

Сва ауторска и интелектуална права задржава

Oberer **Consulting** GmbH

Умножавање и посредовање захтева писану сагласност наручиоца и аутора

МАСТЕР ПЛАН РАЗВОЈА ТУРИЗМА

НОВО МИЛОШЕВО

– Сра дестинација –



У име представника

Републике Србије
Министарства економије и регионалног развоја
11124 Београд, Булевар Краља Александра 15, Србија

Месне заједнице
Ново Милошево
23273 Ново Милошево, Трг палих хероја 2-6, Србија

израдила компанија

Oberer **Consulting** GmbH

A-1070 Vienna, Mariahilfer Strasse 64.9
tel. +43.1.5954966, fax. +43.1.5954966.20, email: office@oberer.info

САДРЖАЈ:

ПРОЈЕКТНИ ЗАДАТАК	3
I. ОСНОВНИ ПОДАЦИ	6
I.1 Србија	7
I.2 Куповна моћ	17
I.3 Војводина	20
I.4 Анализа туризма у Војводини	25
I.5 Ново Милошево	30
I.6 Стратегија развоја туризма Србије	37
I.7 Основни подаци - чињенице укратко	41
II. ТРЖИШТЕ И ПОТЕНЦИЈАЛ	42
II.1 Здравствено и wellness тржиште у Србији	43
II.2 Анализа конкурената	54
II.3 Међународни трендови и VVV SPA центри	64
II.4 Зона обухвата и потенцијал	73
II.5 Тржиште и потенцијал - чињенице укратко	77
III. ТУРИСТИЧКИ МАСТЕР ПЛАН	78
III.1 Концепт стратешког развоја	79
III.2 Зонирање	84
III.3 Пројекти	86
III.4 SWOT профил	93
III.5 Мастер план – чињенице укратко	94
IV. ВОЈВОДИНА СПА - КОНЦЕПТ ПРОЈЕКТА	95
IV.1 Концепт пројекта	96
IV.2 Процена посећености	101
IV.3 Елементи понуде	105
IV.4 Функционално и просторно планирање	110
IV.5 Војводина Спа концепт – чињенице укратко	113
V. ПРЕД - СТУДИЈА ИЗВОДЉИВОСТИ – КЉУЧНИ ПРОЈЕКАТ	114
V.1 Структура	115
V.2 Општи преглед	118
V.3 Пословно планирање	120
V.4 Инвестиције и финансирање	122
V.5 Финансијски извештаји компаније	124
V.6 Принос пројекта	126
V.7 Сценарио “Очекивано“ - чињенице укратко	127
VI. РАЗВОЈ ПРОЈЕКТА – КЉУЧНИ ПРОЈЕКАТ	131
VI.1 Програм развоја	132
VI.2 Корпорацијска структура и кључни партнери	134
VI.3 Развој пројекта - чињенице укратко	137

АНЕКС А: ТАБЕЛЕ СЦЕНАРИО 1 – ОЧЕКИВАНО/РСД

АНЕКС Б: ТАБЕЛЕ СЦЕНАРИО 2 – ОЧЕКИВАНО/ЕУРО

ПРОЈЕКТНИ ЗАДАТАК

Полазиште	<p>Месна заједница (МЗ) Ново Милошево, лоцирана у Средњем Банату аутономне покрајине Војводина, већ неколико година покушава да покрене развој туризма свог региона. МЗ креће од нултог нивоа базирајући свој развој на термалној води и старом дворцу Карачоњи као главној туристичкој атракцији места. Представници МЗ су ступили у контакт са аустријском здравственом компанијом VAMED, која је са својим успешним модерним термалним wellness spa центрима доказала способност развијања, финансирања, изградње и успешног управљања таквих значајних туристичких инфраструктура на туристички неразвијеним подручјима, заснованих уз одговарајућу подршку локалних власти. МЗ сматра да је VAMED један од врло ретких могућих партнера за покретање одрживог туристичког развоја. VAMED је изразио прве индикације да разматра могуће ангажовање на спа пројекту у Новом Милошеву.</p>
Циљ рада	<p>Циљ рада је креирати и презентовати одговарајући мастер план развоја туризма за Ново Милошево и истовремено развити кључни пројекат за овакву туристичку дестинацију. Ова студија треба да изнесе и оправда услове, параметре и захтеве за развој, треба да дефинише потребе и неопходне мере које је потребно предузети од стране државних органа и припреми основне услове за привлачење могућег кључног партнера.</p>
Пројектни задатак	<p>Према члану 72/1/1 Закона о јавним набавкама и одлуком број 404-02-00387/2008-16 од 19. септембра 2008, компанија Oberer Consulting била је, од стране Министарства за економију и регионални развој, изабрана за израду пословног мастер плана за Ново Милошево као туристичку дестинацију. Уговор је био потписан 25. новембра 2008. године у складу са процедуром о јавним набавкама број 300/2008. Детаљан садржај пројектног задатка, као и начин реализације истог, био је договорен са МЗ на првом састанку одржаном 10. децембра 2008. у Новом Милошеву. Услови пословања компаније Oberer Consulting GmbH су интегрисани део овог задатка.</p>
Садржај студије	<p>Задатак компаније Oberer Consulting је да припреми “Мастер план развоја туризма Ново Милошево“ у уској сарадњи са локалним пројектним тимом. Мастер план треба да садржи шест саставних делова: прва три дела као опште основе (основни подаци, тржиште и потенцијали, мастер план развоја туризма) и три која се конкретно односе на кључни пројекат мастер плана (концепција пројекта, пред-студија изводљивости, развој пројекта).</p>
Израда студије	<p>Студија је израђена у складу са начелима, која следе познате и проверене стандарде компаније Oberer Consulting. Елаборати, анализе, закључци, претпоставке и прогнозе приказане у овој студији, израђене су на основу материјалних података, који су били доступни и расположиви за време трајања овог задатка. Закључци у овој студији произилазе из тих основних радних улазних података. Наручилац је извршио коначну контролу студије и одобрио њено објављивање.</p>
Основни радни улазни подаци	<p>Следећи извори података и информација коришћени су као улазни подаци при изради ове студије:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Републички завод за статистику Републике Србије

Пројектни тим

- EuroStat, Статистичка канцеларија Европске Уније
- МЗ Ново Милошево
- Удружења бања Србије
- Теренско истраживање бања у Србији
- Додатно интернетно истраживање користећи сајтове конкурената, републичких органа, институција, итд.
- Информативни материјал, брошуре и мапе истражених ставки
- Материјални подаци, истраживања, знања и специфична искуства компанија и особа укључених у пројектни тим.

Садржај и резултати ове студије били су истраживани, разматрани, усвојени и одобрени у оквиру пројектног тима. Желимо да се захвалимо члановима пројектног тима за њихов рад и допринос изради студије. Чланови пројектног тима су:

- Ђорђе **Попов**, вођа пројекта НБ
- Драган **Раушки**, урбанистичко планирање НБ
- Савица **Штетин**, председник савета МЗ НМ
- Саша **Војновић**, секретар МЗ НМ
- Саша **Стокић**, техничка подршка НМ
- Зоран **Ђокић**, гео. инжењер НМ
- Јана **Радаковић**, локални консултант
- Mag. Ferdinand **Oberer**, CEO Oberer Consulting
- Doroteja **Sjekloča**, Oberer Consulting
- Rajko **Sjekloča**, Oberer Consulting

Интелектуално власништво

Ова студија као и њен садржај су интелектуално власништво компаније Oberer Consulting GmbH и страна које су учествовале у изради појединачних делова студије. За свако копирање, умножавање или посредовање ове студије или њених делова потребна је писмена сагласност клијената и аутора. Кршење ових права може постати предмет правног поступка и разлог за захтев за обештећење.

Општа клаузула о одрицању Одговорности

Пројектни тим је израдио ову студију улажући максималан напор и знање, пратећи при том наше успостављене стандарде. Желимо јасно упозорити на могуће ризике у прогнозама, које темеље на проценама будућих збивања и које се односе на потражњу, фреквенције, приходе и расходе, итд. Те прогнозе су резултат процене пројектног тима и сагледавања будућих догађаја и околности. Заснивају се на садашњем стању и тренутно расположивим подацима и информацијама. Аутор и чланови пројектног тима не гарантују односно не одговарају за предвиђене догађаје и будуће околности, као ни на темељу њих донесене одлуке од стране наручиоца или трећих лица. У случају неправилног тумачења ове студије и њеног садржаја насталог због превођења, оригинална енглеска верзија ће превладати над свим преводима на друге језике.

Беч, 13. јул 2009.

Mag. Ferdinand Oberer

ПОГЛАВЉЕ I

ОСНОВНИ ПОДАЦИ

I.1 СРБИЈА

Општи подаци

Србија се налази у југоисточном делу Европе, у централном делу Балканског полуострва, на раскрсници која води из западне Европе до Турске и Средњег истока. Површина Србије је 88.361 км², а укупна дужина границе је 2.114,2 км - на истоку Србија граничи са Бугарском (371км), на североистоку са Румунијом (544 км), на северу са Мађарском (166км), на југу са Македонијом (252км) и Албанијом (122км), на југозападу са Црном Гором (236км) и на западу са Босном и Херцеговином (391км) и Хрватском (315км). Београд је главни град Србије.



Сл. I-1: Србија у Европи

Службени језик је српски, као и албански, босански, бугарски, хрватски, мађарски, румунски, ромски, русински, словачки и украјински у национално мешовитим подручјима. Службено писмо је ћирилица, али је у употреби и латиница. У 2007 години је укупан број становника износио **7.381.579** (полугод. подаци). Према попису становника из 2002 године, држава је имала 7.498.001 становника, без Косова и Метохије, Срби су били заступљени са 82.86%. Најзаступљеније националне мањине су Мађари (3.91%), Бошњаци (1.82%) и Роми (1.44%), следе Југословени (1,08%), Хрвати (0,94%), Црногорци (0,92%), Албанци (0,82%), Словаци (0,79%) и остали (5,42%). Већина становника Србије је православне вероисповести (84,1%). Поред ове вероисповести, заступљене су и друге религије: римокатоличка (6,24%), исламска (4,82%), протестантска (1,44%) и остале (3,4%). Већи градови Републике Србије су:

- Београд	1.119.642 становника
- Нови Сад	191.405 становника
- Ниш	173.724 становника
- Крагујевац	146.373 становника
- Суботица	99.981 становника

Северни део Србије претежито је равничарски, док су централни и јужни предели брдовити и планински. Равничарски део је претежно у **Војводини** (Панонска низина са рубним деловима: Мачва, Посавина, Поморавље, Стиг и Неготинска крајина у источној Србији).



Сл. 1-2: Србија – Топографија

Србија има 55% обрадивог земљишта, од чега је око 60% обрађеног, док је 27% под шумама. Висину изнад 2.000 м надморске висине достиже 15 планинских врхова, а највиши врх је Ђеравица у Проклетијама са висином од 2.656 м. Српске реке сливају се у Црно, Јадранско и Егејско море. Пловне реке су Дунав, Сава и Тиса. Клима је умерено континентална са топлим летима и хладним зимама и постепеним прелазом између четири годишња доба. Просечне температуре крећу се између -2°C у јануару и +21°C у јулу.

