

Investitor: „Breskvica“ d.o.o., Subotica

POSLOVNI PLAN

**PROŠIRENJA PROIZVODNOG ASORTIMANA
IZGRADNJOM POGONA ZA PROIZVODNJU PRŽENE KAFE**



Autor poslovnog plana: „Privredni savetnik“, Novi Sad

mart, 2012. god.

SADRŽAJ

I	UVODNI DEO	1
1.	Osnovni podaci o investitoru	1
2.	Osnovni podaci o autorima poslovnog plana	2
3.	Analiza i ocena razvojnih mogućnosti investitora	2
3.1.	Analiza dosadašnjeg razvoja	4
3.1.1.	Tržišni aspekti	5
3.1.2.	Tehničko-tehnološki aspekti	6
3.1.3.	Organizacioni aspekti	7
3.1.4.	Finansijski aspekti	8
3.2.	Analiza budućeg razvoja	9
4.	Rezime	10
5.	Ponuda garancije	11
II	OPERATIVNI PLAN	
1.	Tehničko-tehnološka analiza	12
1.1.	Prikaz varijanti tehničko-tehnoloških rešenja	12
1.2.	Opis odabranog tehnološkog rešenja	13
1.3.	Opis odabranih tehničkih rešenja i gradjevinskih objekata	14
1.4.	Popis neophodnih sredstava za rad	15
1.5.	Kapaciteti i obim proizvodnje	16
1.6.	Normativi utrošaka materijalnih inputa	17
1.7.	Broj i struktura radne snage povezane sa tehnološkim procesom	18
1.8.	Grupno iskazana ulaganja, rok trajanja i investiciono održavanje	19
2.	Analiza organizacionih i kadrovskih aspekata	20
2.1.	Ukupan broj zaposlenih, način njihovog obezbedjenja i predviđena obuka zaposlenih	20
2.2.	Predviđena organizaciona struktura	21
2.3.	Ključne osobe	21
3.	Analiza lokacije	23
4.	Analiza zaštite životne sredine i zaštite na radu	25
4.1.	Zaštita životne sredine	25
4.2.	Zaštita na radu	26
III	MARKETING PLAN	27
1.	Plan prodaje	27
1.1.	Asortiman, ciljno tržište i njihove osnovne karakteristike	27
1.2.	Analiza i procena tražnje	28
1.3.	Analiza i procena promocije, distribucije i cene	30
1.3.1.	Promocija	30
1.3.2.	Distribucija	31
1.3.3.	Cena	32
1.4.	Analiza i procena ponude	33
1.5.	SWOT analiza	34
1.6.	Projekcija plasmana proizvoda	34
2.	Plan nabavke	35
2.1.	Karakteristike osnovnih inputa	35
2.2.	Mogućnosti nabavke inputa i ocena njihove supstitucije	36

2.3.	Analiza i procena uslova nabavke inputa	37
2.4.	Projekcija uslova nabavke inputa	38
IV	FINANSIJSKI PLAN	39
1.	Dinamika ulaganja u stalnu imovinu	39
2.	Dinamika ulaganja u trajna obrtna sredstva	40
3.	Izvori finansiranja	41
4.	Ukupan prihod	42
5.	Rashodi	43
6.	Sintetički finansijski izveštaji	44
6.1.	Bilans uspeha	45
6.2.	Izveštaj o novčanom toku	46
6.3.	Bilans stanja	47
6.4.	Ekonomski tok	48
7.	Racio analiza	49
8.	Z test	50
9.	Izračunavanje sadašnje vrednosti ulaganja i sadašnje vrednosti neto priliva	51
10.	Dinamički pokazatelji efikasnosti	52
11.	Statički pokazatelji efikasnosti	53
12.	Prelomna tačka rentabiliteta	54
13.	Analiza osetljivosti	55
V.	DODACI	
1.	Ugovor o osnivanju	56
2.	Registracija	57
3.	Karton deponovanih popisa	58
4.	Statistički list o razvrstavanju preduzeća	59
5.	Potvrda o izdatom poreskom identifikacionom broju	60
6.	Statut preduzeća	61
7.	Završni bilans stanja za 2008. i 2009. godinu	62
8.	Napomene uz finansijske izveštaje za 2009. godinu	63
9.	Potvrda o registraciji	64
10.	Ponuda austrijskog proizvođača "Krausa Limena" za nabavku tehnološke opreme	65
11.	Ponuda holandskog proizvođača "MAFFA LUM" za nabavku tehnološke opreme	66
12.	Ponuda belgijskog proizvođača "Samsa Pul" za nabavku tehnološke opreme	67
13.	Ponuda "Energoprojekt visokogradnje" za izgradnju objekta	68
14.	Ponuda "Gemaxa" za izgradnju objekta	69
15.	Ponuda "Ratka Mitrovića" za izgradnju objekta	70
16.	Potpisan predugovor sa preduzećem "Natura trade" o nabavci kutija	71
17.	Dobijeni urbanističko-tehnički uslovi za gradnju nove fabrike na lokaciji u Crnotravskoj ulici br.32 u Subotici	72
18.	Procena vrednosti preduzeća urađena od strane konsultantskog preduzeća "Coopers" Beograd	73
19.	Osnovni podaci o Milošu Vojvodiću (većinski vlasnik i predsednik upravnog odbora)	74
20.	Osnovni podaci o Zoranu Vasiću (osoba predviđena za mesto tehničkog direktora)	75

I UVODNI DEO

1. OSNOVNI PODACI O INVESTITORU

Naziv: »Breskvica«, preduzeće za proizvodnju i promet osvežavajućih pića, društvo sa ograničenom odgovornošću

Skraćeni naziv: »Breskvica« (u daljem tekstu će se koristiti skraćeni naziv)

Sedište: Crnotravska ulica br.32, 24000 Subotica, Republika Srbija

Telefon: +38124586923, 586924

Faks: +38124586924

E-mail: breskvica.doo@hotmail.com

Direktor: Natalija Perić, diplomirani ekonomista

Osoba za kontakt, kontakt telefon i njegova funkcija u preduzeću:

Miloš Vojvodić (diplomirani ekonomista), +38124586923, +381645790243, većinski vlasnik i predsednik upravnog odbora

Lokacija fabrike: Crnotravska ulica br.32, 24000 Subotica, Republika Srbija

Vrsta delatnosti: Iako je preduzeće »Breskvica« registrovano za širok spektar delatnosti, osnovna delatnost je proizvodnja negaziranih voćnih sokova

Datum osnivanja preduzeća: Preduzeće je osnovano Ugovorom o osnivanju br.234/05, od 25.04.2005. godine.

Registracija: Preduzeće je registrovano 20.05.2005. godine u Trgovinskom sudu u Subotici pod brojem MI154, a poslednju dopunu registracije izvršilo je 10.07.2009. godine, kojom je doregistrovano za proizvodnju i promet pržene kafe

Vlasništvo:

<i>Ime i prezime najvećih vlasnika</i>	<i>Procenat udela/akcijskog kapitala</i>
Miloš Vojvodić	76%
Marko Petrović	13%
Ružica Pavić	11%
UKUPNO	100%

Organi upravljanja: Upravni odbor čine tri vlasnika preduzeća, a predsednik upravnog odbora je većinski vlasnik Miloš Vojvodić

Šifra delatnosti: 1083

Matični broj: 07439329

Poreski identifikacioni broj: 101172493

Tekući računi kod poslovnih banaka:

Naziv poslovne banke	Vrsta tekućeg računa (dinarski/devizni)	Broj tekućeg računa
Komercijalna Banka	dinarski	205-2398465-83
Vojvođanska Banka	dinarski	355-1001717-37
Pro Credit Bank	dinarski	220-1403245-91
Banca Intesa	devizni	160-1240275-85

2. OSNOVNI PODACI O AUTORIMA POSLOVNOG PLANA

Institucija koja je izradila poslovni plan	Privredni savetnik, Novi Sad
Vođa projekta	Snežana Milovanović, dipl.ecc

Autori poslovnog plana

Ime i prezime i zvanje autora	Deo poslovnog plana koji je autor izradio	Preduzeće u kome je autor zaposlen	Potpis autora
Dušan Stanković, dipl. ing.	Tehničko-tenološki	Mašinogradnja Novi Sad	<i>Stanković D.</i>
Radovan Marković, dipl. ing.	Arhitektonsko- gradjevinski	Mašinogradnja Novi Sad	<i>Marković R.</i>
Suzana Marjanović, dipl. ing.	Mašinski	Mašinski Fakultet Beograd	<i>Marjanović S.</i>
Stevan Popović, dipl. ing.	Elektro	Elektrovojvodina Novi Sad	<i>Popović S.</i>
Igor Subotić, dipl.ing.	Hidro	Vojvodina Vode Novi Sad	<i>Subotić I.</i>
Svetlana Bošković, dipl.ecc.	Plan prodaje i plan nabavke	Ekonomski fakutet Subotica	
Snežana Milovanović, dipl.ecc	Finsansijski plan	Privredni savetnik Novi Sad	<i>Milovanović S.</i>

3. ANALIZA I OCENA RAZVOJNIH MOGUĆNOSTI INVESTITORA

3.1. Tržišni aspekti dosadašnjeg razvoja

Od osnivanja preduzeće u svom asortimanu je imalo samo sok od pomorandže "Đusko" koji je kao marka postao prepoznatljiv na tržištu i koji je prodavan isključivo na teritoriji Srbije i Crne Gore.

Preduzeće "Breskvica" spada u brzo rastuće kompanije o čemu najbolje svedoče podaci o rastu proizvodnje i prodaje u poslednje dve godine. U tom periodu prosečan godišnji rast je iznosio više od 40% (u 2007. godini proizvedeno je i prodato 30.000 litara soka a u 2008. godini proizvedeno je i prodato 55.000 litara soka). Usled pomenutog rasta učešće na tržištu negaziranih sokova se povećalo sa 1,25% koliko je iznosilo 2007. godine na 2,14% u 2008. godini.

Rastu je prevashodno doprinela promocija (od 2007. godine do 2008. godine prosečno se za promociju izdvajalo oko 50.000 eura), pogotovo što preduzeće u ovom periodu nije menjalo supstancu proizvoda pa je kvalitet proizvoda ostao nepromenjen.

Glavni konkurenti su:

- Nektar, Bačka Palanka
- SU-voće, Subotica
- Voćna dolina, Beograd

Preduzeće Nektar ima preko 50% tržišnog učešća čemu je prevashodno doprinela dobro organizovana promocija.

Kupci proizvoda su mnogobrojne veleprodaje i maloprodaje koje su uglavnom locirane na teritoriji Vojvodine. Distribucija veleprodaji se vrši od strane kupaca, a maloprodaji od strane našeg preduzeća koje za te namene raspolaže potrebnim vozilima.

Nabavka inputa se vrši od dobavljača sa lokalnog tržišta i nema ograničenja po pitanju kvantiteta i kvaliteta. Distribucija inputa se vrši od strane dobavljača.

3.1.2 Tehničko-tehnološki aspekti

Instalisani kapaciteti: odgovaraju optimalnoj godišnjoj proizvodnji od 100.000l soka

Stepen iskorišćenja kapaciteta u prethodnom periodu:

prošlogodišnja iskorišćenost kapaciteta je iznosila 55%, usled sezonskog karaktera samog proizvoda iskorišćenost kapaciteta u letnjim mesecima prelazi 70%

Dinamika dosadašnjih investicionih aktivnosti: U momentu kupovine tehnološka oprema je plaćena 1.200.000 EURa. Od ostalih investicionih aktivnosti treba napomenuti da je pre četiri godine kupljeno putničko vozilo u vrednosti od 15.200 EURa i pre tri godine su kupljena dva kombija u vrednosti od 37.800 EURa.

Prosečna starost tehnološke opreme: oprema je u proseku stara 5 godina i po starosti i kvalitetu je slična opremi kojom raspolažu konkurentna preduzeća.

Transportna sredstva u vlasništvu preduzeća i njihova prosečna starost: Preduzeće raspolaže jednim službenim putničkim automobilom prosečne starosti 4 godine i dva kombi vozila prosečne starosti 3 godine.

3.1.3. Organizacioni aspekti

Postojeći broj radnika i kvalifikaciona struktura zaposlenih:

Radno mesto (zanimanje)	Obrazovanje	Broj zaposlenih
Generalni direktor	visoko	1
Predsednik upravnog odbora	visoko	1
Pomoćnik generalnog direktora	visoka	1
Direktor proizvodnje	visoko	1
Radnik u proizvodnom pogonu	srednje	19
Rukovodilac administrativnog sektora	više	1
Administrativni radnici	srednje	4
Čistačica	osnovno	1
Kafe kuvarica	osnovno	1
Radnik na obezbeđenju	srednje	1
UKUPNO		31

Suvlasnici aktivno učestvuju u upravljanju preduzećem.

3.1.4. Finansijski aspekti dosadašnjeg poslovanja

Preduzeće od osnivanja posluje sa pozitivnim finansijskim rezultatom a u narednoj tabeli su prikazani osnovni finansijski pokazatelji iz poslednje tri godine.

Pokazatelji	2008.	2009.	2010.
Neto dobit u EUR	120.000	140.000	260.000
Neto obrtna sredstva u EUR	1.200.000	1.340.000	1.800.000
Koeficijent obrta kupaca	12,00	12,00	12,00
Udeo pozajmljenih u ukupnim izvorima	25,27%	23,24%	19,65%
Stopa neto dobitka	7,12%	7,36%	7,51%
Stopa neto prinosa na ukupna sredstva	7,02%	8,05%	13,07%

3.2. Analiza budućeg razvoja

Strateška razvojna orijentacija usmerena je na uvođenje pržene kafe u asortiman investitora, što je i predmet ovog poslovnog plana. Pored rasta usled uvođenja novog proizvoda u asortiman, može se očekivati da će novi brend doprineti daljoj afirmaciji investitora, što će podstaći dalju prodaju proizvoda iz postojećeg asortimana.

4. REZIME

Predmet poslovnog plana: Otvaranje pogona za proizvodnju pržene kafe koja bi se prodavala na tržištu Srbije i Crne Gore.

