

Факултет инжењерских наука Универзитета у Крагујевцу

Валентина, Н Јуришевић

**Технички аспекти развоја пословног плана
производног предузећа**

-мастер рад-

Крагујевац, 2014.

Факултет инжењерских наука Универзитета у Крагујевцу



Назив студијског програма: Инжењерски менаџмент

Ниво студија: Мастер академске студије

Модул:

Предмет: Предузетнички процес

Број индекса: 616/2011

Валентина, Н Јуришевић

**Технички аспекти развоја пословног плана
производног предузећа
мастер рад**

Комисија за преглед и одбрану:

1. Др, Миладин Стефановић - ментор
2. _____
3. _____

Датум одбране: _____

Оцена: _____

У оквиру овог мастер рада кандидат треба да објасни појам и значај израде бизнис плана приликом реализације инвестиционе активности предузећа. Детаљном анализом, кроз пример израде пословног плана производног предузећа, треба да прикаже елементе и структуру плана и да на основу извршених анализа и истраживања докаже економску оправданост инвестиције, која представља примарни циљ израде плана улагања предузећа.

Препоручена литература:

- [1] Бабић М. , Предузетништво, ВУС Аустрија и Машински факултет из Крагујевца, 2006.година.
- [2] Бабић М., Нинковић Р., Предузетништво, теорија, процес и пракса, Машински факултет у Крагујевцу и Унија послодаваца Србије, 2007.година
- [3] Бојовић В., Шенк В., Рашковић В., Миросављевић М., Бороцки Ј., Радовановић Ј., Водич за иновативне предузетнике, Конекта консалтинг д.о.о, Нови Сад, 2004.године

Крагујевац, 28.11.2014.

ментор:

Др Миладин Стефановић

1.Резиме рада - Тема овог рада је указивање на значај и улогу квалитетно урађеног бизнис плана за реализацију предузетничке идеје. На примеру производног предузећа, показана је економска оправданост новог улагања које ће имати за циљ повећање обима производње и наставак тренда успешног пословања на дужи рок. . Циљ програма за инвестициона улагања је остваривање укупне вредности прихода од 59.288.394,00 еура за наредних пет година .Такође:

- планира се остварење укупног нето добитка од 7 198 057,00 еура у наредних пет година
- очекује се остварење профитне стопе до 18 %.
- анализом новчаних токова готовине предвиђа се константна ликвидност пројекта.
- период повратка уложених средстава је 4 године
- пословним планом је предвиђено запошљавање 80 нових радника што представља друштвени интерес нарочито за општину Крагујевац која има доста незапослених лица.

2.Кључне речи : бизнис план – појам и дефиниција, предузетничка идеја, планирање, анализа тржишта, производно предузеће, инвеститор, план продаје и набавке, финансијско – тржишна оцена пројекта , економско-финансијска анализа,техничко – технолошке основе инвестиције, коначна оцена плана

1. Summary - The topic of this work is to indicate the importance and role of high-quality business plan for the implementation of entrepreneurial ideas. On the case of the manufacturing enterprise, it demonstrate economic feasibility of new investments that will aim to increase volume of production and continue the trend of successful business in the long term. . The objective of the investment is to achieve total revenue value of 59,288,394.00 euros for the next five years . Also :

- it is planed achievement of net profit of 7 198 057,00 euros for the next five years
- it is planed achievement of expected profit rate to 18%.
- Analysis of the cash flows of cash predicts a constant liquidity of the project.
- Period of return of invested funds is 4 years
- Business plan provides employing 80 new workers, which represents the interest of society especially for the municipality of Kragujevac, which has a lot of unemployed people.

2.Keywords: business plan of - the concept and definition, the entrepreneurial ideas, planning, market analysis, a production company, investor, plan of sales and procurement, financial and market assessment of the project, the Economic and Financial Analysis, Technical - technological base of the investment, the final score of the pla

САДРЖАЈ

УВОД.....	6
1. Бизнис план - појам и карактеристике.....	7
1.1. Бизнис план – појам и врсте.....	7
1.2. Корисници бизнис плана.....	8
1.3. Суштина доброг бизнис плана.....	9
1.4. Елементи бизнис плана.....	9
2. Развој пословног плана на примеру производног предузећа ПВЦ доо.....	12
2.1. Опис пројекта и сврха инвестирања.....	12
2.2. Структура инвестиције.....	13
2.3. Извори финансирања.....	13
2.4. Финансирање инвестиције.....	13
3. Анализа развојних могућности и способности инвеститора.....	16
3.1. Опште информације о инвеститору.....	16
3.2. Оснивање друштва, историјат, делатност, инвестиционе активности.....	16
3.3. Асортиман производње	18
3.4. Техничка и кадровска опремљеност – садашње стање.....	19
3.4.1. Производна опрема, процеси и капацитети.....	19
3.4.2. Организација, кадрови и политика квалитета.....	21
3.5. Економско – финансијски резултати пословања	23
3.5.1. Биланс успеха.....	23
3.5.2. Биланс стања.....	26
4. Анализа тржишта.....	29
4.1. План продаје.....	29
4.1.1. Могућности извоза у ЕУ и шире.....	30
4.1.2. Конкуренција.....	30
4.1.3. Цене	30
4.1.4. Тражња – фактори тражње.....	30
4.2. План набавке	32
4.2.1. План набавке потребног материјала за производњу.....	32
5. Техничко – технолошке основе инвестиције.....	35
5.1. Набавка производне хале	35
5.2. Реконструкција хале и набавка опреме.....	36
5.3. Планирана инвестиција у нови погон – по фазама.....	37
6. Анализа локације.....	43
7. Мере заштите.....	44
8. Економско-финансијска анализа.....	45
9. Обрачун трошкова производње и формирање укупног прихода.....	47
9.1. Формирање укупног прихода.....	50
9.2. Новчани токови пројекта.....	52
9.3. Финансијски ток пројекта	53
9.4. Економски ток пројекта.....	54
9.5. Финансијско – тржишна оцена пројекта	55
10. Анализа осетљивости.....	58
ЗАКЉУЧАК.....	59
ЛИТЕРАТУРА.....	60

УВОД

Успешно реализовање предузетничког подухвата не може се замислити без формалног планирања - коректно урађеног бизнис плана који представља најбољу гаранцију успешности лансирања новог бизниса, или раста и развоја постојећих фирми. Све методе и поступци које опредељују садржину бизнис плана, без обзира на одређене разлике, увек су усмерени на доказивање економске оправданости и рентабилности конкретног инвестиционог пројекта.

Методологију израде бизнис плана утврђују институције које се баве финансирањем инвестиционих пројеката, према својим програмима у којима су одређени намена средстава и услови кредитирања.

У пракси, бизнис планови могу бити намењени различитим потребама:

- Лансирање новог бизниса
- Инвестирање у ширење активности постојећег бизниса
- Увођење нових услуга и производа
- Прибављање финансијских средстава

Бизнис план представља свеобухватни план пословања у који интегрише неколико међусобно зависних целина, зато форму и садржај бизнис плана треба прилагодити његовим корисницима. Добро урађен бизнис план постаје оперативни водич.предузетницима, менаџмент тиму и запосленима.

Циљ овог рада је да, на примеру инвестиционог плана производног предузећа, буду детаљно објашњени елементи бизнис плана, као и економска оправданост пројекта.

Инвестициони план за улагања у нови програм производње елемената за производе из производног програма друштва обухвата инвестирање у куповину производне хале куповину производне опреме које ће обезбедити друштву бољу економску позицију створити реални основ и могућност повећања обима производње и успешности пословања фирме која је у досадашњем раду такође остваривала позитивне резултате.

Циљ пословног плана овог предузећа је да докаже да би друштво са овим улагањима још више могло учврстити и унапредити свој економски положај и то на дужи рок, а то нам само потврђује колико је значајна улога бизнис плана у реализацији добре пословне идеје.

1.Бизнис план - појам и карактеристике

1.1 Бизнис план – појам и врсте

У стручној литератури, бројни аутори су покушали да дефинишу бизнис план на различите начине:

„Пословни план је скуп циљева, политика, стратегија и сета појединачних програма активности за имплементацију изабране концепције бизниса предузећа.”¹

“Бизнис план представља елаборат (документ) који садржи основне елементе једног пословног подухвата који намерава да реализује одређено предузеће или предузетник и који омогућава потенцијалним инвеститорима и финансијерима брже разматрање презентованог подухвата и лакше и ефикасније доношење одлуке о евентуалном финансирању, односно учешћу у реализацији истог.”²

“Пословни план је писани документ припремљен од стране предузетника којим се описују сви битни, интерни и екстерни елементи од значаја за оснивање и пословање новог или већ постојећег предузећа.”³

У пракси постоје бројне дефиниције бизнис плана, у зависности од његове намене и нивоа општости дефиниције. Генерално, под појмом бизнис план подразумева се:

- писани документ о планираним активностима и финансијским ефектима неког бизниса
 - план који симулира пословање неке фирме уз разрађивање детаља предложеног подухвата
 - сваки план који има за циљ сагледавање успешности неког бизниса, уз прецизирање начина реализације циљева, прибављање средстава и сагледавање потенцијалних ризика и потешкоћа
- Прецизнија дефиниција бизнис плана може се дати уколико узмемо у обзир његову намену.

У пракси, бизнис планови могу бити намењени различитим потребама:

- Лансирање новог бизниса
- Инвестирање у ширење активности постојећег бизниса
- Увођење нових услуга и производа
- Прибављање финансијских средстава
- Контрола пословања и доношење пословних одлука

¹ Тодоровић Ј., Ђурићин Д., Јаношевић С. Стратегијски менаџмент, Институт за тржишна истраживања, Београд, 1998., стр. 439

² Др Драган Лајовић (и сарадници) Увод у бизнис, Економски факултет Подгорица, стр. 149

³ Др Небојша Новковић, Др Благоје Пауновић Пословни план – основа успешног бизниса, Часопис за процесну технику и енергетику у пољопривреди / ПТЕП, вол. 6, бр. 1-2, 2002., стр. 31.

У складу са оваквим потребама, и бизнис планови се израђују у различитим формама:

- * интерни планови (једноставни, оперативни, стратегијски планови)
- * планови раста и развоја (операциони планови)
- * “start up“ (стандардизовани)
- * студије изводљивости (“start up“ – мини бизнис планови)

Вредновање неке предузетничке идеје формализује се једноставнијим документом (студија изводљивости или кратким бизнис планом) која одређује даљи сценарио предузетничке идеје. Следећи ниво би био прави – пуни бизнис план (почетак бизниса), или одбацивање - измену првобитне идеје.

Многи успешни предузетници започињу бизнис писањем једноставног бизнис плана, на основу информација којима тренутно располажу, а не на бази претпоставки и предвиђања. Информације које добијају током вођења бизниса користе за допуну постојећег плана, који представља живи документ који је отворен за промене у пословном окружењу.

Израда детаљног бизнис плана је неопходна и неизбежна уколико је неопходно обезбедити велика финансијска средства за проширење бизниса.

1.2 Корисници Бизнис плана

Бизнис план је свеобухватни план пословања у који је интегрише неколико међусобно зависних целина, зато форму и садржај бизнис плана треба прилагодити његовим корисницима.

а) интерни корисници - унутар предузећа: власници, менаџери, запослени... Интересује их исплативост пословне идеје, да ли предузеће остварује дефинисане циљеве, очекивања од запослених, да ли постоје проблеми и како их отклонити...). Бизнис план за потребе ове групе корисника представља инструмент контроле пословања - контролише остваривање циљева, анализирају се узроци евентуалних одступања и утврђују мере побољшања.

б) екстерни корисници - ван предузећа, обухватају: добављаче, купце, органе контроле, медије, потенцијалне инвеститоре, кредитне агенције (банке, и остале кредиторе), установе владе за подршку (ЕУ/ЕЦ, агенције Светске банке итд), донаторе (интернационалне НВО или фондације), потенцијалне менаџере, саветнике, консултанте и др.).

Без обзира на разлике у интересима појединих група екстерних корисника, генерално је важећи захтев да план мора бити реалан и треба јасно да демонстрира одрживост идеје и обећава потенцијалним инвеститорима већу добит у односу на алтернативе за улагања са малим ризиком. У случају да нови бизнис не може да покаже свој импресивни потенцијал, онда нема разлога за наведене екстерне стејкхолдере да буду укључени у његову подршку и реализацију. Дакле, да би привукао пажњу за детаљније разматрање и придобио инвеститора бизнис план мора бити писан “језиком инвеститора”.

Добро урађен бизнис план постаје предузетницима, менаџмент тиму и запосленима оперативни водич. Предузетник је по правилу фокусиран на позитивни потенцијал подухвата који се иницира, односно на оно шта ће се десити уколико све буде

финкционисало у најбољем реду. Са друге стране, приступ инвеститора је сасвим супротан. Он има улогу скептика, који првенствено размишља о ономе што може кренути на погрешан начин. Инвеститори не располажу временом потребним за детаљно студирање написаног бизнис плана - захтевају да је бизнис план написан и организован тако да омогућава лаку комуникацију и јасно исказивање суштинског потенцијала идеје.

1.3. Суштина доброг бизнис плана

“Вредност плана су одлуке на које он утиче и коначно, колико је новца у банци као резултат”⁴

Дакле, вредност плана мери се само резултатима његове имплементације. Другим речима, суштински гледано, није битно колико је детаљно и добро сповредно истраживање, колико је лепо написан или брилијантно презентиран. Оно што одређени бизнис план чини добрим то су само резултати бизниса на које се он односи. Ипак, при писању бизнис плана треба поштовати одређена правила.