Историја Србије

Најзначајнији историјски подаци у новијој историји државе су:

Историјски догађаји Србије	
1217	Стефан Немања постао први српски краљ
1459-1804	Србија под влашћу Отоманског царства
1717-1739	Србија постала провинција Хабсбуршке Монархије, Војводина остаје у њеном саставу до 1918
1805-1817	Српска револуција – 1. и 2. српски устанак
1815-1882	Кнежевина Србија - полунезависна држава углавном одговорна Отоманској Порти до 1878 кад је на Конгресу у Берлину постала међународно призната као независна држава
1882	Србија под владавином краља Милана Обреновића проглашена краљевином
1918	Словенци и Хрвати се придружују Србима и формирају нову мултинационалну државу „Краљевину Срба, Хрвата и Словенаца“ која је 1929 преименована у „Краљевину Југославију“
1945	Након 2. светског рата Србија постала република новоформиране Југославије
1992	Србија и Црна Гора формирају нову Југословенску федерацију, Федеративну Републику Југославију
1991-2001	Југославенски ратови и проглашење независности у Словенији, Хрватској, Босни и Македонији
2003-2006	Државна унија Србије и Црне Горе
05.06.2006	Након референдума у Црној Гори, српски парламент прогласио независност Србије

Сл. I-3: Историјски догађаји у Србији

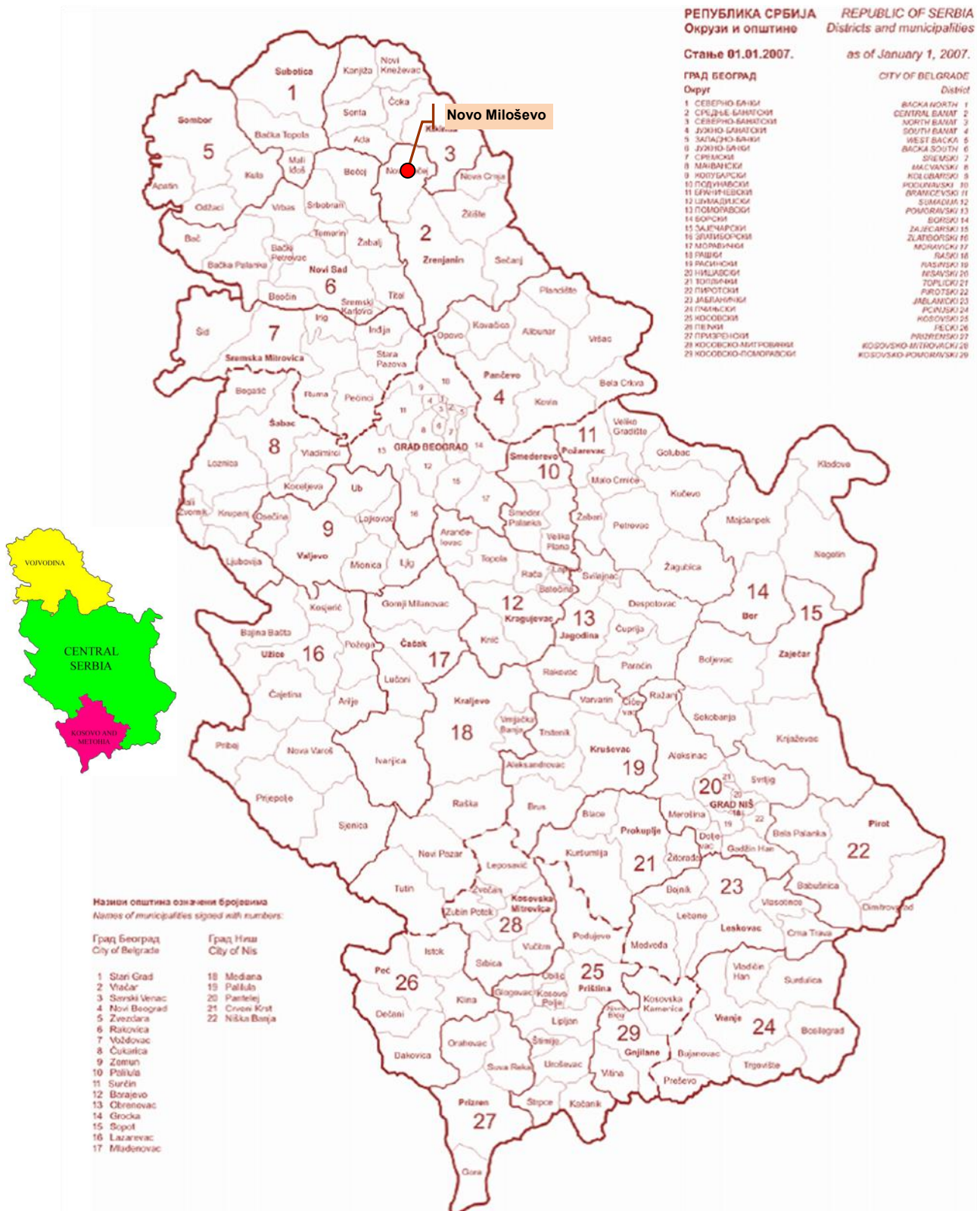
Региони Србије

Република Србија састоји се од три главна региона: централне Србије и двије аутономне покрајине Војводине и Косова и Метохије. Територија је подељена на 29 управних округа, 194 општина и 6.619 насеља, 207 насеља има статут града.

Регион	Округ	Општ.	Насеље	Град	Становн. 07	km ²
Република Србија	29	194	6.619	207	7.381.579	88.361
Централна Србија	17	120	4.253	129	5.390.072	55.968
Војводина	7	45	467	52	1.991.507	21.506
Кос. и Мет.	5	29	1.449	26	без под.	10.887

Сл. I-4: Административне јединице, становништво средином 2007 године

Насеље **Ново Милошево** налази се у општини **Нови Бечеј** у аутономној покрајини **Војводини**.



Сл. I-5: Србија – главни региони, окрузи, општине

Транспорт

Развој транспортне инфраструктуре Србије одређен је европским путним коридором број X као и водним коридором број VII, Дунавским речним коридором.



Сл. I-6: ЕУ коридор X у Србији

ЕУ коридор X повезује градове Салзбург, Љубљану, Загреб, Београд, Ниш, Скопље и Солун. Коридор X има 4 правца :

- правац А Граз-Марибор-Загреб
- правац Б Будимпешта-Нови Сад-Београд
- правац Ц Ниш-Софија, затим коридор IV до Истанбула
- правац Д Велеш-Битола-Флорина-Солун

У **Националном плану** за изградњу путне и железничке инфраструктуре Србије од 2008 до 2012 године, влада Србије дефинисала је националне приоритете и пројекте путне инфраструктуре, који ће бити реализовани у наредном периоду. Од посебног значаја за путну инфраструктуру која ће имати утицај и на ситуацију у Новом Милошеву, издвајамо два пројекта:

Назив пројекта	Период
1. Коридор X – аутопут • Лесковац-Прешево (граница са Македонијом) • Ниш-Димитровград (граница са Бугарском) • Нови Сад-Хоргош • Заобилазница око Београда	2008 - 11
2. Аутопут Београд – Јужни Јадран	2009 -15
3. Регионална мрежа путева • Аутопут Крагујевац-Батоцина • Полу-аутопут Кикинда-Ново Милошево-Ада-Мали Иђош-Нови Сад -Сремска Митровица-Шабац-Лозница • Полу-аутопут Пожаревац-Кучево-Неготин (M25) • Аутопут Панчево - Вршац	2008 -10 2009 -12 2009 -12 2009 -12

Сл. I-7: Развој путне инфраструктуре

Тренутно Србија има 603 км аутопутева у правцима:

- Е 70 Београд-Шид (хрватска граница)
- Е 75 Београд-Суботица (мађарска граница)
- Е 75 Београд-Ниш-Лесковац (македонска граница)

На локалном нивоу је 5 општина од Кикинде до Малог Иђоша потписало споразум о изградњи полу-аутопута (види Сл. I-7) који ће бити део коридора кроз Војводину, почевши од малограничног прелаза Наково са Румунијом, који ће бити поново отворен 2009. Тај пут ће бити категорисан као општински, са заобилазницом око насеља, прелазећи реку Тису на већ изграђеном мосту Ада-Падеј. Такође се планира и изградња заобилазнице око Новог Милошева, западно од насеља, која ће бити део магистралног пута Кикинда-Нови Бечеј-Бечеј-Нови Сад.

Укупна дужина железничке мреже у Србији је 3.809 км. Србија има 4 аеродрома који служе и за комерцијалне сврхе: Београд, Ниш, Вршац и Бор. Река Дунав пловна је кроз Србију у дужини 588 км. Због њеног значаја и утицаја на економски развој Србије, река Дунав проглашена је за приоритет број један. Поред Дунава пловне реке су Сава (207 км) и Тиса (164 км), као и систем канала Дунав – Тиса – Дунав у Војводини (600 км).

Демографија

Кључни демографски подаци за Србију без Косова и Метохије:

Демографија Србије (без Косова и Метохије)		
Полугодишњи подаци за 2007		7.381.579
Мушкарци	3.588.957 (48.6%)	
Жене	3.792.622 (51.4%)	
Густина насељености		95,3 по км ²
Централна Србија	96,3 по км ²	
Војводина	92,6 по км ²	
Просечна старост (2007)		40,9
Мушкарци	39,6	
Жене	42,2	
Невеста/младожења у првом браку	26,3/29,6	
Укупна стопа родности (2007)		1,4
Дужина живота (2007)		
Мушкарци	70,7	
Жене	76,2	
Домаћинства (подаци 2002)		2.521.190
Просечан број чланова домаћинства		3,0
Природне промене становништва (на 1.000 становника 2007):		
Живорођени		9,2
Умрли		13,9
Дечја смртност		7,1
Природни прираштај		-4,7
Венчања		5,6
Разводи		1,2

Сл. I-8: Демографија Србије - кључни подаци

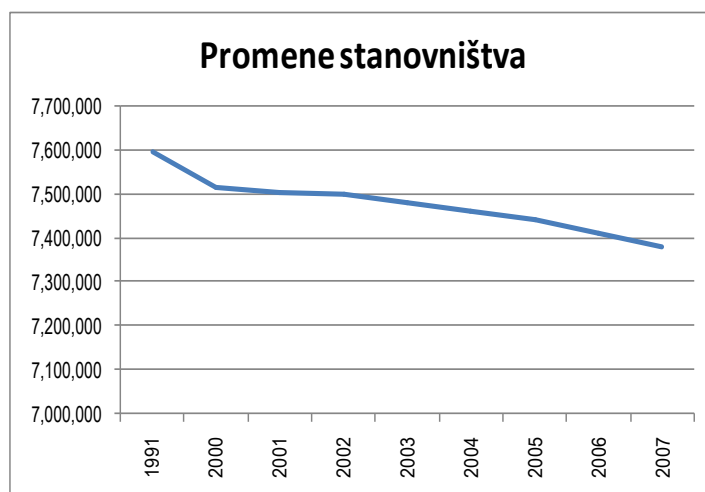
Структура становништва према полу (жене наранџаста, мушкарци црвена) и старосним групама има следећу форму, коју означава значајно сужавање најмлађих старосних група:



Сл. I-9: Становништво Србија – пол/старосне групе, 2002

Старосне групе показују да је категорија од 45-55 година најача са приближно 15% становништва. Старосне групе деце до 10 и мушкараца преко 70 су слабије заступљене и има их мање од 10%.

Стопа раста српске популације показује слаби пад током последњих неколико година.



Сл. I-10: Становништво Србије

Регионалне стопе раста у 2006 указују на **миграције из руралних подручја**. Све општине Војводини бележе смањење становништва, једини изузетак је главни град Нови Сад са позитивном стопом раста.

Економија

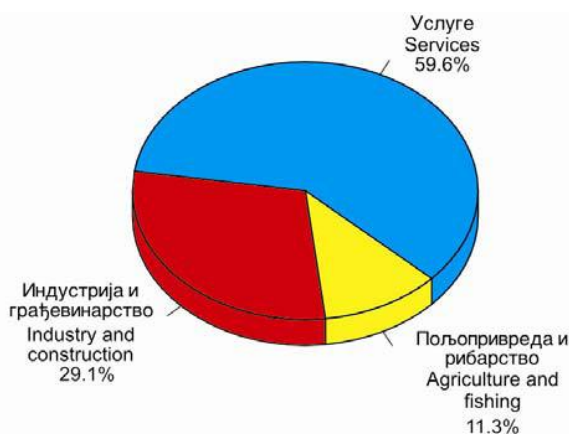
Транзиција српске економије била је праћена тешким економским и социјалним проблемима услед декаде регионалних сукоба после распада СФРЈ 1991 . У 2000 забележен БДП на становника био је у пола мањи од оног у 1989 и спољни дуг премашио је 130% БДП. Нова српска влада прогласила је чланство у ЕУ за главни дугорочни циљ и започела стабилизацију и преобликовање економије са поштrenom макро-економском политиком и препорученим тржишно усмереним структурним реформорима, комбинирајући властите напоре са подршком међународне заједнице и међународних финансијских институција.