Projektovani plasman:

Projekcija plasmana u kg

<i>Asortiman</i>	<i>2010. godina</i>	<i>2011. godina</i>	<i>2012-2019. godine</i>
Pržena kafa »Minas«	800.000	900.000	1.000.000
Prežena kafa »Aromatik«	80.000	90.000	100.000
UKUPNO	880.000	990.000	1.100.000

Projekcija ostalih instrumenata marketing mixa uz kratak osvrt na konkurenciju:

Reč je o dva tipa pržene kafe od kojih je jedan izuzetnog kvaliteta (»Aromatik«), a drugi je na nivou kvaliteta konkurentskih preduzeća (»Minas«). Naime pržena kafa Aromatik će u svojoj mešavini imati 75% arabike a 25% robuste, dok je kod pržene kafe »Minas« projektovan identičan procenat kvalitetne i manje kvalitetne sirove kafe. Proizvod će se pakovati u kesice od 100 gr. 200 gr. i 1 kg. Primenom restriktivnog pristupa projektuje se sledeće tržišno učešće:

- 2010. godina - 2,11%
- 2011. godina - 2,38%
- 2012.-2019. godina - 2,64%

Cena će biti uglavnom unificirana odnosno količinski rabati će se odobravati samo najvećim kupcima. Cena za kafu Minas će biti nešto niža od cene najznačajnijih proizvođača kafe i projektuje se na nivou od 3,70 Eura za 1 kg. Cena za kafu Aromatik koja je višeg kvaliteta, projektuje se na nivou od 4 Eura za 1 kg. s tim što će ovaj proizvod imati limitirane mogućnosti plasmana prevashodno zbog cenovne elastičnosti tražnje kao i zbog niskih planiranih troškova promotivnih aktivnosti.

Troškovi promocije se projektuju na godišnjem nivou od 108.000 Eura pri čemu će najveći deo ove sume biti utrošena na oglašavanje manjeg intenziteta.

Kako preduzeće ne raspolaže svojim maloprodajnim objektima a nema snagu za neposredniju prodaju vlekim kupcima, prevashodno će koristiti srednji i dugi kanal distribucije, primenjiva će se intenzivan distribuciona politika a fizički transport će se vršiti kako od strane kupaca tako i od strane proizvođača iz tog razloga je planirana kupovina dva dodatna kombija u budućem periodu.

Proizvod će se prodavati uz 30 dana prosečnog odloženog plaćanja s tim što će veći kupci imati povoljnije uslove odnosno odobravaće im se duže vreme kreditiranja.

Planirana je proizvodnja na sadašnjoj lokaciji gde će biti izgrađena nova fabrika, lokacija je u Subotici i izuzetno je povoljna za brzo reagovanje na zahteve kupaca.

Planirana je kupovina najsavremenije opreme od inostranog proizvođača »Mafa Lun« koji je već dugo godina svetski lider u proizvodnji ove opreme. Proizvođač opreme obezbeđuje i neophodnu obuku radnika.

Pred investiciona faza traje šest meseci (od 30.06.2010.god. do 31.12.2010. god.) a početak redovne proizvodnje je planiran za 01.01.2011. god.
 Tehno-ekonomski vek projekta je deset godina (od 01.01.2011. god. do 31.12.2020.)

Visina apsolutnih investicionih ulaganja (bez interkalarne kamate) i izvori finansiranja:

<i>Vrsta ulaganja</i>	<i>Nabavna vrednost u EUR</i>	<i>Izvor finansiranja</i>
Objekat	1.000.000	sopstvena sredstva
Tehnološka oprema	1.000.000	sopstvena sredstva
Elektro oprema	50.000	sopstvena sredstva
Transportna sredstva	30.000	sopstvena sredstva
Trajna obrtna sredstva	651.594,11	sopstvena sredstva
UKUPNO	2.731.594,11	

Broj i struktura radnika neophodnih za realizaciju projekta:

Planirano je zapošljavanje nova 23 radnika a istovremeno bi sadašnji predsednik upravnog odbora fokus svojih poslovnih aktivnosti preorijentisao na novi projekat dok bi za proizvodnju negaziranih sokova neposredno bio odgovoran njegov pomoćnik. Shodno tome, za sam projekat bilo bi vezano 24 radnika čija je struktura prikazana sledećom tabelom:

<i>Radno mesto</i>	<i>Broj radnika</i>	<i>Stručna sprema</i>
Predsednik upravnog odbora	1	VSS
Tehnički director	1	VSS
Komercijalni director	1	VSS
Referenti prodaje	5	SSS
Referenti za prijem i izdavanje robe	2	SSS
Radnici u proizvodnji	6	KV
Radnici u operative	4	SSS
Prateće osoblje	4	NKV
UKUPNO	24	

Projektovani finansijski rezultati:

<i>Finansijski pokazatelji</i>	<i>Iznos pokazatelja</i>
Prosečan neto dobitak u EUR	520.068,00
Prosečan neto priliv u EUR	693.227,00
Interna stopa rentabilnosti	22,24%
Neto sadašnja vrednost u EUR (diskontna stopa __%)	1.884.892,00
Period povraćaja	4 godine i 254 dana

Proizvod je osetljiv na promenu cene sirove kafe koja kao berzanska roba trpi svakodnevne promene. Analizom tržišta je ustanovljeno da na tržištu sirove kafe ne treba očekivati ozbiljne turbulencije u vremenskom periodu koji odgovara veku trajanja projekta.

5. PONUDA GARANCIJE

Preduzeće kao garanciju nudi objekat sa tehnološkom opremom čija je vrednost na dan 31.12.2010. godine procenjena u iznosu od 2.050.000 Eura. Procena je urađena od strane konsultantskog preduzeća Coopers iz Beograda.

II OPERATIVNI PLAN

1. TEHNIČKO-TEHNOLOŠKA ANALIZA

1.1. Prikaz varijanti tehničko-tehnoloških rešenja

Prilikom izbora isporučioaca tehnološke opreme preduzeće je analiziralo sledeće ponude:

- Austrijski proizvođač „Kraus Limen“,
- Holandski proizvođač „Maffa Lum“,
- Belgijski proizvođač „Samsa Pul“.

Komparativni prikaz osnovnih elemenata iz ponude proizvođača tehnološke opreme je dat u narednoj tabeli:

<i>Prikaz osnovnih elemenata iz ponude</i>	<i>Proizvodjač Kraus Limen</i>	<i>Proizvodjač Mafa Lum</i>	<i>Proizvodjač Samsa Pul</i>
Nabavna vrednost tehnološke opreme (u EUR)	1.100.000	1.000.000	1.200.000
Godišnji tehnički kapacitet u kg kafe	2.400.000	2.000.000	2.800.000
Godišnji optimalni kapacitet u kg kafe	2.000.000	1.600.000	2.400.000
Godišnji troškovi investicionog održanja (% nabavne vrednosti)	1,20 %	1,00%	1,50%

Nabavna vrednost je data na paritetu »franko kupac« tako da osim fakturne vrednosti uključuje i ostale zavisne troškove nabavke (transport, carinu itd.). Pored navedenog u nabavnu vrednost je uključena i montaža a svaki od proizvođača predviđa obuku radnika u trajanju od dva dana. Uzevši u obzir potrebne kapacitete, cenu i godišnje troškove održavanja prihvaćena je ponuda holandskog proizvođača »Mafa Lum«.

Prilikom izbora izvođača objekta razmatrane su ponude sledećih preduzeća:

- Energoprojekt visokogradnja,
- Gemax i
- Ratko Mitrović.

Ponuda je data na osnovu grube skice investitora i osim same gradnje uključuje i izradu projektne i druge dokumentacije, uređenje građevinskog zemljišta, izgradnju pristupnih puteva, parkinga, ograda i gromobranske zaštite kao i dobijanje dodatnih dozvola za izgradnju potrebnih priključaka na vodovod, kanalizaciju, energetiku i PTT mrežu.

Obzirom da se radi o gotovo identičnim poslovima kao i da se radi o renomiranim preduzećima cena je jedini kriterijum koji je korišćen prilikom izbora. Investitor se opredelio za preduzeće »Ratko Mitrović« s obzirom da je njegova ponuđena cena

od 1.000.000 EURa za 10% povoljnija od »Gemaxa« (1.100.000 EURa) tj. za 20% povoljnija od »Energoprojekta visokogradnje« (1.200.000 EURa).

1.2. Opis odabranog tehnološkog rešenja

Sirova kafa se skladišti u magacinu sirovina odakle se upućuje na prženje. Po okončanju postupka prženja vrši se čišćenje a očišćena se odnosi na mlevenje. Mlevenje se vrši u silosima za mlevenje kafe. Mlevena kafa se pakuje pomoću posebnih mašina i to ubacivanjem u kesice za kafu težine 100.gr, 200 gr. i 1 kg. Kesice kafe se pakuje u kutije u koje staje 5 kg. kafe. Otvor kutija se zatvara selotejp trakom, ručnim putem.

Iz opisa tehnološkog procesa uočljivo je da je skoro kompletan postupak automatizovan i da se radi o zaokruženoj tehnološkoj celini odnosno da će se sve potrebne faze proizvodnje gotovog proizvoda obavljati u preduzeću.

U okviru kontrole kvaliteta biće organizovana i procesna i kontrola gotovog proizvoda. Procesna kontrola je kontrola u toku procesa proizvodnje. Pomenutu kontrolu obavlja obučeni radnik iz proizvodnje i radnik koji radi na odgovarajućoj mašini. U ovom delu treba naglasiti da je kontrola posebno bitna kod čišćenja pržene kafe s obzirom da se posle procesa prženja kafa mora očistiti od pleve i ostalih nečistoća. Kontrola gotovog proizvoda se vrši pregledom kesica za kafu i za to su zaduženi radnici koji po okončanju tog postupka kutiju zatvaraju selotejpom.

Za proizvodnju kafe »Minas« potrebno je 50% kvalitetnije sirove kafe »Santos« (Arabika) i 50% manje kvalitetne sirove kafe »Uganda« (Robusta). Kod kvalitetnije kafe »Aromatik« odnos je 75% kvalitetnije i 25% manje kvalitetne sirove kafe.

Tehnološku opremu čini:

- oprema za prženje kafe,
- oprema za mlevenje kafe i
- oprema za pakovanje kafe.

Celokupna oprema se nalazi u proizvodnom delu objekta i zauzima 25m².

Za 1 kg. gotovog proizvoda potrebno je obezbediti 1,2 kg. sirove kafe s obzirom da 20% sirove kafe nestane u procesu prženja i u procesu pakovanja.

Jedini potreban energent za tehnološku opremu je električna energija. Prilikom proizvodnje 1 kg. gotovog proizvoda utroši se 1kWh električne energije.

1.3. Opis odabranih tehničkih rešenja i građevinskih objekata

Predviđeno je da se proces proizvodnje pržene kafe obavlja u fabrici čiji objekti zauzimaju sledeć površine u m²

Kvadrature objekata:

Namena objekta	Kvadratura u m²
Proizvodni deo	100
Skladište gotovog proizvoda	75
Skladište sirovine i repromaterijala	75
Administrativni deo	50
Skladište ambalaže	40
UKUPNO	340

Kapaciteti skladišnog dela:

Namena objekta	U danima proizvodnje
Skladište gotovog proizvoda	20
Skladište ambalaže	20
Skladište sirovine i repromaterijala	30

Konstrukcija objekta je prizemna sa nosećim zidovima od blokova debljine 19 cm. Krovna konstrukcija je čelična a ostali elementi su armirano betonski. Trafo stanica je dimenzije 30 m² i betonske je građe.

Utrošci električne energije ne tehnoloških potrošača vezanih za objekat iznose oko 100.000 kWh godišnje. Osim električne energije uslovljene tehnološkim procesom i potrebama objekta potrebno je obezbediti i dizel gorivo za prevozna sredstva koji odvoze gotove proizvode. Godišnja potreba se procenjuje na oko 10.000 litara dizel goriva.

1.4. Popis neophodnih sredstava za rad

Osim navedene tehnološke opreme nabaviće se još i dva kombi vozila nosivosti od po 1,5 tone koji će služiti za prevoz gotovog proizvoda.

Pored toga potrebno je obezbediti opremu za zaštitu na radu koja će u narednim poglavljima detaljno biti opisana.

(Napomena: u primer u je zanemarena kancelarijska oprema kao što su stolovi, računari, štampači i slično, ali se prilikom izrade realnih poslovnih planova ova ulaganja se ne smeju izostaviti).

1.5. Kapaciteti i obim proizvodnje

Obim proizvodnje

<i>Godina</i>	<i>Jedinica</i>	<i>Proizvodnja pržene kafe »Minas«</i>	<i>Proizvodnja pržene kafe »Aromatik«</i>	<i>Ukupno</i>
2011.	kg	800.000	80.000	880.000
2012.	kg	900.000	90.000	990.000
2013. – 2020.	kg	1.000.000	100.000	1.100.000

Kako se oba proizvoda iz asortimana proizvode na istoj tehnološkoj opremi jedino je moguće prikazati zbirnu iskorišćenost kapaciteta.

Iskorišćenost kapaciteta

<i>Godina</i>	<i>Obim proizv. u kg</i>	<i>Godišnji tehnički kapacitet u kg</i>	<i>Godišnji optimalni kapacitet u kg</i>	<i>Godišnja iskorišćenost tehničkog kapaciteta u %</i>	<i>Godišnja iskorišćenost optimalnog kapaciteta u %</i>
2011.	880.000	2.000.000	1.600.000	44,00	55,00
2012.	990.000	2.000.000	1.600.000	49,50	61,88
2013. – 2020.	1.100.000	2.000.000	1.600.000	55,00	68,75

1.6. Normativi utrošaka materijalnih inputa

Standardni (normirani) utrošci materijalnih inputa za 1 kg pržene kafe

<i>Materijali</i>	<i>Jedinica mere</i>	<i>“Minas”</i>	<i>“Aromatik”</i>
Sirova kafa “Santos”	kg	0,60	0,90
Sirova kafa “Uganda”	kg	0,60	0,30

Uzevši u obzir obim proizvodnje kao i planirani asortiman moguće je izračunati utrošene materijalne inpute po godinama veka trajanja projekta.

