



“Мали, нискотрошковни, еколошки прифатливи системи за наводнување”

БИЗНИС ПЛАНИРАЊЕ ДЕФИНИРАЊЕ И НАСОКИ

EuropeAid/137393/DH/SER/MK

Проектот е имплементиран од:





Што е бизнис планирање ?

○ Секоја бизнис идеја, без разлика дали се работи за почетен бизнис план или за нова инвестиција во бизнис кој што постои , бара подготовка на бизнис план. Бизнис планот задругата првенствено го подготвува за сопствени потреби, а потоа за потребите за финансирање на бизнисот.

Бизнис планот е:

- ❖ ефикасно средство за дефинирање на вашите цели и чекорите потребни за нивно постигнување.
 - ❖ служи како биографија на вашата компанија, објаснувајќи ги вашите цели на постоечките и потенцијалните инвеститори, партнерите, вработените и продавачи.
 - ❖ овозможува чекор-по-чекор упатство кога започнувате нов бизнис или ја развивате вашата сегашна компанија и дава насока за секоја одлука што ќе ја донесете.
 - ❖ мапа на вашата компанија - го наведува она што сакате да го постигнете и како предлагате да го постигнете
- Добро напишаниот план ви дава почетна точка и дава преглед на распоредот што ги води вашите активности, ве одржува приземни, ве фокусира на вашиот целен пазар и стратегиски се усогласува со вашата главна деловна тактика додека работите на вашиот напредок.

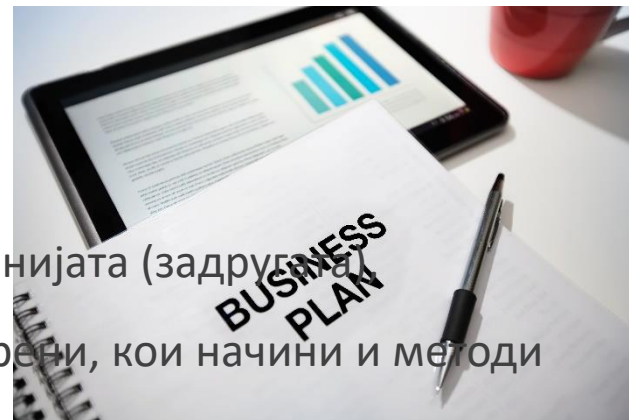
Фирмите не планираат да не успеат, туку не успеваат да планираат!





Каков документ е бизнис планот?

- Бизнис планот е документ кој:
 - ❖ Јасно и прецизно ги искажува плановите на компанијата (задруженија)
 - ❖ Показува како тие планови можат да бидат остварени, кои начини и методи да бидат применети,
 - ❖ Показува дека планираниот исход ги задоволува барањата на оној за кој е наменет,
 - ❖ Планирање и учење на претприемачите,
 - ❖ Поттик и симулација на потенцијални инвеститори,
 - ❖ Детални информации за состојбата на бизнисот во секое време,
 - ❖ Следење и контрола на состојбата на бизнисот.





Што треба да исполни бизнис планот?

- Бизнис планот треба точно да ја опише компанијата и да создаде реална слика за нејзините можности, капацитети и шанси за успех.
- Бизнис планот треба да го покажува тековниот статус на бизнисот, тековните потреби и иднината на бизнисот. Треба да ги истакни силните страни на задругата, но во исто време да биде реален во однос на проблемите и да ги прикаже предлозите за надминување или минимизирање на тие проблеми.
- Бизнис планот треба да се третира како активен документ. Тој е динамичен документ кој може да се менува и дополнува за да се земат во предвид промените во деловниот амбиент.
- Бизнис планот треба да ги објасни приходите и трошоците, како и потребниот план кој треба да се инвестира за да се оствари бизнис идејата.





Која е целта на бизнис планирање?