У задњих неколико година пословна клима у Србији се позитивно и темељно променила. Инфлација је била смањена са готово 100% на почетку овог века на једноцифрени број. Економски раст од 5% на годишњем нивоу и промењена власничка структура након извршене приватизације, допринели су да Србија буде призната као растућа тржишна економија. ЕБРД је означила пословно окружење Србије као 14. између 27 оцењених држава, док је процес транзиције био оцењен са +3 од укупно 4 поена. Републички завод за статистику објавио је у 2007 години стопу инфлације од 6.8%, што у суштини одговара год. индексу цена на мало. Стопа незапослености у октобру 2008 износила је 14%.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
БДП - укупно, мил. ЕУР	25,717.0	12,928.5	16,213.8	17,486.8	19,128.0	20,407.6	23,610.0	29,124.5 ^Е
БДП – на становника, ЕУР	3,421.5	1,723.0	2,161.8	2,337.6	2,563.0	2,742.7	3,185.6	3,945.6 ^Е
БДП, стопа раста (%)	4.5%	5.4%	3.6%	2.8%	8.2%	6.0%	5.6%	7,1%
Просечан курс РСД-ЕУР	15.045	59.448	60.679	65.055	72.569	82.907	84.192	79.981
Инфл.- индекс цена на мало	70.0%	91.8%	19.5%	11.7%	10.1%	16.5%	12.7%	6.8%
CPI - Consumer Price Index, Индекс потрошачких цена	79.6%	93.3%	16.6%	9.9%	11.4%	16.2%	11.7%	7.0%

Сл. I-11: Макроекономски подаци Србије (без Косова & Метохије)

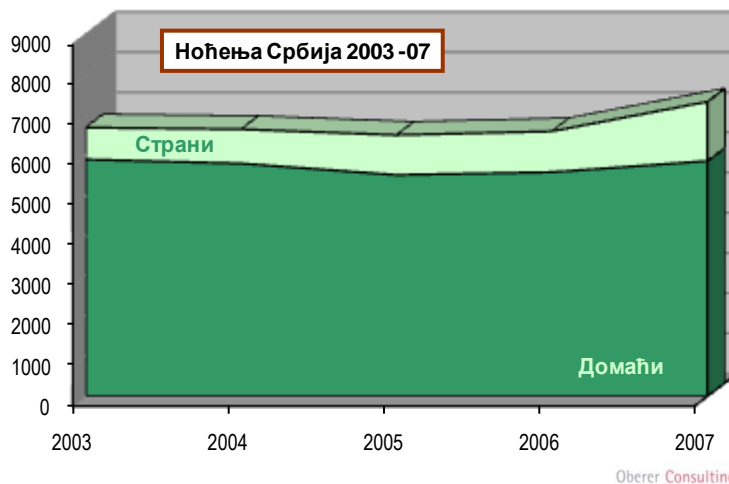
У економији Србије постаје све заступљенији сектор услуга, који је у 2006 години представљао 59,6% нето производње. У истој години индустријски сектор представљао је 29,1% (најзнач. је била прерађив. индустрија) а пољопривреда (и рибарство) 11,3% нето производње:



Сл. I-12: Српска нето производња 2006

Туризам у Србији

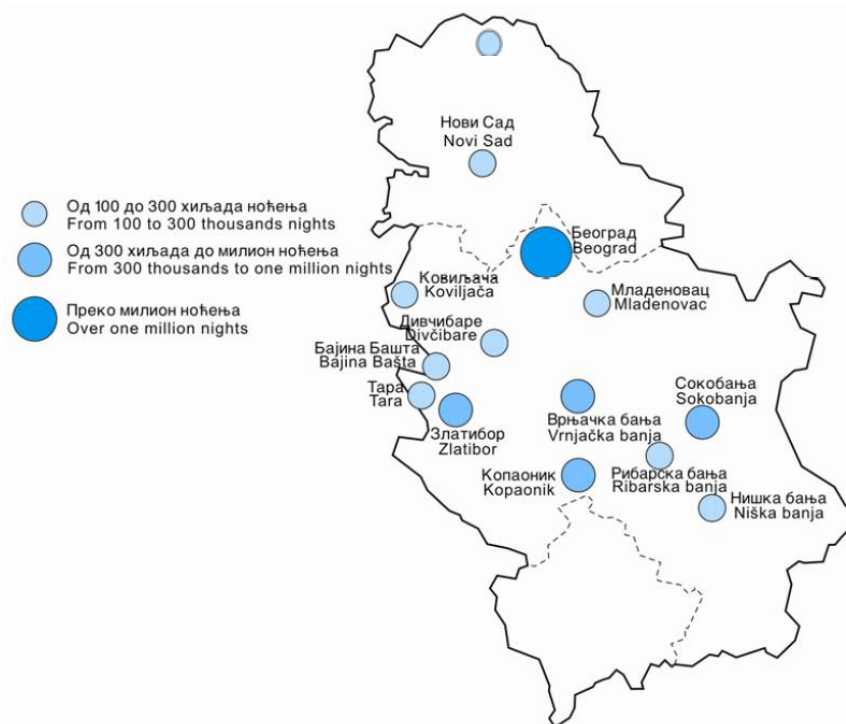
Републички завод за статистику је у 2007 години забележио **2.3 милиона долазака туриста** са **7.3 милион ноћења** у 45.000 соба, са 113.000 лежаја. Просечна дужина боравка била је 3,2 дана, а годишња стопа заузетости лежаја достигла је 17,8%.



Сл. I-13: Број ноћења у Србији 2003- 2007, у хиљадама

У последњих 5 година од 2003 статистике показују укупан раст ноћења од +15% (+10% долазака), који се искључиво заснива на удвостручењу сегмента странаца. Удео странаца износи 20,1% од укупног обима ноћења (30,3% од долазака), водећи су Црногорци, Словенци и Босанци. Директни суседи Србије чине 43% од укупног броја долазака странаца.

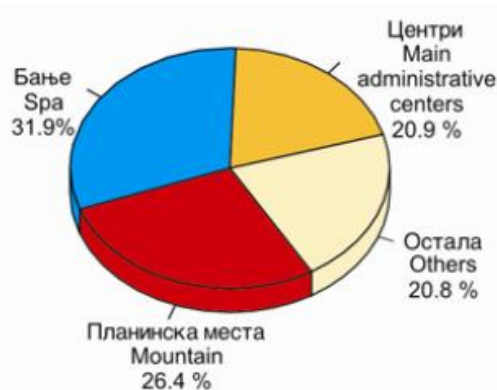
Водеће туристичке дестинације у Србији су приказане на следећој мапи:



Сл. I-14: Главне туристичке дестинације у Србији, 2007

Готово 75% укупног броја долазака (1.7 мил.) и 61% укупног броја ноћења (4.49 мил.) било је регистровано у **хотелима или сличним угоститељским објектима**. Њихов капацитет у Србији представља 54% свих соба и 47% свих лежаја. У хотелском сегменту 40% ноћења остварују хотели 3. категорије, следе хотели 4. категорије са 25% и хотели 2. категорије са 15% ноћења. Просечна дужина боравка у хотелима је 2.6 дана, док је годишња заузетост лежаја 26.5%.

Републички завод за статистику редовно објављује тзв. кластер истраживање туризма у Србији. Четири основна сегмента, њихов тржишни удео као и њихови најачи представници што се тиче обима ноћења су:



Сл. I-15: Ноћења туриста по сегментима, 2007

- **Бање** – 31.9%, 2.35 мил. ноћења
Типичан целогодишњи здравствени туризам, који произлази из јавног здравства и заснива се на рехабилитацији, са најачим представницама Врњачком Бањом (577.000) и Сокобањом (409.000)
- **Планинска места** – 26.4%, 1.93 мил. ноћења
Планинско зимовање и летовање за спорт и рекреацију, те скијање, најачи центри су Копаоник (434.000) и Златибор (434.000)
- **Главни административни центри** – 20.9%, 1.53 мил. ноћења
Градски туризам, пословни туризам и слично у главним српским градовима, као што су Београд (1.25 милл.) и Нови Сад (180.000) – Београд бележи 840.000 ноћења страних туриста, што је 57% од укупног обима на нивоу Србије
- **Остала туристичка места** – 20.8%, 1.31 милл. ноћења
Прикупљени подаци за преостале дестинације без одговарајућег профила, као што су Бајина Башта (135.000) и Суботица (112.000)

Бањски туризам је водећи сегмент са готово 1/3 обима ноћења на нивоу Србије. Бањске дестинације у највећој мери доприносе туризму Србије. Детаљна анализа бањског сегмента приказана је у поглављу 2.

I.2 КУПОВНА МОЋ

Доходак на републичком нивоу

Према подацима Републичког завода за статистику је у 2007 просечна месечна плата износила 38.744 РСД (484,4 ЕУР) бруто и **27.759 РСД (347,1 ЕУР) нето**. Плате, порези и доприноси су се повећавали у 2008, те су у односу на 2007 годину нарасли за 17.5% номиналне и 3.8% реалне вредности. У Војводини је просечна месечна плата у 2007 износила 39.024 РСД (**493.40 ЕУР**) бруто (+20.5% у односу на 2006) и 27.942 РСД (**353.30 ЕУР**) нето (+26,38% у односу на 2006).

Међународна анализа куповне моћи

Међу различитим међународним анализама куповне моћи (КМ) и методама са различитим приступима и резултатима, за процену ситуације у Србији у оквиру Европе изабране су Еуростатова и ГФК анализа КМ:

ГФК

ГФК је угледна немачка маркетиншка аналитичка компанија, која редовно врши стандардизована истраживања о куповној моћи у Европи. ГФК објављује податке о **расположивом нето доходу** по глави становника у региону, приказаном као апсолутни износ у еурима.

Еуростат

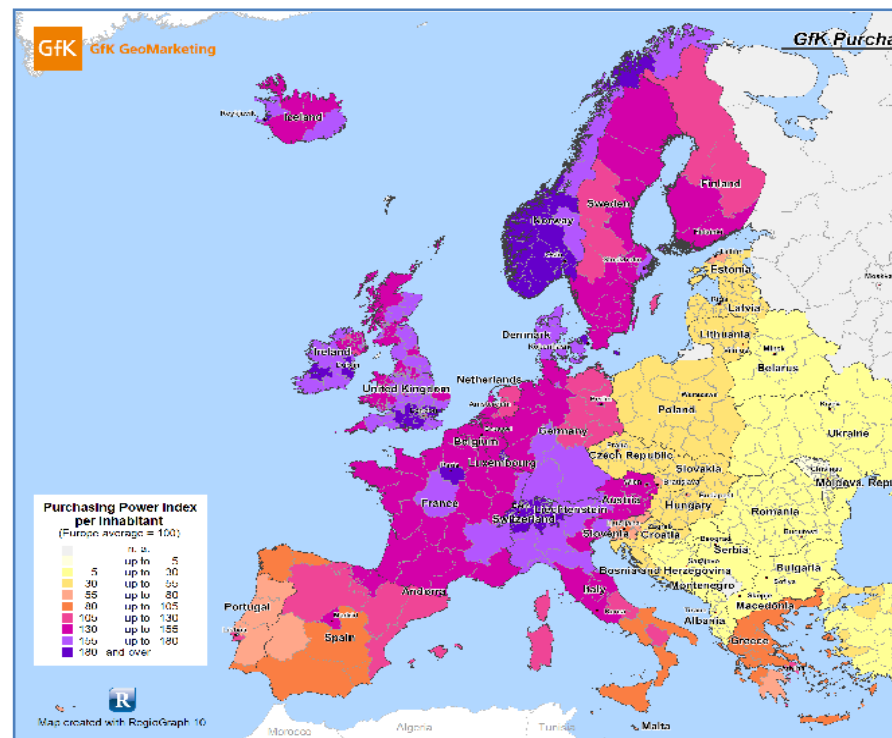
Полазећи од теорије “закона једне цене” за исту робу или услуге на различитим тржиштима, ЕуроСтат објављује тзв. **паритете куповне моћи** (ПКМ) за 27 чланица ЕУ укључујући и Србију. Помоћу “вештачке референтне валуте” која произлази из сложене методе израчунавања, ПКМ у суштини изједначавају разлике у економском обиму (БДП), нивоима цена (индекси потрошачких цена, ХИЦП) и девизним курсевима (валуте). Показатељ ПКМ говори колико ће јединица валуте одређена количина робе или услуга коштати у различитим земљама.

Одговарајуће табеле и мапе су приказане на следећим страницама. У класификационим табелама Сл. I-16 и Сл. I-18 су државе које се пењу обележене плавом, а оне које падају смеђом стрелицом. Истакнута је такође и Србија са својим суседним државама, као главним туристичким тржиштима.

Процена куповне моћи

Обе анализе рангирају Србију на **30 место** унутар европских земља са очигледним померањем на горе. ГФК показује расположив нето доходак по глави становника од **3.227 еуро** за Србију у 2007. Упоредујући са 2006 земља се померила навише за два места, са вишим доходком на становника него у Румунији и Бугарској, чланицама ЕУ. Софистициранији и изједначавајући ЕуроСтатов показатељ ПКМ смешта Србију на приближно **50% КМ 27 земаља чланица ЕУ**, но приказује другу највишу релативну стопу пораста после Летоније током последње три године од +20%.