Добар бизнис план мора да буде:

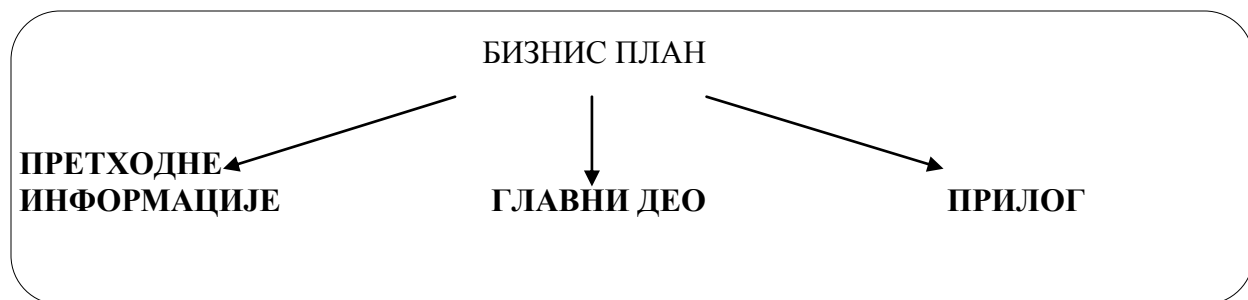
Једноставан = успешна комуникација са интерним и екстерним корисницима

Одређен = конкретни циљеви + специфичне активности + дефинисани рокови + реализација + буџет

Реалистичан = реални циљеви

Комплетан = има све неопходне елементе

1.4. Елементи бизнис плана



Слика 1: Елементи бизнис плана

Како је већ објашњено, бизнис планови се израђују у различите сврхе и и намењени су различитим корисницима и могло би се рећи да је сваки појединачни бизнис план јединствени документ.

Сваки бизнис план има своје специфичности у зависности од делатности и врсте пословног подухвата у који се жели инвестирати. Ипак, постоје неки заједнички елементи

⁴ James Gardner March - (рођен 1928 у Кливленду, Охајо) почасни професор на Универзитету Станфорд најпознатији по својим истраживањима о организацијама и организационе одлучивању.

које сваки бизнис план треба да садржи, као што је приказано на Слици 1. То произилази из заједничке методологије оцене инвестиционих пројеката.

Кључни елементи бизнис плана:

Резиме — Резиме многи сматрају најважнијим делом бизнис плана који омогућава стицање генералне слике о целокупном подухвату.

Визија и мисија — Визија подразумева полазну тачку формирања неког бизниса, то је мисао водила која на дужи рок обухвата све интересне групе предузећа. Мисија као логични наставак визије предствља сврху постојања фирме . На основу мисије се формулишу циљеви и стратегије сваког новог подухвата.

Опис фирме - Главни део бизнис плана почиње описом текућег статуса фирме – врста бизниса, правна форма, циљеви локација, тржиште.

Опис бизниса је посебно битан код оснивања нове фирме и односи се на глобални опис предложеног бизниса – опис бизниса подразумева опис уочене прилике која покреће целокупни подухват предузетника.

Производ/услуга - овај део плана је посвећен производима или услугама који се нуде потрошачима, њихове одлике, предности , рекламни материјал, робне марке и друго.

Маркетинг- Овај део бизнис плана је изузетно значајан јер се основу њега праве разне пројекције у осталим сегментима плана. Обухвата анализу тржишта (идентификација тржишта, конкуренције, процена величине и удела на том тржишту) и маркетинг план (стратегија продаје и дистрибуције, политика цена, реклама)

Менаџмент — Овај део плана састоји се из два дела :

1. Организациона структура компаније која кроз дијаграм презентује функционисање фирме кроз поделу функција и
2. Менаџмент тим - идентификује кључне чланове менаџмент тима, њихове позиције, радно искуство. Код “start – up” планова битно је указати на недостатке менаџерског тима и начине како ће се они отклонити.

Оперативни план се односи на план производње и опис функционисања компаније. Такође потребно је дефинисати потребе у смислу недостајућих објеката и опреме за реализацију наведеног плана производње, предности локације пословног подухвата, опис мреже коопераната производње, добављача и купаца, сегмент контроле квалитета и заштиту животне средине.

Финансијски план мора показати финансијску оправданост бизниса – потребна средства, начин прибављања и њихову употребу у наредном периоду.

Финансијски план обухвата:

1. инвестициона улагања,
2. изворе финансирања,
3. обрачун резултата пословања,
4. синтетичке финансијске извештаје,
5. финансијску анализу,
6. показатеље ефикасности и анализу у условима неизвесности

Критични фактори ризика представљају листу основних потенцијалних ризика са којима се бизнис може суочити, у зависности од природе посла, нпр. снижавање цена конкурената, неостваривање трендова продаје и сл.

Прилог обухвата све документе који нису укључени у бизнис план како не би био преобиман: дијаграми, извештаји, сертификати квалитета, „CV“ менаџмент тима и друга формална документација.

У другом делу рада, биће детаљније објашњени елементи бизнис плана, на примеру инвестиционог плана производног предузећа.

2. Развој пословног плана на примеру производног предузећа „ПВЦ доо“

2.1. Опис пројекта и сврха инвестирања

Инвестициони план за улагања у нови програм производње елемената за производе из производног програма друштва обухвата:

- Инвестирање у куповину производне хале и њену адаптацију
- Куповину производне опреме за производњу елемената за производе из производног програма друштва

Инвестиционим планом се исказује потреба конкурисања за инвестициони кредит код пословне банке 700.000,00 еура

Диверсификација постојећег програма производње и развој нових производних програма - производње елемената за сопствену производњу (супституција увоза сировина и елемената) обезбеђује друштву бољу економску позицију јер путем инвестирања друштво ствара сопствену сировинску основу, како за своје потребе, тако и за читав ланац малих произвођача у Србији које ће снабдевати у континуитету.

Ствара се реални основ и могућност повећања обима производње и уопште пословања кроз:

- скраћење рокова испорука купцима јер се не чека на увоз сировина,
- снижење цене коштања
- кроз повољнију понуду купцима, како домаћим тако и иностраним,
- повећање продаје и извоза.

Осим тога, повећавају се могућности да друштво и даље економски добро послује јер се дисперзија ризика преноси на више делатности пошто друштво постаје и произвођач сировина и може лакше да преброди евентуалне периоде кризе:

- реална је могућност максималног ангажовања ресурса друштва – новог објекта и нове опреме и то одмах, јер ресурси на матичној локацији представљају уско грло, како за постојећи ниво пословних активности тако и за даљи развој и диверсификацију.
- друштво шири тржиште продаје и повећава број потенцијалних купаца како у земљи тако и за извоз
- циљ програма за инвестициона улагања је остваривање укупне вредности прихода од 59.288.394,00 еура за наредних пет година, а у годинама пуног коришћења капацитета, вредност прихода се планира у нивоу од 13.453.093,00 еур/годишње.
- планира се остварење укупног нето добитка од 7 198 057,00 еур у наредних пет година или просечно 1 439 611,00 еур/годишње.
- очекује се остварење профитне стопе до 18 %.
- анализом новчаних токова готовине предвиђа се константна ликвидност пројекта.
- период повратка уложених средстава је 4 године од почетка имплементације пројекта.
- пословним планом је предвиђено запошљавање 80 нових радника што представља друштвени интерес нарочито за општину Крагујевац која има доста незапослених лица.

2.2 Структура инвестиције

Предрачунска вредност инвестиције	Вредност у динарима
1. Грађевински објекти - ПРОИЗВОДНА ХАЛА	109 657 540,23
1.1. КУПОВИНА ХАЛЕ	86 970 000,00
1.2. РЕКОНСТРУКЦИЈА ХАЛЕ	22 687 540,23
2. Опрема	4 008 802,56
УКУПНО ОБЈЕКАТ И ОПРЕМА 1 + 2	113 666 342,79
3. Т О С	21 333 657,21
Ukupno predračunska vrednost	135 000 000,00

Слика 2: Структура инвестиције

2.3. Извори финансирања

УКУПНО	ДИН	ЕУР	Структура у %
Предрачунска вредност	135 000 000,00	1 131 510,00	100
Кредит пословне банке	83 516 717,00	700 000,00	62
Сопствено учешће	51 483 283,00	431 510,00	38

Слика 3: Извори финансирања

2.4. Финансирање инвестиције

Финансирање објекта хале

Инвестиција	Добављач	Предрачунска вредност	Плаћено	Остаје за плаћање
		ЕУР	ЕУР	ЕУР
Куповина хале	Хххх	750000	395502,35	354497,65
		ДИНАРА	ДИНАРА	ДИНАРА
		86970000	46246512,9	40723487,1

Слика 4: Финансирање објекта хале

Реконструкција хале

Инвестиција	Добављач	Предрачунска вредност	Плаћено	Остаје за плаћање
Реконструкција хале		динара	динара	динара
Реконструкција крова	XXXX	8750166,06	0	8750166,06
Реконструкција хале	XXXX	10021365,06	8373018,76	1648346,30
Израда главног пројекта	XXXX	60000,00	45000,00	15000,00
Електроенергетске инсталације	XXXX	1813167,76	1000000,00	813167,76
Ремонт трафостанице	XXXX	591000,00		591000,00
		416938,55		416938,55
Радови на водоводној мрежи	XXXX	1034902,80		1034902,8
УКУПНО		22687540,23	9418018,76	13269521,47

Слика 5. Реконструкција хале

Набавка опреме

		ЕУР	ЕУР	ЕУР
ИНВЕСТИЦИЈА	Добављач	ПРЕДРАЧУНСКА ВРЕДНОСТ	ПЛАЋЕНО укупно	ОСТАЈЕ ЗА ПЛАЋАЊЕ
Машина за ливење	XXXX	33600	33600	0

Слика 6. Набавка опреме

Рок за отплату кредита: 5 година – 6 месеци грејс период + 4.5 година за отплату
 Сталне цене: јануар 2014. год.

Важна напомена

- Улагања које је друштво већ реализовало нису укључена у предрачунску вредност овог програма. (То је Линија за производњу профила - са карданским преносом, у вредности од 27 464 249,68 динара која је реализована у 2014. години и исплаћена. Такође су реализоване и разне активности на реконструкцији хале за које су ангажовани извођачи које нисмо уврстили јер су исплаћени и ради се о ситнијим износима од укупно око 5 000 000.00 динара.)

Спецификацију набавке остале нове опреме у износу од 157 900.00 ЕУР друштво такође није укључило у овај Програм јер их набавља из сопствених извора

Опис и сврха улагања

Коначно, у условима у којима друштво послује на матичној локацији, није могуће даље ширење јер су постојећи капацитети на матичној локацији 100% искоришћени и представљају уско грло па је и оправдано улагање у набавку, адаптацију и опремање новог погона.

Набавком новог производно - пословног комплекса, компанија планира да растерети постојећу производњу, омогући мобилност и обезбеди бољи и бржи сервис купца, смањи концентрацију радне снаге и опреме на већ постојећој локацији фабрике која није у могућности да се адекватно и у потпуности упусти. На овај начин би се обезбедио континуитет у раду јер на производне процесе не би утицали сезонски утицаји јер се тренутно користе и непокривени делови постојећег комплекса.

Улагањем у нов погон омогућило би се постизање овог циља али и пуштање у рад нове производне линије за производњу елемената који се набављају од домаћих и ино добављача, а све то би имало ефекта на смањење продајне цена чиме би се и повећала конкурентност на тржишту.

Реалне претпоставке за оправданост улагања су:

- Изражени захтеви тржишта и могућности пласмана целокупне планиране производње како за 2014 годину тако и за наредни период
- Могућност повећања извоза у земље ЕУ јер су обезбеђене реалне претпоставке у погледу квалитета производа и конкурентских цена
- Могућност извоза у арапске земље
- Транспарентне потребе корисника за производима фирме – грађана, фирми, трговачких компанија
- Квалитет производа и процеса
- Конкурентска цена и повољни продајни услови
- Могућност стварање завидног нивоа нето профита у будућности

Планирана улагања би повећала производне и конкурентске способности друштва и створила претпоставке за још успешније пословање у наредном периоду

3.Анализа развојних могућности и способности инвеститора

3.1 Опште информације о инвеститору

ПУНО ПОСЛОВНО ИМЕ:	ПВЦ ДОО Крагујевац
Скраћено пословно ме:	ПВЦ ДОО Крагујевац
Својински статус	ДОО
Седиште инвеститора	Крагујевац,
Локација Програма	Крагујевац,
Локација ИНВЕСТИЦИЈЕ	Крагујевац,
Матични број	55555555
ПИБ	333333333
Делатност	4690 - Неспецијализована трговина на велико
(претежна)	Петар Петровић, директор
Одговорно лице	Марко Марковић, заменик директора
е-маил	xxxdoos@gmail.com
Телефон, факс	+381 (0) 34 /1111-111,
Број радника	98 радника

Слика 7: Општи подаци о предузећу

3.2 Оснивање друштва, историјат, делатност, инвестиционе активности

1997. основано је друштво са ограниченом одговорношћу за транспорт, veleпродају и малопродају прехранбених артикала и намештаја. Убрзо мења назив у ПВЦ доо и преузима производњу једне породичне ролетнарске радње са дугогодишњом традицијом производње и уградње ПВЦ ролетни;

Од тада ПВЦ доо започиње интензиван развој у програму производње и уградње алуминијумских ролетни, комарника и роло врата.

Производни програм се годинама перманентно ширио све до данас када друштво може понудити својим купцима широк асортиман веома квалитетних производа:

- Индустијска и гаражна сегментна врата,
- Индустијска и гаражна роло – врата
- Индустијске роло решетке
- Противпозарна врата
- Брза ПВЦ врата
- Врата за хале и хангаре
- Конзолне-пливајуће капије
- Сензорска клизна врата
- Алуминијумске и ПВЦ ролетне
- Аутоматика за клизне крилне капије
- Рампе и паркинг баријере
- Плисирани комарници

- Роло комарници
- Панелни комарници
- Репроматеријал за наведене програме.

Друштво се налази у групи у реномираних произвођача за наведене производе, како у Србији тако и шире. Поседује у сопственом власништву veleпродајна складишта укупне површину од 8 500 квадратних метара, а такав капацитет складиштења представља важну предност предузећа.

Велики избор боја, модела и могућност прилагођавања производа специфичним захтевима купаца довели су до тога да данас друштво има преко 2 000 купаца широм земље и у иностранству, као и преко 500 купаца дистрибутера широм Србије.

Како би одговорили на захтеве ино купаца и практично освајали тржиште ЕУ, 2010. године друштво је увело стандарде везане за систем управљања квалитетом према ИСО 9001:2008 и систем управљања безбедности и заштите на раду ОХСАС 18001:2007., 2013. године извршена је ресертификација стандарда, а тренуто се врши и имплементација стандарда ИСО 14001.

Сав материјал за производњу је пореклом из Европске уније и поседује ознаку “СЕ”, што потврђује да исти има сву потребну документацију о пореклу и квалитету.

Настављајући тренд развоја и освајања нових тржишта уз висок квалитет производа компанија ПВЦ доо 2013. године отвара нови изложбени салон у Београду површине 1 500 м² и проширује постојећи производни погон за око 3 000 м².