○ Бизнис планот има **две главни цели:**

1. Помага во водење на вашата компанија со покохезивна визија и претставува вашиот патоказ. Со правилно анализирање на вашиот план за маркетинг, продажба, производство, дизајн на веб-страница, итн., вие значително ги подобрувате вашите шанси за успех.
2. Помага во претставување на патоказот за успех пред кредитодаватели и инвеститори. Финансиска институција или друг заемодавател нема да инвестира во вашата компанија освен ако не можете да докажете дека имате патоказ за успех. Банките сакаат да го ублажат ризикот од неисполнување на обврските, а приватните инвеститори сакаат реална прогноза за кога и колку ќе добијат поврат на нивниот капитал.





Што треба да содржи бизнис планот?

- Деловниот план ги пренесува вашите деловни цели, *стратегии* што ќе ги користите за нивно исполнување, *потенцијалните проблеми* што можат да се спротивстават на вашиот бизнис и *начини за нивно решавање*, *организациската структура* на вашата деловна активност (вклучувајќи позиции и одговорности) и, конечно, *количината на потребен капитал за финансирање на вашиот потфат*.
- Содржината на еден бизнис план се модифицира според видот на бизнисот, (дали е почетен или веќе развиен бизнис) според тековните состојби и идеи за раст и развој, како и според намената на бизнис планот (дали е за интерна употреба или служи за аплицирање кај банки/ кредитори за добивање на финансиски средства). Во секој случај, без оглед на фактот дека се користат различни структури на бизнис план, основната структура мора да содржи стандардни компоненти и информации.





Што треба да содржи бизнис планот?

○ Бизнис планот се состои неколку важни составни делови, и тоа:

- I. Извршно резиме,
- II. Општи податоци за претпријатието/задругата,
- III. Мисија и цели,
- IV. Маркетинг план – цена, производ, пазар, промоција,
- V. Оперативен план и организација и менаџмент,
- VI. Финансиски план, и
- VII. Претпоставки и ризици





Извршно Резиме

- Ги содржи клучните елементи од секој поединечен дел од бизнис планот, како:
 - Кои производи и услуги ќе ги обезбеди компанијата/задругата?
 - Кои се вашите цели, визијата за бизнисот за наредните години?
 - Кој е вашиот пазар и колку добро е воспоставен пазарот?
 - Каква е побарувачката за вашите производи/услуги?
 - Кои се клучните луѓе и зошто тие преставуваат силен тим?
 - Како ќе биде финансирана задругата?
 - Кои се очекуваните финансиски перформанси?
 - Кои се главните претпоставки врз основа на кои се базира вашиот бизнис план?
 - Кои се предвидените ризици и како ќе се справите со нив?





Општи податоци за претпријатието

- Овој дел служи за презентирање на основни податоци поврзани со компанијата/ задругата. Одговара на следниве прашања:
 - Кој е бизнисот на компанијата?
 - Каква е историјата на Вашиот бизнис?
 - Како ќе го опишете бизнисот во кој сте денес?
 - Кое е Вашето деловно име и легална форма на организација? и слично,
- Во овој дел се опишува кога е основана компанијата, кој е сопственик на истата, главна дејност на извршување и главни активности кои ги врши.
- Во воведниот дел може да се даде и претстава за кои производи ги нуди компанијата, на кои клиенти.





Мисија и цели

- Во овој дел се опишува **мисијата** на компанијата/задругата – како би ја опишале дејноста со која сакате да се занимавате во иднина?
- Понатаму, се опишуваат **краткорочните и долгорочните цели** на компанијата – како би ги опишале задачите кои сакате да ги остварите во иднина?
- Се опишува **стратегијата и тактиките** за постигнување на целите.
- Се дава приказ на **очекуван степен на профитабилност** од целите.
- Последователно, се утврдува дали би требало да се ревидира мисијата на компанијата во тек на работата низ фазите на деловниот план.