PP GFK 2007				
Rank 2007	Country	EU 2007	Rank 2006	PP 2007 per Capita in €
1	Switzerland and FL		1	27.521
2	Luxembourg	1 €	2	27.395
3	Norway		3	24.993
4	↑ Ireland	2 €	6	22.207
5	↓ Denmark	3	4	21.521
6	↓ Iceland		5	20.511
7	United Kingdom	4	7	19.863
8	Austria	5 €	8	18.960
9	France	6 €	9	18.873
10	Germany	7 €	10	18.055
11	↑ Sweden	8	13	17.217
12	↓ Belgium	9 €	11	17.143
13	↓ Finland	10 €	12	16.882
14	Italy	11 €	14	16.617
15	Netherlands	12 €	15	15.814
16	Spain	13 €	16	13.431
17	Cyprus	14	17	12.344
18	Greece	15 €	18	12.203
19	Portugal	16 €	19	9.674
20	Slovenia	17 €	20	8.851
21	Malta	18	21	8.308
22	Czech Republic	19	22	5.625
23	↑ Estonia	20	24	5.611
24	↓ Hungary	21	23	5.462
25	↑ Latvia	22	29	4.978
26	↑ Lithuania	23	28	4.896
27	↓ Slovakia	24	25	4.889
28	↓ Poland	25	26	4.808
29	↓ Croatia		27	4.565
30	↑ Serbia		32	3.227
31	Turkey		31	3.182
32	↓ Romania	26	30	3.036
33	Bulgaria	27	33	2.453
34	Montenegro		34	2.338
35	Macedonia		35	2.069
36	Bosnia-Herzegovina		36	2.033
37	Belarus		37	1.764
38	Albania		38	1.599
39	Ukraine		39	1.487
40	Moldova		40	685

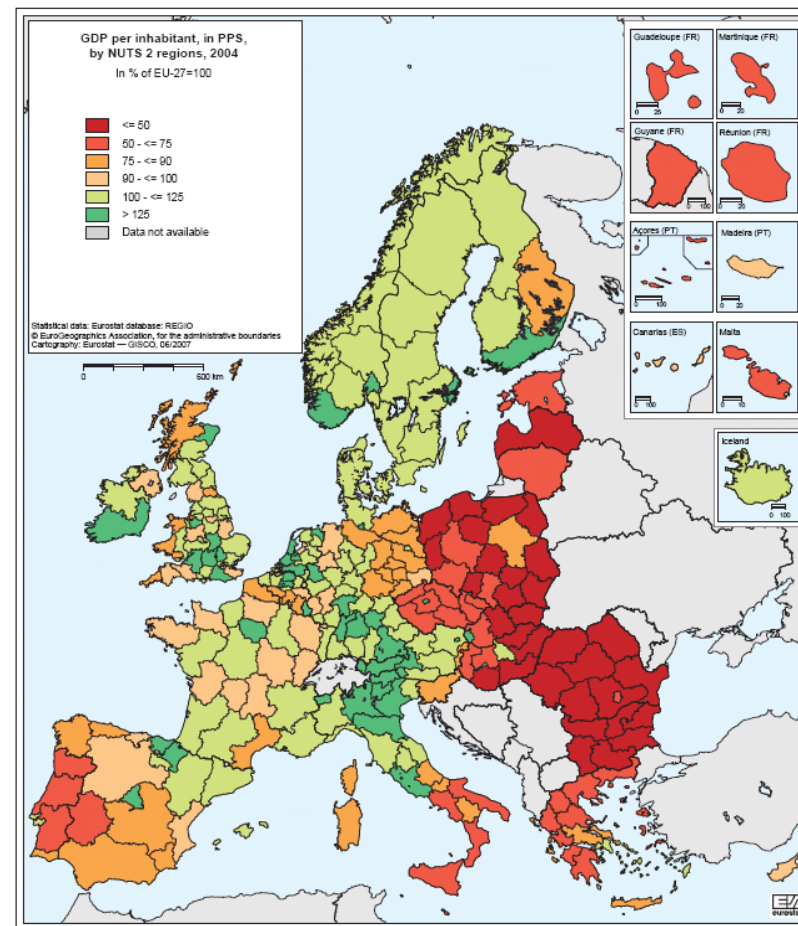


Сл. I-17: ГФК индекс куповне моћи у Европи, 2007

Сл. I-16: ГФК Куповна моћ у Европи у 2007

PP-Parities EuroStat 2007							
Rank	EU						
2007	Country	2007	2003	2004	2005	2006	2007
	EU 27		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Euro Area 13		103,9	103,9	103,1	102,7	102,2
1	↑ Iceland		129,0	128,3	151,2	149,5	158,1
2	Denmark	1	135,9	134,0	137,6	138,2	138,8
3	Norway		134,7	127,4	132,6	132,6	135,8
4	↓ Switzerland		138,1	134,8	134,4	129,2	121,6
5	Sweden	2	121,0	118,4	120,6	120,3	118,9
6	↑ Finland	3 €	119,5	115,7	116,7	116,8	117,8
7	↓ Ireland	4 €	120,0	119,4	120,6	119,7	116,9
8	Luxembourg	5 €	111,4	109,5	113,8	113,7	114,0
9	↑ United Kingdom	6	109,6	110,6	111,1	112,5	113,6
10	↓ France	7 €	110,9	111,5	110,2	110,6	109,6
11	↑ Belgium	8 €	103,9	106,4	107,4	107,8	107,2
12	↓ Netherlands	9 €	109,7	107,9	107,0	106,8	106,2
13	Austria	10 €	104,7	103,8	105,8	105,8	105,6
14	↓ Germany	11 €	108,5	106,4	103,5	103,0	103,1
15	Italy	12 €	101,0	103,6	103,5	102,7	102,5
16	Spain	13 €	89,1	90,1	91,3	90,6	89,2
17	Cyprus	14	88,5	88,0	88,2	89,0	88,4
18	↑ Greece	15 €	81,5	82,5	85,3	86,0	86,3
19	↓ Portugal	16 €	83,5	85,0	81,7	81,4	81,1
20	Slovenia	17 €	74,6	72,6	73,0	74,6	76,8
21	Malta	18	68,3	67,4	67,7	69,2	68,8
22	↑ Estonia	19	56,9	57,7	59,9	63,2	67,3
23	↑ Hungary	20	56,2	59,6	61,9	59,5	64,5
24	↑ Latvia	21	47,8	48,9	51,8	56,5	64,4
25	↓ Croatia		60,0	61,1	63,2	63,8	63,5
26	Czech Republic	22	52,1	53,2	57,4	60,4	61,7
27	Poland	23	49,5	48,8	55,5	57,7	60,9
28	↑ Slovakia	24	47,7	51,1	52,7	55,1	60,9
29	↓ Turkey		54,0	54,2	59,1	57,1	60,0
30	Lithuania	25	47,0	48,4	51,4	53,8	56,8
31	↑ Romania	26	37,3	38,1	46,9	50,0	54,8
32	- Serbia				38,8	40,8	46,6
33	- Bosnia&Herzegovina				43,8	44,9	45,5
34	- Montenegro				42,0	41,4	43,6
35	- Albania				41,6	41,6	42,6
36	↑ Bulgaria	27	33,8	35,1	36,6	38,0	40,5
37	↓ FYR of Macedonia		38,2	36,9	35,8	35,9	36,4

Purchasing power parities (PPPs), price level indices and real expenditures for ESA95 aggregates



Сл. I-19: EuroStat BDP по глави становника, NUTS2, 2004

Сл. I-18: EuroStat паритете куповне моћи у Европи 2003-2007

I.3 ВОЈВОДИНА

Општи подаци

Аутономна покрајина Војводина, северно од реке Дунав и Саве, заузима скоро једну четвртину територије Србије, са површином од 21.506 км². Покрајина граничи са Мађарском на северу, на истоку са Румунијом, на западу са Хрватском, а на југозападу са Босном и Херцеговином (Републиком Српском). Јужна граница Војводине је административна граница према централној Србији, коју већим делом чине река Дунав и Сава, као и граница града Београда. Највећи град је Нови Сад који је уједно и административни центар Војводине.



Сл. I-20: Војводина

У 2007 Војводина је имала **1.991.507 становника**, што представља 27% од укупног броја становника Републике Србије. Војводина има шест службених језика уз употребу њихових писама: српски, мађарски, словачки, хрватски, румунски и русински. Састав становништва према њиховом матерњем језику је следећи: српски језик (76.6%), мађарски (14.0%), словачки (2.7%), румунски (1.5%), ромски (1.1%), хрватски (1.0%) и остали (3.1%). Срби, којих у Војводини има 65.1%, већинско су становништво, следе Мађари (14.3%), Словаци (2.8%), Хрвати (2.8%), Југословени (2.5%), Црногорци (1.8), Румуни (1.5%), Роми (1.4%), Буњевци (1.0%), Панонски Русини (0.8%) и Македонци (0.6%), као и 5,7% осталих мањих етничких скупина у које спадају Украјинци, Муслимани, Немци, Словенци, Шокци, Албанци, Бугари, Чеси и остали. Укупно у Војводини живи више од 26 етничких група. Што се тиче вероисповести источна православна представља 69.0%, католичка 19.1%, протестантска 3.6% и остале 8.4% (нпр. атеисти, муслимани, јевреји, оријенталне религије и сл.).

Војводина је претежно плодна равница, изузев 80 км дуге шумом покривене Фрушке горе (539м) и југоисточног Баната са највишим врхом – Вршачким Брегом (641м). Река Дунав, у овом делу републике, има све карактеристике равничарске реке, са бројним пешчаним рукавцима и јединственим оазама са различитим биљним и животињским врстама. Клима је умерено континентална са просечним температурама од **-1,3°C у јануару до +21,4°C у јулу**. Карактеристични ветар у региону, знан као “**кошава**” дува са југоистока током јесени и зиме и доноси хладно и суво време. **Средња годишња количина падавина** у Војводини се креће око **611мм/м²**. Северни и јужни Срем, западна Бачка и источни Банат су подручја са највишим количинама падавина. У току године има просечно 24,4 дана са снегом, док је просечан број дана са **снежним покривачем 38,2**. **Магла се у Војводини појављује просечно 24 до 25 дана годишње**.

Ветар	Бр. дана	Прос. брзина
Тишина	< 1km/h	47
Поветарац		252 7-8 km/h
Умерени/Умерено-јак/Јак	> 20 km/h	66 20-40 km/h

Сл. I-21: Ветар у Војводини

Дунав и Тиса деле Војводину на 3 географска региона: **Бачку** на северозападу, **Банат** на истоку и **Срем** (Syrmia) на југозападу. Данас се западни део Срема налази у Хрватској, северни део Бачке у Мађарској, а источни део Баната у Румунији, са малим делом у Мађарској.



Сл. I-22: Региони Војводине

Већи градови Војводине и њихов број становника:

- Нови Сад	191.405	- Сомбор	51.471
- Суботица	99.981	- Кикинда	41.935
- Зрењанин	79.773	- Вршац	36.623
- Панчево	78.087		



Сл. I-23:
Војводина

Историја

Најважнији догађаји у историји покрајине су:

Историјски догађаји Војводине	
-1. до 5. века	Сирмиум (Сремска Митровица) је био један од главних градова Римске покрајине Паноније
9. век	Салан и Глад , Бугарски кнезови (војводе), владали регионом, Тител је био седиште Салана
10. век	Већи део Војводине постао је део Угарског краљевства до 1918 г. изузев периода турске власти
1527-1716	После Мохачке битке и пада Баната, Бачка, северни Банат и мали део Срема потпада под турску власт
1716	Западна територија Војводине је била прикључена Хабсбуршкој Монархији
1848	Срби су прогласили Српску Војвину , српску аутономну покрајину у оквиру Аустријског царства
1849	Војводство Срба и Тамишки Банат био је назив за круновину Аустријског царства, насталу од главних делова Српске Војводине
1.12.1918	Војводина постаје део Краљевине Срба, Хрвата и Словенаца
1929-1941	Војводина је била позната као Дунавска Бановина , покрајина Краљевине Југославије , са главним градом Новим Садам
1945	Регион постаје аутономна покрајина Србије у обновљеној Југославији са историјским именом Војводина
2006	Војводина је део независне Републике Србије

Сл. I-24: Историјски догађаји у Војводини

Администрација

Административно је Војводина подељена на 3 региона **Бачку, Банат** и **Срем** и састоји се од **7 округа** и **45 општина**. Главни град покрајине је Нови Сад. Ново Милошево и општина Нови Бечеј припадају Средњобанатском округу.

Округ	Центар	Општ.	Stanovn. 2007	Površina
Северна Бачка	Суботица	3	194.573	1.784 km ²
Западна Бачка	Сомбор	4	200.951	2.420 km ²
Јужна Бачка	Нови Сад	12	603.244	4.016 km ²
Северни Банат	Кикинда	6	157.155	2.329 km ²
Средњи Банат	Зрењанин	5	197.585	3.256 km²
Јужни Банат	Панчево	8	306.133	4.245 km ²
Срем	Сремска Митровица	7	331.866	3.486 km ²

Сл. I-25: Административне јединице Војводине

Економија

Привреда Војводине се заснива на развијеној производњи хране и на квалитетном обрадивом земљишту, који чини 81% њене територије. Око 66% пољопривредних производа отпада на житарице, 24% на индустријско биље и 10% на остале културе као што су поврће и сточна храна. У националном дохотку Војводине 2005 била је водећа прерађивачка индустрија са 27.1%, затим пољопривреда, лов и шумарство са 22.4% и трговина са 22.1%.

Саобраћајна мрежа

Развој саобраћајне инфраструктуре Војводине одређује европски коридор 10 за путни саобраћај и Дунавски коридор 7. Војводина има 1.563 км магистралних, 1.729 км регионалних и 25.000 км локалних путева. Најважније прометнице су:

- Аутопут Е75 Београд-Нови Сад-Суботица-Мађарска
- Пут Е70 Београд-Шид-Хрватска
- Полу-аутопут бр.1.9 (Е70) Београд-Панчево-Вршац-Румунија

Два главна железничка правца који пролазе кроз Војводину су: Е85 Београд-Нови Сад-Мађарска и Београд-Панчево-Румунија. Мрежа пловних путева је такође добро развијена. Река Дунав и Сава су пловне целом дужином свог тока кроз Војводину и Србију. Војводина има такође 600 км пловне мреже под коју спада пловни канал Дунав-Тиса-Дунав и пловну реку Тису.