Dinamika utrošaka materijalnih inputa po godinama veka trajanja projekta

<i>Utrošeni materijal</i>	<i>Jedinica</i>	<i>Godina trajanja projekta</i>		
		<i>2011.</i>	<i>2012.</i>	<i>2013.-2020.</i>
Sirova kafa “Santos”	kg	552.000	621.000	690.000
Sirova kafa “Uganda”	kg	504.000	567.000	630.000
Kesice od 100 gr.	kom	4.400.000	4.950.000	5.500.000
Kesice od 200 gr.	kom	1.100.000	1.237.500	1.375.000
Kesice od 1 kg.	kom	220.000	247.500	275.000
Kutije za kafu	kom	176.000	198.000	220.000

1.7. Broj i struktura radne snage povezane sa tehnološkim procesom

Neposredno povezani sa tehnološkim procesom su sledeći radnici:

Radno mesto (zanimanje)	Obrazovanje	Broj zaposlenih
Kontrolor rada tehnološke opreme	III stepen SSS	1
Procesni kontrolor	III stepen SSS	2
Kontrolor gotovih proizvoda	III stepen SSS	3
UKUPNO		6

Dodatni posao za sve radnike je donošenje kutija sa kafom u magacin gotovih proizvoda kao i utovar u prevozna sredstva dobavljača odnosno prevozna sredstva investitora.

1.8. Grupno iskazana ulaganja, rok trajanja i investiciono održavanje

Vrsta troška	Iznos ulaganja u EUR	Rok trajanja u godinama	Godišnji trošak investicionog održavanja (% nabavne vrednosti)
Objekat	1.000.000	40	0,50
Tehnološka oprema	1.000.000	10	1,00
Elektro oprema	50.000	20	1,00
Transportna sredstva	30.000	10	3,00

2. ANALIZA ORGANIZACIONIH I KADROVSKIH ASPEKATA

2.1. Ukupan broj zaposlenih, način njihovog obezbedjenja i predviđena obuka zaposlenih

Ukupan broj zaposlenih:

Radno mesto (zanimanje)	Obrazovanje	Broj zaposlenih
Generalni direktor	VSS	1
Predsednik upravnog odbora	VSS	1
Pomoćnik generalnog direktora	VSS	1
Direktor proizvodnje	VSS	1
Radnik u proizvodnom pogonu	SSS	19
Rukovodilac administrativnog sektora	VS	1
Administrativni radnici	SSS	4
Čistačica	NKV	1
Kafe kuvarica	NKV	1
Radnik na obezbeđenju	SSS	1
Tehnički director	VSS	1
Komercijalni director	VSS	1
Referenti prodaje	SSS	5
Referenti za prijem i izdavanje robe	SSS	2
Radnici u proizvodnji	KV	6
Radnici u operative	SSS	4
Prateće osoblje	NKV	4

Radnici čije se zapošljavanje planira u narednom periodu su sledeći:

- tehnički direktor,
- komercijalni direktor,
- referenti prodaje,
- referenti za prijem i izdavanje robe,
- radnici u proizvodnji,
- radnici u operativi i
- prateće osoblje.

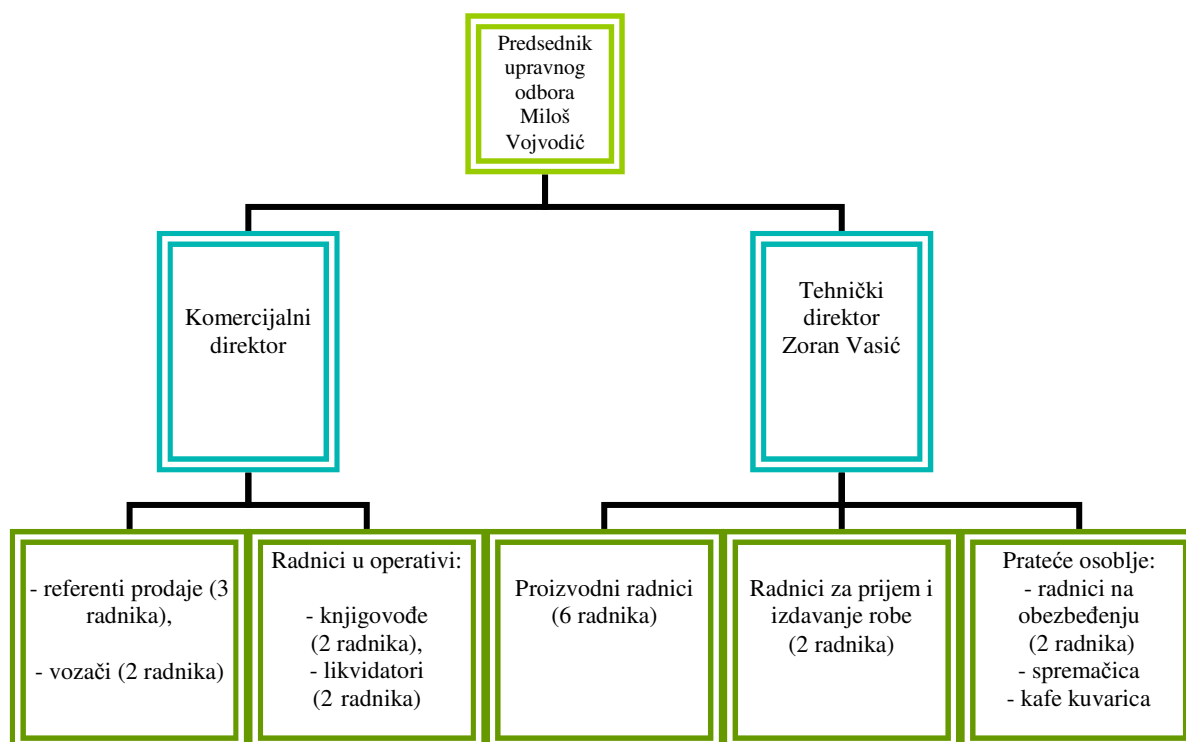
Način obezbedjenja zaposlenih (realokacijom postojećih i/ili zapošljavanjem novih):

Tehnički direktor će se preuzeti iz preduzeća »Grand kafa« i sa njim su dogovoreni uslovi angažovanja. Preduzeće još nije odabralo komercijalnog direktora, ali su u toku pregovori sa petoro potencijalnih kandidata. S obzirom na strukturu ostala 22 radnika ne bi trebalo da bude nikakvih teškoća da se oni obezbede putem oglasa u dnevnim novinama. Poželjno je da svi a najmanje tri referenta prodaje imaju vozačku dozvolu. Za referente za prijem i izdavanje robe primiće se radnici koji imaju najmanje dve godine radnog iskustva na sličnim poslovima .

Obuka zaposlenih: Obuku proizvodnih radnika vrši će proizvođač opreme i predvideo je da se celokupna obuka izvrši za dva dana.

2.2. Predvidjena organizaciona struktura

Način organzovanja zaposlenih:



Iz organizacione šeme se može zaključiti da su ključni menadžeri:

- predsednik upravnog odbora,
- komercijalni direktor i
- tehnički direktor.

Predsednik upravnog odbora je odgovoran za poslovanje celokupnog preduzeća i svoje aktivnosti ostvaruje u saradnji sa komercijalnim i tehničkim direktorom.

Komercijalni direktor je odgovoran za aktivnosti na polju marketinga kao i za ostale operativne ekonomske poslove. Svojim angažovanjem na poslovima plasmana finalnih proizvoda doprinosi realizaciji predviđenih planova prodaje.

Tehnički direktor je prevashodno odgovoran za proizvodni proces. Vođenjem proizvodnog procesa i brigom o stanju tehnološke opreme i svih inženjerskih sistema doprinosi realizaciji predviđenih planova proizvodnje i poslovnih rezultata u celini.

Predsednik upravnog odbora, komercijalni i tehnički direktor pripremaju godišnje i mesečne planove proizvodnje i stvaraju uslove za ispunjenje tih planova.

2.3. Ključne osobe

Za predsednika upravnog odbora (Miloša Vojvodića) i tehničkog direktora (Zorana Vasića) biografijske su priložene u dodatku poslovnog plana.

Osim neto plate (predsednik upravnog odbora 1.000 Eura, a tehnički direktor 800 Eura) nisu predviđeni drugi oblici nadoknade. Naime, predsednik upravnog odbora je istovremeno i većinski vlasnik tako da dodatna primanja očekuje po osnovu vlasništva. Plata tehničkog direktora je sada za 50% viša nego što je bila u prethodnom preduzeću. U slučaju izuzetnih poslovnih rezultata predviđena je isplata stimulacije.

Predsednik upravnog odbora je istovremeno i većinski vlasnik. Osim njega, članovi upravnog odbora su preostala dva vlasnika odnosno Marko Petrović i Ružica Pavić.

BIOGRAFIJA (CV) - MARKO PETROVIĆ

Predložena pozicija u preduzeću: suvlasnik preduzeća

Datum rođenja: 23.januar 1957. god.

Obrazovanje: Diplomirao je na elektrotehničkom fakultetu u Beogradu 1981, godine.

Podaci o poslovnom iskustvu: od 1996. godine do 2004. godine obavljao je funkciju tehničkog direktora u preduzeću „Rekord“ Stara Pazova koje se bavi proizvodnjom i prometom urešaja i delova za električne instalacije. Od 1982. godine do 1995. godine je bio zaposlen u preduzeću „Nikola Tesla“ Obrenovac.

BIOGRAFIJA (CV) - RUŽICA PAVIĆ

Predložena pozicija u preduzeću: suvlasnik preduzeća

Datum rođenja: 16. avgust 1965. god.

Obrazovanje: Diplomirala na Višoj poslovno komercijalnoj školi u Novom Sadu, 1988. godine

Podaci o poslovnom iskustvu: od 2001. godine do 2004. godine bila je zaposlena u preduzeću „Centro proizvod“ kao direktor uvoznog sektora. Od 1996. godine do 2000. godine u istom preduzeću je obavljala funkciju pomoćnika direktora za komercijalne poslove, a u periodu od 1989. godine do 1995. godine je radila na poslovima komercijaliste.

3. ANALIZA LOKACIJE

Uskladjenost izabrane lokacije sa urbanističkim planovima: gradnja objekta je predviđena u zoni koja je urbanističkim planovima određena da bude industrijska i investitor je dobio sve neophodne dozvole za izgradnju objekta.

Karakteristike makrolokacije: Zemljište predviđeno za gradnju ima povoljne geotehničke karakteristike odnosno ne postoji opasnost od klizišta i podzemnih voda. Objekat ima pristup energetske potrošačima a potrebno povećanje instalisane snage obezbediće se izgradnjom sopstvene trafo stanice.

Karakteristike mikrolokacije: Lokacija predviđena za gradnju je u vlasništvu investitora i nalazi se u opštini Subotica u ulici Crnotravska broj 32. Lokacija je od samog centra grada udaljena 15km i nalazi se na 5 km udaljenosti od auto puta Subotica-Novi Sad-Beograd-Niš.

Gradnja, kupovina ili iznajmljivanje prostora na kome će se obavljati investiciona aktivnost: Analizom visine troškova i prednosti sve tri moguće varijante, investitor se opredelio za izgradnju objekta.

Posledice raseljavanja: gradnja objekta ne zahteva nikakva raseljavanja.

Uticaj na razvoj područja: očekuje se povoljan uticaj na razvoj ovog područja i to u smislu zapošljavanja većeg broja radnika i kupovine neophodnih sirovina od lokalnih dobavljača.

4. ANALIZA ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE I ZAŠTITE NA RADU

4.1. Zaštita životne sredine

Imajući u vidu karakteristike tehnološkog procesa može se očekivati da će u toku rada nastajati sledeće otpadne materije i polutanti potencijalni zagađivači životne okoline: otpadne vode, čvrst otpad i buka.

Negativni uticaji investicije na životnu sredinu: Otpadne vode se mogu svrstati u dve kategorije i to su sanitarne i atmosferske. Čvrst otpad se javlja u procesu proizvodnje kao rastur. Buka nastaje usled rada mašina i uređaja u pogonima u proizvodnom kompleksu.

Projektovane mere zaštite životne sredine: Rešenje otpadnih voda planirano je izgradnjom fekalne i kišne kanalizacije u samom objektu koja bi se priključila na postojeću kanalizaciju. Čvrst otpad će se u toku radne smene sakupljati i odlagati u kontejnere. Predviđeno je da celokupna opreme bude smeštena u zatvorene prostorije sa odličnom zvučnom izolacijom tako da se može očekivati da će nivo buke u okolini biti znatno ispod dozvoljene.

Ocena ekološke podobnosti: Na osnovu svega opisanog i uz striktnu primenu planiranih mera zaštite životne sredine može se zaključiti da rad preduzeća za proizvodnju pržene kafe neće ugroziti odnosno neće izazvati pogoršanje kvaliteta životne sredine.

4.2. Zaštita na radu

Samo preduzeće po svojoj prirodi, koncepciji kao i savremenoj opremi (proizvođač opreme je u ponudi dao sva uputstva za sigurnost na radu kao i potvrdu da je oprema proizvedena uz maksimalno poštovanje mera i normi zaštite operatera) u principu nije izvor negativnog uticaja na radnike.

Potencijalne opasnosti za radnike:

- neadekvatno radno vreme,
- nedovoljna obučenosť radnika,
- nekorišćenje zaštitne opreme,
- nedovoljna osvetljenosť radnih prostorija,
- nepovoljna temperatura za rad,
- buka,
- opasnosť od strujnog udara,
- hronične bolesti radnika,
- neupućenosť radnika u postupke i pravila zaštite na radu i
- nedostatak uputstava u vezi sigurnosťi na radu.

Projekcija mera zaštite na radu:

- radnici će raditi osam sati uz korišćenje dnevnog odmora od pola sata,
- radnici raspoređeni na obavljanju tehnoloških operacija pre samostalnog obavljanja operacija moraju najmanje dva da na provesti na obuci koju će

organizovati isporučilac opreme, kada će se upoznati sa svim merama zaštite na radu,

- svi radnici u toku rada moraju da koriste osnovno zaštitno odelo koje oblače neposredno pre ulaska u proizvodnu halu,
- radne prostorije će biti osvetjene svetlošću intenziteta 220 – 250 luksa, prirodnim i dodatnim veštačkim osvetljenjem; prozori, svetlosni otvori i drugi elementi osvetljenja će se držati u čistom i ispravnom stanju,
- temperature u radnim prostorijama će biti između 15 i 20 stepeni,
- radnici koji će biti izloženi negativnom uticaju buke nosiće specijalne zaštitne slušalice,
- sve opasnosti od udara struje će biti vidno obeležene sa: “OPASNO PO ŽIVOT”, “VISOKI NAPON” i sl.; jednom u toku godine obavljajući se merenja otpora, uzemljenja i rezultati merenja će se voditi u posebnoj svesci,
- radnici sa hroničnim bolestima neće se zapošljavati na radnim mestima gde mogu nastati opasne posledice po njihovo zdravlje; u proizvodnom procesu zapošljavajuće se samo radnici koji imaju adekvatno zdravstveno uverenje,
- u svim radnim prostorima postaviće se i vidno obeležiti kutije prve pomoći,
- u cilju preduzimanja što sveobuhvatnijih mera zaštite na radu svake godine će se vršiti provera obučenosti radnika za zaštitu na radu kao i provera ispravnosti zaštitnih sredstava i mikroklimе radnog prostora.