Маркетинг План

○ Маркетинг планот го карактеризираат четири клучни елементи: цена, производ, пазар и промоција. Врз основа на овие елементи треба да се развие стратегија. Маркетинг стратегијата одговара на прашањето: ШТО, НА КОГО, КАКО И ПО КОЈА ЦЕНА ќе продаваме.

❖ **Опис на производ/услуга** - во маркетинг планот најпрво се дава опис на новиот производ/услуга кој ќе се понуди на пазарот.

❖ **Истражување на пазарот и конкуренцијата** - во овој дел се изготвува истражување на пазарот на кој што ќе се настапи. По потреба се врши истражување и на странски пазари доколку се планира и таму да се позиционира производот/услугата. Се истражуваат конкурентите, ценовните политики, големината на потрошувачката како и кои се потрошувачите *и како нашиот бизнис ќе се позиционира за да ја победи конкуренцијата*.

❖ **План за продажба** – каде ќе се продава, преку кои дистрибутивни канали и на кои клиенти и колку се планира да се продаде по секоја клучна група на производи – *канали на продажба и дистрибуција*.

❖ **Ценовна политика** и политика на наплата - ова вклучува по која цена ќе се продаваат производите и услугите и колку брзо се очекува клиентите да извршат наплата на купените производи (во денови).

❖ **План за промоција** на новите/постојаните производи/услуги. Се одредува колку ќе се издвојува од средствата за промоција и преку кои промотивни канали ќе се доближи до крајните купувачи: реклама на ТВ, билборди, интервјуа и слично.





Оперативен План

- **Опис на производствениот процес** - како ќе се одвива, кои фази треба да ги помине и неговото времетраење.
- **Опремата** потребна за изработка на производите/услугите - во овој дел од бизнис планот се презентира капиталниот буџет потребен за набавка на сите инвестициски ставки и се презентираат вкупните капитални издатоци.
- **Потребен капацитет на компанијата** за изработка на новите услуги/производи – потребни ресурси – сировини и вработени.
- **Организациска структура** - за бизнисот ефикасно да функционира мора да постои некаква структура на авторитет и одговорност, поделба на трудот и дефиниција на она што секој треба да го работи. На бизнисот му е потребна организациска структура која е најдобро видлива ако се илустрира преку организациска шема.





Финансиски План

- Финансискиот дел на бизнис планот ги презентира **финансиските резултати** кои се очекуваат од спроведувањето на деловната идеја и на ефектите од деловните стратегии низ времето.
- Финансискиот план содржи: ***извештај за профитабилноста, паричните текови, биланс на состојба и останати финансиски показатели*** како што се анализа за праг на рентабилност и поврат на инвестиција.
- Финансискиот план ги опфаќа **историските финансиски извештаи** за работењето на компанијата и треба да содржи **идно планирање на финансиски текови** за одреден период (3, 5, 10 или повеќе години).
- **Финансиските проекции**, вклучувајќи ги и соодветни табели, се составен дел на финансискиот план кој треба да бидат подготвени во рамките на бизнис планот.
- На следните слајдови се прикажани главните финансиски извештаи.





Биланс на успех

Клучни елементи на билансот на успех се:

- Приходи од продажба (важно да се напомене е дека земјоделските стопанства можат да остварат и дополнителен приход, не само врз основа на производство и продажба, туку и од останати приходи по основ на субвенции и сл.)
- Варијабилни (променливи) трошоци – трошоци директно поврзани со процесот на производство
- Фиксни трошоци – трошоци кои остануваат исти при промена на обемот на производство (осигурување, одржување на опрема, трошоци за кирија, телефон, интернет)
- Финансиски трошоци – трошоци за камати при подигнати кредити

Билансот на успех дава слика за профитабилност на неколку нивоа:

- Бруто профитабилност – профитабилност откако од приходите ќе се одземат варијабилните трошоци (трошоци на произведени производи)
- Добивка пред камати, даноци и амортизација – профитабилност која се добива откако ќе се одземат и фиксните трошоци на работење на друштвото
- Оперативна добивка – профитабилност која се добива после пресметка на амортизација (намалување на вредноста на средствата)
- Нето добивка – профитабилност по одземање на камата и даноци на добивка