Демографија

Демографски кључни подаци за Војводину:

Демографија Војводине		
Полугодишњи подаци за 2007		1.991.507
Мушкарци	967.377 (48.6%)	
Жене	1.024.130 (51.4%)	
Густина насељености		94,5 на км ²
Просечна старост (2007)		40,4
Мушкарци	38,8	
Жене	41,9	
Мајке породиље (2006)	27,5	
Невеста/младожења у првом браку	26,3/29,5	
Укупна стопа родности (2006)		1,4
Дужина живота (2007)		
Мушкарци	69,1	
Жене	75,5	
Домаћинства (ценсус 2002)		684.847
Просечан број чланова домаћинства		2,8
Природна промена становништва (на 1.000 становника у 2007г.)		
Живо рођени		9,2
Умрли		14,5
Дечја смртност		4,7
Природни прираштај		-5,2
Венчања		5,3
Разводи		1,2

Сл. I-26: Кључни демографски подаци Војводине

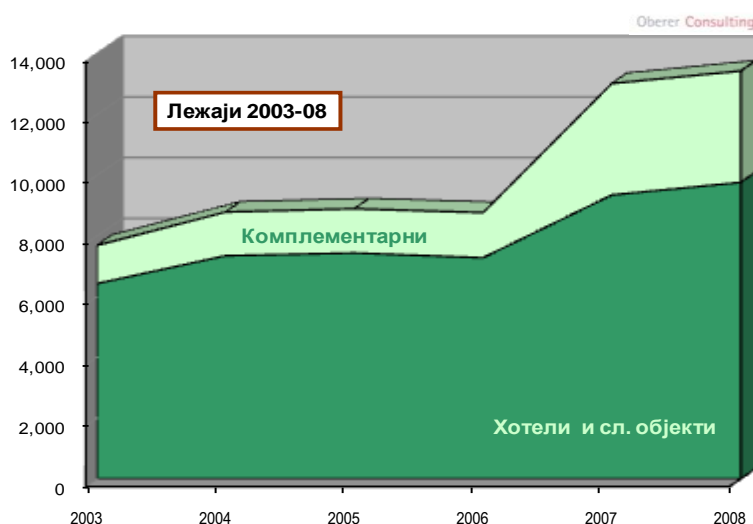
I.4 АНАЛИЗА ТУРИЗМА У ВОЈВОДИНИ

Преглед

Анализа туризма приказује и истражује кључне бројке туризма Војводине, засноване на подацима добијених од Републичког завода за статистику. Анализа туризма се односи на **примарне показатеље туризма**, као што је развој броја лежаја, долазака и ноћења, прибављених директно од институција које располажу тим подацима и **секундарне показатеље туризма**, као што су заузетост и просечна дужина боравка, израчунатих из примарних показатеља.

Смештај

Војводина има укупно **13.400 лежаја** у 5.500 соба, од којих се 73% налази у комерцијалним објектима као што су хотели и објекти сличног карактера (48% односно 25%) и 27% у комплементарним смештајним капацитетима.



Сл. I-27: Развој лежаја – Војводина

Републички завод за статистику Републике Србије службено разврстава смештајне објекте на:

- **Хотеле и сличне објекте**
који представљају комерцијалну понуду, поделену у две групе:
 - Хотеле, категорисане од 1. до најниже 5. категорије и некатегорисане хотеле и
 - Сличне комерцијалне објекте као што су мотели, апартмани, пансиони, свратишта и сл.
- **Комплементарни смештајне капацитете**
резимира мање или више некомерцијалне смештајне капацитете који се односе на бање, ваздушне бање, омладинска и дечја одмаралишта, кемпове, приватне собе и сл.

Развој лежаја током наведеног периода показује укупан пораст лежаја од 75%, са највећим порастом у 2007. Ово повећање узроковано је **променом методологије обрачунавања и укључивањем приватних лежаја** од ове године, са њиховим највећим порастом у камповима, приватним собама, дечјим/омладинским одмаралиштима, али такође и комерцијалним објектима.




Хотелска понуда

У 2007 је Војводина имала у понуди **62 хотела** са укупно 5.991 лежаја и просечном величином хотела са 97 лежаја. Табела показује као доминантну средњу категорију са 26.5% укупног броја хотелских лежаја, коју одмах прате хотели 2. и 4. категорије са уделом од приближно 20% сваки. Највиша и најнижа категорија имају најмањи удео.

Хотели	Хотели	Лежаји	Лежај/Хот.
1. категорија	4	613	10,2%
2. категорија	10	1.204	20,1%
3. категорија	13	1.587	26,5%
4. категорија	19	1.174	19,6%
5. категорија	4	405	6,8%
некатегорисани	12	1.008	16,8%
Укупно	62	5.991	97

Сл. I-28: Хотели и лежаји у Војводини, 2007

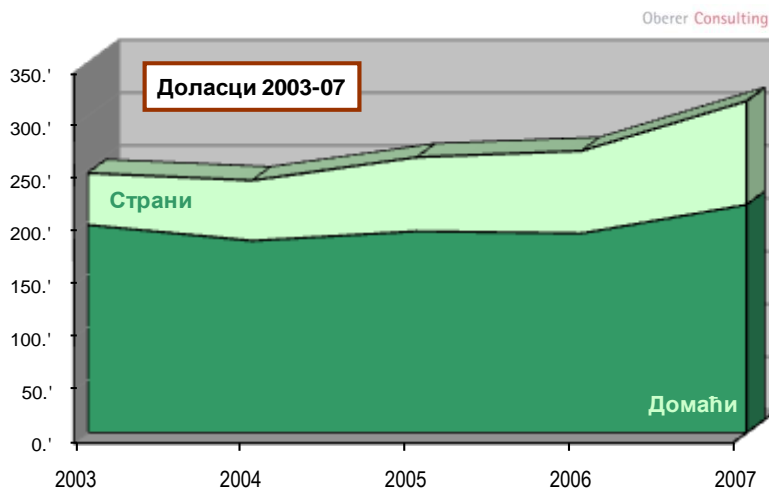
Водећи хотели 1. категорије у Војводини су градски хотели, два од њих у истом властништву налазе се у Новом Саду и један у Јужнобанатском округу у граду Вршцу:

Водећи хотели у Војводини				
Име	Слика	Позиција на тржишту	Понуда	Цена
1. ПАРК Новосадског сајма 35 21 000 Нови Сад	 www.hotelparkns.com	Велики градски /пословни хотел са wellnessом и конгресним центром отворен у 1961 и 2004 реновиран у хотел са 5 звездица.	- 222 соба - конгресни центар са са 1.200 седишта - wellness цен. "Санус": унутр. базен, сауне, whirlpool, солариум, собе за третмане, beauty, fitness	Цена собе укључујући полупансион и "Санус" од: СР: 7.000 ЦСД ДР: 8.200 ЦСД (74/87 ЕУР)
2. ЛЕОПОЛД И Народни Парк бб 21 000 Нови Сад	 www.leopoldns.com	Мањи хотел више класе у историјском амбијенту налази се на Петроварадинској тврђави из 18 века	- 45 соба, 11 апартмана, 2 резиденције - 62 конференцијска седишта - казино	Ноћење за једну особу укључ. доручак од: СР: 10.250 РСД ДР: 7.700 РСД (109/82 ЕУР)
3. ВИЛЛА БРЕГ Горанска бб 26 300 Вршац	 www.villabreg.com	Мали градски/ пословни хотел са wellness понудом	- 44 собе, 4 апартмана - 238 конференцијских седишта - wellness: унутр. и спољашни базен, парна купка, сауне, whirlpooli, третмани, fitness	Ноћење за једну особу укључујући полупансион: 90 - 130 ЕУР

Сл. I-29: Водећи хотели у Војводини

Доласци

У 2007 Војводина је достигла укупно **314.000 долазака**, што значи повећање од готово 30% од 2003 које се заснива на повећању од 10% на локалном тржишту и удвостручењу међународног удела. Однос међу страним и домаћим доласцима је 68.9% према 31.2%. У региону су водећи Нови Сад са 95.000 долазака, готово половину чине странци, Суботица са 60.000 и Палић са 24.000 долазака.

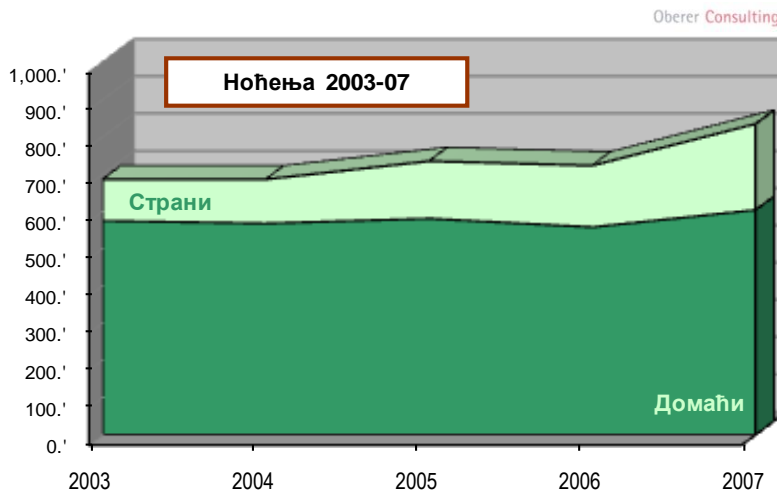


Сл. I-30: Доласци у Војводину 2003-2007., у хиљадама

Више од 95% долазака у Војводини забележено је у хотелима (74%) и сличним објектима (21%), док само 4.5% чине боравци у комплементарним смештајним објектима (Србија 26.2%). У хотелском сегменту доминирају хотели 3. категорије, затим хотели 2. и 1. категорије. Страни гости преферирају квалитетнији хотелски смештај, пре свега 1. категорију.

Ноћења

У 2007 Војводина је забележила **835.000 ноћења**. Тренд пораста опажен при доласцима на nižем је нивоу. Пораст од више од 20% од 2003 углавном је резултат повећања сегмента странаца (+108%), док домаћи гости бележе умерени пораст од 5%. Однос између страних и домаћих ноћења је 72.3% према 27.7%, због краће дужине боравка.



Сл. I-31: Ноћења у Србији 2003-2007., у хиљадама

Дужина боравка

Просечна дужина боравка у Војводини је **2.7 дана** са краћим боравком странаца, што је највероватније узроковано већим уделом краћих пословних путовања.

Година	ПДБ total	Домаћи	Страни
2003	2,8	2,9	2,3
2004	2,9	3,1	2,1
2005	2,8	3,0	2,2
2006	2,7	3,0	2,1
2007	2,7	2,8	2,4

Сл. I-32: Просечна дужина боравка, Војводина

Цела Србија постигла је већу просечну дужину боравка од 3.2 дана, са сличним кретањем, али са знатно дужим боравком домаћег госта од 3.6 дана. Странци у Србији бораве у просеку 2.1 дан.

Заузетост

Заузетост лежаја у доњој табели показује стопу заузетости од **17.6%**, односно 64 дана заузетости лежаја у свим смештајним категоријама Војводине у 2007. Пад испод границе од 20% узрокован је увођењем систематизације приватних лежаја у 2007, што износи више од 4.000 кревета или 50%, као што је приказано на претходном графикону Сл. I-27.

Година	Заузетост % (365 дана)	Заузетост Бр. дана
2003	24,4%	89,2
2004	21,4%	78,1
2005	22,6%	82,6
2006	22,6%	82,5
2007	17,6%	64,1

Сл. I-33: Заузетост, Војводина

Успоредба са Србијом даје сличну слику укупне заузетости, такође пад у 2007 години. Тренутно пријављивање долазака и ноћења у приватним лежајима мора се сматрати веома ниским, што је уједно и узрок за ниску заузетост. Детаљна анализа појединачних смештајних категорија у Војводини приказана је у следећој табели. Најзначајније ставке су:

- Сегмент **бањских лечилишта** далеко је најуспешнеји, са готово **65%** годишњом заузетошћу и 235 дана заузетости – разлог за то су болнице за рехабилитацију које су укључене у тај сегмент.
- Следе **хотели** више **1. и 2. категорије** и хотели који нису категорисани, са стопама заузетости нешто вишим од од 30% и **скромних 115 дана заузетости**.
- У додатно имплементираним приватним објектима приказан је незнатан број ноћења и у складу с тим нулта односно близу нули заузетост – без бањских лечилишта би годишња заузетост комплементарних капацитета пала на слабих 2%.