Ocena mera zaštite na radu: Predložene mere zaštite na radu prevazilaze trenutne zakonske obaveze zaštite na radu ne samo u Republici Srbiji već i u zemljama EU.

III MARKETING PLAN

1. PLAN PRODAJE

1.1. Asortiman, ciljno tržište i njihove osnovne karakteristike

Asortiman investitora:

<i>Vrsta proizvoda</i>	<i>Naziv proizvoda</i>
Pržena kafa	»Minas«
Pržena kafa	»Aromatik«

Pržena kafa spada u kategoriju proizvoda koji zadovoljavaju finalne potrebe potrošača. Pored prijatnog ukusa i mirisa pržena kafa ima i izvesna korisna svojstva: jača raspoloženje i volju za rad, ublažava astmatične napade, pomaže savladavanju umora, jača mentalnu i fizičku energiju. Danas se kafa besplatno služi u ustanovama i preduzećima u razvijenim zemljama sa ciljem da doprinese izdržljivosti, kreativnosti i produktivnosti.

Najbolje je konzumirati nekoliko šoljica kafe dnevno, jednu ujutru a ostale u toku dana ali nikada kasno uveče. Na taj način se postiže budnost i koncentracija, raspoloženje, mentalna i fizička izdržljivost i veća produktivnost u radu. Prema pojedinim istraživanjima smatra se da je pet šoljica kafe dnevno optimalno a preterane doze (15 do 20 šoljica kafe dnevno) mogu izazvati neke neželjen pojave kao što su uznemirenost, lupanje srca, nesаница i drugo.

Ciljno tržište: Investitor je planirao da prženu kafu prodaje na tržištu Srbije i Crne Gore.

Kupci proizvoda (poznati ili nepoznati): S obzirom na karakter potreba koje proizvod zadovoljava i broj potencijalnih kupaca nemoguće je precizno odrediti kupce. Potencijalni kupci su svi potrošači koji konzumiraju navedeni proizvoda na ciljnom tržištu.

Komplementarnost i supstititivnost sa drugom vrstom proizvoda: Proizvod nije komplementaran sa drugom vrstom proizvoda, dok se supstitutima prevashodno mogu smatrati druge vrste kafenih proizvoda kao što su sve vrste instant i filter kafe. Pored navedenih delimičnim supstitutom se može smatrati i čaj. Navedeni supstituti na ciljnom tržištu ne predstavljaju ozbiljnu konkurenciju tako da ne zahtevaju detaljniju analizu.

Životni ciklus proizvoda: Pržena kafa se na tržištu Srbije i Crne Gore već dugi niz godina nalazi u zreloj fazi životnog ciklusa. Uzevši u obzir kulturološke faktore nema indicija da bi u skorije vreme pržena kafa na ciljnom tržištu iz zrele faze životnog ciklusa mogla da pređe u fazu opadanja.

Komparativna analiza proizvoda investitora i proizvoda konkurenata: Pržena kafa se dobija kao mešavina kvalitetnije kafe Arabika i manje kvalitetne kafe Robuste čije će pojedinačne karakteristike biti opisane u analizi nabavnog tržišta. Diferencijacija

po pitanju kvaliteta između kafe različitih proizvođača se vrši na osnovu kvaliteta mešavine. Kvalitetnija je pržena kafa onog proizvođača u kojoj ima više Arabike a manje Robuste.

Struktura projektovane mešavine u prženoj kafi investitora

Naziv proizvoda	% Arabike u gotovom proizvodu	% Robuste u gotovom proizvodu
Minas	50	50
Aromatik	75	25

Preduzeće je planiralo da svoje mešavine pravi od najkvalitetnije sirove kafe iz grupe Arabika pod nazivom »Santos« i od prosečno kvalitetne sirove kafe iz grupe Robusta pod nazivom »Uganda«.

Mešavina konkurentskih prženih kafa koje postoje na tržištu Srbije i Crne Gore je uglavnom ujednačena i njihova struktura je prikazana sledećom tabelom:

Struktura projektovane mešavine u prženoj kafi konkurentskih proizvoda

Vrsta kafe	% u gotovom proizvodu
Arabika	50
Robusta	50

Dodatna diferencijacija između proizvođača i konkurentskih preduzeća u pogledu kvaliteta kafe može se ustanoviti ukoliko se prihvati činjenica (objavljena u sredstvima javnog informisanja) da postoje osnovane sumnje da pojedini mali proizvođači 5% do 10% Robuste u svojim mešavinama zamenjuju jeftinijim surogatima. Konkretno zamena se može vršiti: ječmom, pšenicom, ražom, ječmenim sladom, sladom drugih žitarica, korenom cikorije, sušenom smokvom, rogačem, nautom i sojom.

1.2. Analiza i procena tražnje

Korišćen metod prilikom analize (»desk« ili »field«): Analiza tržišta je uglavnom izvršena desk metodom korišćenjem eksternih izvora informacija s tim što je u određenim slučajevima korišćen »Field« metod.

Potrošnja u prethodnom periodu na ciljnom tržištu: Prilikom definisanja tekuće i prethodne tražnje postojao je objektivni problem s obzirom da se proteklih godina pržena kafa malih proizvođača u velikom procentu prodavala van legalnih tokova. Iz tog razloga najobjektivnijim podacima mogu se smatrati oni do kojih se došlo terenskim istraživanjem.

Potrošnja u periodu 2007.-2011. godine

Godina	Potrošnja proizvoda u kg (kom)
2007	41.600
2008	41.250
2009	40.500
2010	41.400
2011	41.900

Izvor: Publikacija

Potrošnja u prethodnom periodu na tržištima razvijenih zemalja, kao i na potencijalnim tržištima (na primer države u okruženju):

Da bi se na pravi način ustanovili relevantni faktori tražnje izvršena je analiza kretaja tražnje za prženom kafom u drugim zemljama s tim što ne postoje podaci po pojedinim vrstama kafenih proizvoda već samo zbirni. U narednim tabelama prikazano je kretanje potrošnje kafe:

- u celom svetu,
- u državama proizvođača kafe u kojima stanovništvo po pravilu ima manju kupovnu moć,
- u okolnim državama što je posebno značajno s obzirom da investitor ova tržišta tretira kao potencijalna,
- u državama značajnih uvoznika kafe a to su zemlje po pravilu sa visokim društvenim proizvodom po glavi stanovnika.

Svetska potrošnja kafe u periodu 1998. do 2011. god.

<i>Godina</i>	<i>Potrošnja u milionima kg kafe</i>
1998	6246
1999	5886
2000	6186
2001	5904
2002	5934
2003	5526
2004	6000
2005	6048
2006	6108
2007	6180
2009	6240
2009	6420
2010	6480
2011	6600

Izvor: The international coffee organization

Potrošnja u državama proizvođača (izvoznika) kafe u 2011. godini

<i>Država</i>	<i>Potrošnja 2009. u kg kafe</i>	<i>Broj stanovnika</i>	<i>Potrošnja »per capita« u kg kafe</i>
Brazil	825.000.000	182.032.604	4,53
Kolumbija	84.000.000	41.662.073	2,02
Venecuela	41.400.000	24.654.694	1,68
Kosta Rika	13.800.000	3.896.892	3,54
Haiti	20.400.000	7.527.817	2,71
Dominikanska Republika	20.400.000	8.715.602	2,34
Honduras	12.000.000	6.669.789	1,80
Gvatemala	18.000.000	13.909.384	1,29
Kuba	13.440.000	11.263.429	1,19
Meksiko	90.000.000	104.907.991	0,86
Etiopija	109.980.000	66.557.553	1,65

Madagaskar	19.980.000	16.979.744	1,18
Obala Slonovače	19.020.000	16.962.491	1,12
Kongo	12.000.000	56.625.039	0,21
Filipini	55.020.000	84.619.974	0,65
Tajland	30.000.000	64.256.276	0,47
Indonezija	100.020.000	234.893.453	0,43
Vijetnam	30.000.000	81.624.716	0,37
Indija	68.040.000	1.049.700.118	0,06
Ostali	77.340.000		(prosek) 0,76
UKUPNO	1.659.840.000		

Izvor: The international coffe organization, the world factbook

Prosečna potrošnja pržene kafe u zemljama u okruženju u periodu 2005 – 2009.

<i>Država</i>	<i>Prosečna godišnja potrošnja kafe u periodu 2005-2009. (u tonama kafe)</i>	<i>Broj stanovnika</i>	<i>Potrošnja »per capita« u kg</i>
Bosna i Hercegovina	23.333,33	3.989.018	5,85
Makedonija	11.666,67	2.063.122	5,65
Hrvatska	23.333,33	4.522.245	5,16
Albanija	6.000,00	3.582.205	2,32

Izvor: The international coffe organization

Potrošnja po glavi stanovnika u državama uvoznika kafe u periodu 1980.-2011.

<i>Država</i>	<i>Potrošnja »per capita« u kg 1980-1999.</i>	<i>Potrošnja »per capita« u kg 2000-2009.</i>	<i>Potrošnja »per capita« u kg 2010.</i>	<i>Potrošnja »per capita« u kg 2011.</i>
Finska	12,06	11,15	11,24	11,38
Belgija/Luksemburg	5,90	6,43	9,14	9,49
Norveška	10,15	9,18	9,15	9,01
Danska	10,48	9,24	9,02	8,15
Švedska	10,80	8,25	8,33	7,93
Švajcarska	7,27	6,85	6,78	7,37
Nemačka	7,14	6,80	6,59	6,97
Holandija	8,20	6,84	6,10	6,86
Austrija	8,40	7,27	7,10	5,88
Italija	4,60	5,40	5,36	5,64
Grčka	2,87	3,87	5,18	5,60
Francuska	5,65	5,40	5,54	5,35
Kipar	3,51	4,85	4,48	4,56
Portugalija	2,80	4,28	4,30	4,34
SAD	4,40	4,05	3,95	4,25
Španija	3,80	4,44	4,33	4,21
Japan	2,47	3,24	3,27	3,16
Irska	1,60	1,80	2,08	2,33
Velika Britanija	2,45	2,28	2,19	2,21
PROSEK	4,52	4,55	4,54	4,67

Izvor: International coffe organization, the world factbook

Relevantni faktori tražnje (analiza prethodnog kretanja i projekcija budućeg kretanja):

- ekonomski faktori, generalno važi pravilo da što je zemlja razvijenija voća je potrošnja kafe,
- kulturološki faktori, u zemljama u kojima se tradicionalno konzumira čaj manja je potrošnja kafe (Velika Britanija, Irska i Albanija),
- klimatski faktori, najznačajniji potrošači kafe su skandinavske zemlje što se između ostalog objašnjava dugom i hladnom zimom,
- demografski faktori, postoje male razlike u okolnim zemljama sa aspekta potrošnje kafe po glavi stanovnika.

Od značaja za ciljno tržište posebno je važno analizirati prethodno kretanje i izvršiti projekciju budućeg kretanja sledećih relevantnih faktora tražnje:

- demografskih,
- kreditiranje kupaca i
- ekonomskih.

Demografske karakteristike se najbolje uočavaju iz popisa. Iako je najbolje pratiti kretanje punoletnog stanovništva kao osnovnog segmenta ciljnog tržišta, zbog uporedivosti sa prikazanim podacima susednih zemalja prikazaćer se ukupno stanovništvo.

Broj stanovnika u Srbiji (bez K i M) u popisima 2001. god. i 1991. god.

Područje	2001. god.	1991. god.	Apsolutni porast – pad 2001.-1991.	Indeks 1991. = 100
Centralna Srbija	5.454.950	5.582.611	-127.661	97.7
Vojvodina	2.024.487	1.966.367	58.120	103.0
UKUPNO	7.479.437	7.548.978	-69.541	99.1

Izvor: Republički zavod za statistiku

Tržište treba uvećati za 650.000 stanovnika Crne Gore tako da je tržište Srbije i Crne Gore (bez KiM) oko 8.1 miliona stanovnika. Uzevši u obzir nisku stopu prirodnog prirštaja objektivno je očekivati da se u projektovanom veku trajanja projekta značajnije neće menjati broj stanovnika.

Kreditiranje kupaca na tržištu pržene kafe vrši se kada su kupci velika distributerska preduzeća. Poslednjih godina pržena kafa se prodavala uz odloženu naplatu od 30 do 60 dana.

Ekonomskarakteristike se mogu pratiti preko različitih pokazatelja a najznačajniji indikator potencijala potrošnje je dinamika prosečnih bruto plata radnika.

Godina	Rast prosečni bruto plata u EUR u republici Srbiji (procenturalno iskazan u odnosu na prethodnu godinu)
2008.	84.03
2009.	9.02
2010.	6.58
2011.	3.38

Izvor: Savezni zavod za statistiku i www.nbs.co.rs

Uočljive su pozitivne tendencije mada su one znatno manje od očekivanih. Sva ozbiljna istraživanja govore o budućem niskom rastu, odnosno zadržavanju prosečnih plata na sadašnjem nivou. (iskazano u EUR)

Projektovana tražnja u tehno-ekonomskom veku trajanja projekta:

Na osnovu kretanja relevantnih faktora tražnje i sadašnjeg stanja tražnje za kafama može se projektovati tražnja u thno-ekonomskom veku trajanja projekta. Uzevši u obzir da je sadašnja tražnja na nivou od 41.600.000 kg kafe godišnje i da se relevantni faktori tražnje neće bitnije menjati u budućnosti projektuje se da će tražnja u naturalnim jedinicama ostati ista.

1.3. Analiza i procena promocije, distribucije i cene

1.3.1. Promocija

Osnovni vid komuniciranja (oglašavanje, unapredjenje prodaje i odnosi sa javnošću):

Na tržištu kafe intenzivna je promotivna aktivnost. S obzirom na prirodu i namenu proizvoda relevantna su prevashodno dva nivoa komuniciranja i to:

- sa finalnim potrošačima i
- sa kanalima distribucije.