2014. године реализована је куповина производног комплекса “Пвц плус” укупне површине 12 000 м² у коме се планира производња елемената непходних за производни асортиман друштва чиме ће се значајно остварити уштеда у трошковима набавке, с обзиром да се исти набављају како од добављача са домаћег тржишта тако и из иностранства где постоје ризици у поштовању рокова испорука и цена због утицаја промене курса.

Данас је ПВЦ доо модерна компанија са савремено опремљеним продајним објектима, производним халама, складиштима и модерним производним линијама.

Компанија ПВЦ доо производи само оно што задовољава стандарде и даје гаранцију трајности и поузданости.

Посебна пажња се посвећује константној обуци запослених од стране ино партнера.

На основу истраживања тржишта, као и на основу дугогодишњег личног искуства, власник друштва је у периоду од почетка 2000. године па до данас перманентно инвестирао у:

- развој производних капацитета
- развој трговине
- на освајање производње комплементарних производа
- на производњу елемената ради заокружења производног циклуса у циљу снижења цене коштања производње и производа али и континуираног снабдевања репроматеријалом и деловима које набавља од добављача, махом из иностранства.

У овом периоду извршено је и значајно улагање у опрему, модернизоване су све производне линије.

ПВЦ ДОО константно исказује позитивне финансијске резултате на крају сваке пословне године и нада се да ће у том смеру наставити и даље, а реализацијом овог новог развојног

програма корист би била многострука јер би се у новом погону који је предмет улагања и ове инвестиције организовала савремена производња делова и материјала која би била конкурентнија пре свега по цени али и по редовности испорука за матичну фирму. Сматра се да би због снижене цене коштања улазне сировине и делова створиле реалне претпоставке за даље повећање производње и извоза и прилива девизних средстава, стабилна и сигурна радна места за још 80 запослених што би за предузеће дало позитивне економске ефекте, јер би се након реализоване инвестиције стабилизовала и унапредила једна велика и озбиљна фирма, извозник и у сваком смислу економски значајна фирма не само за регион већ и за целу државу.

Делатност

Претежна делатност 4690 - Неспецијализована трговина на велико - по АПР-у
Практично, то је производња грађевинске столарије и пратећих елемената за грађевинарство као и дистрибуција алуминијумских и пвц профила и пратеће опреме
Предузеће је од ретких које је у Србији освојило производњу грађевинске столарије и пратећих елемената за грађевинарство што је полазна основа за увећање обима производње следећих група производа:

3.3. Асортиман производње

Индустријски програм

- Сегментна врата
- Роло врата
- Противпожарна врата
- Преклопна-клизна врата и капије
- Крилне и клизне капије
- Брза врата
- Мотори за индустријска врата
- Мотори за капије

Кућни програм

- Ролетне
- Комарници
- Сегментна врата
- Роло врата
- Крилне и клизне капије
- Мотори за ролетне
- Мотори за прозоре
- Мотори за гаражна врата
- Мотори за капије

Паркинг простор

- Рампе
- Паркинг баријере
- Семафори

Дистрибуција алуминијумских и пвц профила и пратеће опреме

- Ал системи за грађевинску столарију
- Ал системи за фасаде
- Ал системи за капије и ограде
- Ал равнии декоративни панели
- Ал системи за заштиту од сунца
- Фотонапонски (ПВ) системи и АЛ основне конструкције
- Ал програм опште намене
- ПВЦ програм за грађевинску столарију

3.4. Техничка и кадовска опремљеност – садашње стање

Укупна површина производно – пословног комплекса ПВЦ ДОО износи 6 232 м².

Сви производни објекти се налазе на матичној локацији, новоизграђени су и савремени, у потпуности одговарају техничко - технолошким условима производне делатности.

Производна хала и магацини нису довољни да задовоље садашње и будуће потребе друштва имајући у виду план производње како за текућу годину тако и за наредни период с'обзиром да се тржиште перманентно шири. Саобраћајне површине обухватају саобраћајницу, манипулативни саобраћајни плато, противпожарни пут и отворени паркинг простор. Противпожарна заштита се обезбеђује из посебног система који се састоји од резервоара димензионираног према потребама целог комплекса у складу са прописима.

3.4.1. Производна опрема, процеси и капацитети

Производни процеси деле се на погоне на следећи начин:

1. Сектор роло програма

- Ролетне на ручни погон – где је капацитет 80 ком у смени
- Ролетне на ел. погон – где је капацитет 45 ком у смени
- Роло врата – где је капацитет 18 ком у смени

2. Сектор столарије

- ПВЦ прозори – где је капацитет 25 ком у смени
- ПВЦ врата – где је капацитет 25 ком у смени
- АЛ прозори – где је капацитет 25 ком у смени
- АЛ врата – где је капацитет 25 ком у смени
- АЛ +дрво прозори – где је капацитет 18 ком у смени
- АЛ +дрво врата – где је капацитет 18 ком у смени

3. Сектор сегментног програма

- Сегментна врата са пешачким вратима - где је капацитет 12 ком у смени
- Индустриска челична врата са песачким вратима - где је капацитет 7 комада у смени

4. Сектор комарника

- Роло комарници - где је капацитет 70 комада у смени

- Плисирани комарници - где је капацитет 25 комада у смени
- Фиксни комарници - где је капацитет 40 комада у смени
- Комарник врата - где је капацитет 10 комада у смени

4. Сектор пластификације

- Ал профил - где је капацитет 1 000 кг у смени
- Челични профил - где је капацитет 300 кг у смени

Постојећа производна опрема и линије

У наставку је приказана структура возног парка(Слика 9) постојеће опреме (Слика 8) веће вредности , која је набављена у ранијим периодима

Ред. број	ОПИС ОПРЕМЕ	КОМ
1	Машине за сечење метала, ПВЦ-а (кружне и лиснате тестере...)	12
2	Машине за бушење (пробијачице, бушилице...)	4
3	Машине за обраду метала деформисањем (пресе, апипонг...)	7
4	Машине за спајање металних и ПВЦ конструкција (електролучни апарати за варење, специјализоване машине, апарати за варење Челика и Алуминијума...)	9
5	Аутоматско постројење за статичко наношење заштитних превлака (пластификација)	1
6	Постројење за статичко наношење заштитних превлака (пластификација)	1
7	Постројење за наношење заштитних превлака хладним поступком (фарбара)	1
8	Специјализоване машине за производњу комарника	10
9	Компресорска станица	2
10	Машине за паковање	3
11	Специјализоване и остале машине	6
12	Ручни електрични алат који се користи у процесу производње	

Слика 8. Опрема предузећа набављена у ранијим периодима

Ред. број	ОПИС ОПРЕМЕ	КОМ
1	Теретна возила преко 3.5т	7
2	Комби возила до 3.5т	5
3	Комби возила	5
4	Путничка возила	7
5	Приколице	2
6	Хидраулична самоходна подизна платорма на дизел погон	1
7	Хидраулична самоходна подизна платорма на електрични погон	1
8	Виљушкар	3

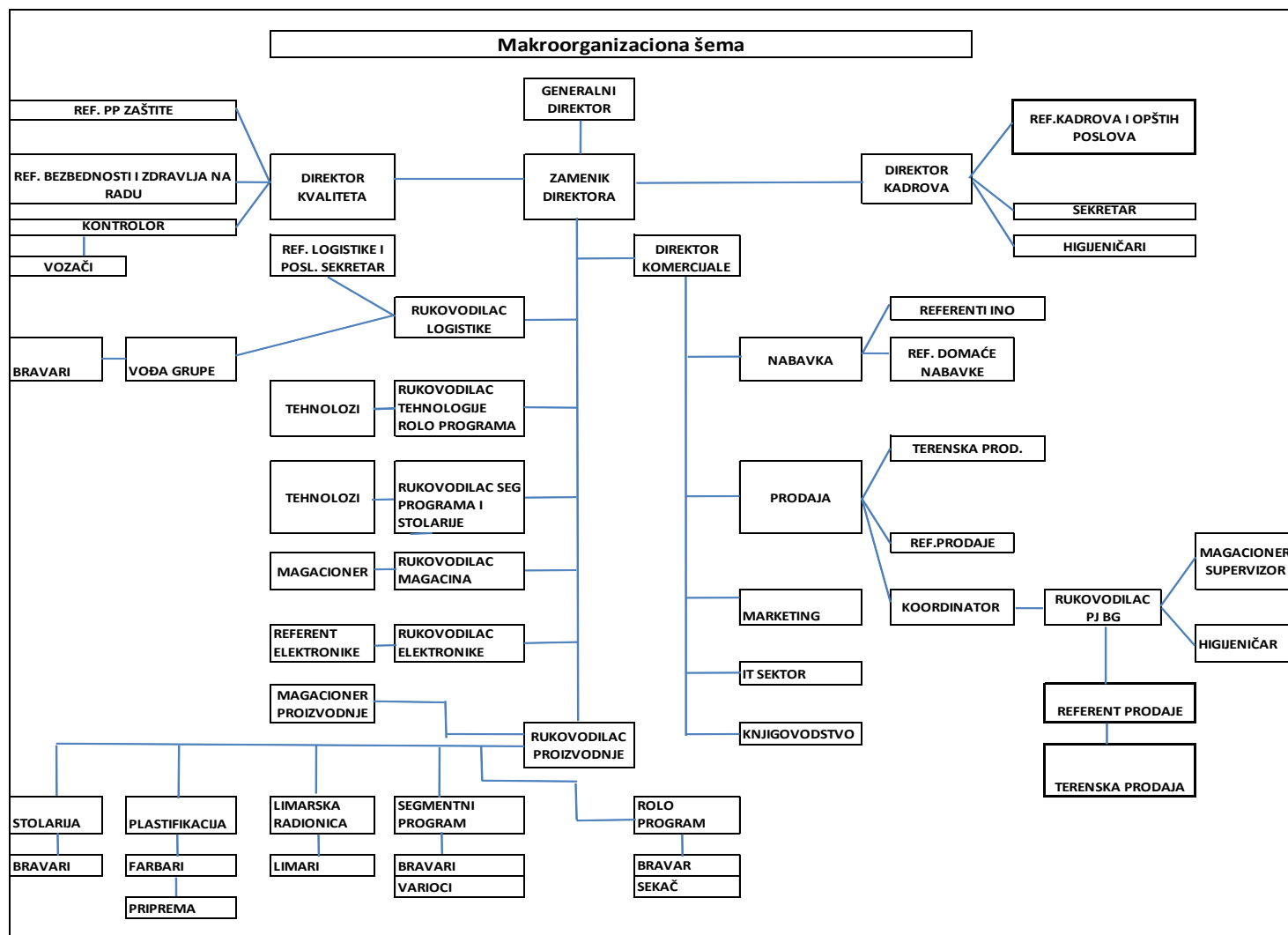
Слика 9. Возни парк предузећа

Укупна вредност производне опреме и возног парка на дан 31.12.2013. године износи 112.684.098,78 динара;

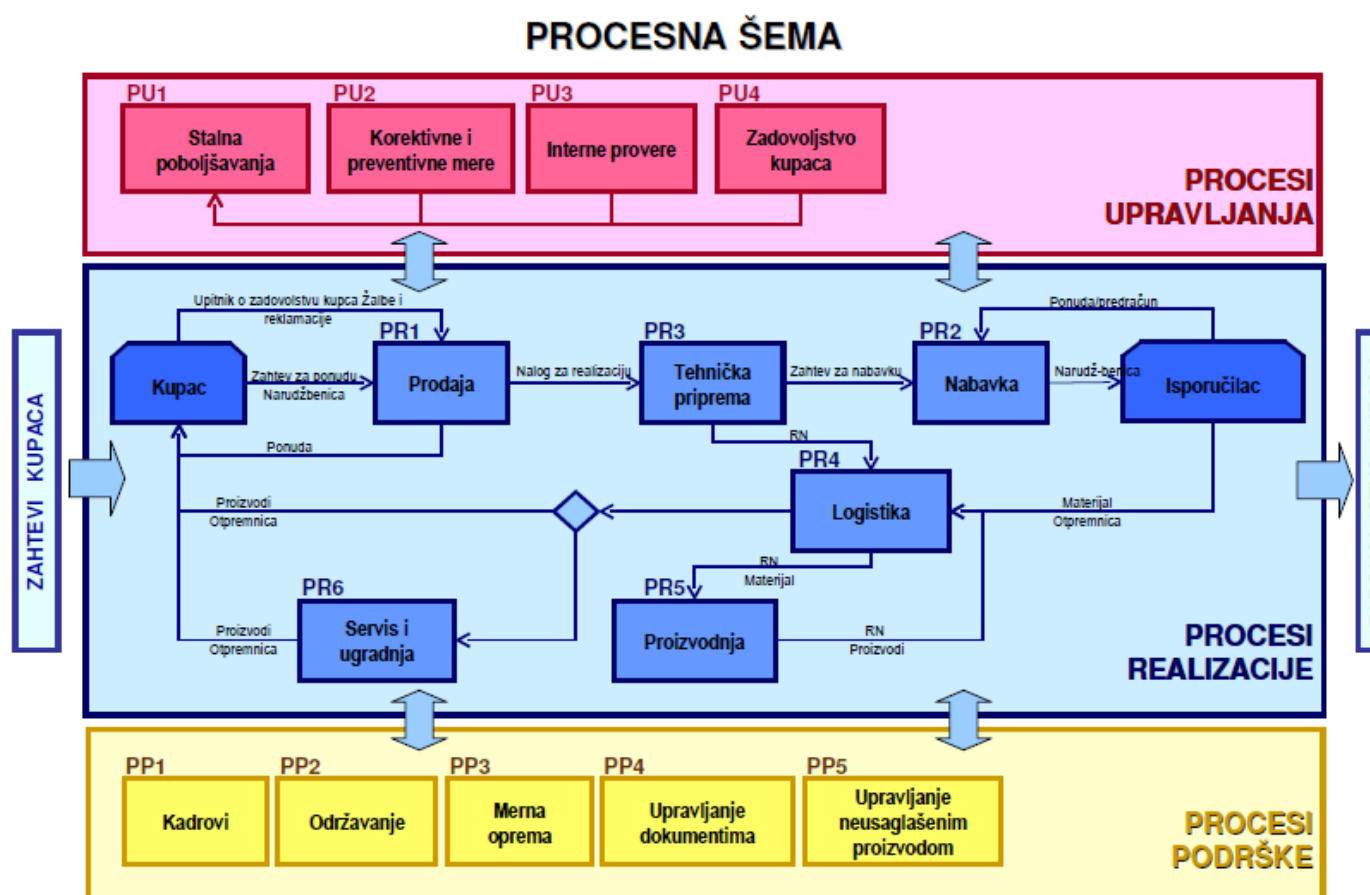
Зато је предмет овог Бизнис плана куповина, адаптација и опремање производног комплекса, укупне површине 12 000 м², у коме се планира производња елемената неопходних за производни асортиман друштва.