Биланс на успех

| Биланс на успех | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Приходи од продажба | 25,000 | 25,000 | 337,600 | 493,900 | 650,200 | 806,500 | 806,500 | 806,500 | 962,800 | 962,800 | 962,800 |
| Варијабилни трошоци | 110,780 | 93,705 | 99,380 | 99,618 | 99,855 | 100,093 | 100,093 | 100,093 | 100,330 | 100,330 | 100,330 |
| Бруто Добивка | -85,780 | -68,705 | 238,220 | 394,283 | 550,345 | 706,408 | 706,408 | 706,408 | 862,470 | 862,470 | 862,470 |
| <i>Бруто Маргина</i> | -343% | -275% | 71% | 80% | 85% | 88% | 88% | 88% | 90% | 90% | 90% |
| Фиксни трошоци | 2,500 | 2,500 | 10,900 | 15,100 | 19,300 | 23,500 | 23,500 | 23,500 | 27,700 | 27,700 | 27,700 |
| Добивка пред камати, амортизација и данок | -88,280 | -71,205 | 227,320 | 379,183 | 531,045 | 682,908 | 682,908 | 682,908 | 834,770 | 834,770 | 834,770 |
| <i>Маргина</i> | -353% | -285% | 67% | 77% | 82% | 85% | 85% | 85% | 87% | 87% | 87% |
| Амортизација | 3,000 | 14,800 | 14,800 | 14,800 | 14,800 | 14,800 | 14,800 | 14,800 | 14,800 | 14,800 | 14,800 |
| Оперативна Добивка | -91,280 | -86,005 | 212,520 | 364,383 | 516,245 | 668,108 | 668,108 | 668,108 | 819,970 | 819,970 | 819,970 |
| <i>Маргина</i> | -365% | -344% | 63% | 74% | 79% | 83% | 83% | 83% | 85% | 85% | 85% |
| Финансиски приходи | | | | | | | | | | | |
| Финансиски трошоци | | 3,540 | 3,540 | 3,205 | 2,858 | 2,496 | 2,120 | 1,728 | 1,321 | 898 | 458 |
| Добивка пред даночење | -91,280 | -89,545 | 208,980 | 361,177 | 513,387 | 665,612 | 665,988 | 666,379 | 818,649 | 819,072 | 819,512 |
| <i>Маргина</i> | -365% | -358% | 62% | 73% | 79% | 83% | 83% | 83% | 85% | 85% | 85% |
| Данок на добивка | 0 | 0 | 20,898 | 36,118 | 51,339 | 66,561 | 66,599 | 66,638 | 81,865 | 81,907 | 81,951 |
| Нето Добивка | -91,280 | -89,545 | 188,082 | 325,059 | 462,049 | 599,051 | 599,389 | 599,741 | 736,784 | 737,165 | 737,561 |
| <i>Нето профитна маргина</i> | -365% | -358% | 56% | 66% | 71% | 74% | 74% | 74% | 77% | 77% | 77% |





Биланс на Состојба

- Билансот на состојба ја покажува моменталната состојба на средства кои ги поседува компанијата, на побарувања од купувачи и други субјекти и обврски наспрема добавувачи. Билансот на состојба ја покажува и моменталната структура на финансирање на претпријатието (обврски, кредити и сопствен капитал).