Glavni vid komuniciranja proizvođača sa krajnjim potrošačima je oglašavanje. Najčešće se oglašava preko televizije, a nisu retki ni slučajevi korišćenja drugih medija kao i reklamnih plakata (panoa i bilborda).

Cene pojedinih oblika oglašavanja na ciljnom tržištu:

Uzevši u obzir da se proizvođači sa najznačajnijim tržišnim učešćem svakodnevno oglašavaju interesantno je videti tekući cenovnik pojedinih oblika oglašavanja.

Cene pojedinih oblika oglašavanja

Vrsta medija	Intezitet oglašavanja	Mesečni iznos promotivnih troškova iskazani u EUR
Televizija sa visokom gledanošću	5 puta dnevno po 10 sekundi u udarnim terminima	30.000
Novine sa velikim tiražom	10 puta mesečno po punoj stranici	15.000
Radio stanica sa visokom slušanošću	10 puta dnevno	2.000

Izvor: Interno istraživanje od strane investitora

Osim oglašavanja, u komuniciranju sa krajnjim potrošačima koristi se i unapređenje prodaje. Od najznačajnijih oblika unapređenja prodaje mogu se navesti:

- sezonske promocije u veleprodajnim objektima;
- dnevne promocije u samostalnim trgovinskim radnjama;
- popust 2-3% za vreme promocije i
- specijalni pokloni najboljim kupcima.

Osnovni vid komuniciranja proizvođača sa kanalima distribucije je unapređenje prodaje, uz posebnu koncentraciju promotivnih napora na velika trgovinska preduzeća sa razgranatom maloprodajnom mrežom. Osim nagrade pojedinim distributerima uobičajeno se koristi prospekt i nastupi na sajmovima.

Odnosi sa javnošću se prevashodno ogledaju u stvaranju i zadržavanju pozitivnog imidža pojedinim proizvođača. Osim toga, generalno pozitivan odnos prema kafi kao proizvodu može se uočiti iz tekstova u stručnim časopisima i u dnevnim novinama. Posebno su važni tekstovi o pozitivnim zdravstvenim efektima usled potrošnje kafe. I pored toga, lobiranje da se snizi akcizno opterećenje nije sada dalo rezultate.

Uzevši u obzir intenzivnu konkurenciju realno je očekivati da će se u budućnosti trošiti značajna sredstva za finansiranje promotivnih aktivnosti. U suštini, u budućnosti se ne očekuju značajne promene vezane za promotivne aktivnosti.

1.3.2. Distribucija

Uobičajeni kanali distribucije (»kratki«, »srednji« ili »dugi«):

U plasmanu pržene kafe učestvuju sve osnovne vrste kanala distribucije, s tim što je kratki kanal rezervisan za prodaju od strane malih proizvođača (u svojim maloprodajnim objektima), kao i za eventualnu prodaju velikim potrošačima (zdravstvo, obrazovanje, velika preduzeća i sl.).

Uobičajena distributivna politika (intenzivna, selektivna ili ekskluzivna):

S obzirom na karakter kupaca, disperziju potrošača vodi se intenzivna distributivna politika. U praksi se distributivna politika realizuje u saradnji sa veletrgovinama i trgovinskim preduzećima koja imaju razvijenu maloprodajnu mrežu, kao što su: Maxsi, Rodić, Mercator, Idea i sl.

Uobičajeni subjekti distribucije (kupci ili prodavci): U kratkom kanalu fizičke distribucije koristi se vozni park proizvođača a u srednjem i dugom kanalu koristi se kako vozni park kupaca tako i vozni park proizvođača.

1.3.3. Cena

Osnovni ciljevi (kratkoročni i dugoročni): Analizom podataka o kretanju cena pržene kafe u poslednjih pet godina na ciljnom tržištu mogu se ustanoviti sledeće osnovne pravilnosti:

Cena pržene kafe je dugoročno uslovljena cenom sirove kafe kao najznačajnijim inputom koji opredeljuje cenu koštanja. Cena za kilogram pržene kafe se kretala na nivou 45% do 52% cene za kilogram sirove kafe iz grupe »Arabika« odnosno na nivou 38% do 40% za kilogram sirove kafe iz grupe »Robusta«.

Cena pržene kafe je stabilnija od cene sirove kafe tako da proizvođači pržene kafe ostvaruju veću dobit kada cena sirove kafe pada na svetskom tržištu. Osnovni cilj

najvećih proizvođača pržene kafe jeste maksimiziranje tržišnog učešća dok mali proizvođači nastoje da maksimiziraju tekući profit.

Cenovna elastičnost tražnje: Na cenovnu elastičnost tražnje utiču dve grupe faktora. Sa jedne strane pržena kafa uslovno predstavlja jednu od životnih namirnica zbog čega cenovna elastičnost tražnje na nivou celog ciljnog tržišta nije velika odnosno promena cena ne utiče značajno na visinu ukupne tražnje za prženom kafom. Sa druge strane tržište pržene kafe je veoma konkurentno tako da je tražnja visoko cenovno elastična na promenu cena pojedinih proizvođača. Razlika u kvalitetu nije prepoznata kod potrošača posebno između proizvoda najpoznatijih proizvođača tako da lojalnost konkretnoj marki nije značajno izražena. Uzevši to u obzir kao i nisku kupovnu moć stanovništva na ciljnom tržištu diferencijacija putem cena je dobar osnov za stvaranje konkurentne prednosti.

Unificiranost cena: Unificiranost cena nije izražena odnosno postoje razni popusti koji se odobravaju kupcima prevashodno na bazi količinskog rabata.

Uticaoj ostalih instrumenata marketing mixa na cenu: Od ostalih instrumenata marketing miksa najznačajniji uticaj na cenu imaju troškovi promocije. Proizvođači koji se više oglašavaju i koji primenjuju značajnije promotivne aktivnosti u okviru unapređenja prodaje imaju veću mogućnost za povećanje cena. Cena pržene kafe tokom poslednjih pet godina je bila podložna oscilacijama u zavisnosti od promena cena sirove kafe. S toga će se u analizi koristiti tekuće cene.

Tekuće cene pržene kafe proizvođača sa ciljnog tržišta na paritetu „Franko proizvođač“

<i>Proizvođač</i>	<i>Cena za kg. pržene kafe u EUR</i>
Grand Prom	6.84
Don caffe	6.75
Nestle	7.20
Jacobs	6.95
Franck	6.70
Lavazza coffe	7.01
Mali proizvođači	6.50

Prosečne tekuće cene pržene kafe na potencijalnim tržištima na paritetu »Franko proizvođač«

<i>Država</i>	<i>Cena za kg. pržene kafe u EUR</i>
Hrvatska	7.25
Bosna i Hercegovina	6.93
Makedonija	6.80

Prosečne tekuće cene kilograma pržene kafe u zemljama u okruženju ukazuju da se radi o atraktivnim tržištima.

U budućnosti se ne očekuju značajne promene cena, osim ako ne bude većih promena cena sirove kafe. Uzevši u obzir zasađene površine na plantažama kafe i očekivanu tražnju, nije realno očekivati značajnije promene cena sirove kafe.

1.4. Analiza i procena ponude

Analiza prethodne i tekuće prodaje:

Od raspada SFRJ na tržištu Srbije i Crne Gore ostaje samo jedan veliki proizvođač pržene kafe, a to je »Centroproizvod«. Vrlo brzo, veliki broj malih proizvođača otvorio je svoje male pržionice sa prevashodnom orijentacijom na lokalna tržišta. Neki od njih su se ubrzano razvijali i danas predstavljaju najznačajnije proizvođače na ciljnom tržištu. Imajući u vidu činjenicu da se značajan deo prodaje pržene kafe odvija van legalnih tokova i da su s toga zvanični podaci o prodaji nepouzdati, u tabeli su prikazani rezultati terenskog istraživanja prodaje sirove kafe na tržištu Srbije i Crne Gore u 2004. godini

Prikaz prodaje na ciljnom tržištu

Proizvodjač	Godišnja prodaja u kg (kom.)	% ukupnog tržišta
Grand Prom	9.986	24
Don caffe	7.490	18
Nestle	1.664	4
Jacobs	1.664	4
Franck	416	1
Lavazza coffe	416	1
Mali proizvođači	19.974	48
UKUPNO	41.610	100

Izvor:

Od 2005. godine (neposredno posle završetka istraživanja) došlo je do promene u odnosu na podatke prikazane u tabeli. Ove promene su izazvane, pre svega, većom kontrolom sive ekonomije od strane države, kao i značajnim promotivnim aktivnostima proizvođača.

Analiza buduće ponude sa osvrtom na ulazne barijere, izlazne barijere, horizontalne integracije, vertikalne integracije i nivo globalizacije:

U budućnosti se na strani ponude mogu očekivati novi proizvođači koje je trenutno nemoguće predvideti. Ograničavajući faktor njihovog ulaska mogu da budu ulazne barijere koje se prevashodno ogledaju u visokom iznosu finansijskih sredstava, koja nisu toliko neophodna za otvaranje proizvodnog pogona koliko za finansiranje raznih oblika promotivnih aktivnosti.

Izlazne barijere ne postoje, s obzirom da su proizvođači potpuno samostalni prilikom donošenja odluke o napuštanju poslovanja. Takođe, uglavnom se proizvođači kafe bave samo proizvodnjom ovog proizvoda, tako da eventualni prestanak poslovanja ne bi imao negativan uticaj na ostale njihove poslovne aktivnosti.

Horizontalne integracije ne postoje s obzirom da ne postoje različiti tipove pržene kafe. Takođe, ne postoji opasnost od buduće konkurencije po osnovu vertikalne integracije. Naime, sirova kafa ne raste na ciljnom tržištu, a diverzifikacija poslovne aktivnosti od strane proizvođača ambalaže je malo verovatna jer se radi o potpuno različitim privrednim delatnostima.

Najveća opasnost pretili od potencijalnih inostranih proizvođača s obzirom na visok nivo globalizacije proizvoda.

1.5. SWOT Analiza

SNAGE	SLABOSTI
- kvalitet proizvoda »Aromatik« - savremena oprema	- ulazak na visoko konkurentno tržište - nedostatak finansijskog potencijala za potreban nivo promotivnih aktivnosti
MOGUĆNOSTI	PRETNJE
- niža cena radne snage - mogućnosti izvoza prevashodno u zemlje u okruženju	- tržište sa visokim nivoom političkog i ekonomskog rizika - velika fiskalna opterećenja prilikom uvoza sirove kafe - visok nivo globalizacije proizvoda

1.6. Projekcija plasmana proizvoda

Promotivne aktivnosti i projektovani troškovi:

Uvažavajući do sada navedene faktore kao i finasijski potencijal investitora, procenjuju se troškovi promotivnih aktivnosti u celom veku trajanja projekta na 9.000 EUR mesečno, odnosno 108.000 EUR godišnje. Navedeni iznos pretežno će biti utrošen na oglašavanje manjeg intenziteta.

Projektovani kanali distribucije, distributivna politika i subjekti distribucije:

Kako preduzeće nema sopstvene malopšrodajne objekte, a nema ni snagu za neposrednu prodaju velikim kupcima, uglavnom će koristiti »srednje« i »duge« lanale distribucije. Primenjivaće se intenzivna distribuciona politika, a fizički transport će se vršiti kako od strane kupaca, tako i od strane proizvođača.

Prosečna odložena naplata (kreditiranje kupaca):

Proizvod će se prodavati uz 30 dana prosečnog odloženog plaćanja, s tim što će veći kupci imati povoljnije uslove, odn. odobravaće im se duže vreme kreditiranja.

Projektovana cena (»franko kupac«, »franko dobavljač« i sl.) i projekcija unificiranosti cena:

Cena će biti uglavnom unificirana, odnosno količinski rabati će se odobravati samo najvećim kupcima. Cena kafe »Minas« će biti nešto niža od cene najvećih proizvođača i projektuje se na prosečnom nivou od 6.00 EUR za 1 kg. Cena za kafu »Aromatik« koja je višeg kvaliteta projektuje se na prosečnom nivou od 7.00 EUR za 1 kg, s tim što će ovaj proizvod imati ograničene mogućnosti plasmana, pre svega zbog cenovne elastičnosti tražnje, kao i zbog niskih troškova promocije. Relacija u plasmanu između kafe »Minas« i kafe »Aromatik« projektuje se u odnosu 10:1. Cene se date na paritetu »franko proizvođač« i odnose se na ceo ekonomski vek trajanja projekta.

Projektovani plasman u % tržišnog učešća:

Primenom restriktivnog pristupa projektuje se prodaja samo na tržištu Srbije i Crne Gore na kome će investitor u prvoj godini imati 2.11%, u drugoj godini 2.38%, a od treće godine 2.64% tržišnog učešća.

Projektovani plasman u količinama:

U kesicama od 100 grama prodavaće se 50%, a u kesicama od po 200 grama i od 1 kg po 25% ukupne količine kafe. Iz toga sledi da će se 20 puta više prodavati kesice od 100 grama u odnosu na kesice od 1 kg, odnosno 4 puta više od kesica u koje stane 200 grama kafe.

Projekcija plasmana u kg

<i>Vrsta proizvoda</i>	<i>2012. godina</i>	<i>2013. godina</i>	<i>2014-2021.</i>
Kafa »Minas«	800.000	900.000	1.000.000
Kafa »Aromatik«	80.000	90.000	100.000
UKUPNO	880.000	990.000	1.100.000

2. Plan nabavke

2.1. Karakteristike osnovnih inputa

Osnovni inputi: osnovni materijalni inputi neophodni za proizvodnju pržene kafe se dele na sirovine i ambalažu.

Karakteristike osnovnih inputa: Sirovine su sirove kafe Santos i Uganda, koje se mešaju prilikom pravljenja finalnog proizvoda. Santos spada u grupu najkvalitetnijih kafa iz grupe Arabika. Osnovne karakteristike su: srednja veličina zrna, izražena aroma i mali procenat sastojka kofeina. Uganda je srednje kvalitetna kafa iz grupe Robusta, čije su osnovne karakteristike manja izražena aroma, veća količina kofeina i gorak ukus.