Основна делатност Алуролла је производња грађевинске столарије и пратећих елемената за грађевинарство, као и дистрибуција алуминијумских и ПВЦ профила и претеће опреме. У наставку су приказани:

- Организациона шема за Друштво (Слика 10)
- Организациона шема процеса (Слика 11)



Слика 10: Макроорганизациона шема



Слика 11 : Процесна шема

Кадрови

Број запослених радника на дан 31.12.2013. године 98 запослених, чија је структура приказана на слици 12:

Лична квалификација	Број радника	% структура
BCC	7	7
BC	12	12
BKB	-	-
CCC	63	65
KB	9	9
HK	7	7
ТОТАЛ	98	100

Слика 12: Структура запослених радника

Организација је усклађена са Правилником о организацији и систематизацији.

Организација је успостављена у складу са захтевима Стандарда ИСО 9001:2008, а примењују се хоризонтална и вертикална структура. Јасно су дефинисане одговорности и овлашћења руководиоца процеса и свих запослених у компанији. Постављене су контролне тачке и дефинисани су циљеви, тако да се врше сталне контроле и унапређења свих процеса. ПВЦ доо је компанија која изузетан значај даје обуци својих запослених. Поред формалног образовања које запослени поседују, врши и обуку својих запослених. Обука и стална усавршавања су дефинисана као општи циљ и представљају један од приоритета. Обука се врши од стране стручњака сталнозапослених у друштву, овлашћених институција и агенција, као и од стране ИНО партнера. Просек старости запослених је 32 године, док је просек радног искуства преко 10 година.

3.5. Економско – финансијски резултати пословања у 2013. години

- Укупни приходи - 990 120 000 динара
- Укупни расходи - 954 062 000 динара
- Финансијски резултат пословања - добит 36 058 000 динара

Остварени финансијски показатељи, промет на рачуну, приход и добит упућују на закључак да предузеће послује успешно као и да има основу за даљи развој.

3.5.1. Аналитички – биланс успеха

Анализа позиција биланса успеха, који је приказан на Слици 13, приказује се на следећи начин:

Пословни приходи:

- Приходи од продаје робе – 1 000 динара
- Приходи од продаје производа и услуга – 936 289 000 динара - су остварени реализацијом роба и производа на домаћем и ино-тржишту.
- Повећање вредности залиха недовршених и готових производа и недовршених услуга - 19 524 000 динара
- Други пословни приходи – 498 210,18 динара

Укупно пословни приходи – 956 312 000 динара

Пословни расходи

- Набавна вредност продате робе - 1 353 000 динара
- Трошкови материјала – 767 180 000 динара
- Трошкови зарада, накнада зарада и остали лични расходи – 55 473 000 динара
- Трошкови амортизације - 29 394 000 динара
- Трошкови производних услуга - 27 212 000 динара
- Нематеријални трошкови – 18 080 000 динара

Укупно пословни расходи - 898 692 000 динара

Финансијски приходи

- Приходи од камата - 29 000 динара
- Позитивне курсне разлике – 18 489 000 динара
- Приходи по основу ефеката валутне клаузуле – 2 000 дин

Укупни финансијски приходи – 18 520 000 динара

Финансијски расходи

- Расходи камата – 13 525 000 динара
- Негативне курсне разлике – 21 289 000 динара
- Остали финансијски расходи - 1 589 000 динара

Укупни финансијски расходи – 36 403 000 динара

Остали приходи - 15 288 000 динара

Остали расходи - 7 357 000 динара

Добитак пре опорезивања – 47 045 000 динара

- Порески расход периода – 7 348 000 динара
- Одложени порески расходи периода – 2 130 000 динара
- Исплаћена лична примања послодавцу – 1 509 000 динара

Укупан приход друштва - 990 120 000 динара

Укупни расходи друштва – 954 062 000 динара

Нето добитак који припада власницима - 36 058 000 динара – 3.65%

Најзначајнији део пословних расхода настаје по основу материјалних трошкова и то:

- сировина и материјала – 767 180 000 динара - 80,40%
- Бруто-зараде и накнаде – 55 473 000 динара - 5.80 %
- Трошкови амортизације и резервисања – 29 394 000 динара – 3,00 %
- Трошкови производних услуга – 27 212 000 – 2.85%
- Остали расходи – 15 277 000 динара – 1.60 %

БИЛАНС УСПЕХА

Назив позиције	у 000 дин.		
	2013	2012	ИНДЕКС 1/2
I. ПОСЛОВНИ ПРИХОДИ	956312	1006372	95
1. Приходи од продаје	936290	990049	
2. Приходи од активирања учин. и робе	0	1072	
3. Повећање вредности залиха учинака	19524	13884	
4. Смањење вредности залиха учинака			
5. Остали пословни приходи	498	1367	
II. ПОСЛОВНИ РАСХОДИ	898692	895617	100
1. Набавна вредност продате робе	1353	0	
2. Трошкови материјала	767180	784766	
3. Трошкови зарада, накнада зарада и остали лични расходи	55473	42546	
4. Трошкови амортизације и резервисања	29394	21411	
5. Остали пословни расходи	45292	46894	
III. ПОСЛОВНИ ДОБИТАК	57620	110755	192
V. ФИНАНСИЈСКИ ПРИХОДИ	18520	19781	94
VI. ФИНАНСИЈСКИ РАСХОДИ	36403	66925	54
VII. ОСТАЛИ ПРИХОДИ	15288	13351	114
VIII. ОСТАЛИ РАСХОДИ	7357	16521	44
IX. ДОБИТАК ИЗ РЕДОВНОГ ПОСЛОВАЊА ПРЕ ОПОРЕЗИВАЊА	47668	60441	79
X. НЕТО ГУБИТАК ПОСЛОВАЊА КОЈИ СЕ ОБУСТАВЉА	623	206	
XI. ДОБИТАК ПРЕ ОПОРЕЗИВАЊА	47045	60235	
1. Порески расход периода	7348	3952	
2. Одложени порески расходи периода	2130	6430	
3. Исплаћена лична примања послодавцу	1509	5036	
XII. НЕТО ДОБИТАК	36058	44817	124
XIII. НЕТО ДОБИТАК КОЈИ ПРИПАДА ВЛАСНИЦИМА МАТИЧНОГ ПРАВНОГ ЛИЦА	36 058	44817	124

Слика 13: Биланс успеха 31.12.2013.године

3.5.2. Биланс стања на дан 31.12.2013.године

ПОСЛОВНА АКТИВА **906 971 000 ДИНАРА** ПОСЛОВНА ПАСИВА

Стална имовина 478 521 000 динара 53%	Капитал 468 215 000 динара 52%
Обртна имовина 428 450 000 динара 47%	Дугорочна резервисања и обавезе 431 512 000 динара 48%

Слика 14: Биланс стања 31.12.2013.године

На слици 14. приказана је структура биланса стања на дан 31.12.2013. Основне карактеристике структуре и финансијског положаја предузећа, на основу индикатора хоризонталне и вертикалне равнотеже биланса стања су следеће:

У структури пословне имовине друштва, стална имовина по књигама вреди 478 521 000 динара и са 53% учествује у пословној имовини

Обртна имовина има вредност 428 450 000 динара и са 47% учествује у пословној имовини.

Значајан удео у групи обртне имовине имају:

- Залихе са вредношћу од 365 385 000 динара
- Краткорочна потраживања, пласмани и готовина од 63 065 000 динара

Купци производа и роба су солвентни али плаћају са одложеним роком. Залихе су курентне. На залихама се морају имати оптимални стокови залиха због увозних материјала које друштво мора да има у сваком тренутку како би на време производило и испоручивало своје производе купцима са којима највише послује по принципу наруучбина.

Оцена структуре имовине и структуре извора

Структура извора средстава

- Капитал – 468 215 000 динара - сопствени извори
- Дугорочна резервисања и обавезе – 431 512 000 - позајмљени извори

Дугорочна финансијска равнотежа

Стална имовина : Сопствени извори

1. Стална имовина – 478 521 000 динара
2. Сопствени извори – 468 215 000 динара

Што је повољно јер је **101%** сталне имовине фирме покривено сопственим изворима.

Краткорочна финансијска равнотежа

1. Краткорочна везана имовина – 428 450 000 динара
2. Краткорочни извори – 431 512 000 динара

Обртна имовина фирме је са 99% покривена краткорочним изворима.

Кретање коефицијената самосталности и задужености, као показатеља власничке структуре пасиве, потврђује констатацију о невеликој задужености и финансијској стабилности предузећа.

Показатељи пословног успеха

У протеклом периоду показују да предузеће у 2013.години у условима економске кризе, бележи добит у пословању а што је резултат:

- великог ангажовања менаџмент тима
- смањења фиксних трошкова
- диверсификације постојећег програма производње
- активног односа према тржишту и купцима

- стопа бруто добити је остварена на нивоу од 4.75%.
- принос (бруто добит) на сопствени капитал је остварена у нивоу од 47 045 000 динара (у 2013.години).

Коначном оценом развојних могућности и способности инвеститора, констатује се:

- рочна усклађеност средстава и извора у кратком и дугом року.
- евидентно је да је из краткорочних извора финансирана обртна имовина и то са 99%, док је 1% обртне имовине финансирано из дугорочних извора.
- евидентан је релативно спор обрт средстава и примерен за браншу –делатност друштва – производњу грађевинске столарије

Друштво годинама има економску стабилност и опстаје на тржишту јер се у пословању руководи следећим принципима:

- негује односе са сталним дугогодишњим купцима и има потребну флексибилност у тим односима
- има стабилне односе са добављачима и ужива потребну подршку у послу и реализацији уговорених послова
- поштује договоре које има са кредиторима, па има подршку банака за текућу ликвидност и инвестирање
- има добру и стабилну кадровску структуру - кадрове који годинама раде у друштву и стабилну организацију свих функција

Презентирани показатељи пословног успеха предузећа у 2012. и 2013.год. су повољни. друштво је одлучило да иде укорак са новим трендовима у производњи компоненти за производњу грађевинске столарије, да модернизује своје процесе ради задовољења захтева купаца и крајњих корисника.

Оцена је да друштво може да се задужи за још 700 00,00 еура инвестиционог кредита за куповину и адаптацију хале и набавку нове опреме јер:

- има рентабилан програм пословања
- има тржишну стабилност

На основу наведеног, може се закључити да би друштво са овим улагањима још више могло учврстити и унапредити свој економски положај и то на дужи рок.

Сагледавањем текућег пословања за 2014. годину, предвиђа се позитивно пословање односно наставак позитивних економских трендова.

4.Анализа тржишта

4.1. План продаје

Компанија своје готове производе и репроматеријал пласира на тржишта у Србији, у земљама у окружењу (Хрватска, Македонија, Црна Гора, Босна и Херцеговина...), као и на подручју Европске Уније (Словенија, Аустрија, Италија, Немачка...).

Око 90% продаје је на домаћем тржишту, док је остатак на иностраном.

Тржиште Србије у 70% чине већи градови као што су: Београд, Нови Сад, Крагујевац, Ниш, Краљево, Чачак, Ужице итд. Транспорт репроматеријала и готових производа махом се врши сопственим превозом или превозом купаца. Сервис и уградња производа искључиво се врши сопственим превозом и сопственом радном снагом. ПВЦ доо има 4 стално запослених комерцијалиста на терену који покривају све регионе у Србији и то: Београд са околином, Војводину, Централну и Западну Србију, Источну и Јужну Србију. За Европску Унију има своје представнике у Аустрији, Словенији и Хрватској.

ПВЦ доо је актуелном периоду закључио Споразум о ексклузивности продаје на Нордијском подручју са једном шведском компанијом у вредности годишње продаје од 5 000 000,00 ЕУР;

Перспективно, извесно је да ће се извозити / продавати и на тржишта ван Европе и то у Арапске земље и Анголу зашта је менаџмент тим сачинио неопходне анализе за ширење тржишта. Динамички план продаје је приказан на слици 15, као и графички приказ плана продаје по артиклима (слика 16.)

ПВЦ доо је компанија са традицијом позната по квалитетним производима и репроматеријалу, широким дијапазоном производног програма, стручношћу кадрова, кратким роковима израде, превозу робе до крајњег купца, љубазном особљу.

У условима у којима друштво послује на матичној локацији није могуће даље ширење јер су постојећи капацитети на матичној локацији 100% искоришћени, стога је и оправдано улагање у набавку, адаптацију и опремање новог погона.

Набавком новог производно пословног комплекса, компанија ПВЦ доо планира да растерети постојећу производњу, омогући мобилност и обезбеди бољи и бржи сервис купца, смањи концентрацију радне снаге и опреме на матичној локацији.

На овај начин би се обезбедио континуитет у раду јер на производне процесе не би утицали временски услови, обзиром да се део производње обавља на отвореном у оквиру производног комплекса.

Улагањем у нов погон омогућило би се постизање овог циља али и пуштање у рад нове производне линије за производњу елемената који се набављају од домаћих и ино добављача, а све то би имало ефекта на смањење продајне цена чиме би се и повећала конкурентност на тржишту.

4.1.1.Могућности извоза у ЕУ и шире

ПВЦ доо годинама прати трендове производње столарије и елемената за грађевинарство како на домаћем, тако и на тржишту ЕУ.

Степен отворености тржишта у протеклих пет година бележи перманентно повећање о чему говоре и уговорени послови са иностраним партнером као реална гаранција оправданости инвестирања, а што је створило идеју код сручног тима предузећа ПВЦ доо за изградњом, проширењем и осавремењавањем нових капацитета и увођење нових производних процеса, чији би производи били намењени за купце на тржишту ЕУ. Основни циљ, наведен у предходном поглављу, предузеће ПВЦ доо већ увелико веома успешно остварује.