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Нетековни средства | 147,000 | 250,200 | 235,400 | 220,600 | 205,800 | 191,000 | 176,200 | 161,400 | 146,600 | 131,800 | 117,000 |
| Нематеријални средства | | | | | | | | | | | |
| Материјални средства | 147,000 | 250,200 | 235,400 | 220,600 | 205,800 | 191,000 | 176,200 | 161,400 | 146,600 | 131,800 | 117,000 |
| Тековни средства | 121,031 | 44,882 | 215,754 | 521,484 | 962,824 | 1,539,731 | 2,115,120 | 2,689,308 | 3,399,290 | 4,107,609 | 4,814,579 |
| Парични средства | 101,208 | 27,165 | 120,258 | 387,419 | 790,190 | 1,328,528 | 1,903,916 | 2,478,105 | 3,149,518 | 3,857,837 | 4,564,807 |
| Побарувања | 6,164 | 6,164 | 83,244 | 121,784 | 160,323 | 198,863 | 198,863 | 198,863 | 237,403 | 237,403 | 237,403 |
| Залихи | 13,658 | 11,553 | 12,252 | 12,282 | 12,311 | 12,340 | 12,340 | 12,340 | 12,369 | 12,369 | 12,369 |
| АВР | | | | | | | | | | | |
| Вкупно Средства | 268,031 | 295,082 | 451,154 | 742,084 | 1,168,624 | 1,730,731 | 2,291,320 | 2,850,708 | 3,545,890 | 4,239,409 | 4,931,579 |
| Капитал | -3,780 | -63,825 | 124,257 | 449,316 | 911,365 | 1,510,415 | 2,109,805 | 2,709,546 | 3,446,330 | 4,183,495 | 4,921,056 |
| Сопствен капитал | 87,500 | 117,000 | 117,000 | 117,000 | 117,000 | 117,000 | 117,000 | 117,000 | 117,000 | 117,000 | 117,000 |
| Добивка/загуба од годината | -91,280 | -89,545 | 188,082 | 325,059 | 462,049 | 599,051 | 599,389 | 599,741 | 736,784 | 737,165 | 737,561 |
| Акумулирана добивка | | -91,280 | -180,825 | 7,257 | 332,316 | 794,365 | 1,393,415 | 1,992,805 | 2,592,546 | 3,329,330 | 4,066,495 |
| Обврски | 271,811 | 358,907 | 326,897 | 292,768 | 257,259 | 220,316 | 181,515 | 141,162 | 99,560 | 55,914 | 10,523 |
| Краткорочни обврски | 9,311 | 7,907 | 9,064 | 9,429 | 9,794 | 10,158 | 10,158 | 10,158 | 10,523 | 10,523 | 10,523 |
| Долгорочни обврски (кредит) | 262,500 | 262,500 | 237,696 | 211,899 | 185,071 | 157,169 | 128,151 | 97,973 | 66,587 | 33,947 | 0 |
| Долгорочни обврски (кредит) | | 88,500 | 80,137 | 71,440 | 62,395 | 52,988 | 43,205 | 33,031 | 22,449 | 11,445 | 0 |
| Капитал и Обврски | 268,031 | 295,082 | 451,154 | 742,084 | 1,168,624 | 1,730,731 | 2,291,320 | 2,850,708 | 3,545,890 | 4,239,409 | 4,931,579 |
| Долг/ЕБИТДА | -3.0 | -4.9 | 1.4 | 0.7 | 0.5 | 0.3 | 0.3 | 0.2 | 0.1 | 0.1 | 0.0 |
| Финансиски Долг | 262,500 | 351,000 | 317,833 | 283,339 | 247,466 | 210,157 | 171,357 | 131,004 | 89,037 | 45,391 | 0 |
| Нето-Финансиски Долг | 161,292 | 323,835 | 197,575 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |



Слободен Готовински Тек

- Готовинскиот тек ги прикажува сите приливи и одливи на парични средства во и од фирмата. Тој се дели на: оперативен готовински тек, инвестициски готовински тек и финансиски готовински тек.
- Врз основа на готовинскиот тек се пресметуваат индикатори за успешност на проектот/инвестицијата: Нето-сегашна вредност на инвестицијата (NPV – Net present value) и Интерна стапка на поврат на инвестицијата (IRR – Internal rate of return).
- **Нето-сегашна вредност** на проектот е индикатор кој ја покажува сегашната вредност на сите идни готовински приливи и одливи. Позитивната нето сегашна вредност покажува дека предвидената заработка остварена од проект или инвестиција - во сегашни денари - ги надминува предвидените трошоци, исто така, во сегашни денари. Се претпоставува дека инвестицијата со позитивна НСВ ќе биде профитабилна, а инвестицијата со негативна НСВ ќе резултира во нето загуба.
- **Интерната стапка на поврат (IRR)** е стапка по која нето сегашната вредност на сите парични текови (позитивни и негативни) од проект или инвестиција е еднаква на нула. Се користи за да се процени привлечноста на некој проект или инвестиција. Доколку IRR на нов проект ја надмине посакуваната стапка на поврат на компанијата, тој проект е пожелен. Ако IRR падне под посакуваната стапка на поврат, проектот треба да биде одбиен.



“Мали, нискотрошковни, еколошки прифатливи системи за наводнување:
Бизнис Планирање: Дефинирање и Насоки



Слободен Готовински Тек

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|-----------|----------|---------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Бруто готовински тек | -88,280 | -71,205 | 206,422 | 343,065 | 479,706 | 616,346 | 616,309 | 616,270 | 752,905 | 752,863 | 752,819 |
| Промена на работен капитал | 0 | -3,509 | -75,223 | -38,146 | -38,146 | -38,146 | 0 | 0 | -38,146 | 0 | 0 |
| Оперативен Готовински Тек | -88,280 | -74,714 | 131,199 | 304,919 | 441,561 | 578,201 | 616,309 | 616,270 | 714,759 | 752,863 | 752,819 |
| Инвестиции | -147,000 | -118,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Инвестициски готовински тек | -147,000 | -118,000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Готовински тек према фирмата | -235,280 | -192,714 | 131,199 | 304,919 | 441,561 | 578,201 | 616,309 | 616,270 | 714,759 | 752,863 | 752,819 |
| Долгорочни кредити | 262,500 | 0 | -24,804 | -25,797 | -26,828 | -27,902 | -29,018 | -30,178 | -31,385 | -32,641 | -33,947 |
| Долгорочни кредити | 0 | 88,500 | -8,363 | -8,697 | -9,045 | -9,407 | -9,783 | -10,174 | -10,581 | -11,005 | -11,445 |
| Камата | 0 | -3,540 | -3,540 | -3,205 | -2,858 | -2,496 | -2,120 | -1,728 | -1,321 | -898 | -458 |
| Готовински тек од финансиски активности | 262,500 | 84,960 | -36,707 | -37,699 | -38,731 | -39,804 | -40,920 | -42,081 | -43,288 | -44,544 | -45,849 |
| Готовински тек спрема сопствениците | 27,220 | -107,754 | 94,492 | 267,220 | 402,829 | 538,396 | 575,388 | 574,189 | 671,471 | 708,319 | 706,970 |
| Промена во капитал | | 29,500 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Кумулативен готовински тек | | -51,034 | 43,458 | 310,678 | 713,508 | 1,251,904 | 1,827,293 | 2,401,481 | 3,072,952 | 3,781,272 | 4,488,241 |
| WACC | 8.92% | | | | | | | | | | |
| Мултипликатор на терминална вредност (TB) | | | | | | | | | | | |
| NPV | 2,169,929 | | | | | | | | | | |
| IRR | 59% | | | | | | | | | | |

Претпоставки и Ризици

- Во овој дел на бизнис планот се опишуваат клучните претпоставки за успех на бизнис планот и клучните ризици за неуспех, како и мерки кои ќе се преземат за да се ублажат ризиците од можниот неуспех.