Ambalaža za kafu su kesice od 100 gr., 200 gr, i 1 kg. kao i kutije u koje se pakuju kesice za kafu. U jednu kutiju se pakuje 5 kg. kafe. Kesice za kafu su od triplex folije koja je sačinjena od kombinacije poliestera, alufolije i polietilena. Kafa je aromatična namirnica koja se ne sme pakovati u kesice od čistog polietilena ako one prethodno nisu kaširane nepropustnim materijalom. Kaširanje će se izvršiti laminatom od celofana. Na kesicama za kafu će stajati sledeće oznake: naziv proizvoda, naziv i sedište proizvođača, neto masa, datum proizvodnje i rok upotrebe proizvoda ili samo podatak »upotrebljivo do«. Kutije za prženu kafu su od valovite lepenike tri puta kaširane, dimenzija 380mm X 270mm X 220mm. Na njima su istaknuti osnovni podaci o vrsti i količini kafe kao i osnovni podaci o preduzeću.

2.2. Mogućnost nabavke inputa i ocena njihove supstitucije

Potrebe investitora u veku trajanja projekta: Na osnovu projektovanih veličina u planu prodaje i na osnovu podataka o 20% rastura sirove kafe iz operativnog plana projektovane potrebe za sirovinom i ambalažom u veku trajanja projekta investitora su prikazane sledećim tabelama.

Potrebe za sirovom kafom od strane investitora iskazane u kg.

<i>Vrsta sirovine</i>	<i>2012.</i>	<i>2013.</i>	<i>2014-2021</i>
Santos	552.000	621.000	690.000
Uganda	504.000	567.000	630.000

Potrebe za ambalažom od strane investitora iskazane u kom.

<i>Vrsta ambalaže</i>	<i>2012.</i>	<i>2013.</i>	<i>2014-2021</i>
Kesice od 100gr.	4.400.000	4.950.000	5.500.000
Kesice od 200gr.	1.100.000	1.237.500	1.375.000
Kesice od 1kg.	220.000	247.500	275.000
Kutije za kafu	176.000	198.000	220.000

Proizvodnja inputa u prethodnom periodu: Sirova kafa se proizvodi u područjima gde je srednja godišnja temperatura oko 20 stepeni celzijusa i gde ne postoji mogućnost mrazeva. Uglavnom uspeva u tropskim krajevima sa dobrom humusnom zemljom a posebno na iskrčenim zemljištima kao što je to u Brazilu. Proizvodnju kafe

u prethodnom periodu u državama proizvođačima tj. izvoznicima prikazuje sledeća tabela:

Država	Proizvodnja u kg. sirove kafe u 2009.god.	Proizvodnja u kg. sirove kafe u 2010.god.	Proizvodnja u kg. sirove kafe u 2011.god.
JUŽNA AMERIKA	3.021.600.000	3.897.960.000	2.675.640.000
Brazil	2.024.580.000	2.908.800.000	1.707.600.000
Kolumbija	719.940.000	702.840.000	705.000.000
Ostali	277.080.000	286.320.000	263.040.000
MEKSIKO I CENTRALNA AM.	1.030.620.000	983.520.000	1.001.280.000
Meksiko	252.000.000	240.000.000	273.000.000
Gvatemala	220.140.000	244.200.000	180.000.000
Honduras	182.160.000	149.820.000	171.000.000
Kostarika	129.960.000	116.160.000	138.180.000
El Salvador	100.020.000	86.520.000	75.120.000
Ostali	146.340.000	146.820.000	163.980.000
AFRIKA	871.500.000	819.480.000	937.320.000
Etiopija	225.360.000	221.580.000	259.980.000
Uganda	189.960.000	174.600.000	186.000.000
Obala Slonovače	209.520.000	139.320.000	139.500.000
Ostali	244.660.000	283.980.000	351.840.000
AZIJA I OKEANIJA	1.632.780.000	1.465.680.000	1.468.680.000
Vijetnam	787.980.000	693.300.000	675.000.000
Indonezija	403.860.000	340.080.000	363.080.000
Indija	298.200.000	275.280.000	270.480.000
Ostali	142.740.000	157.020.000	160.200.000
UKUPNO ARABIKA	4.324.200.000	4.821.180.000	3.772.260.000
UKUPNO ROBUSTA	2.232.300.000	2.345.460.000	2.310.660.000
UKUPNO	6.556.500.000	7.166.640.000	6.082.920.000

Izvor: International coffe organization

Ocena mogućnosti nabavke: Uzevši u obzir zasađene plantažne površine sirovom kafom i procenjenu buduću tražnju, Međunarodna organizacija za kafu je ocenila da u budućnosti ne postoji opasnost od deficita sirove kafe.

Na domaćem tržištu kesice za prženu kafu i kutije proizvodi veliki broj proizvođača ambalaže tako da se ni u ovom segmentu ne očekuju nikakve poteškoće nabavke. Kako se znatan deo ovih proizvoda u proteklom periodu prodavao van legalnih tokova, zvanične informacije ne mogu se smatrati verodostojnima pa se iz tog razloga i ne navode.

Ocena mogućnosti supstitucije inputa: Predviđena tehnologija za pravljenje kafe uslovljava postojanje definisanih inputa pa ne postoji mogućnost supstitucije drugom vrstom inputa.

2.3. Analiza i procena uslova nabavke inputa

Glavni proizvođači (distributeri): Proizvođači iz Srbije sirovu kafu nabavljaju direktno od uvoznika iz luke Kpar i Solun, a u maloj meri se nabavka vrši i od distributera lociranih u Srbiji. Glavni distributeri u Solunu su sledeća grčka preduzeća: »Kuidis«, »Papas«, »Vasilagas« i »Coffe Copton«. U Kopru su najveći dobavljači multinacionalna distributerska preduzeća »Tarabaj« i »Sukafina«. Pored navedenih, od značajnih uvoznika treba napomenuti englesko preduzeće »Man« kao i slovenačko preduzeće »Tropiko«.

Kretanje cene u prethodnom periodu uz navodjenje pariteta: Sirova kafa je berzanska roba čija je cena izložena svakodnevnim oscilacijama. Iz tog razloga je najrelanije pratiti intervale cena koji su poslednje godine postojali kod različitih proizvođača a indentični su intervalima cena koji su važili u periodu izrade poslovnog plana.

Cene za jednu tonu sirove kafe na paritetu »franko luka« iskazane u EUR

<i>Vrsta kafe</i>	<i>Kopar</i>	<i>Solun</i>
Santos	1.980 – 2.000	2.010 – 2.020.
Uganda	1.480 – 1.500	1.480 – 1.500

Izvor. interno istraživanje od strane investitora

Proizvođači vode unificiranu politiku cena, odnosno ne odobravaju se količinski rabati i ostali cenovni popusti. Kupovina na paritetu »franko luka« prouzrokuje sledeće troškove nabavke:

- troškovi transporta u visini od 1.000 EUR za transport kamionima do Beograda, pri čemu svaki kamion u proseku transportuje po 20.000 kg. sirove kafe,
- carinski troškovi (carina i administrativni troškovi prilikom uvoza) u visini od 10% na fakturnu cenu sirove kafe i
- troškovi špedicije u visini od 100EUR po kamionu.

Kretanje prosečnog vremena plaćanja: plaćanje se vrši prilikom kupovine, odnosno dobavljač ne vrši kreditiranje kupaca.

Kretanje relevantnih faktora ponude i očekivane promene relevantnih faktora: Relevantni faktori od kojih će zavistiti buduća ponuda sirove kafe su novo zasađenih plantaža u zemljama proizvođača i očekivani nivo tražnje.

Najmerodavniju ocenu buduće cene sirove kafe dala je Međunarodna organizacija za kafu koja je predvidela da u narednih 10 godina dugoročni uslovi nabavke sirove kafe ne bi trebalo u značajnijoj meri da odstupaju od sadašnjih. Uzevši navedeno mišljenje u obzir kao i jaku trenutnu i buduću konkurenciju uvoznika, objektivno je očekivati da cena sirove kafe ostane na sadašnjem nivou. Pored toga, nije realno da će se poboljšati drugi uslovi nabavke, kao na primer da će dobavljači početi da odobravaju neke popuste na cenu ili da će se produžiti period plaćanja.

Najveći proizvođači pržene kafe iz Srbije nabavljaju veću količinu sirove kafe od svojih potreba a razliku prodaju proizvođačima pržene kafe koji imaju malo tržišno učešće i nedovoljan finansijski potencijal da samostalno organizuju nabavku sirove kafe. Kupcima se odobrava 30 dana odloženog plaćanja, cena se određuje na paritetu »franko kupac« a fizička distribucija se obavlja od strane prodavca. Cene za jednu tonu sirove kafe na paritetu »franko kupac« su poslednjih godina na tržištu Srbije u manjoj meri oscilirale oko iznosa koji su prikazani u narednoj tabeli:

Vrsta sirove kafe	Cena za 1 tonu u EUR
Santos	2.500
Uganda	1.800

Izvor: interno istraživanje od strane investitora

Kesice za prženu kafu se na tržištu Srbije mogu nabavljati od velikog broja proizvođača kao što su: »Tipoplastika« Gornji Milanovac, »Duga« Lapovo, »Komeks« Šabac i dr.

Cene ambalaže se vrlo malo razlikuju između proizvođača i u pogledu zapremine kesica i kreću se na nivoima prikazanim u sledećoj tabeli:

<i>Vrsta kesice za kafu</i>	<i>Cena po komadu u EUR na paritetu »franko kupac«</i>
Kesice za kafu od 100gr.	0,01
Kesice za kafu od 200gr.	0,02
Kesice za kafu od 1kg.	0,10

Izvor: interno istraživanje od strane investitora

Distribucija se vrši od strane dobavljača a kreditiranje kupaca je od 30 do 45 dana. U budućnosti se ne očekuju značajnije promene na tržištu nabavke kesica za kafu osim skraćivanja perioda kreditiranja kupaca zbog obaveze plaćanja PDVa u kraćim vremenskim razmacima.

Kutije za pakovanje kao i kesice za kafu proizvodi veliki broj privatnih proizvođača. Poslednjih godina u ovoj oblasti proizvodnja nema većih promena niti se one očekuju u budućnosti. Realno je pretpostaviti da će u budućnosti uslovi nabavke biti slični uslovima koji su predugovorom regulisani između Investitura i preduzeća »Natura Trade« Loznica. Najbitniji elementi potpisanog predugovora su sledeći:

- cena za jednu kupiju na paritetu »franko kupac« iznosi 0,10 EUR
- fizičku distribuciju vrši kupac i
- prodavac odobrava kupcu 60 dana odloženog plaćanja.

2.4. Projekcija uslova nabavke inputa

Pretpostavke na osnovu kojih je izvršena projekcija (snižavanje uvoznih opterećenja, stabilan devizni kurs, značajan broj potencijalnih dobavljača i dr.): Analizom tržišta nabavke inputa može se zaključiti da ima osnova za tvrdnju da će se u narednom periodu nabavka realizovati pod uobičajenim, prihvatljivim uslovima. Kako na tržištu

sirovine tako i na tržištu ambalaže je prisutan velik broj prodavaca i proizvođača i ne postoji problem u obezbeđenju transporta. Moguće je očekivati manja fiskalna opterećenja prilikom uvoza sirove kafe ali je to neizvesno pa se zato ta mogućnost i zanemaruje.

Planirano je da se sirovina nabavlja od distributera u luci Kopar pre svega iz sledećih razloga:

- navedena lokacija je bliža od Soluna i
- cena sirove kafe Santos u Kopru je niža od cen u Solunu i to pre svega zbog nižih transportnih troškova dopreme sirove kafe iz Brazila.

Carinski troškovi prilikom uvoza sirove kafe projektuju se na sadašnjem nivou odnosno 10% od nabavne vrednosti.

S obzirom da se u toku trajanja projekta ne očekuju promene uslova nabavke, moguće je predvideti jedinstvene uslove za ceo vek trajanja projekta.

Projektovano odloženo plaćanje (kreditiranje od strane dobavljača): Predviđeno je promptno plaćanje sirovine a fizička distribucija će biti organizovana od strane investitora i to angažovanjem jednog od mnogobrojnih transportnih preduzeća. Kesice za kafu će se nabavljati od domaćih proizvođača uz 30 dana odloženog plaćanja, a fizičku distribuciju će vršiti dobavljač.

Kutije će se nabavljati od preduzeća »Natura Trade« sa kojim je prethodno sklopljen predugovor o fizičkoj distribuciji od strane dobavljača i odloženom plaćanju u trajanju od 60 dana.

Projektovane cene u veku trajanja projekta: Uvažavajući postojeće odnose na strani ponude i tražnje kao i očekivane promene, najrealnije i najsigurnije je za projekciju troškova prihvatiti cen prikazane u sledećoj tabeli

Projektovane cene potrebnih inputa u veku trajanja projekta

Vrsta proizvoda / usluga	Cena u EUR / jedinica
Sirova kafa Santos	2,00 / kg.
Sirova kafa Uganda	1,50 / kg.
Transport Kopar-Beograd	1.000,00 / kamion
Špedicija	100,00 / kamion
Kesice za kafu od 100gr.	0,01 / kom.
Kesice za kafu od 200gr.	0,02 / kom.
Kesice za kafu od 1kg.	0,10 / kom.
Kutije	0,10 / kom.