4.1.2.Конкуренција

Велики је број предузећа који се у нашој земљи баве делатношћу производње столарије и осталих елемената за грађевинарство, посебно на подручју нашег региона.

Таква ситуација намеће утисак да ту влада велика конкуренција.

Међутим, већина предузећа и предузетника бави се производњом која је технолошки на доста нижем нивоу, са застарелом опремом, необученим кадровима и без поседовања адекватних сертификата квалитета који би им омогућили већу перспективу и развој.

Позиција компаније на основу технолошких параметара у односу на конкуренцију је доста висока. Компанија ПВЦ доо поседује опрему, материјал, људске ресурсе који у потпуности могу да задовоље највише стандарде. Технологија производње је у потпуности освојена. Компанија тренутно улаже у развоју нових производа, што ће за последицу имати јачање конкурентске позиције на тржишту и у крајњој линији тежи да развије сопствену препознатљиву робну марку која неће имати конкуренције.

4.1.3.Цене

Познато је да је један од битних фактора саме тражње и висина цене готовог производа. Многи су фактори који утичу на цену производа а један од основних је структура трошкова производње које предузеће има у изради одређеног производа. То је нешто што се у предузећу стално прати и користи се свака могућност утицаја на снижавање ЦК кроз бољу организацију, већу продуктивност, квалитетнију набавку улазне сировине и сл. Велика су одступања у цени репроматеријала и готових производа на домаћем и страном тржишту. Предузеће има чврсте уговоре са ино-партнерима где има јасно дефинисане цене својих производа до које се дошло заједничким усаглашавањем са купцима.

4.1.4. Тражња – фактори тражње

План проширења производних капацитета предузећа ПВЦ доо кроз набавку и улагање у производно пословни комплекс проистекао је из све веће тражње производа из постојећег производног програма као и на основу прецизног истраживања тржишта и контакта са новим потенцијалним купцима како у земљи тако и у иностранству. Уосталом, и у

досадашњем раду овај појам није представљао проблем предузећу јер је своје досадашње производе продавао управо онолико колико је производио, односно 100% и претежно за познате купце;

Многобројни су фактори који утичу на тражњу производа који су предмет планиране производње предузећа

- Квалитет

Један од основних фактора од којих зависи тражња наведених производа је квалитет самог производа који је и до сада одговарао високим стандардима које захтева тржиште ЕУ. Са изградњом нових производних погона и увођењем нове савремене опреме и технологије, квалитет ће засигурно бити још бољи.

- Промоција

Један од елемената тражње је промоција производа, односно маркетиншка кампања која се реализује на почетку градјевинске сезоне а подразумева представљање и излагање производа на сајмовима градјевинарства у земљи и иностранству;

Ову делатност предузеће ПВЦ доо је у претходном периоду реализовало кроз константу присутност производа на иностраном тржишту а нарочито на великим сајмовима у Европи, додуше преко страних партнера који су уједно и најзначајнији купаци ПВЦ доо – ових производа.

Такође, редовне су комерцијалне рекламне кампање које доприносе повећању тражње и продаје;

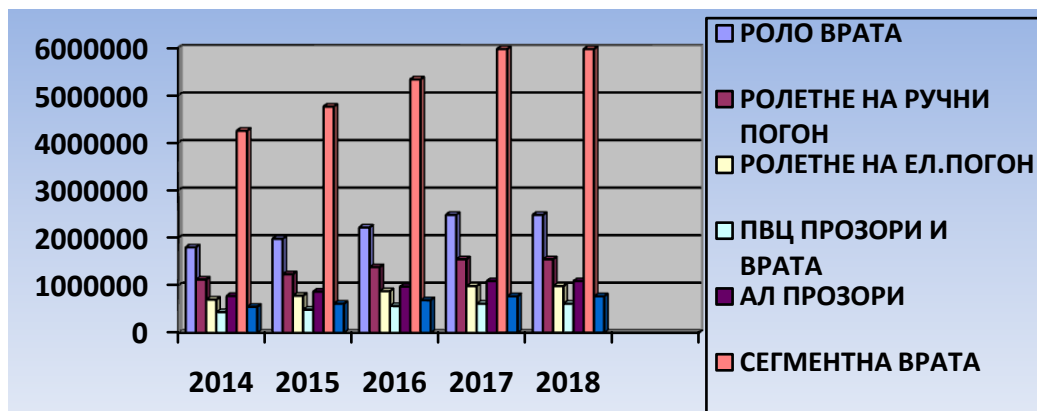
- Инвестирање у грани

Ова грана индустрије је присутна у Србији и земљама окружења, има много ситних произвођача са много мањим капацитетима, организацијом и квалитетом на много нижем нивоу, зато и постоји идеја даљег ширења, развијања и унапређења а самим тим и инвестирања средстава у ову грану индустрије.

То је грана са релативно брзим обртом капитала, радно интензивна и са брзом наплатом готових производа за шта су гарант чврсти уговори.

ПРОГРАМ	2014	2015	2016	2017	2018
РОЛО ВРАТА	1798700	1978570	2215998	2481920	2481920
РОЛЕТНЕ НА РУЧНИ ПОГОН	1122000	1234200	1382300	1548176	1548176
РОЛЕТНЕ НА ЕЛ. ПОГОН	699000	782880	876826	982045	982045
ПВЦ ПРОЗОРИ И ВРАТА	436000	488320	564920	612550	612550
АЛ ПРОЗОРИ И ВРАТА	774600	867552	971658	1088260	1088260
СЕГМЕНТНА ВРАТА	4250000	4760000	5331200	5970944	5970944
КОМАРНИЦИ	547500	613200	686784	769198	769198
УКУПНО ПО ГОДИНАМА	9627800	10724722	12029686	13453093	13453093
УКУПНА ПРОДАЈА ЗА ПЕРИОД ДО 2018 - U EUR	59288394				

Слика 15. Динамички план продаје 2014-2018



Слика 16: Структура продаје по програмима - графички приказ

4.2. План набавке

4.2.1. План набавке потребног материјала за производњу периоду од 2014.год. – 2018. год.

Планирање набавке материјала и делова урађено је на основу детаљне техничко-технолошке документације и норматива за утрошке за сваки производ посебно и груписан у основне групе производа;

Коришћене су цене набавке инпута од добављача за 2014. годину јер није реално да се до краја 2014. године покрене серијска производња у новом погону, док су за 2015. годину и надаље у пројекцијама за план инпута коришћене цене коштања за део набавке која ће се реализовати из сопствене производње;

Оцена је да ће увоз материјала који у текућем периоду у материјалном билансу учествује са око 70%, пуштањем у рад новог погона и нове производње бити супституисан минимално 50% , тако да ће се појефтињење инпута одразити на економију целокупног бизниса Друштва;

У наредним табелама приказан је:

1.План набавке који би био реализован у случају када се све набавља екстерно (слика 17.), и

2.Табела са показатељима структуре и вредности набавке за случај сопствене производње делова и материјала (слика 18.)

Ова пројекције су рађене ради поређења и утврђивања ефеката и то само дела који се односи на конкретне ценовне односе а у план финансијског пословања укључена је планирана пројекција набавке материјала из сопствене производње. Планиране уштеде по фазама су приказане на слици бр.19

НАЗИВ МАТЕРИЈАЛА	ВРЕДНОСТ ЕУР					
	оствар.2013	2014	2015	2016	2017	2018
Материјал за ролетне	4429241	4872165	5359382	5895320	6484852	6484852
Материјал за роло врата	318605	350466	378503	416353	457988	457988
Материјал за сегментна врата	923244	1015568	1096814	1206495	1327145	1327145
Материјал за столарију	1143223	1257545	1358149	1493964	1643360	1643360
Материјал за комарнике	1028270	1131097	1221585	1343743	1478118	1478118
Пратеће компоненте	256904	282594	305202	335722	369294	369294
Електрокомпоненте	838859	922745	996564	1096221	1205843	1205843
Набавка / за годину	8938346	9834194	10718213	11789834	12968617	12968618
Домаћа набавка	2681500	2949650	3215464	3536950	3890585	3890585
% учешћа	30	30	30	30	30	30
Ино набавка	6256846	6884544	7502749	8252884	9078032	9078032
% учешћа	70	70	70	70	70	70
трошкови материјала / за годину	6520700	7172770	7890047	8679052	9546957	9546957
Залихе / сток на крају године	2417646	2661424	2828166	3110782	3421660	3421661

Слика 17. План – опција набављати екстерно

	Остварено 2013	2014	2015	2016	2017	2018
Набавка / за годину 1+2+3.1	8938346	9834194	10478903	11526594	12679053	12679053
1. Домаћа набавка	2681500	2949650	3215464	3536950	3890585	3890585
% учећа	30	30	30	30	30	30
2. Ино набавка	6256846	6884544	3751374	4126442	4539016	4539016
% учешћа	70	70	36	36	36	36
3. НОВА производња - ПЛАН	0	0	3751374	4126442	4539016	4539016
Уштеда			239309	263240	289564	289564
3.1 ЦК ИНПУТА који се супституишу			3512065	3863202	4249452	4249452
% учешћа сопствене производње делова и материјала	0	0	34	34	34	34
ПРОЈЕКЦИЈА ТРОШКОВИ МАТЕРИЈАЛА / за годину	6520700	7172770	7649600	8414410	9255708	9255708
Залихе / сток на крају године	2417646	2661424	2829303	3112184	3423345	3423345

Слика 18. План – опција производња

Фазе Нове производње	увођења	ЕФЕКАТ УШТЕДЕ у ЕУР – ниво у 2015
III ФАЗА		25545
IV ФАЗА		88608
V ФАЗА		78740
VI ФАЗА		46416
укупно		239309

Слика 19. Уштеде по фазама

Остали ефекти ове инвестиције за потребе ове пројекције нису приказани али су на нивоу компаније сагледани и основ су озбиљног организационог и техничко-технолошког плана развоја и визије друштва.

5. Техничко – технолошке основе инвестиције

Укупна предрачунска вредност инвестиције износи 135 000 000,00 динара, и обухвата улагање у куповину и реконструкцију хале, као и улагање у опрему и трајна обртна средства (слика 20.). Инвестиција ће бити финансирана делимично сопственим учешћем и клредоитом пословне банке (Слика 21.). Структура улагања ће у наставку бити детаљније анализирана.

Предрачунска вредност инвестиције	Вредност у динарима
1. Грађевински објекти - ПРОИЗВОДНА ХАЛА	109 657 540,23
1.3. КУПОВИНА ХАЛЕ	86 970 000,00
1.4. РЕКОНСТРУКЦИЈА ХАЛЕ	22 687 540,23
2. ОПРЕМА	4 008 802,56
УКУПНО ОБЈЕКАТ И ОПРЕМА 1 + 2	113 666 342,79
3. Т О С	21 333 657,21
Укупно предрачунска вредност	135 000 000,00

Слика 20. Структура инвестиције – предрачунска вредност

Предрачунска вредност	135 000 000,00	1 131 510,00	100
Кредит пословне банке	83 516 717,00	700 000,00	62
Сопствено учешће	51 483 283,00	431 510,00	38

Слика 21. Извори финансирања

5.1. Набавка производне хале

Куповина је регулисана уговором о купопродаји непокретности Продавца – фирме „У“ доо Београд, МБ 22222222, ПИБ 101010101 и Купца – ПВЦ ДОО –а;

- ВРЕДНОСТ НАБАВКЕ – 750 000,00 ЕУР-а
- НЕТО ПОВРШИНА ХАЛЕ – 8 995,95 м²
- ПОВРШИНА ЗЕМЉИШТА – 3ха 10а 69м²

Објекат се води као зграда 1. Зграда осталих индустријских делатности – производна хала, објекат има одобрење за употребу; На слици 22 приказан је преглед финансирања објеката хале.

(Осим наведене хале, у исти лист непокретности уписано је још 13 објеката - као зграде 2-14, које су купљене али нису укључене у Процену вредности за давање хипотеке;)

Локација

Хала се налази у оквиру ранијег индустријског комплекса са изграђеним саобраћајницама и комплетном инфраструктуром. Удаљена је 300м од зграде општине, 400м од железничке станице, 2 км од ауто-пута

Инфраструктура

Електроинсталација - са сопственом трафостаницом, водовод, канализација, телефон, саобраћајнице;

Опис хале

Предметна зграда представља тробродну халу спратности Пр+1. Састоји се од: приземља нето површине 6697,70м² и спрата нето површине површине 2298,25м²; У приземљу се налази 18 канцеларија, сала за састанке, две архиве, мушки и женски тоалети; Зграда је у реконструкцији од марта 2014. Године (Слика 23.) Година изградње: 1978 - 1987 године; Текуће одржавање је ДОБРО; Предмет уговора је и пренос права коришћења на парцелама на којима се налазе објекти који чини површину од укупно 397,19 ари

Инвестиција	Добављач	ПРЕДР ВРЕДНОСТ	ПЛАЋЕНО	ОСТАЈЕ ЗА ПЛАЋАЊЕ
Куповина		ЕУР	ЕУР	ЕУР
Хале		750000	395502,35	354497,65
		ДИНАРА	ДИНАРА	ДИНАРА
		86970000	46246512,9	40723487,1

Слика 22. Преглед финансирања објекта хале

5.2. Реконструкција хале и набавка опреме

Инвестиција	Добављач	Предрачунска вредност	Плаћено	Остаје за плаћање
Реконструкција ХАЛЕ		динара	динара	динара
Реконструкција крова	XXXX	8750166,06	0	8750166,06
Реконструкција хале	XXXX	10021365,06	8373018,76	1648346,30
Израда Главног пројекта	XXXX	60000,00	45000,00	15000,00
Електроенергетске инсталације	XXXX	1813167,76	1000000,00	813167,76
Ремонт трафостанице	XXXX	591000,00		591000,00
		416938,55		416938,55
Radovi na vodov. mreži	XXXXXX	1034902,80		1034902,8
УКУПНО		22687540,23	9418018,76	13269521,47

Слика 23. Реконструкција хале

		ЕУР	ЕУР	ЕУР
ИНВЕСТИЦИЈА	Добављач	ПРЕДРАЧУНСКА ВРЕДНОСТ	ПЛАЋЕНО укупно	ОСТАЈЕ ЗА ПЛАЋАЊЕ
Машина за ливење	xxxx	33600	33600	0

Слика 24. Набавка опреме

Нове набавке остале опреме и алата до краја 2014. године

- које нису ушле у предрачунску вредност Инвестиционог Програма;
- у току је усаглашавање наруџбина са потенцијалним испоручиоцима

1. Компресорска станица - 1 ком – 25 000 ЕУР
2. Линија за ламинирање профила – 1 ком – 54 000 ЕУР

Опрема је намењена за декоративно ламинирање Ал и ПВЦ профила у разним дезенима. До сада је куповина оваквих профила била у иностранству.