“Мали, нискотрошковни, еколошки прифатливи системи за наводнување”

ПРЕДЛОГ МЕТОДОЛОГИЈА ЗА УТВРДУВАЊЕ НА НАДОМЕСТОК ЗА НАВОДНУВАЊЕ


EuropeAid/137393/DH/SER/MK

Проектот е имплементиран од:






“Мали, нискотрошковни, еколошки прифатливи системи за наводнување:
избирање на локации и подготовка на целосно тендерско досие за изградба




Утврдувањето на надоместоците се врши согласно следните основи наведени во член 30 од Законот за водостопанство:

- Се пресметува **целосниот трошок** на испорачаната вода на корисниците;
- Надоместокот за услуги за наводнување и одводнување да биде **единствен и заснован врз исти критериуми за целиот систем**, освен за деловите од системот каде што постои значителна разлика во трошоците која влијае врз висината на надоместокот, како што е друг извор на вода или област која користи пумпи;
- Во надоместоците за услуги се вклучуваат **трошоци за одржување и работење на системот, резервни делови, замена на истрошените постројки и објекти и покривање на ризици од суша, поплава или случајна штета**;
- При користење на иста инфраструктура од повеќе корисници, плаќањето на надоместокот за услуги да биде пропорционално на количините на вода по корисник;
- Амортизацијата може да биде вклучена во надоместокот за услугата доколку реалниот трошок вклучува камата и поврат на главницата на кредит, каде што овие дополнителни трошоци треба да бидат повратени во подеднаков однос од сите корисници.

Член 3



“Мали, нискотрошковни, еколошки прифатливи системи за наводнување:
избирање на локации и подготовка на целосно тендерско досие за изградба



Трошоците за пресметување на надоместоците ги опфаќаат капиталните трошоци и оперативните трошоци за вршење на услугите. Капиталните трошоци во пресметката на надоместоците се вклучуваат преку резервирања за капитални инвестиции и инвестиционо одржување кои се додаваат на надоместокот за испорачана вода (варијабилниот дел од цената). Основа за пресметување на висината на надоместоците се сите оперативни трошоци кои се делат на фиксни трошоци и варијабилни трошоци.

ФИКСНИТЕ ТРОШОЦИ не зависат од количината на испорачана вода и ги опфаќаат следните оперативни трошоци:

- Трошоци за тековно одржување, ремонт и услуги за одржување на водостопанските објекти и инфраструктурата за наводнување и одводнување:
 - Трошоците за годишно редовно одржување, и
 - Трошоците за интервентно одржување, односно трошоци за итна поправка или замена за време на сезоната.
- Трошоците за бруто плати во периодот од три месеци пред почеток на сезоната за наводнување кога се врши подготовката на системот за наводнување (јануари – март)

ВАРИЈАБИЛНИТЕ ТРОШОЦИ:

- Трошоци за бруто плати за периодот од девет месеци;
- Трошоци за материјали, енергија, гориво, резервни делови и ситен инвентар;
- Трошоци за осигурување на градежни објекти и опрема;
- Други услуги;
- Останати и вонредни трошоци; и
- Даноци, придонеси и други давачки кои не зависат од резултатот
- Амортизација на основни средства и опрема (овде не влегува трошокот за амортизација на постоечките изградени водостопански објекти)

Член 7



ПРЕСМЕТУВАЊЕ НА ВИСИНАТА НА НАДОМЕСТОЦИТЕ

Согласно член 31 од Законот за водостопанство, надоместокот за снабдување со **вода за наводнување** се состои од :

- ГОДИШЕН НАДОМЕСТОК
- НАДОМЕСТОК ЗА ИСПОРАЧАНА КОЛИЧИНА НА ВОДА

$$ГНн = (ТОн / (МПг + МПп)) + (ТОп / МПп) + (ТБП / (МПг + МПп))$$

$$ИН = ТРн / (Вг + Вп) + ТРп / Вп$$

ГНн - Годишен надоместок за наводнување

ТОн - Износ на трошок за одржување на инфраструктурата за наводнување кој отпаѓа на водата за наводнување