IV FINANSIJSKI PLAN

1. DINAMIKA STVARNIH ULAGANJA

Vrsta ulaganja	Nabavna vrednost u EUR	Početak radova tj. nabavke	Rok gradnje tj. plaćanja	Uslovi plaćanja
Objekat	1.000.000	30.06.2011.	6 meseci	- 50% avansno na početku radova, - 30% posle četiri meseca, - 20% na kraju radova.
Tehnološka oprema	1.000.000	30.06.2011.	6 meseci	- 50% prilikom ugovaranja odnosno na početku nabavke - 50% nakon šest meseci
Elektro oprema	50.000	31.10.2011.	2 meseca	- 50% avansno na početku radova, - 50% na kraju radova
Transportna sredstva	30.000	31.12.2011.	odmah	100% prilikom kupovine
UKUPNO	2.080.000			

Vrsta ulaganja	Iznos ulaganja u EUR	30.06.2011.	31.10.2011.	31.12.2011.
Objekat	1.000.000,00	500.000,00	300.000,00	200.000,00
Tehnološka oprema	1.000.000,00	500.000,00		500.000,00
Elektro oprema	50.000,00		25.000,00	25.000,00
Transportna sredstva	30.000,00			30.000,00
UKUPNO	2.080.000,00	1.000.000,00	325.000,00	755.000,00

2. ZALIHE

2.1. Zalihe sirovina, repromaterijala i ambalaže

2.1. 1. Koeficijent obrta

Vrsta zaliha	Broj dana vezivanja stalnih zaliha	Broj dana vezivanja zaliha potrebnih za redovno poslovanje	Broj dana vezivanja ukupnih zaliha	Koeficijent obrta
Sirova kafa	10	10	15	24
Ambalaža	1	10	6	60

2.1.2. Vrednosno iskazane godišnje potrebe

2.1.2.1 Zalihe sirove kafe

<i>Elementi</i>	<i>Iznos u 2012. u EUR</i>	<i>Iznos u 2013. u EUR</i>	<i>Iznos u 2014-2021. u EUR</i>
Troškovi sirovina	1.860.000,00	2.092.500,00	2.325.000,00
Zavisni troškovi nabavke	244.300,00	275.250,00	305.100,00
Troškovi platnog prometa	29.420,00	33.097,50	36.775,00
UKUPNO	2.133.720,00	2.400.847,50	2.666.875,00

2.1.2.2. Zalihe ambalaže

<i>Elementi</i>	<i>Iznos u 2012. u EUR</i>	<i>Iznos u 2013. u EUR</i>	<i>Iznos u 2014-2020. u EUR</i>
Troškovi ambalaže	105.600,00	118.800,00	132.000,00
Troškovi platnog prometa	29.420,00	33.097,50	36.775,00
UKUPNO	135.020,00	151.897,50	168.775,00

2.2. Zalihe gotovih proizvoda

2.2.1. Koeficijent obrta

<i>Broj dana vezivanja stalnih zaliha</i>	<i>Broj dana izmedju dve prodaje</i>	<i>Broj dana vezivanja ukupnih zaliha</i>	<i>Koeficijent obrta</i>
5	10	10	36

2.2.2. Vrednosno iskazane godišnje potrebe

<i>Element</i>	<i>Iznos u 2012. u EUR</i>	<i>Iznos u 2013. u EUR</i>	<i>Iznos u 2014-2021. u EUR</i>
Poslovni rashodi	2.886.620,44	3.172.447,94	3.457.175,44

3. POTRAŽIVANJA

3.1. Koeficijent obrta

<i>Odobrena odložena naplata u danima</i>	<i>Broj dana vezivanja</i>	<i>Koeficijent obrta</i>
30	30	12

3.2. Vrednosno iskazane godišnje potrebe

<i>Element</i>	<i>Iznos u 2012. u EUR</i>	<i>Iznos u 2013. u EUR</i>	<i>Iznos u 2014-2021. u EUR</i>
Ukupan prihod	3.280.000,00	3.690.000,00	4.100.000,00

4. GOTOVINA

4.1. Koeficijent obrta

<i>Broj dana vezivanja</i>	<i>Koeficijent obrta</i>
10	36

4.2. Vrednosno iskazane godišnje potrebe

<i>Element</i>	<i>Iznos u 2012. u EUR</i>	<i>Iznos u 2013. u EUR</i>	<i>Iznos u 2014-2021. u EUR</i>
Ukupan prihod	3.280.000,00	3.690.000,00	4.100.000,00

5. IZVORI OBRTNIH SREDSTAVA

5.1. Obaveze prema dobavljačima

5.1.1. Koeficijent obrta

<i>Vrsta inputa</i>	<i>Odobreno odloženo plaćanje u danima</i>	<i>Broj dana vezivanja</i>	<i>Koeficijent obrta</i>
Kutije za kafu	60	60	6
Kesice za kafu	30	30	12

5.1.2. Vrednosno iskazane godišnje potrebe

5.1.2.1. Dobavljači kutija za kafu

<i>Element</i>	<i>Iznos u 2012. u EUR</i>	<i>Iznos u 2013. u EUR</i>	<i>Iznos u 2014-2021. u EUR</i>
Troškovi kutija za kafu	17.600,00	19.800,00	22.000,00

5.1.2.2. Dobavljači kesica za kafu

<i>Element</i>	<i>Iznos u 2012. u EUR</i>	<i>Iznos u 2013. u EUR</i>	<i>Iznos u 2014-2021. u EUR</i>
Troškovi kesica za kafu	88.000,00	99.000,00	110.000,00

5.2. OBAVEZE PO OSNOVU PLATA

5.2.1. Koeficijent obrta

<i>Odloženo plaćanje u danima</i>	<i>Broj dana vezivanja</i>	<i>Koeficijent obrta</i>
30	30	12

5.2.2. Vrednosno iskazane godišnje potrebe

<i>Element</i>	<i>Iznos u 2012-2021. u EUR</i>
Rashodi po osnovu plata	243.600,00

6. ULAGANJA U TRAJNA OBRITNA SREDSTVA

<i>Obrtna sredstva</i>	<i>Vrednosno iskazane godišnje potrebe u 2012. u EUR</i>	<i>Vrednosno iskazane godišnje potrebe u 2013. u EUR</i>	<i>Vrednosno iskazane godišnje potrebe u 2014-2021. u EUR</i>	<i>Koeficijent obrtna</i>	<i>Potrebe u 2012. u EUR</i>	<i>Potrebe u 2013. u EUR</i>	<i>Potrebe u 2014-2021. u EUR</i>
I Poslovanjem uslovljena trajna obrtna sredstva					551.820,46	618.315,20	684.727,45
Zalihe sirove kafe	2.133.720,00	2.400.847,50	2.666.875,00	24	88.905,00	100.035,31	111.119,79
Zalihe ambalaže	135.020,00	151.897,50	168.775,00	60	2.250,33	2.531,63	2.812,92
Zalihe nedovršene proizvodnje	2.886.620,44	3.172.447,94	3.457.175,44	180	16.036,78	17.624,71	19.206,53
Zalihe gotovih proizvoda	2.886.620,44	3.172.447,94	3.457.175,44	36	80.183,90	88.123,55	96.032,65
Potraživanje od kupaca	3.280.000,00	3.690.000,00	4.100.000,00	12	273.333,33	307.500,00	341.666,67
Gotovina	3.280.000,00	3.690.000,00	4.100.000,00	36	91.111,11	102.500,00	113.888,89
II Izvori trajnih obrtnih sredstava					30.566,67	31.850,00	33.133,33
Dobavljači kutija za kafu	17.600,00	19.800,00	22.000,00	6	2.933,33	3.300,00	3.666,67
Dobavljači kesica za kafu	88.000,00	99.000,00	110.000,00	12	7.333,33	8.250,00	9.166,67
Obaveze po osnovu plata	243.600,00	243.600,00	243.600,00	12	20.300,00	20.300,00	20.300,00
Iznos trajnih obrtnih sredstava (I - II)					521.253,79	586.465,20	651.594,11
Razlika trajnih obrtnih sredstava u odnosu na prethodnu godinu					0,00	65.211,41	65.128,91

7. IZVORI FINANSIRANJA

7.1. Oblici izvora finansiranja

<i>Vrsta ulaganja</i>	<i>Iznos u EUR</i>	<i>Izvor finansiranja</i>
Objekat	1.000.000,00	sopstvena sredstva
Tehnološka oprema	1.000.000,00	sopstvena sredstva
Tehnološka oprema	24.404,42	sopstvena sredstva
Elektro oprema	50.000,00	sopstvena sredstva
Transportna sredstva	30.000,00	sopstvena sredstva
Obrtna sredstva	651.594,11	sopstvena sredstva
Ukupna sopstvena sredstva	2.755.998,54	100,00%
Ukupna ulaganja	2.755.998,54	100,00%

8. UKUPAN PRIHOD

8.1. Ukupan prihod u 2012. god.

<i>Asortiman</i>	<i>Jedinica</i>	<i>Prodaja u jedinicama</i>	<i>Cena po jedinici u EUR</i>	<i>Ukupan prihod u EUR</i>
Pržena kafa "A"	kg	800.000	3,70	2.960.000,00
Pržena kafa "B"	kg	80.000	4,00	320.000,00
UKUPNO		880.000		3.280.000,00

8.2. Ukupan prihod u 2013. god.

<i>Asortiman</i>	<i>Jedinica</i>	<i>Prodaja u jedinicama</i>	<i>Cena po jedinici u EUR</i>	<i>Ukupan prihod u EUR</i>
Pržena kafa "A"	kg	900.000	3,70	3.330.000,00
Pržena kafa "B"	kg	90.000	4,00	360.000,00
UKUPNO		990.000		3.690.000,00

8.3. Ukupan prihod u 2014.-2021. god.

<i>Asortiman</i>	<i>Jedinica</i>	<i>Prodaja u jedinicama</i>	<i>Cena po jedinici u EUR</i>	<i>Ukupan prihod u EUR</i>
Pržena kafa "A"	kg	1.000.000	3,70	3.700.000,00
Pržena kafa "B"	kg	100.000	4,00	400.000,00
UKUPNO		1.100.000		4.100.000,00

9. RASHODI

9.1. Troškovi sirovina

<i>Vrsta troška</i>	<i>Jedinica</i>	<i>Cena u EUR po jedinici</i>	<i>Godišnji trošak 2012. u EUR</i>	<i>Godišnji trošak 2013. u EUR</i>	<i>Godišnji trošak 2014-2021. u EUR</i>
»Santos« za kafu »A«	kg	2,00	960.000,00	1.080.000,00	1.200.000,00
»Uganda« za kafu »A«	kg	1,50	720.000,00	810.000,00	900.000,00
»Santos« za kafu »B«	kg	2,00	144.000,00	162.000,00	180.000,00
»Uganda« za kafu »B«	kg	1,50	36.000,00	40.500,00	45.000,00
UKUPNO			1.860.000,00	2.092.500,00	2.325.000,00

9.2. Troškovi ambalaže

<i>Vrsta troška</i>	<i>Jedinica</i>	<i>Cena u EUR po jedinici</i>	<i>Godišnji trošak 2012. u EUR</i>	<i>Godišnji trošak 2013. u EUR</i>	<i>Godišnji trošak 2014-2021. u EUR</i>
Kesice od 100 grama za kafu »A«	komad	0,01	40.000,00	45.000,00	50.000,00
Kesice od 200 grama za kafu »A«	komad	0,02	20.000,00	22.500,00	25.000,00
Kesice od 1 kg za kafu "A"	komad	0,10	20.000,00	22.500,00	25.000,00
Kutije za kafu »A«	komad	0,10	16.000,00	18.000,00	20.000,00
Kesice od 100 grama za kafu »B«	komad	0,01	4.000,00	4.500,00	5.000,00
Kesice od 200 grama za kafu »B«	komad	0,02	2.000,00	2.250,00	2.500,00
Kesice od 1 kg za kafu "B"	komad	0,10	2.000,00	2.250,00	2.500,00
Kutije za kafu »B«	komad	0,10	1.600,00	1.800,00	2.000,00
UKUPNO			105.600,00	118.800,00	132.000,00

- Pomoćna tabela -

<i>Godina</i>	<i>Nabavka sirove kafe u kg</i>	<i>Količina sirove kafe koja stane u jedan kamion u kg</i>	<i>Potreban broj kamiona</i>	<i>Stvarno potreban broj kamiona</i>
2012.	1.056.000	20.000	52,80	53
2013.	1.188.000	20.000	59,40	60
2014.-2021.	1.320.000	20.000	66,00	66

9.3. Zavisni troškovi nabavke

<i>Vrsta troška</i>	<i>Parametar/Jedinica</i>	<i>Godišnji trošak po parametru/cena po jedinici</i>	<i>Godišnji trošak 2012. u EUR</i>	<i>Godišnji trošak 2013. u EUR</i>	<i>Godišnji trošak 2014-2021. u EUR</i>
Carinski troškovi	nabavna vrednost	10,00%	186.000,00	209.250,00	232.500,00
Tranport	kamion	1.000,00	53.000,00	60.000,00	66.000,00
Špedicija	kamion	100,00	5.300,00	6.000,00	6.600,00

UKUPNO			244.300,00	275.250,00	305.100,00
---------------	--	--	-------------------	-------------------	-------------------

9.4. Troškovi plata

<i>Radno mesto</i>	<i>Broj radnika</i>	<i>Prosečna mesečna neto plata po radniku u EUR</i>	<i>Godišnji trošak plate u 2012-2021. u EUR</i>
Generalni direktor	1	1.000,00	21.000,00
Tehnički direktor	1	800,00	16.800,00
Komercijalni direktor	1	800,00	16.800,00
Referenti prodaje	5	600,00	63.000,00
Referenti za prijem i izdavanje robe	2	400,00	16.800,00
Radnici u proizvodnji	6	400,00	50.400,00
Radnici u operativi	4	400,00	33.600,00
Prateće osoblje	4	300,00	25.200,00
UKUPNO	24		243.600,00

9.5. Troškovi amortizacije (obračun sadašnje vrednosti na kraju godine u EUR)

<i>Stalna imovina</i>	<i>Nabavna vrednost u EUR</i>	<i>Am stopa</i>	<i>Godišnja amortizacija u EUR</i>	<i>2012.</i>	<i>2013.</i>	<i>2014.</i>	<i>2015.</i>	<i>2016.</i>	<i>2017.</i>
Objekat	1.000.000,00	2,50%	25.000,00	975.000,00	950.000,00	925.000,00	900.000,00	875.000,00	850.000,00
Tehnološka oprema	1.024.404,42	10,00%	102.440,44	921.963,98	819.523,54	717.083,10	614.642,65	512.202,21	409.761,77
Elektro oprema	50.000,00	5,00%	2.500,00	47.500,00	45.000,00	42.500,00	40.000,00	37.500,00	35.000,00
Transportna sredstva	30.000,00	10,00%	3.000,00	27.000,00	24.000,00	21.000,00	18.000,00	15.000,00	12.000,00
<i>Sadašnja vrednost</i>	2.104.404,42			1.971.463,98	1.838.523,54	1.705.583,10	1.572.642,65	1.439.702,21	1.306.761,77
Godišnja amortizacija				132.940,44	132.940,44	132.940,44	132.940,44	132.940,44	132.940,44

9.6. Troškovi energenata

<i>Vrsta troška</i>	<i>Jedinica</i>	<i>Cena u EUR po jedinici</i>	<i>Godišnji trošak 2012. u EUR</i>	<i>Godišnji trošak 2013. u EUR</i>	<i>Godišnji trošak 2014-2021. u EUR</i>
Električna energija (vezana za tehnološku opremu)	Kwh	0,05	44.000,00	49.500,00	55.000,00
Električna energija (fiksni deo)	Kwh	0,05	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Dizel gorivo (fiksni deo)	litar	0,70	7.000,00	7.000,00	7.000,00
UKUPNO			56.000,00	61.500,00	67.000,00