3. Ексцентар преса 80 т – 1 ком – 9 000 ЕУР
4. Ексцентар преса 63 т – 1 ком – 7 000 ЕУР
5. Ексцентар преса 125 т – 1 ком – 12 000 ЕУР

Ексцентар пресе намењене су за производњу елемената од лима дебљине од 0.5 – 2 мм. Елементи који ће се производити на пресама користи се у свим производним погонима и за даљу продају. До сада је куповина била из иностранства.

6. ЦНЦ глодалица – 1 ком – 25 000 ЕУР

ЦНЦ глодалица ће се користити за обраду и дораду алата који ће се користити за ову опрему.

+ набавка

7. Алати за бризгање – 10 ком x 2 000 = 20 000 ЕУР
8. Алати за штанцовање – 7 ком x 2 000 = 14 000 ЕУР

Укупно нове набавке опреме и алата до краја 2014. године вреде 157 900.00 еур-а

У условима у којима фирма послује на матичној локацији, није могуће даље ширење јер су постојећи капацитети на матичној локацији 100% искоришћени и представљају уско грло па је и оправдано улагање у набавку, адаптацију и опремање новог погона.

5.3. Планирана инвестиција у нови погон – по фазама

(техничко-технолошки и економски основи програма)

Друштво је пре инвестирања имало реалне пословне мотиве за новом инвестицијом , и то:

- Растерећење постојеће локације у просторном и функционалном смислу, мобилност сектора и бржи сервис за купце
- Смањење концентрације радне снаге и постојећих производних линија, опреме и запослених
- Континуитет постојећих производних процеса и смањење сезонског утицаја на пословање Друштва

- Увођење НОВИХ ПРОИЗВОДА - материјала и делова-елемената који се користе у производњи финалних производа се планира након комплетне реконструкције и опремања хале
- Преко сопствене производње елемената дошло би до снижења ЦК финалних производа чиме би они били конкурентни по цени али и по захтеваном квалитету произвођачима у ЕУ чиме би се створиле реалне претпоставке за повећањем извоза не само у земље ЕУ већ и у Арапске земље са којима постоје контакти и реална тражња.

Планира се да активирање новог погона се тече по фазама и то:

1. ФАЗА

Обухвата песељење Сектора производње сегментног програма као и Магацина за сегментни програм и активирање :

1. Аутоматска линија линија за сечење и бушење панела - пресељење у нову халу, допринело би:
 - Смањењу времена рада на терену за бушење и постављање шарки, за мерење и сечење, постављање бочних поклопаца;
 - Смањио би се проценат грешке на операцији сечења;
2. Линија за паковање сегментних врата - пресељење у нову халу, допринело би смањењу времена израде у производњи, обележавања и паковања
 - Смањењу времена на операцији контроле;
 - Смањењу оштећења за време транспорта
3. Магацински простор
 - Сировине би се преместиле у нови погон. Сада складиштење није адекватно јер је удаљено око 400м од производње, истовар и прилаз нису приступачни;
 - са лоцирањем магацина у непосредној близини линије за производњу скратило би се и тзв. помоћно време или време унутрашњег транспорта;

Актуелни капацитет производње је 19 врата по смени, а пуштањем у рад нове опреме и новим размештајем реални производни капацитети ће се повећати три пута, смањиће се грешке у раду и оштећења;

2. ФАЗА

Одвијаће се паралелно са Првом фазом и чини је:

1. Премештање опреме Сектора Производње АЛ и ПВЦ столарије и пуштање у рад опреме која се због недостака простора не користи у довољној мери или се уопште не користи због недостака простора
2. Магацински простор – на матичној локацији ће се правилно распоредити по групама и правилно складиштити на постојећој локацији и локацији где је био материјал сегментног програма.

Тренутни капацитет производње је 68 комада готових производа АЛ и ПВЦ столарије по смени, док би након пуштања у рад напред наведене опреме производња могла да се удвостручи уз унапређење квалитета производа, смањења процента грешака и шкарта;

3. ФАЗА

Трећа фаза бухвата пуштање у рад опреме за производњу окова сегментних врата. До сада је куповина вршена од ино-добављача где су квалитет и цена били конкурентни али постоје захтеви да цена производа буде још нижа због конкуренције која нуди сличне производе по нижој цени па је потенцијална опасност пад тражње због нешто више цене; Тренутна набавка се врши од добављача из Русије и Грчке. Калкулација /анализа „производити или куповати“ се даје у наставку (слика 25.):

Процена је да се инсталирањем опреме, набавком репроматеријала и самосталном производњом оствари уштеда у висини од 50% од вредности набављене робе. Тренутна набавка се врши од добављача .

Назив МАТЕРИЈАЛА	тренутна набавна цена	Цена репроматеријала за нову произ.	Цена рада за нову произв.	Капацитет опреме	Цена коштања производа у новој произ.	Планирана годишња количина	Разлика Трошкови набавке – трошк. произ
Вертикална шина	1.27 e/m	650 e/t 0.63 e/m	12 eura/h 0.2 e/m	(60m/h)	0.83 e/m	21000 t	6512
Ц профил	1.13e/m	650 e/t 0.55 e/m	12 eura/h 0.2 e/m	(60m/h)	0.75 e/m	700 t	2356
Вертикална шина „Уетт“ врата	2.53 e/m	650 e/t 1.23 e/m	12 eura/h 0.2 e/m	(60m/h)	1.43 e/m	12000 t	8690
Хоризонтална дупла шина „Уетт“ врата	2.9 e/m	650 e/t 1.5 e/m	12 eura/h 0.2 e/m	(60m/h)	1.7 e/m	14500 t	11400
„ L“ профил вертикални носач	1.57 e/m	650 e/t 0.72 e/m	12 eura/h 0.2 e/m	(60m/h)	0.92 e/m	7000 t	2040
Омега профил	1.79 e/m	650 e/t 0.63 e/m	12 eura/h 0.2 e/m	(60m/h)	0.2 e/m	4500 t	4611
Водилица за роло врата	1.56 e/m	650 e/t 0.72 e/m	12 eura/h 0.2 e/m	(60m/h)	0.92 e/m	2400 t	228
„Top Girth rail“	1.2 e/m	650 e/t 0.52 e/m	12 eura/h 0.2 e/m	(60m/h)	0.72 e/m	3000 t	1106
			Остварена уштеда са свим трошковима у ЕУР				25545

Слика 25. Калкулација /анализа „производити или куповати

4.ФАЗА

Ова фаза обухвата пуштање у рад опреме за ливење под притиском.

До сада је набавка вршена од добављача који поседују све неопходне сетификате и испитивања

Назив МАТЕРИЈАЛ А	тренутна набавна цена	Цена репромат. за нову произ.	Цена рада за нову произв.	Капацитет опреме	Цена коштања производа у новој произ.	Планирана годишња количина	Разлика Трошк. Набавке-трошк. произв.
Бочни поклопац 137x137 (406 г/пар)	2.26 е/пар	1.65 е/ кг (0.67е/ пар)	20 еура / х (0.666 е/ пар)	30 пар / х	1.34 е/ пар	48000 пар	44160
Бочни поклопац 150x150 (436 г/пар)	3.27 е/пар	1.65 е/ кг (0.67е/ пар)	21 еура / х (0.666 е/ пар)	30 пар / х	1.39 е/ пар	9600 пар	18048
Бочни поклопац 165x165 (546 г/пар)	2.67 е/пар	1.65 е/ кг (0.67е/ пар)	22 еура / х (0.666 е/ пар)	30 пар / х	1.57 е/ пар	24000 пар	26400
Остварена уштеда са свим трошковима у ЕУР							88 608

Слика 26. Четврта фаза - уштеде

До сада је набавка вршена од добављача који поседују све неопходне сетификате и испитивања где је цена била конкурентна али због тржишта које нуди сличне производе са нешто нижом ценом (додуше и нижим квалитетом), ПВЦ ДОО мора да снижава ЦК за своје производе на начин што ће производити елементе за производњу уместо да их као до сада увози (слика 27.);

Попуњеност капацитета - ангажовање опреме биће 340 дана за само једну смену.

Друштво поседује две линије за ливење под притиском па ће капацитети бити 170 дана у једној смени; Пуни капацитет би се постигао ангажовањем у све три смене и производњом од 450 000 пари/год.

Могуће је проширење производног асортимана пошто сада друштво има у понуди 12 различитих поклопаца;

Треба имати у виду да цена алата по производу износи око 3000 еур са пратећом опремом.

5. ФАЗА

Обухвата пуштање у рад опреме за бризгање пластике.

До сада је вршена куповина од иностраних добављача који поседују све сетификате али је пословна орјентација - „производити“ због уштеда у трошковима тј. ниже ЦК код производње ; Делови се набављају из Италије

Назив МАТЕРИЈАЛА	Тренутна набавна цена	Цена репроматеријала за нову произ.	Цена рада за нову произв.	Капацитет опреме	Цена коштања производа у новој произ.	Планирана годишња количина	Разлика Трошкови набавке – трошк произв.
Сет за комарник FRONTAL (320G/set)	2.47 е/ пар	1.1 е/kg (0.352е/ пар)	16 еura/h (0.94 е/ пар)	17 пар /h	1.29 е/ пар	20000 сетова	23 540
Сет за комарник KLIP (310G/set)	2.3 е/ пар	1.1 е/kg (0.341е/ пар)	16 еura/h (0.94 е/ пар)	17 пар /h	1.28 е/ пар	10000 сетова	10 200
Бочни поклопац 165x165 (546 g/par)	1.9 е/ пар	1.1 е/kg (0.67е/ пар)	16 еura/h (0.94 е/par)	300 пар /h	0.674 е/ пар	50 000 kom	45 000
Остварена уштеда са свим трошковима у ЕУР							78 740

Слика 27. Пета фаза - уштеде

6. ФАЗА

Ова фаза обухвата премештање ексцентар преса и куповинз и пуштање у рад Опреме за штанцовање

Назив МАТЕРИЈАЛА	Тренутна набавна цена	Цена репроматеријала за нову произ.	Цена рада за нову произв.	Капацитет опреме	Цена коштања производа у новој произ.	Планирана годишња количина	Разлика Трошкови набавке – трошк произв.
Сепаратор за боцни поклопац 137x137	0.7 е/пар	0.00 е/kg (0.00 е/пар)	10 еура/х (0.15 е/пар)	150 пар/х	1.34 е/пар	48000 пар	26400
Бочни поклопац 150x150 (436 g/par)	3.27 е/пар	0.00 е/kg (0.00 е/пар)	10 еура/х (0.15 е/пар)	150 пар/х	1.39 е/пар	9600 пар	4 896
Бочни поклопац 165x165 (546 g/par)	2.67 е/пар	0.00 е/kg (0.67 е/пар)	10 еура/х (0.15 е/пар)	150 пар/х	1. е/пар	24000 пар	15 120
Остварена уштеда са свим трошковима у ЕУР							46 416

Слика 28. Шеста фаза – уштеде

Тренутна набавка се врши од ино добављача, а процена је да ће се, по инсталирању опреме и самосталне производње, остварити уштеда од 50% од вредности набављене робе;

Рекапитулација уштеда по фазама увођења нових полупроизвода и делова је приказана на слици бр 29.

Фазе увођења Нове производње	ЕФЕКАТ УШТЕДЕ у ЕУР
3. ФАЗА	25545
4. ФАЗА	88608
5. ФАЗА	78740
6. ФАЗА	46416
укупно	239309

Слика 29. Рекапитулација уштеда по фазама

План радне снаге – ново запошљавање

Лична квалификација	Нови радници	% структура
ВСС	3	3,75 %
ВС	3	3,75 %
ВКВ	10	12,50 %
КВ	20	25,00 %
НК	44	55,00 %
ТОТАЛ	80	100 %

Слика 30. План запошљавања нових радника

Планира се запошљавање следећих струка и квалификација(слика 30.):

3 инжењера машинске струке – 7. степен

1 инжењера ел. Струке – 6. степен

2 инжењера масинске струке – 6. степен

Они ће се бавити организацијом производње, технологијом, унапређењем квалитета и развојем производа. Остали запослени су производних занимања који ће бити ангажовани у производњи.

Пошто је просторно и програмски – нов погон практично и нова фабрика – биће успостављени комплетни процеси за:

- припрему производње
- процес производње
- контролна функција

са подршком Сектора технологије и Сектора за квалитета, а остале функције ће бити на матичној локацији;

6. АНАЛИЗА ЛОКАЦИЈЕ

Предузеће ПВЦ ДОО има све услове за брз одвоз своје робе и производа и довоз сировина. Локација Друштва у потпуности задовољава захтеване услове за рад. Налази се у средишњем делу Србије и има готово идеалну локацију и одлично је повезана са свим градова у Србији због близине ауто-пута. Локација за делатност предузећа се оцењује као одлична.



Слика 31. Локација предузећа

7. МЕРЕ ЗАШТИТЕ

Сходно Акту о безбедности и здрављу на раду, друштво се стара о редовном одржавања објеката, опреме и прибора. Користе се средства рада која су у складу са одговарајућим прописима заштите на раду, стандардима, техничким нормативима, редовно се одржавају у исправном стању и не угрожавају живот и здравље запослених.

Нова опрема је модерна, задња реч технике и у потпуности је у складу са захтевима за овај вид производње.

Технолошки процес не угрожава животну средину. У предузећу је планиран правилан размештај:

- производне опреме
- смештај сировина, помоћног материјала и финалних производа а све у циљу безбедности на раду и очувању животне средине.

8. ЕКОНОМСКО-ФИНАНСИЈСКА АНАЛИЗА

Поступак израде и садржај плана за инвестицију је базиран на методолошкој основи из Заједничке методологије за оцењивање друштвене и економске оправданости инвестиција и ефективности инвестирања.

При томе су посебно респективне следеће методолошке претпоставке:

- Пошто је циљ провере идеје, анализа је рађена са становишта Пројекта
- Нагласак у анализи је на профитабилности и ликвидности Пројекта
- У анализи су примењене сталне цене из јануара 2014. године, изражене у ЕУР

Циљ је да се финансира планирана инвестиција до краја 2014. године како би с почетка 2015. године упослили нови капацитети и отпочела серијска производња елемената за грађевинску столарију - за потреба друштва али и других произвођача грађевинске столарије у Србији.