МПг - Можна површина за гравитационо наводнување

МПп - Можна површина за наводнување со пумпни станици

ТОп - Трошоци за одржување на пумпни станици за наводнување

ТБП - Трошок за бруто плати за три месеци во периодот од три месеци пред почеток на сезоната за наводнување кога се врши подготовката на системот за наводнување (јануари – март)

ИН - Надоместокот за испорачана количина на вода за наводнување

ТРн - Износ на варијабилни оперативни трошоци кои отпаѓаат на водата за наводнување

Вг - Волумен на вода за планирана површина за наводнување со гравитационо наводнување

Вп - Волумен на вода за планирана површина за наводнување со пумпни станици

ТРп - Варијабилни оперативни трошоци на работење на пумпни станици



“Мали, нискотрошковни, еколошки прифатливи системи за наводнување: избирање на локации и подготовка на целосно тендерско досие за изградба



Сегашна цена на водата за наводнување кај различни системи


| Irrigation System | Gravity | Pumped | Other |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Skopsko Pole | 5,371 | | |
| Tikves | 8,405 | 20,626 | 14,546 |
| Prilepsko pole | 11,318 | | 10,071 |
| Strumichko Pole | 9,684 | | 7,893 |
| Kumanovsko-Lipkovsko Pole | 7,165 | | 5,612 |
| Radovishko Pole- Radovish | 9,100 | | |
| Juzhen Vardar- Gevgelija | 22,560 | 26,690 | |
| Berovo | 10,003 | | |
| Crn Drim | 6,800 | | |
| Gostivar | 5,667 | | |
| Average Irr Water Tariff per hectare | 9,607 | 23,658 | 9,531 |
| Average Irr Water Tariff per m3 (4000 m ³ /ha) | 2.40 | 5.91 | 2.38 |

Влијание на субвенциите на севкупните трошоци и на тарифа на вода за наводнување


In accordance with the Law on Agricultural Cooperatives (Official Gazette of the Republic of Macedonia No.23 of 14.02.2013), Article 16 - Financial support for the functioning of agricultural cooperatives, the Agricultural cooperatives can receive irrigation support in the form of compensation for part of the irrigation expenses, for the production capacities in and on a cooperative, in an amount that will not exceed 20% of the cost of irrigation for small-scale cooperatives and 30% for cooperatives from large scale, but not more than 400,000 MKD annually.

| Financing Scenario 1 | |
|---|-------------|
| Average annual O&M cost (Euro) | 73,363 |
| Starting Fee (MKD/m³) | 2.40 |
| Av. Annual Subsidies (Euro) | 6,500 |
| Fee (MKD/m³) with subsidies | 2.15 |





“Мали, нискотрошковни, еколошки прифатливи системи за наводнување: избирање на локации и подготовка на целосно тендерско досие за изградба



Персонал и административни трошоци:

1) Вработени (водари, техничар, годишно проценување и планирање на одржување), (2) Административен персонал (книговодител-сметководство), (3) Трошоци за работа во канцеларија (изнајмување канцеларии, трошоци за работење во канцеларија , телефон, мотор, возило, ИТ опрема (компјутер и печатач), (4) Други разновидни трошоци (Генерално собрание) и (%) Итни случаи.

Трошоци за замена на опремата:

Реинвестирање во опрема (главно за објектите на мрежата за наводнување)

За време на набудуваниот 30-годишен период на експлоатација, предвидено е да се изврши единечна замена на објектите за вода.

Трошоци за работење и одржување:

Трошоци за одржување на градежниот дел и трошоците за одржување на опремата

- Годишни трошоци за одржување на градежни работи на зафатот (0,5%)
- Опремата за зафатот (2,5%)
- Цевки (1%)
- Објекти (2,5%)
- Годишни трошоци за одржување на таложникот (5%)



Ви благодариме за вниманието



Ве молиме контактирајте не на:

irrigationmk@eptisa.com

Мали системи за наводнување