2007 Заузетост	Лежаји		Ноћења		Заузетост	
					% (365 дана)	бр. дана
Хотели и сл. Објекти	9,352	71.8%	746,300	89.4%	21.9%	79.8
Хотели	5,991	64.1%	582,000	78.0%	26.6%	97.1
1. категорије	613	10.2%	70,000	12.0%	31.3%	114.2
2. категорије	1,204	20.1%	136,000	23.4%	30.9%	113.0
3. категорије	1,587	26.5%	167,000	28.7%	28.8%	105.2
4. категорије	1,174	19.6%	61,000	10.5%	14.2%	52.0
5. категорије	405	6.8%	30,000	5.2%	20.3%	74.1
Некатегорисани	1,008	16.8%	118,000	20.3%	32.1%	117.1
Слични објекти	3,361	35.9%	164,300	22.0%	13.4%	48.9
Пансиони	506	15.1%	33,000	20.1%	17.9%	65.2
Мотели	870	25.9%	46,000	28.0%	14.5%	52.9
Преноћишта	943	28.1%	47,000	28.6%	13.7%	49.8
Туристичка насеља	181	5.4%	5,000	3.0%	7.6%	27.6
Туристички апартмани	255	7.6%	300	0.2%	0.3%	1.2
Апартманска насеља	0	0.0%	0	0.0%		
Гостионице	297	8.8%	21,000	12.8%	19.4%	70.7
Остало	309	9.2%	12,000	7.3%	10.6%	38.8
Комплементарни кап.	3,668	28.2%	88,600	10.6%	6.6%	24.2
Бањска лечилишта	285	7.8%	67,000	75.6%	64.4%	235.1
Климатска лечилишта	122	3.3%	0	0.0%	0.0%	0.0
Планинс. домови/куће	64	1.7%	500	0.6%	2.1%	7.8
Радничка одмаралиш.	195	5.3%	4,000	4.5%	5.6%	20.5
Дечја/омладинска одмарал. и хостели	903	24.6%	3,000	3.4%	0.9%	3.3
Кампови	1,446	39.4%	0	0.0%	0.0%	0.0
Закупљ. приват. собе	611	16.7%	14,000	15.8%	6.3%	22.9
Закупљ. прив. куће	42	1.1%	100	0.1%	0.7%	2.4
УКУПНО	13,020		834,900		17.6%	64.1

Сл. I-34: Заузетост у Војводини, 2007

Интензитет туризма

Популаран кључни показатељ који изражава интензитет туристичке активности у земљи или региону је однос између ноћења и популације. Србија има 1 ноћење по глави становника годишње; Војводина остварује само **0.4 ноћења по глави становника годишње**. Оба података доказују ниски интензитет туристичке активности региона.

I.5 НОВО МИЛОШЕВО

Округ и Општина

Ново Милошево налази се у Банату у Средњобанатском округу, у општини Нови Бечеј. **Средњобанатски округ** покрива површину од 3.254 км² и има 197.585 становника у пет општина: Нови Бечеј, Нова Црња, Житиште, Сечањ и Зрењанин као административни центар округа. **Општина Нови Бечеј** покрива површину од 610 км² са 25.271 становника и састоји се од четири насеља: Нови Бечеј, Ново Милошево, Кумане и Бочар. Пољпривреда је примарна привредна грана општине. Подручје "Бисерног острва" познато је по воћњацима и виноградима и мушкатном вину Крокан. Фирма Полет која производи цигле и керамику водећа је компанија у региону. Активне су и металоперађивачке, хемијске и текстилне компаније. Регион карактеришу шумовите обале Тиисе и њени канали, познати по богатим ловиштима. Слано Копово, станиште ретких врста птица заштићених законом, у непосредној је близини Новог Милошева.

Ново Милошево

Ново Милошево смештено је на магистралном путу М3, на пола пута између градова Нови Бечеј и Кикинда. Према попису 2002 Ново Милошево имало је 6.763 становника са већинском српском популацијом (76%). Ново Милошево настало је 1946, уједињењем два села Беодре и Драгутинова (пре Карлова), име је добило по партизанском борцу Милошу Попову Клими, рођеном у Драгутинову. **Беодра** се први пут помиње 1331. Настала је на садашњој локацији у периоду од 1742 до 1753 насељавањем Срба из Потисја и Поморишја и ускоро постала власништво мађарског грофа јерменског порекла Karátsonyi (Карачоњи) де Беодра, који ју је откупио 1789 године. **Карлово** је настало 1751 насељавањем демилитаризованих граничара Срба. У 1918 име села промењено је у Драгутиново, по пуковнику српске војске Драгутину Ристићу, чија јединица је заузела село.

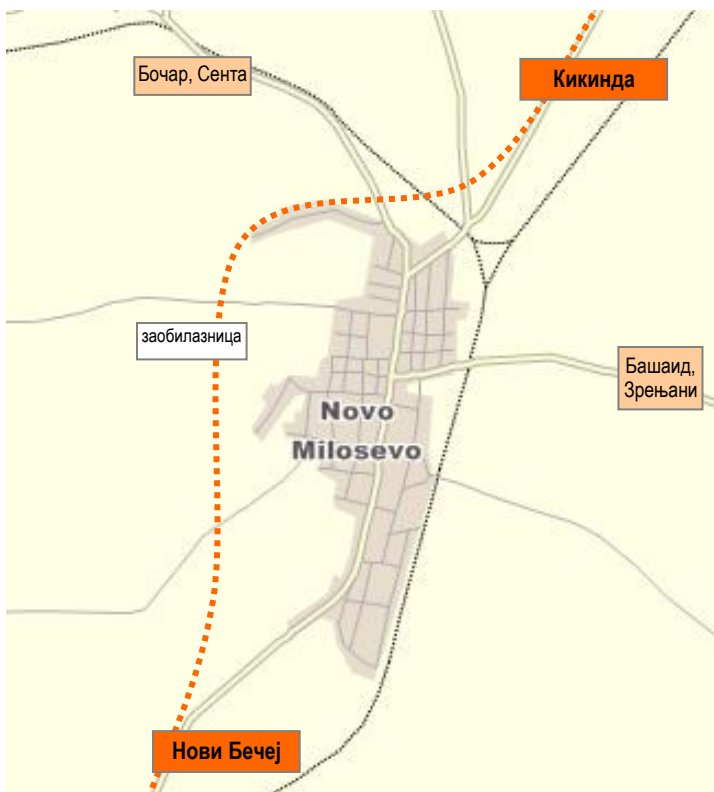
Ново Милошево је типично село панонског типа. Распростира се по дужини од 5 км дуж главног пута и широко је 1 км. Данашње средиште Новог Милошева је место које повезује два бивша села, у којем је смештена главна инфраструктура - пошта, дом здравља, школа, нови пословни центар, нови дом културе, парк и спортски објекти (фудбалско, кошаркашко и рукометно игралиште). Селом доминирају три цркве, православна црква - Храм Светог Архидијакона Стефана, католичка маузолејна црква Свете Марије Магдалене у Беодри и православни Храм Архистратига Михаила у Карлову, као и феудални дворца Карачоњи из 19. века.

Данас је туризам од мањег значаја за општину Нови Бечеј и њена насеља, посебно у Новом Милошеву. У 2007 Нови Бечеј забележио је 3.735 долазака, удео странаца износио је 17.0%. Цео Средњобанатски округ у 2007 забележио готово 15.000 долазака.

Доступност

Ново Милошево је доступно из четири правца: по главном магистралном путу М3 (правац од Новог Бечеја до Кикинде) са југозапада и североистока, као и са локалних путева на северозападу према Бочару/Ади/Сенти и на истоку по магистралном путу Зрењанин-Кикинда.

Нова заобилазница требала би пролазити западно од Новог Милошева са одговарајућим повезујућим тачкама. Река Тиса тече западно на удаљености од 12 км, где се близу насеља Мол налази мост на Тиси, изграђен као део будућег полу-аутопута Кикинда-Мали Идош.



Сл. I-35: Ново Милошево - Приступ

Железничка пруга од Зрењанина према Кикинди и Сенти пролази источно, са две станице у Новом Милошеву.

Удаљености и време вожње

Осим аутопута, кроз Војводину пролази широко разграната мрежа магистралних путева у различитим стањима. У већини случајева има неколико могућности како стићи до Новог Милошева и потребно је одређено знање да би се идентификовао најповољнији пут. Препоручени правци и њихове удаљености, као и времена вожње до Новог Милошева су:

• Нови Бечеј	МЗ директно	21 км	16 мин.
• Бечеј	кроз Нови Бечеј	32 км	24 мин.
• Кикинда	МЗ директно	17 км	13 мин.
• Сента	кроз Бочар, Падеј	40 км	36 мин.
• Зрењанин	кроз Башаид, Меленци	49 км	41 мин.
• Нови Сад	кроз Нови Бечеј, Бачко Градиште, Термерин	74 км	59 мин.
• Суботица	кроз Сенту	81 км	69 мин.
• Београд Центар	кроз Зрењанин	120 км	100 мин.
• Темишвар, РО	кроз Кикинду, Наково	87 км	68 мин.



Сл. I-36: Ново Милошево

Дворац Карачоњи

Најважнија туристичка атракција у Новом Милошеву је дворац породице Карачоњи, којег је изградио Лајош Карачоњи 1857, као репрезентативни резиденцијални објекат у класичном стилу. Испред улаза дворца налази се француски парк површине 0.8 ха ② и за дворцем енглески парк површине од 4 ха ③. На површини од 2.500 м² дворац је имао ① неколико апартмана, плесну дворану, велику библиотеку, водовод и канализацију, сопствену телефонску централу и био је опремљен са стилским и скупоценим намештајем. У башти се налазио полуолимпијски отворени базен④. Додатни објекти су били коњушњице ⑤, импресиван магацин за кукуруз ⑥, житни магацин на пет етажа ⑦, управна зграда ⑧, сервисна радионица – чинећи заједно архитектонски и стилски јединствен и добро усклађен комплекс. Објекти обележени са црвеним X су старе, рушевне фабричке хале, које би требало изузети од целине.



Сл. I-37: Дворац Карачоњи

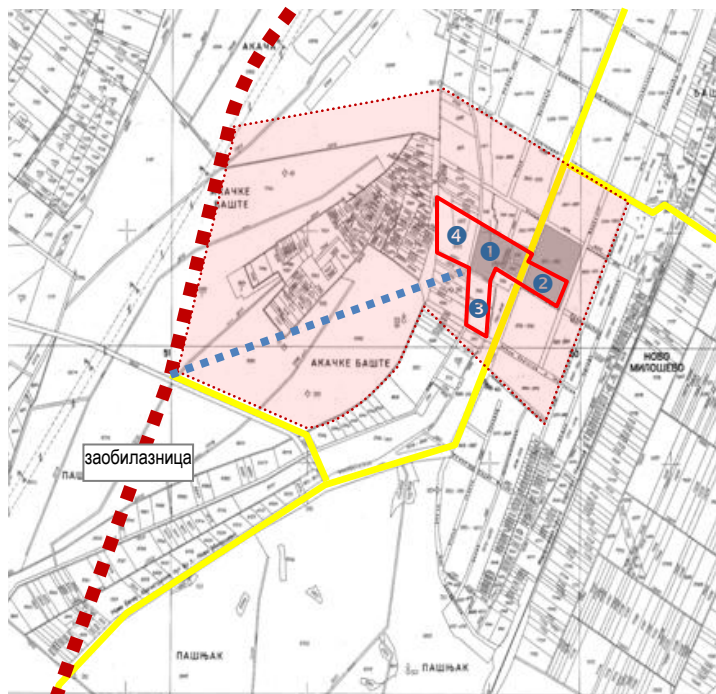
Још један део имања је дислоцирана маузолејна црква породице Карачоњи из 1842 са криптом испод олтара, где су сахрањени чланови породице. Породица Карачоњи дала је велике жупане и намеснике и неговала је добре односе са бечким двором, као и шпанским племством. 1872 дворац је посетио и цар Франц Јозеф.

Последњи власник дворца био је Андор Карачоњи. 1918 у дворцу су боравили Руски војници Белогардејци, међу њима и последњи председник царске Думе, Михаил Роздјанко, који је ту и преминуо. Имање је током XIX. века било промењено у модерно пољопривредно добро, користећи модерне технологије и опрему. Од 1936 у дворцу је била смештена болница за душевне болеснике, дом за незбринуту децу, интернат, основна школа и до данас хемијска фабрика "Хином".

Данас је дворац, као и парк, у лошем стању и треба опсежан програм обнове за даљу употребу. Ипак би могао бити искориштен у туристичке сврхе, чинећи јединствену понуду кроз своју богату историју. Стари магацин за кукуруз преко пута већ је обновљен у музеј, помоћу јавних програма финансирања.

Зона развоја туризма

Пројектни тим је предложио и Месна заједница Ново Милошево осигурала посебну зону за развој туристичке инфраструктуре и пројеката. Зона развоја туризма подељена је на „Главну туристичку зону“ око дворца Карачоњи и зоне проширења на граничном земљишту према новој заобилазници односно унутар насеља.



Сл. I-38: Туристичка развојна зона

Улазни пут (испрекидана плава линија) са будуће заобилазнице ће омогућити стандардни приступ до туристичке зоне. Улазни пут треба да води директно на главно паркиралиште главне туристичке зоне, где су

смештени кључни пројекти. Детаљно зонирање зоне развоја туризма, размештај и изглед је тема 3. поглавља.