Инвеститор нема могућности да сам у потпуности финансира планирану инвестицију за 2014 годину, већ се претпоставља да су потребна средства кредита у износу од 700 000,00 ЕУР-а. У изради студије примењен је динамичан приступ, који је иначе обавезан, уз значајан ниво поузданости улазних информација.

- Имајући у виду карактер и врсту пословања предвиђену Пројектом, а пре свега чињеницу која се односи на планиране услове коришћења позајмљених извора финансирања, као и век трајања предвиђених основних средстава, економски век Пројекта одређен је на 5 година.
- Валоризација улазних и излазних величина Пројекта вршена је по ценама важећим у јануару 2014. године, изражене у ЕУР, које су третиране као сталне, уз претпоставку затвореног циклуса.
- Инвестиције су планиране за период извођења, у периоду од јануара 2014. године до децембра 2014. године.
- Инвестиције су рачунате по годинама века Пројекта, на начин који се примењује код израде прединвестиционих студија
- Извори финансирања се планирају у периоду извођења, и то по условима за програме који имају економску оправданост.
- Обавезе према изворима финансирања су обрачунате за све године у којима се појављују, обзиром на услове коришћења извора, а по поступку који се примењује код инвестиционих студија
- Материјални и остали трошкови, укупан приход и биланс успеха планирани су по методологији за инвестиционе студије за сваку годину века Пројекта
- Показатељи ефикасности дати су за статичну тржишно – финансијску оцену

- Изграђен је економски ток Пројекта, на начин који се примењује код израде инвестиционих студија и на њега су примењене динамичке методе за тржишно – финансијску оцену (период повраћаја улагања, нето садашња вредност Пројекта, интерна стопа рентабилности).

На бази пројектованих производних и пословних резултата врши се пројекција биланса успеха, пројекција економског и “cash flow-a“, чиме се добија основни извор информација за оцену оправданости и ефикасности улагања.

Методолошки поступак за оцену ефикасности пројекта јесте анализа тока новца, односно финансијског и економског тока пројекта.

Дисконтовањем – свођењем на садашњу вредност остварених нето примитака у току економског века пројекта стварају се претпоставке за оцену ефикасности улагања.

Из методолошких разлога, у пројекцији будућег пословања примењују се сталне цене инпута и оутпута.

Дисконтна стопа – као цена сопственог капитала, која садржи фактор инфлације и степен ризика улагања у конкретно предузеће, пројектује се на нивоу од 4%.

9. Обрачун трошкова производње и формирање укупног прихода

Елементи расхода рађени су на бази стандарда и норматива утрошака за сировине, основне и помоћне и енергенте, тржишних набавних цена за инпуте, амортизационих стопа за амортизацију. Група производних трошкова-услуге, делови, нематеријални и други трошкови пословања пројектовани су на бази планова предузећа, искуства и важећих законских прописа.

То су трошкови :

- материјала(слика 32.)
- енергије(слика 33.)
- бруто зарада
- нематеријални трошкови
- амортизација
- одржавања основних средстава
- других пословних расхода

Р.бр.	СИРОВИНЕ И МАТЕРИЈАЛИ	1год	2год	3год	4год	5год
	- у ЕУР					
1.	МАТЕРИЈАЛИ, ДЕЛОВИ	7 172 770	7 649 600	8 414 410	9 255 708	9 255 708
2.	ЕНЕРГЕНТИ	182 000	200 200	220 220	242 240	242 240
	У К У П Н О	7 354 770	7 849 800	8 634 630	9 497 948	9 497 948

Слика 32. Планирани трошкови материјала и сировина

Р.бр	ЕНЕРГЕНТИ - у ЕУР	1год	2год	3год	4год	5год
1.	Нафтни деривати	130 500	143 550	157 905	173 695	173 695
2.	Остала горива	1 500	1 650	1 815	1 995	1 995
3.	Електрична енергија	40 000	44 000	48 400	53 240	53 240
4.	остало	10 000	11 000	12 100	13 310	13 310
	У К У П Н О	182 000	200 200	220 220	242 240	242 240

Слика 33. Трошкови енергената

Трошкови одржавања (текуће и инвестиционо):

- Поправке електромотора и остале електро – инсталације
- Одржавање система за воду
- Одржавање система грејања
- Механички кварови на машинама
- Оштрење алата за обраду
- Одржавање вентилационих система
- Техничка унапредјења опреме
- Поправке средстава унутрашњег транспорта
- Поправке алата

Врста трошка	1.год	2.год	3.год	4.год	5.год
Текуће одржавање	71 000	90 000	90 000	90 000	90 000
Инвестиционо одржавање	70 000	80 000	80 000	80 000	100 000
У К У П Н О У ЕУР	141 000	170 000	170 000	170 000	170 000

Слика 34. Трошкови одржавања (текуће и инвестиционо):

О П И С	1.год	2.год	3.год	4.год	5.год
Број запослених	98	130	150	170	178
Нето зарада на годишњем нивоу	254 000	336 930	388 775	440 610	461 346
Порези и доприноси на годишњем нивоу	177 800	235 850	272 145	308 430	322 944
УКУПНЕ БРУТО ЗАРАДЕ	431 800	572 780	660 920	749 040	784 290

Слика 35. Трошкови зарада, пореза и доприноса

Трошкови зарада и накнада предвиђени су уговором за нето зараду и обавезама за доприносе и порезе, на основу законских прописа.

О П И С	1.год	2.год	3.год	4.год	5.год
Путни трошкови и дневнице	25 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Трошкови превоза на посао и са посла	30 400	40 130	46 350	53 300	55 965
Остали лични расходи и накнаде	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
У К У П Н О	60 400	70 130	76 350	83 300	85 965

Слика 36. Остали трошкови за накнаде зарада

Остали пословни расходи

СТРУКТУРА РАСХОДА	1.год	2.год	3.год	4.год	5.год
Трошкови на изради учинака	30 000	33 000	36 300	39 930	39 930
Трошкови ПТТ услуга	35 000	35 000	35 000	35 000	35 000
Трошкови транспортних и шпедитерских услуга	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000

Трошкови МАРКЕТИНГА	54 000	55 000	55 000	55 000	55 000
Трошкови истраживања тржишта	5 500	6 000	6 000	6 000	6 000
Трошкови САЈМОВА	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Трошкови консултантских и адвокатских услуга	13 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Остали трошкови непроизводних услуга	16 000	16 000	16 000	16 000	16 000
Трошкови репрезентације	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000
Трошкови премија осигурања	16 000	25 000	25 000	25 000	25 000
Трошкови платног промета, провизије и накнаде	16 500	18 150	20 000	22 000	22 000
Трошкови чланарина, донације	5 000	5 000	5 000	5 000	5 000
Остале производне услуге	36 000	40 000	40 000	40 000	40 000
Трошкови обука радника	8 000	10 000	10 000	10 000	10 000
Остали нематеријални трошкови	11 700	12 000	12 000	12 000	12 000
У К У П Н О	291 700	315 150	320 300	325 930	325 930

Слика 37. Остали пословни расходи

Трошкови амортизације се пројектују у нивоу коришћења капацитета и то тако што су на набавну вредност садашње и нове опреме примењене прописане стопе амортизације (Слика 38.). Такође, процена је да ће се у другој половини 2014. године sukcesивно организовати пробна проиводња али се активирање хале и комплетне опреме планира од 01.01.2015. године.

ОПИС	2014	2015	2016	2017	2018
амортизација	294929	374086	374086	374086	374086
укупно у еур	294929	374086	374086	374086	374086

Слика 38. Трошкови амортизације

Планирање Амортизације – аналитички, по годинама је приказано у наставку (слика 39).

О П И С		2014	2015	2016	2017	2018
постојећи објекти		73884	73884	73884	73884	73884
нова хала		0	21023	21023	21023	21023
укупно ам за објекат		73884	94907	94907	94907	94907
опрема	нова	0	58135	58135	58135	58135
опрема	постојећа	221045	221045	221045	221045	221045
укупно АМ за опрему		221045	279180	279180	279180	279180
УКУПНО АМ	у ЕУР	294929	374086	374086	374086	374086

Слика 39. Амортизација - аналитички

9.1. Формирање укупног прихода

Обрачун је сачињен на основу :

- Пројекције прихода за Програм производње и пласмана за производе из производног програма, по асортиману који ће се радити на њима.

Сагласно бизнис плану предузећа, утврђени су нивои прихода с аспекта тржишта и производа. Полазећи од показатеља тржишних истраживања пословни приходи су пројектовани на бази могућег обима продаје, машинских капацитета и тржишних цена.

План прихода по тржиштима (Слика 40.) и асортиману(Слика 41.)у периоду од 2014. До 2018. Године прикратан је у наставку.

р.бр.	СТРУКТУРА ПРИХОДА	2014	2015	2016	2017	2018
1.	ИЗВОЗ	962 800	2 145 722	2 406 686	2 691 093	2 691 093
2.	ДОМАЋЕ ТРЖИШТЕ	8 665 000	8 579 000	9 623 000	10 762 000	10 762 000
	У К У П Н О	9 627 800	10 724 722	12 029 686	13 453 093	13 453 093

Слика 40. Структура прихода – план 2014 - 2018

Планирање прихода – аналитички, по годинама се даје по асортиману

ПРОГРАМ	2014	2015	2016	2017	2018
РОЛО ВРАТА	1798700	1978570	2215998	2481920	2481920
РОЛЕТНЕ НА РУЧНИ ПОГОН	1122000	1234200	1382300	1548176	1548176
РОЛЕТНЕ НА ЕЛ. ПОГОН	699000	782880	876826	982045	982045
ПВЦ ПРОЗОРИ И ВРАТА	436000	488320	564920	612550	612550
АЛ ПРОЗОРИ И ВРАТА	774600	867552	971658	1088260	1088260
СЕГМЕНТНА ВРАТА	4250000	4760000	5331200	5970944	5970944
КОМАРНИЦИ	547500	613200	686784	769198	769198
УКУПНО ПО ГОДИНАМА	9627800	10724722	12029686	13453093	13453093

УКУПАН ПРИХОД ЗА ПЕРОД – до 2018. године	59288394
---	-----------------

Слика 41. План прихода – аналитички по асортиману

Ућешће извоза се пројектује на нивоу до 20%, с тим да су реална очекивања да се он и повећа јер би се новом инвестицијом створиле реалне основе за извоз и то не само у земље окружења већ и шире – ЕУ, Шведска, Арапске земље, Ангола ;

Евидентно је да план прихода по основу извоза има значајне девизне ефекте у свим годинама пројекције.

Домаће тржиште је стандардно добро покривено са преко 40% тржишног учешћа. Процене менаџмента су да ће се учешће значајно повећати већ од 2015. године јер ће највећи број ситних произвођача из Србије и земаља окружења бити упућен на набавку елемената и материјала од друштва ПВЦ ДОО.

Структура инвестиционог улагања, извори финансирања и обавезе према изворима финансирања

Предрачунска вредност инвестиције	Вредност у динарима
1. Грађевински објекти - ПРОИЗВОДНА ХАЛА	109 657 540,23
1.5. КУПОВИНА ХАЛЕ	86 970 000,00
1.6. РЕКОНСТРУКЦИЈА ХАЛЕ	22 687 540,23
2. ОПРЕМА	4 008 802,56
УКУПНО ОБЈЕКАТ И ОПРЕМА 1 + 2	113 666 342,79
3. Т О С	21 333 657,21
Укупно предрачунска вредност	135 000 000,00

Слика 42. Структура инвестиције

ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА

УКУПНО	ДИН	ЕУР	Структура у %
Предрачунска вредност	135 000 000,00	1 131 510,00	100
Кредит пословне банке	83 516 717,00	700 000,00	62
Сопствено учешће	51 483 283,00	431 510,00	38

Слика 43. Извори финансирања

9.2. Новчани токови пројекта

Динамички план биланса успеха

Биланс успеха (слика 44.) је урађен на основу стандардних књиговодствених принципа а у складу са важећим институционално дефинисаним оквирима расподеле укупног прихода.

	СТРУКТУРА	2014	2015	2016	2017	2018
I	УКУПНИ ПРИХОДИ	9 627 800	10 724 722	12 029 686	13 453 093	13 453 093
	ПОСЛОВНИ ПРИХОДИ	9 627 800	10 724 722	12 029 686	13 453 093	13 453 093
II	УКУПНИ РАСХОДИ	8 279 670	8 977 860	9 862 200	10 826 218	10 864 133
	Трошкови материјала	7 354 770	7 849 800	8 634 630	9 497 948	9 497 948
	Остали материјални трошкови	141 000	170 000	170 000	170 000	170 000
	Бруто зараде	431 800	572 780	660 920	749 040	784 290
	Бруто накнаде	60 400	70 130	76 350	83 300	85 965
	Остали расходи	291 700	315 150	320 300	325 930	325 930
III	ДОБИТ I	1 348 130	1 746 862	2 167 486	2 626 875	2 588 960
	Амортизација	294929	374086	374086	374086	374086
IV	ДОБИТ II	1 053 201	1 372 776	1 793 400	2 252 789	2 214 874
	камате на НОВИ КРЕДИТ БАНКЕ	10 797	40 608	32 335	23 180	13 450
	Камата за постојеће кредите	35 118	44 699	35 471	26 573	17 192
	Расходи финансирања / укупно	45 915	85 307	67 806	49 753	30 642
V	ДОБИТ III	1 007 286	1 287 469	1 725 594	2 203 036	2 184 232
	% добити	10,46	12,00	14,34	16,38	16,24
	Порези и доприноси на добит 15%	151 093	193 120	258 839	330 455	327 635
	ДОБИТ IV	856 193	1 094 349	1 466 755	1 872 581	1 856 597

Слика 44. Динамички план биланса успеха

Из биланса успеха је видљиво да се у свим годинама економског века пројекта бележи позитиван резултат, а да нето добит, почев од 2014. године када се планира на нивоу око

10% има тренд раста из године у годину и закључно са 2018. годином када ће достићи ниво од око 16% што указује да је реч о веома профитабилној производњи.