9.7. Troškovi investicionog održavanja

<i>Vrsta troška</i>	<i>Parametar</i>	<i>Godišnji trošak po parametru</i>	<i>Godišnji trošak 2010-2019. u EUR</i>
Objekat	stvarna ualganja	0,50%	5.000,00
Tehnološka oprema	stvarna ualganja	1,00%	10.000,00
Elektro oprema	stvarna ualganja	1,00%	500,00
Transportna sredstva	stvarna ualganja	3,00%	900,00
UKUPNO			16.400,00

9.8. Troškovi osiguranja

<i>Vrsta troška</i>	<i>Parametar</i>	<i>Godišnji trošak po parametru</i>	<i>Godišnji trošak 2010-2019. u EUR</i>
Objekat	stvarna ulaganja		2.000,00
Tehnološka oprema	stvarna ulaganja		4.000,00
Elektro oprema	stvarna ulaganja		100,00
Transportna sredstva	stvarna ulaganja		900,00
Radnici	broj radnika		3.360,00
UKUPNO			10.360,00

9.9. Troškovi marketinga

<i>Vrsta troška</i>	<i>Godišnji trošak 2012 - 2021. u EUR</i>
Reklama i propaganda	108.000,00
Reprezentacija	12.000,00
UKUPNO	120.000,00

9.10. Troškovi platnog prometa

<i>Vrsta troška</i>	<i>Parametar</i>	<i>Godišnji trošak po parametru</i>	<i>Godišnji trošak 2012. u EUR</i>	<i>Godišnji trošak 2013. u EUR</i>	<i>Godišnji trošak 2014-2021. u EUR</i>
Provizija	ukupan prihod	0,50%	16.400,00	18.450,00	20.500,00
Konverzija	nabavna vrednost sirove kafe	0,70%	13.020,00	14.647,50	16.275,00
UKUPNO			29.420,00	33.097,50	36.775,00

9.11. Troškovi poreza

<i>Vrsta troška</i>	<i>Parametar</i>	<i>Godišnji trošak po parametru</i>	<i>Godišnji trošak 2012-2021. u EUR</i>
Porez na imovinu	stvarno ulaganje u objekat	0,40%	4.000,00
Naknada za korišćenje gradjevinskog zemljišta			2.000,00
Naknada za isticanje firme na poslovnom prostoru			2.000,00
UKUPNO			8.000,00

9.12. Ostali troškovi poslovanja

<i>Vrsta troška</i>	<i>Godišnji trošak 2012-2021. u EUR</i>
PTT	15.000,00
Službena putovanja	10.000,00
Lični rashodi	5.000,00
Komunalne usluge	5.000,00
Ostalo	25.000,00
UKUPNO	60.000,00

10. BILANS USPEHA

	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
Ukupan prihod	3.280.000,00	3.690.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00
Prihod od prodaje proizvoda	3.280.000,00	3.690.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00
UKUPNI RASHODI	2.986.620,44	3.264.114,61	3.515.508,78	3.482.175,44	3.457.175,44	3.457.175,44	3.457.175,44	3.457.175,44
Troškovi sirovina	1.860.000,00	2.092.500,00	2.325.000,00	2.325.000,00	2.325.000,00	2.325.000,00	2.325.000,00	2.325.000,00
Troškovi ambalaže	105.600,00	118.800,00	132.000,00	132.000,00	132.000,00	132.000,00	132.000,00	132.000,00
Zavisni troškovi nabavke	244.300,00	275.250,00	305.100,00	305.100,00	305.100,00	305.100,00	305.100,00	305.100,00
Troškovi plata	243.600,00	243.600,00	243.600,00	243.600,00	243.600,00	243.600,00	243.600,00	243.600,00
Amortizacija	132.940,44	132.940,44	132.940,44	132.940,44	132.940,44	132.940,44	132.940,44	132.940,44
Troškovi energenata	56.000,00	61.500,00	67.000,00	67.000,00	67.000,00	67.000,00	67.000,00	67.000,00
Investiciono održavanje	16.400,00	16.400,00	16.400,00	16.400,00	16.400,00	16.400,00	16.400,00	16.400,00
Troškovi osiguranja	10.360,00	10.360,00	10.360,00	10.360,00	10.360,00	10.360,00	10.360,00	10.360,00
Troškovi marketinga	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00
Troškovi platnog prometa	29.420,00	33.097,50	36.775,00	36.775,00	36.775,00	36.775,00	36.775,00	36.775,00
Troškovi poreza	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
Ostali troškovi	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
BRUTO DOBITAK	293.379,56	425.885,39	584.491,22	617.824,56	642.824,56	642.824,56	642.824,56	642.824,56
Porez na dobitak	29.337,96	42.588,54	58.449,12	61.782,46	64.282,46	64.282,46	64.282,46	64.282,46
NETO DOBITAK	264.041,60	383.296,85	526.042,10	556.042,10	578.542,10	578.542,10	578.542,10	578.542,10
KUMULATIVNI NETO DOBITAK	264.041,60	647.338,45	1.173.380,56	1.729.422,66	2.307.964,76	2.886.506,86	3.465.048,96	4.043.591,06

11. NOVČANI TOK

	<i>2012.</i>	<i>2013.</i>	<i>2014.</i>	<i>2015.</i>	<i>2016.</i>	<i>2017.</i>	<i>2018.</i>	<i>2019.</i>
UKUPNI PRILIVI	3.280.000,00	3.690.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00
Prihod od prodaje proizvoda	3.280.000,00	3.690.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00	4.100.000,00
UKUPNI ODLIVI	2.883.017,96	3.515.230,85	3.782.485,60	3.752.485,60	3.388.517,46	3.388.517,46	3.388.517,46	3.388.517,46
Troškovi sirovina	1.860.000,00	2.092.500,00	2.325.000,00	2.325.000,00	2.325.000,00	2.325.000,00	2.325.000,00	2.325.000,00
Troškovi ambalaže	105.600,00	118.800,00	132.000,00	132.000,00	132.000,00	132.000,00	132.000,00	132.000,00
Zavisni troškovi nabavke	244.300,00	275.250,00	305.100,00	305.100,00	305.100,00	305.100,00	305.100,00	305.100,00
Troškovi plata	243.600,00	243.600,00	243.600,00	243.600,00	243.600,00	243.600,00	243.600,00	243.600,00
Troškovi energenata	56.000,00	61.500,00	67.000,00	67.000,00	67.000,00	67.000,00	67.000,00	67.000,00
Investiciono održavanje	16.400,00	16.400,00	16.400,00	16.400,00	16.400,00	16.400,00	16.400,00	16.400,00
Troškovi osiguranja	10.360,00	10.360,00	10.360,00	10.360,00	10.360,00	10.360,00	10.360,00	10.360,00
Troškovi marketinga	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00	120.000,00
Troškovi platnog prometa	29.420,00	33.097,50	36.775,00	36.775,00	36.775,00	36.775,00	36.775,00	36.775,00
Troškovi poreza	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00
Ostali troškovi	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Porez na dobitak	29.337,96	42.588,54	58.449,12	61.782,46	64.282,46	64.282,46	64.282,46	64.282,46
NETO PRILIV	396.982,04	174.769,15	317.514,40	347.514,40	711.482,54	711.482,54	711.482,54	711.482,54
KUMULATIVNI NETO PRILIV	396.982,04	571.751,20	889.265,60	1.236.780,00	1.948.262,55	2.659.745,09	3.371.227,64	4.082.710,18

12. BILANS STANJA

	31. 12. 2012.	31. 12. 2013.	31. 12. 2014.	31. 12. 2015.	31. 12. 2016.	31. 12. 2017.	31. 12. 2018.	31. 12. 2019.
AKTIVA (A+B)	2.920.266,49	3.028.589,94	3.279.576,14	3.494.150,10	4.072.692,20	4.651.234,31	5.229.776,41	5.808.318,51
A Stalna imovina	1.971.463,98	1.838.523,54	1.705.583,10	1.572.642,65	1.439.702,21	1.306.761,77	1.173.821,33	1.040.880,88
Objekat	975.000,00	950.000,00	925.000,00	900.000,00	875.000,00	850.000,00	825.000,00	800.000,00
Tehnološka oprema	921.963,98	819.523,54	717.083,10	614.642,65	512.202,21	409.761,77	307.321,33	204.880,88
Elektro oprema	47.500,00	45.000,00	42.500,00	40.000,00	37.500,00	35.000,00	32.500,00	30.000,00
Transportna sredstva	27.000,00	24.000,00	21.000,00	18.000,00	15.000,00	12.000,00	9.000,00	6.000,00
B Obrtna imovina	948.802,50	1.190.066,40	1.573.993,05	1.921.507,45	2.632.989,99	3.344.472,54	4.055.955,08	4.767.437,63
Zalihe	187.376,01	208.315,20	229.171,89	229.171,89	229.171,89	229.171,89	229.171,89	229.171,89
Potraživanja	273.333,33	307.500,00	341.666,67	341.666,67	341.666,67	341.666,67	341.666,67	341.666,67
Gotovina u trajnim obrtnih sredstvima	91.111,11	102.500,00	113.888,89	113.888,89	113.888,89	113.888,89	113.888,89	113.888,89
Gotovina iz neto priliva	396.982,04	571.751,20	889.265,60	1.236.780,00	1.948.262,55	2.659.745,09	3.371.227,64	4.082.710,18
PASIVA (C + D)	2.920.266,49	3.028.589,94	3.279.576,14	3.494.150,10	4.072.692,20	4.651.234,31	5.229.776,41	5.808.318,51
C Kapital	1.865.295,39	2.313.803,66	2.904.974,67	3.461.016,77	4.039.558,87	4.618.100,97	5.196.643,07	5.775.185,18
D Kratkoročne obaveze	372.034,81	373.318,14	374.601,47	33.133,33	33.133,33	33.133,33	33.133,33	33.133,33
Dobavljači	10.266,67	11.550,00	12.833,33	12.833,33	12.833,33	12.833,33	12.833,33	12.833,33
Obaveze po osnovu plate	20.300,00	20.300,00	20.300,00	20.300,00	20.300,00	20.300,00	20.300,00	20.300,00

13. FINANSIJSKA ANALIZA

13. Racio analiza

	2012.	2013.	2014.	2015.	2016.	2017.	2018.	2019.
1) Pokazatelji likvidnosti								
Opšti racio likvidnosti	2,55	3,19	4,20	57,99	79,47	100,94	122,41	143,89
Rigorozni racio likvidnosti	2,05	2,63	3,59	51,08	72,55	94,02	115,50	136,97
Neto obrtna sredstva (u EUR)	576.767,70	816.748,26	1.199.391,57	1.888.374,11	2.599.856,66	3.311.339,20	4.022.821,75	4.734.304,29
2) Pokazatelji aktivnosti								
Koeficijent obrta kupaca	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Prosečna odložena naplata u danima	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Koeficijent obrta dobavljača	10,29	10,29	10,29	10,29	10,29	10,29	10,29	10,29
Prosečno odloženo plaćanje u danima	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00
3) Pokazatelji finansijske strukture								
Udeo pozajmljenih izvora u ukupnim izvorima	36,13%	23,60%	11,42%	0,95%	0,81%	0,71%	0,63%	0,57%
Udeo dugoročnih izvora u ukupnih izvorima	87,26%	87,67%	88,58%	99,05%	99,19%	99,29%	99,37%	99,43%
4) Pokazatelji rentabilnosti								
Stopa poslovnog dobitka	11,99%	14,03%	15,68%	15,68%	15,68%	15,68%	15,68%	15,68%
Stopa neto dobitka	8,05%	10,39%	12,83%	13,56%	14,11%	14,11%	14,11%	14,11%
Koeficijent efikasnosti	109,82%	113,05%	116,63%	117,74%	118,59%	118,59%	118,59%	118,59%
Stopa prinosa na ukupna sredstva	9,30%	12,89%	16,68%	16,42%	15,29%	13,26%	11,71%	10,48%
Stopa prinosa na sopstvena sredstva	14,68%	18,34%	20,16%	17,47%	15,43%	13,36%	11,79%	10,55%

14. PRELOMNA TAČKA RENTABILITETA

Vrste troškova	2014.
Troškovi sirovina	2.325.000,00
Troškovi ambalaže	132.000,00
Zavisni troškovi nabavke	305.100,00
Varijabilni troškovi	2.762.100,00
Troškovi plata	243.600,00
Amortizacija	132.940,44
Troškovi energenata	67.000,00
Investiciono održavanje	16.400,00
Troškovi osiguranja	10.360,00
Troškovi marketinga	120.000,00
Troškovi platnog prometa	36.775,00
Troškovi poreza	8.000,00
Ostali troškovi	60.000,00
Fiksni troškovi	753.408,78
Ukupni rashodi	3.515.508,78

Ukupan prihod	4.100.000,00
Varijabilni troškovi	2.762.100,00
Kontribuciona dobit	1.337.900,00
Fiksni troškovi	753.408,78
Bruto dobitak	584.491,22
Stopa varijabilnog troška	67,37%
Stopa kontribucione dobiti	32,63%

$$\text{PTvrednost} = \text{Fiksni troškovi} = 753.408,78$$

$$1 - \text{stopa varijabilnih troškova} = 0,33$$

PT vrednost =	2.308.824,26	EUR
PT količina =	619.440,66	kg
PT kapacitet =	56,31%	
PT količina za prženu kafu "A" =	563.128	kg
PT količina za prženu kafu "B" =	56.313	kg
PT cenovno za prženu kafu "A" =	3,17	EUR
PT cenovno za prženu kafu "B" =	3,43	EUR

% iskorišćenosti kapaciteta	Ukupan prihod	Fiksni trošak	Varijabilni trošak	Ukupni trošak
0,00%	0,00	753.408,78	0,00	753.408,78
25,00%	1.025.000,00	753.408,78	690.525,00	1.443.933,78
56,31%	2.308.824,26	753.408,78	1.555.415,49	2.308.824,26
100,00%	4.100.000,00	753.408,78	2.762.100,00	3.515.508,78

Grafički prikaz prelomne tačke rentabiliteta