Термална вода

Специфични хидрогеолошки услови у зони развоја туризма у Новом Милошеву још нису физички истражени. Општи карактеристични хидрогеолошки параметри дужином реке Тисе (погледај означену зону на следећој мапи) од Новог Кнежевца на северу, до Новог Бечеја на југу у ширини од 10 до 20 км – познати по 150 нафтних и гасних бушотина и 1 хидротермалној бушотини Ме-1/Н у близини Меленаца – су следећи:

• капацитет (издашност)	5-17 l/sec
• излазна температура воде	35-67°C
• укупна минерализација воде	1,0-5,5 g/l
• салинитет воде	0,1-2,5 g/l
• садржај фенола у води	од 0,06mg/l
• тип воде	HCO ₃ -Na
• макс. топлотна снага по 1 бушотини	2,5-3,0 MW

Прва процена геолошких, хидрогеолошких и геотермалних услова за Ново Милошево урађена од стране Хидрозавода ДТД, Нови Сад заснована је на резултатима постојећих истраживања и бушотина у том подручју, као што су термоминералне бушотине у Кикинди (Ki-2/Н 1985) и Бечеју (BC-1/Н 1982 и BC-2/Н 1985) или гасне бушотине на гасним пољима у Новом Милошеву у периоду од 1996-2006 (Mi-10, dubina 1.000 m). На основу тих извора истраживања, стручњаци у зони развоја туризма очекују присутност пескова плиоценске старости са повољним хидрогеолошким карактеристикама на дубини од **560-615м** и **850-910 м**, који садрже термоминералну воду са излазном температуром од **40-60°C** и протоком од **10 l/sec**.

Специфичан пројекат бушења је у припреми од стране Хидрозавода ДТД и њихова студија "Пројекат детаљних хидрогеолошких истраживања термоминералних вода на подручју Новог Милошева", на подручју дворца Карачоњи, предлаже две дубоке истражне бушотине NM-1/GTE и NM-2/GTE на дубини од 1.000m и 600m. Ово истраживање би требало да докаже очекивано постојање термалне воде и утврди њену количину, температуру и квалитет, за могућу употребу у модерном спа купалишту, балнеологији и лечењу те искориштавању топлотне енергије.



Сл. I-39:
Бање и бушот.
у Војводини

I.6 СТРАТЕГИЈА РАЗВОЈА ТУРИЗМА СРБИЈЕ

Преглед

На основу јавног конкурса у јуну 2005, компанија Horwath Consulting Загреб и Економски факултет Универзитета у Београду израдили и објавили су "Стратегију развоја туризма Републике Србије" у циљу да се иста користи као водич за развој туризма у земљи. Ова стратегија је састављена из два дела. Први део обухвата анализу и дијагнозу српског туризма, његову будућу стратешку позицију, могуће сценарије са циљаним бројкама за 2015, портфолио производа, регионалне кластере, организациони оквир и остало. Други део садржи план развоја конкурентности туристичких сектора у Србији, стратешки маркетиншки план као и план за кључне инвестиције. Ово поглавље настоји сажети релевантне садржаје и резултате те стратегије.

Анализа и дијагноза

Упркос бројним привлачностима, српски туристички производи нису довољно развијени и пласирани на светском туристичком тржишту. Са укупним смештајним капацитетима од 87.000 лежаја у застарелим објектима (стање у 2005) Србија не може постићи међународне стандарде и резултате. Укупна годишња заузетост лежаја је нпр. у категоризованим хотелима износила 28% у целој Србији, на челу са Војводином са заузетости од 32%. Резултати ове студије показују да просечан хотел у Србији има 105 соба, стар је 42 године и деломично је обновљен пре 13 година. Доминирају хотели са 2 и 3 звездице. У 2004 просечан хотел у Србији зарадио је 8.000 еура на расположиву собу, док су међународни стандарди најмање 2.5 пута виши.

Процес реструктурирања и приватизације је одгођен. У последњих неколико година није било значајних државних или међународних инвестиција у туризам нити развоја нове туристичке понуде. Локалне заједнице не могу испуњавати захтеве развоја и одржавања. Ланци вредности у туризму у Србији још нису изграђени, са изузецима у Београду. Аутори испитују стандарде, квалитету услуга и лојалност Србији као туристичкој дестинацији. Због великог удела сиве економије и неодговарајућег праћења статистичких података, постоји проблем процене утицаја туризма на српску економију. Данашња статистика показује да је удео туристичког сектора 2.5% у бруто националном производу и 5-6% у целокупној запослености.

Предности и недостаци

Дефинисани су следећи стратешки потенцијали (**предности**) за успешан туризам у Србији:

- + Позитиван став и наклоност српског становништва према туристима и туризму – отвореност, гостопримство и јаки позитивни емотивни односи
- + Геостратешка позиција Србије на граници неколико историјских култура, са Београдом, као још увек неоткривеним туристичким центром југоисточне Европе
- + Висок потенцијал неискоришћених подземних и површинских вода као и термалних извора, традиционалних српских бања или река као на пример Дунава, Саве Тисе и осталих

- + Нетакнуте високе планине, шуме, пољопривредни поседи, виногради и ловачко-риболовне зоне
- + Историјски споменици различитих култура, посебно заштићени манастири као извор српске државности
- + Српска склоност прославама и фестивалима, са елементима различитих културних и историјских утицаја.

Стратешки **недостаци** су дефинисани на следећи начин:

- Србија још увек није препозната као туристичка дестинација на међународним тржиштима – због непостојећег брэнда, недостатка препознатљивих туристичких производа, недовољног промотивног буџета
- Недостатак општеприхватљиве националне и регионалне визије туризма у Србији, као и недостатак туристичке организације засноване на искуству и принципима кластеризације
- Недовољна кооперација између министарстава и интересних група, недовољна просторно-урбанистичка регулација у туристичким центрима, недовољна заштита и одржавање природних и културних ресурса, неконтролисана ("дивља") градња, политика заштите животне средине (нпр. против дивљих депонија)
- Непрепозната важност система туристичких искустава и успостављања целовитог ланца вредности
- Ограничен приступ српским дестинацијама услед малог броја аеродрома, недостатка ниско-трошковних авиопревозника, недовољног броја аутопутева, лошег стања путне, железничке и водне транспортне мреже
- Недовољан број међународно признатих менаџера и специјализованог кадра у новим туристичким занимањима (анимација, забава, манифестације, тематски паркови итд.), ниска мобилност радне снаге и нефлексибилност система запошљавања (сезонски рад, радно време, итд.).

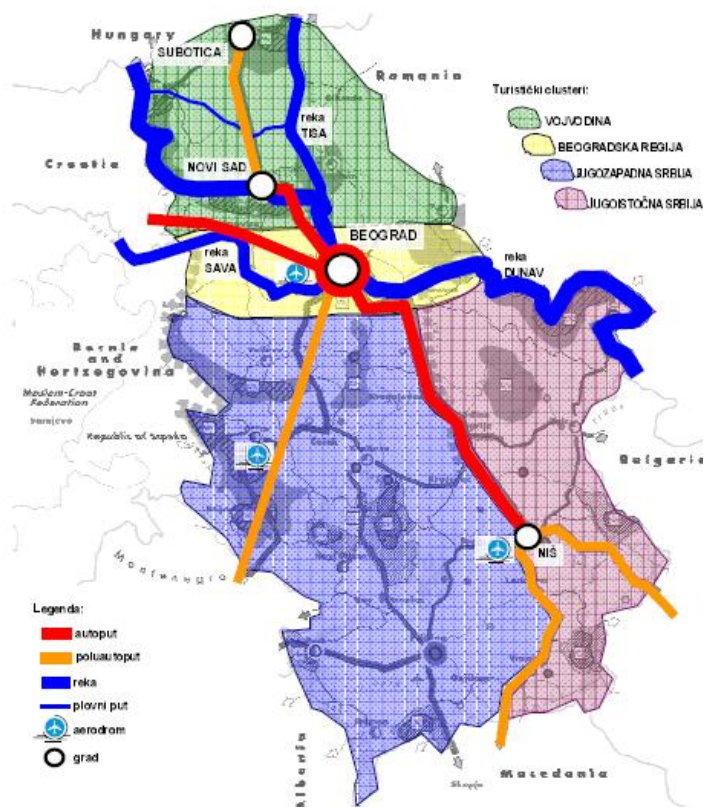
Производи & Кластери

Студија је идентификовала атрактивне **туристичке производе** за Србију према следећем поредку:

1. Градски одмори, пословни туризам + MICE, догађаји (events)
2. Кружна путовања и посебни интереси
3. Наутички туризам (водни путеви)
4. Здравствени туризам (spa, wellness), одмори на планинама и језерима, рурални туризам

Надаље, студија предлаже следећа четири **туристичка кластера** за Србију:

1. Војводина – водено благо, Панонски ужитак
2. Београд – заводљив, узбудљив, креативан и иновативан
3. Југозападна Србија – историја и природа
4. Југоисточна Србија – још увек неоткривена



Сл. I-40: Предложени кластери за Србију

Кластер Војводина

Стратешке предности Војводине препознати су у водним доживљајима и Панонском задовољству. Препоручени туристички производи су научички туризам, бање, диверсификоване атракцијске структуре урбаних насеља, салаши, лов, коњска тркалишта и активности посебних интереса. Војводина је поред тога и мултикултурна средина која граничи са ЕУ. Храна и гастрономија је уско повезана са њеном пољопривредном традицијом. Обнова смештајних објеката, успостављање управљања дестинацијама и професионално паковање туристичких производа сматрају се основним потребама, које ће Војводини омогућити пласирање на међународно тржиште. Палић са Суботицом, Нови Сад, Фрушка Гора, горњи Дунав са орнитолошким богатствима, подручје Вршца (Делибатски пескови) и неколико индивидуалних пунктова, као што су Зобнатица или Карађорђево препознати су као полуге за раст и развој туризма. За Војводину су били идентификовани следећи кључни инвестициони пројекти:

1. Марина и туристичке инфраструктуре дужином Дунава
2. Језеро Палић
3. Хотели у градовима и осталим местима
4. Салаши
5. Нови тематизовани пројекти (Петроварадинска тврђава, Зобнатица, Карађорђево)
6. Рехабилитација бања
7. Пројекти туристичке инфраструктуре и садржаји слободног времена

Здравствени туризам

Здравствени туризам за Србију представља значајан туристички сегмент. Сегмент је готово у потпуности базиран на домаћој тражњи и систему социјалног осигурања, са знатно мањим нагласком на квалитети смештајне, угоститељске и забавне понуде. Иако конкурентност српских бања не достиже ниво међународних бања, термалне воде и бање сматрају се великим потенцијалом, који је повезан са значајним инвестицијама. У циљу да се задовоље потребе међународног здравственог туризма, аутори идентификују потребу за новим дугорочним стратешким позиционирањем данашњих производа бања и лечилишта.

Аутори виде највећи потенцијал за развој здравственог туризма у чињеници да би српске бање могле задовољити растуће међународне потребе за специјализованим здравственим лечењем. Усвајање стратегије конкурентности засноване на диференцијацији, ниским ценама и српским стручњацима у здравственој рехабилитацији, предложено је у складу предстојеће интеграције Србије у ЕУ и повезивањем са јавним и приватним здравственим осигуравајућим установама у земљама ЕУ. Немачки, талијански, француски, аустријски и скандинавски посетиоци сматрају се могућним циљним групама у оквиру предложеног модела "Србија – здравље за Европу". Презентовани су следећи амбициозни циљеви:

Ноћења – здравствени туризам			
Ситуација 2005		2015 Циљ	
2.125.760 (32,0% од укупног броја)		2.500.000 (16,6% од укупног броја)	
Домаћи	Страни	Домаћи	Страни
2.061.987 (97%)	63.773 (3%)	1.500.000 (60%)	1.000.000 (40%)

Сл. I-41: Spa приоритети за Србију

Будући бањски и wellness туризам требао би се одвијати у 4 типа бања приказаних као Destination Spa, Medical Spa, Mineral Spring Spa и Resort/Hotel Spa. У Војводини студија даје највиши приоритет спа дестинацијама и спа ресортима/хотелима.