9.3. Финансијски ток пројекта

Финансијски ток представља комбинацију прилаза инвестиционим улагањима и финансирању инвестиција као и њеним пословним резултатима. Он даје преглед свих финансијских трансакција па тиме и увид у финансијски потенцијал пословања и основ је за оцену ликвидности. Финансијски ток пројекта се састоји из прилива, одлива и нето прилива.

Прилив у финансијском току чине укупан приход, извори финансирања и остатак вредности пројекта а одливе – инвестиције, трошкови пословања (без амортизације), ануитети и издвајање из резултата. Нето прилив представља разлику између прилива и одлива и као такав добар је показатељ ликвидности пројекта по годинама. У наредној табели дат је финансијски ток из кога се види да је пројекат ликвидан (Слика45.) у ЕУР

	Назив – година	0	1	2	3	4
1.	ПРИЛИВ	10 759 310	10 724 722	12 029 686	13 453 093	13 453 093
2.	Укупан приход	9 627 800	10 724 722	12 029 686	13 453 093	13 453 093
1.2.	Извори финансирања	1 131 510				
1.2.1.	Кредит	700 000				
1.2.2.	Сопствени	431 510				
2.	ОДЛИВ	10 454 855	10 208 054	11 215 587	12 251 231	12 286 326
2.1.	Улагање	1 131 510				
2.1.1.	инвестиције	1 131 510				
2.2.	Трошкови пословања	8 771 903	9 550 270	10 458 190	11 422 208	11 460 123
2.2.1.	Пословни расходи без амортизације	8 279 703	8 907 360	9 720 920	10 589 868	10 589 868
2.2.2.	Бруто зараде	431 800	572 780	660 920	749 040	784 290
2.2.3.	Бруто накнаде	60 400	70 130	76 350	83 300	85 965
2.3.	Ануитети за постојеће кредите	389 555	320 284	320 284	320 284	320 284
2.4.	Ануитети за кредит Банке	10 794	144 380	178 274	178 284	178 284
2.5.	Порез на добит	151 093	193 120	258 839	330 455	327 635
3.	НЕТО ПРИЛИВ	304 455	516 668	814 099	1 201 862	1 166 767
	КУМУЛАТИВ НЕТО ПРИЛИВА	304 455	821 123	1 635 222	2 837 084	4 003 851

Слика 45. Финансијски ток пројекта

Капитал и укупна имовина предузећа се значајно повећавају јер је реч о профитном и стабилном пословању и Програму за улагања.

9.4. Економски ток пројекта

Анализа рентабилности полази од економског тока, који је по структури сличан финансијском току, само што су искључене ставке извора финансирања и обавеза према изворима финансирања.

Изостављајући из обрачуна финансијске трансакције (које значе само финансирање инвестиције, а не утичу на материјалну основу пројекта економски ток даје увид у економски потенцијал пројекта.)

	Назив/година	1	2	3	4	5
1.	ПРИЛИВ	9 627 800	10724 722	12 029 686	13 453 093	13 453 093
1.1.	Укупан приход	9 627 800	10724 722	12 029 686	13 453 093	13 453 093
1.2.	Остатак вредности пројекта					
2.	ОДЛИВ	10454 855	9 550 270	10 458 190	11 422 208	11 460 123
2.1	Инвестиционо улагање	1 131 510				
2.2.	Пословни расходи без амортизације	8 279 703	8 907 360	9 720 920	10 589 868	10 589 868
2.3.	Бруто зараде	431 800	572 780	660 920	749 040	784 290
2.4.	Бруто накнаде	60 400	70 130	76 350	83 300	85 965
2.5.	Порез на добит*	151 093	193 120	258 839	330 455	327 635
2.6.	Кредити - текући	389 555	320 284	320 284	320 284	320 284
2.7.	Кредит БАНКЕ	10 794	144 380	178 274	178 284	178 284
3.	НЕТО ПРИЛИВ	-827 055	1 174 452	1 571 496	2 030 885	1 992 970
	Дисконтни фактор – 4%	1,000000	0,961538	0,924556	0,888996	0,854804
	Нето садашња вредност	-827 055	1 129 280	1 452 936	1 805 449	1 703 598
		Нето садашња вредност НСВ				5 264 208

Слика 46. Економски ток пројекта

Динамички показатељ ефикасности улагања

<i>НСВ</i>	<i>5 264 208 ЕУР</i>
<i>Дисконтна стопа</i>	<i>4%</i>

Слика 47. Динамички показатељ ефикасности улагања

9.5. Финансијско – тржишна оцена пројекта

Циљ оцене пројекта улагања је да се сагледа његова оправданост и прихватљивост пре приступања реализацији.

Коначна одлука о прихватљивости улагања базира се на оцени његове финансијско-тржишне ефикасности. У овом делу бизнис плана извршена је статичка и динамичка оцена пројекта.

Статичка оцена - Статичка ефикасност инвестиционог програма је његова ефикасност са становишта предузећа под условима који су присутни у почетној години века трајања пројекта.

Ова оцена полази од одређених података из биланса успеха, финансијског тока и биланса стања.

Из наведених извора израчунати су статички показатељи ефикасности(слика 48.).

Сви наведени показатељи указују да је пројекат прихватљив са становишта рентабилности, економичности, као и осталих релевантних показатеља пословања.

- Акумулативност, економичност, репродуктивна способност

1. Акумулативност: Профит / Улагања
2. Економичност: Укупан приход / Утрошена средства
3. Репродуктивна способност: Профит+Амортизација / Инвестиције

Статички показатељи

Показатељ	ВРЕДНОСТ коеф. 2014. год	ВРЕДНОСТ коеф. 2015. год
Акумулативност Пројекта		
Бруто добит / Улагање	0,89	1,14
Нето добит / Улагање	0,76	0,97
Улагање / број радника	14 144 EUR/rad	-
Економичност Пројекта		
Укупан приход / Укупни расходи	1,10	1,12
Продуктивност Пројекта (Добит + Амортиз.) / Улагање	1,15	1,47
Укупан приход / Улагање	8,51	9,48

Слика 48. Статички показатељи

Ови показатељи у свим наредним годинама пројекције имају позитивније вредности.

Сви наведени показатељи указују да је пројекат прихватљив са становишта рентабилности, економичности, као и осталих релевантних показатеља пословања

ДИНАМИЧКА ОЦЕНА ПРОЈЕКТА

У динамичкој оцени утврђује се рентабилност и ликвидност пројекта. Основни показатељи у оцени финансијско-тржишне ефикасности су показатељи рентабилности Пројекта који се, применом динамичког приступа, утврђује за читав период пројекције.

Анализа рентабилности полази од економског тока, који је по структури сличан финансијском току, само што су искључене ставке извора финансирања и обавеза према изворима финансирања. Изостављајући из обрачуна финансијске трансакције (које значе само финансирање инвестиције, а не утичу на материјалну основу пројекта) економски ток даје увид у економски потенцијал пројекта.

Основни методи којима се процењује економска рентабилност пројекта су :

Метод повраћаја уложених средстава користи се да би се установило за колико ће се година од тренутка улагања вратити фирми кроз прилив остварен експлоатацијом програма. (слика 49.)

Р.бр.	Године века Пројекта	Нето економског прилив Тока у ЕУР	Кумулатив нето прилива у ЕУР
1.	2014	-827 055	-827 055
2.	2015	1 174 452	347 397
3.	2016	1 571 496	1 918 893
4.	2017	2 030 885	3 949 778
5.	2018	1 992 970	5 942 748

Слика 49. Метод повраћаја уложених средстава

Метод нето садашње вредности се темељи на претпоставци дисконтовања свих будућих прихода и трошкова на почетку имплементације пројекта уз напред одређену дисконтну стопу од 4%. (Слика 50.)

Р.бр.	Године века Пројекта	Нето прилив економског тока	Садашња вредност
1.	2014	-827 055	-827 055
2.	2015	1 174 452	1 129 280
3.	2016	1 571 496	1 452 936
4.	2017	2 030 885	1 805 449
5.	2018	1 992 970	1 703 598
УКУПНО			5 264 208

Слика 50. Метод нето садашње вредности

Сума садашње вредности по годинама од 2014. до 2018. вреди 5 264 208 еура

Оцена ликвидности се врши на бази табеле финансијског тока пројекта из кога је видљиво да је пројекат ликвидан у току целог периода посматрања.

Метод интерне стопе рентабилности који се темељи на дисконтној стопи која изједначава нето принос са нето трошковима, односно у ситуацији када је нето садашња вредност једнака нули.

За случај овог Пројекта за инвестициона улагања ИРР вреди 20,16%

Динамички показатељи тржишно-финансијске оцене указују на повољне перформансе пројекта: пројекат прихватљив по свим критеријумима.

Период повраћаја улагања - година -	4 године
Нето садашња вредност пројекта - ЕУР-	5 264 208 ЕУР
Дисконтна стопа	4
Интерна стопа рентабилности	20,16

Слика 51. Динамички показатељи пројекта

10. Анализа осетљивости

Анализа осетљивости се ради због тога да би се утврдила осетљивост пословних резултата, односно ризик уколико дође до одступања стварних од прогнозираних величина.

Статички приступ

У статистичком приступу највише примењиван метод јесте праг рентабилности којим се одређује минимално прихватљив степен коришћења капацитета који обезбедјује нулту стопу рентабилности(слика 52.).

$$K \dots \Phi T / (УП - ВТ) \times 100 \text{ где је}$$

К – степен искоришћења пројектованог капацитета

ФТ – укупни фиксни трошкови производње

ВТ – укупни варијабилни трошкови производње

УП – укупан приход

ЕЛЕМЕНТИ	ВРЕДНОСТ У 2015.
1. Основна сировина – материјали ВТ	7 849 800
2. Трошкови рада ФТ	1 502 146
- Материјални трошкови	170 000
- Нематеријални трошкови	315 150
- Амортизација	374 086
- Бруто зараде	572 780
- Бруто накнаде	70 130
3. Трошкови финансирања ФТ	44 699
- Камате	44 699
А. УКУПНО 1+2+3	9 396 645
В. Планирани приход у ЕУР	10 724 722
ПРАГ РЕНТАБИЛНОСТИ	53,57%

Слика 52. Праг рентабилности

Праг рентабилности изражен у процентима под којим је Пројекат гранично прихватљив јер подмирује све своје обавезе, према подацима за 2015. годину је:

$$= (1\,502\,146 + 44\,699) / (10\,724\,722 - 7\,849\,800) * 100 = 1\,546\,845 / 2\,874\,922 * 100 = 53,80 \%$$

ЗАКЉУЧАК

Улога Бизнис плана, је да помогне да бизнис буде пажљиво испланиран и да има финансијског и оперативног смисла. Планирање, анализа тржишта и окружења су најбитнији делови бизнис плана, и представљају пут којим се могу отклонити препреке на које се може наићи у будућности или открити нове пословне шансе и идеје.

Бизнис план је обавезујући документ уколико желите да се представите новом пословном партнеру за отпочињање новог посла, позајмите капитал од банака, приватних инвеститора или великих компанија. Добро припремљен бизнис план служи као доказ способности предузетника да управља својом идејом и постаје значајан фактор у одлуци финансијера да одобри тражена средства.

Инвестициони план производног предузећа за улагања у нови програм производње елемената за производе из производног програма друштва обухвата инвестирање у куповину производне хале куповину производне опреме које ће обезбедити друштву бољу економску позицију створити реални основ и могућност повећања обима производње и успешности пословања фирме која је у досадашњем раду такође остваривала позитивне резултате

Планирана улагања би повећала производне и конкурентске способности друштва и створила претпоставке за још успешније пословање у наредном периоду

Пословни план производног предузећа, на основу у извршене анализе ефикасности улагања у нову производњу на новој локацији показује да је Пројекат прихватљив на основу свих параметара и економских оцена.

Динамички показатељи тржишно-финансијске оцене указују на повољне перформансе пројекта:

- Нето садашња вредност је позитивна што значи да је Пројекат прихватљив по критеријуму величине акумулације коју ствара у периоду свог века.
- Период враћања инвестиције показује да се уложена средства у овај пројекат враћају у економском веку – најкасније у року до 4 године.
- У наредним годинама остварују се позитивни нето приливи чији кумулатив представља укупно повећање економског потенцијала пројекта.
- За пројекат развоја, праг рентабилности износи 53,80 %.
- На основу тестирања осетљивости пројекта може се закључити да пројекат не показује већу осетљивост на промене прихода и трошкова.

Наиме, пројекат обезбеђује задовољавајуће перформансе и задржава прихватљив ниво рентабилности уз:

- пад прихода до 5% (и више)
- раст трошкова до 5% (и више)

Пословним планом је предвиђено ново запошљавање 80 радника што представља друштвени интерес нарочито за градску општину где има доста незапослених лица.

На основу свега наведеног може се закључити да је презентирани пројекат улагања у друштву прихватљив по свим параметрима ефикасности инвестирања.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабић М. , Предузетништво, ВУС Аустрија и Машински факултет из Крагујевца, 2006.година.
2. Бабић М., Нинковић Р., Предузетништво, теорија, процес и пракса, Машински факултет у Крагујевцу и Унија послодаваца Србије, 2007.година
3. Бојовић В., Шенк В., Рашковић В., Миросављев М., Бороцки Ј., Радовановић Ј., Водич за иновативне предузетнике, Конекта консалтинг д.о.о, Нови Сад, 2004.године
- 4.Др Драган Лајовић (и сарадници),Увод у бизнис, Економски факултет Подгорица, 2009.
- 5.Ђорђе Каличанин, Пословни план – Појам намена и процес његове израде, Економски анали 44,Универзитет у Београду, Економски факултет, 2003.,
6. Др Радослав Авлијаш, Предузетништво, Универзитет Сингидунум, Београд, 2010.година,
- 7.Тодоровић Ј., Ђуричин Д., Јаношевић С. Стратегијски менаџмент, Институт за тржишна истраживања, Београд, 1998
- 8.Др Небојша Новковић, Др Благоје Пауновић Пословни план – основа успешног бизниса, Часопис за процесну технику и енергетику у пољопривреди
9. Др Радмила Грозданић, Др Мирослав Радојчић, Др Јасмина Весић, Бизнис план за почетнике, Технички факултет у Чачку, Чачак, 2007
10. Форме познатих методологија израде бизнис планова, Гордана Славковић, Др Миле бугарин, Институт за рударство и металургију, Бор
- 11.<http://mojbiznisplan.com>
12. www.fondzarazvoj.gov.rs