda i troškova u prethodnom dijelu biznis plana. Kako je naš plan postepen razvoj, mi smo prihode u drugoj, trećoj i svakoj narednoj godini projektovani sa godišnjim rastom od svega 5%. Shodno tome, pretpostavili smo da će i svi troškovi (osim amortizacije) rasti po istoj stopi od 5%. 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.

14. ANALIZA OSJETLJIVOSTI I ODRŽIVOSTI PROJEKTA

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 u koliko se planirani nivo prihoda ne ostvari (što je nerealno jer imamo slabu konkurenciju, i dobar način poslovanja) kompanija će za cijeli period trajanja projekta poslovati pozitivno. 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 tabeli 11 ovog biznis plana, smanjili smo prihode od prodaje za 3%. Sve troškove smo ostavili nepromjenjene, pa i u toj situaciji imamo veoma dobar poslovni rezultat. Planirani bilans uspjeha, pri prihodu manjem za 3% od planiranog je prikazan u tabeli 12.

Tabela 12 Pad prodaje (ili cijena) za 3%, pri nepromjenjenim troškovima

| BILANS USPJEHA ZA PERIOD OD 5 GODINA | | | | | | |
|--------------------------------------|--------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| R. BR. | STRUKTURA | I GOD | II GOD | III GOD | IV GOD | V GOD |
| A | UKUPNI PRIHODI | 28.908,00 | 28.040,76 | 27.199,54 | 26.383,55 | 25.592,05 |
| B | UKUPNI RASHODI | 25.605,00 | 26.347,1 | 27.126,31 | 24.481,46 | 25.340,54 |
| 1 | Poslovni rashodi | 22.142,00 | 22.884,10 | 23.663,31 | 24.481,46 | 25.340,54 |
| 1.1. | Materijalni i nemater.troškovi | 9.080,00 | 9.521,5 | 9.985,08 | 10.471,82 | 10.982,92 |
| 1.1.1. | Invest. I tekuće održavanje | 300,00 | 315,00 | 330,75 | 347,29 | 364,65 |
| 1.1.2. | Materijalni troškovi | 250,00 | 262,50 | 275,63 | 289,41 | 303,88 |
| 1.1.3. | Premija osiguranja | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 | 250,00 |
| 1.1.4. | Obračun ostalih troškova | 8.280,00 | 8.694,00 | 9.128,7 | 9.585,12 | 10.064,39 |
| 1.2. | Troškovi amortizacije | 7.050,00 | 7.050,00 | 7.050,00 | 7.050,00 | 7.050,00 |
| 1.3. | Troškovi bruto zarada | 6.012,00 | 6.312,60 | 6.628,23 | 6.959,64 | 7.307,62 |
| 2 | Rashodi finansiranja | 3.463,00 | 3.463,00 | 3.463,00 | 0,00 | 0,00 |
| C | BRUTO DOBIT | 3.303,00 | 1.693,66 | 73,23 | 1.902,09 | 251,51 |
| D | POREZ NA DOBIT | 297,27 | 152,43 | 6,59 | 171,19 | 22,64 |
| E | NETO DOBIT | 3.005,73 | 1.541,23 | 66,64 | 1.730,9 | 228,87 |

16. ZAKLJUČAK

Investiciono ulaganje u opremu kompanija (Naziv kompanije) planira da realizuje kreditnim sredstvima, što se pokazalo kao apsolutno opravdano na osnovu projektovanog bilansa uspjeha. Analiza je pokazala da postoje svi neophodni uslovi za realizaciju investicije, te da je investicija isplativa.

Što se tiče nabavke opreme firma je već stupila u kontakt sa dobavljačima, i planiramo da svu opremu nabavimo od domaćih dobavljača, sa kojima smo već imali uspješnu saradnju. Što se tiče inputa potrebnih za tekuće poslovanje, ni u tom pogledu nema prepreka za realizaciju investicije, odnosno neometan proces obavljanja djelatnosti budući da firma ima plan na koji način će definisanti odnose sa dobavljačima iz ovog segmenta.