Тип бање	Београд	Војво- дина	ЈЗ Србија	ЈИ Србија
Destination Spa		⊙⊙⊙	⊙⊙	⊙⊙
Medical Spa	⊙	⊙⊙	⊙⊙⊙	⊙⊙⊙
Mineral Spring Spa		⊙⊙	⊙⊙⊙	⊙⊙⊙
Resort/Hotel Spa		⊙⊙⊙	⊙⊙	⊙⊙

⊙⊙⊙ ... високи - ⊙⊙ ... средњи - ⊙ ...ниски

Сл. I-42: Приоритети за Србију

I.7 ОСНОВНИ ПОДАЦИ – ЧИЊЕНИЦЕ УКРАТКО

Република Србија	<p>Србија има 7.4 мил. становника које бележи лагано опадање, главни град Београд има 1.6 мил. становника. Србија је прогласила независност у јуну 2006 и њена привреда је у процесу транзиције. Састоји од централне Србије и 2 аутономне покрајине Војводине и Косова и Метохије. Подељена је на 29 округа, 194 општина и 6.600 насеља. ЕУ коридор Х са својим правцима је доминантан прометни правац, готово у потпуности пролази аутопутевима. Србија је забележила 2.3 мил. долазака и 7.3 мил. ноћења, углавном у бањама (31.9%).</p>
Куповна моћ	<p>Србија се позиционира око 30 места у Европи, са значајним кретањем навише. ГФК показује нето доходак на становника од 3.227 евра у 2007, испред Румуније и Бугарске. ЕуроСтат смешта Србију на приближно 50% паритета куповне моћи 27 земаља чланица ЕУ, са другим највећим порастом у последње три године (+20%). Републички завод за статистику објавио је за Војводину просечну месечну зараду од 494 бруто и 353 нето еура.</p>
Војводина	<p>Аутономна покрајина покрива готово четвртину Србије са 2 мил. становника различитих етничких група и 6 службених језика. Главни град је Нови Сад са 300.000 становника. Покрајина је углавном равна и веома плодна, подељена Дунавом и Тисом на 3 региона: Бачку, Банат и Срем. Историја покрајине повезана је са аустријском монархијом. У 2007 Војводина је забележила 314.000 долазака и 835.000 ноћења у 13.000 лежаја, са четири хотела 1. категорије.</p>
Ново Милошево	<p>Ново Милошево има 6.800 становника и насеље је Панонског типа у североисточној Војводини. Припада општини Нови Бечеј у Средњобанатском округу. Удаљеност до Новог Сада је 74 км, а до Београда 129 км, углавном по магистралним путевима. Најзначајнија туристичка атракција је дворац Карачоњи и његови различити околни објекти.</p>
Зона развоја туризма	<p>Месна заједница Ново Милошево одредила је подручје око дворца Карачоњи као зону развоја туризма за мастер план - главну зону са дворцем и 9 ха отвореног земљишта за кључне пројекте и зону проширења са додатним, опсежним ресурсима земљишта. Директан прилазни пут са планиране заобилазнице је одобрен. Вероватноћа постојања термалних вода је висока, припрема се пројекат бушења и очекује се да ће вода имати 40-60° на 600/1.000 м дубине, са протоком од 10 l/sec.</p>
Стратегија туризма Србије	<p>У 2005 компанија Horwath Consulting Загреб и Универзитет у Београду објавили су "Стратегију развоја туризма Србије", да би усмеравала развој туризма. Студија је препознала здравствен туризам као значајан али стагнирајући туристички сегмент, који се заснива на домаћој тражњи и систему социјалног осигурања, али са највећим међународним развојним потенцијалом ("Србија – здравље за Европу"). Бање су међу препорученим производима за кластер Војводину, са Destination Spa i Resort/Hotel Spa као највишим приоритетима.</p>

ПОГЛАВЉЕ II

ТРЖИШТЕ И ПОТЕНЦИЈАЛ

II.1 ЗДРАВСТВЕНО И WELLNESS ТРЖИШТЕ У СРБИЈИ

II.1.1 Бање Србије

Удружење бања

Удружење бањских и климатских места Србије са седиштем у Србији у Врњачкој Бањи било је основано 1970 са циљем организовања и управљања развојем свих структура у бањским и другим дестинацијама ради рационалног коришћења природних лековитих фактора у сврхе заштите и унапређења здравља становништва. Удружење окупља 26 општина са бањским или климатским местима, 26 лечилишта/завода/институција, 17 предузећа и 7 осталих чланова. Од маја 2003 удружење је придружени члан Европског удружења бања ESPA са седиштем у Бриселу. Данас ово удружење окупља 37 чланица са 6 у **Војводини**, представљајући **целокупну понуду термалних бања са 32 бање** и 5 осталих лечилишта (климатских места).

Удружење бањских и климатских места Србије			
32 термалне бање			
• Богутовачка Бања	С	• Овчар Бања	
• Брестовачка Бања		• Паланачки Кисељак	
• Бујановачка Бања	Р330	• Палић Спа	
• Буковичка Бања	Р330 С	• Прибојска Бања	
• Гамзиградска Бања	Р330 С	• Пролом Бања	
• Горња Трепча	С	• Рибарска Бања	Р330 С
• Јошаничка Бања		• Бања Русанда	Р330
• Бања Јунаковић		• Селтерс Бања	Р330 С
• Бања Кањижа	Р330	• Сијаринска Бања	Р330 С
• Бања Ковиљача	Р330 С	• Стари Сланкамен	Р330
• Куршумлијска Бања		• Сокобања	Р330 С
• Луковска Бања		• Врањска Бања	Р330 С
• Бања Љиг		• Врњачка Бања	Р330 С
• Матарушка Бања	Р330 С	• Бања Врујци	
• Нишка Бања	Р330 С	• Бања Врдник	Р330
• Новопазарска Бања	Р330	• Звоначка Бања	
5 климатских места			
• Дивчибаре		• Златар	Р330
• Ивањица	Р330	• Златибор	Р330
• Рудник			

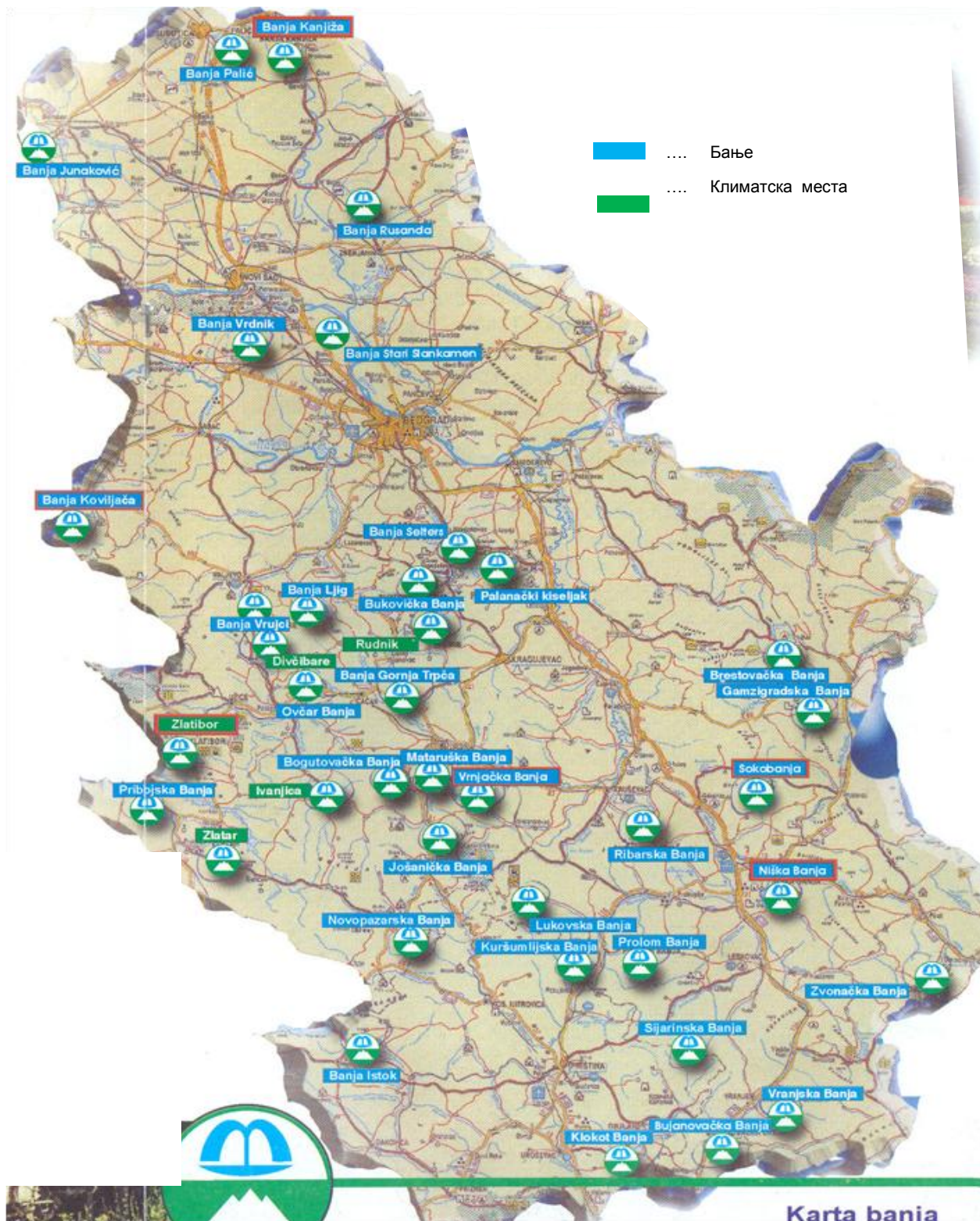
Сл. II-1: Удружење бањских и климатских места Србије

Активности удружења укључују заједнички маркетинг, учешће на сајмовима у земљи и иностранству, организацију стручних скупова, заједничко извештавање, предлагање закона и одлука које се односе на развој, изградњу, организацију и управљање бања и климатских места и друге сличне активности.

Р330

Дестинације обележене са Р330 имају специјалну болницу за рехабилитацију у оквиру Републичког завода за здравствено осигурање – Р330 као део државног здравственог система. Ових 20 рехабилитационих болница рангирају од **специјализованих болница за рехабилитацију до објеката за одмор**. Трошкови смештаја и терапија домаћих пацијената/гостију нпр. након боравка у болници или на упут лекара, у тим објектима иду на терет државе, али делимично улазе у статистику туризма. Поред сопствених 20 болница, Р330 такође плаћа

одређени број соба у осталим бањским дестинацијама, на основу годишњих уговора, као што је то у случају Бање Јунаковић.



Сл. II-2: Бање у Србији

II.1.2 Бањски туризам у Србији – Републички завод за статистику

Општи подаци

Овај део приказује и анализира кључне показатеље бањског туризма у Србији засноване на регуларним подацима Републичког завода за статистику. Као што је наведено у 1. поглављу у делу “Туризам у Србији”, завод за статистику располаже подацима који се односе на четири основна туристичка сегмента: бање, планинска места, главни административни центри и остали туристички центри, са бањама као водећим сегментом.

Обзиром на чињеницу да се туристичке дестинације саме одлучују хоће ли посредовати податке (и у којем сегменту), завод за статистику не прикупља податке за све бање наведене као чланице Удружења бањских и климатских места Србије. Само 13 бања обухваћених статистиком наведене су експлицитно у сегменту бања, без иједног представника из Војводине. Ове бање су у табели II-1 обележене словом “С”. Углавном оне могу бити класификоване као главне српске бање. Преосталих 19 термалних бања здружених у Удружењу бања и климатских места Србије су углавном мање, затворене зими, болничког су значаја или су интегрисане у веће туристичке целине. Регистриране су као “остале” у сегменту бања или у другим сегментима као “остала туристичка места” или “остало” или се подаци о њима чак не извештавају. Поред тога је завод за статистику у годишњаку за 2008 изјавио да извештајни број туристичких долазака и ноћења у приватним собама, кућама и становима није приказан, јер није пријављен.

Истраживање бањског туризма у овом делу студије односи се искључиво на **сегмент бања са 13 већих бања у Србији** и са непознатим бројем малих бања изван укупно 32 бање, које наводи Удружење бања Србије. Комплетна процена целог српског тржишта требала би такође укључивати и податке о бањама који нису доступни, дакле о бањама које нису наведене у сегменту бања, као и приватни смештај. Стваран број лежаја, долазака и ноћења морамо сматрати већим.

Структура лежаја

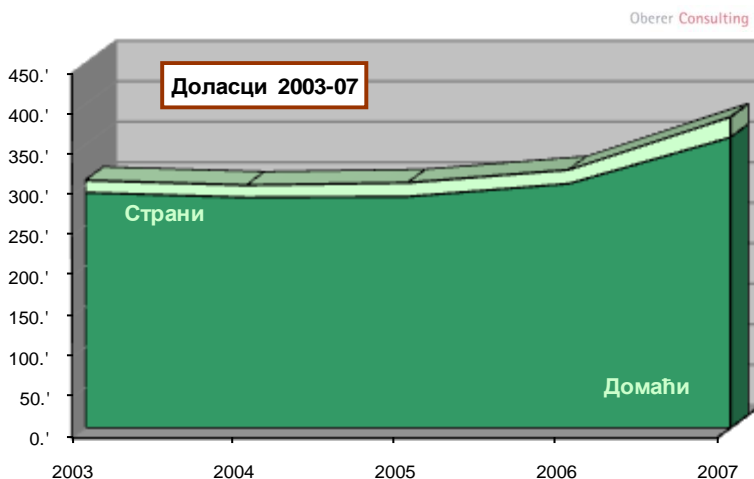
У 2007 бањски туризам имао је укупно **40.400 лежаја**. 20% од тог броја у оквиру комерцијалне понуде, коју чине 83% хотели и 17% слични објекти, док преосталих 80% спада у комплементарни некомерцијални смештај. **Изнајмљене приватне собе** доминирају уделом од 55%, следе хотели и слични објекти са 20% и бањска лечилишта са 10%.



Сл. II-3: Лежаји по смештајним објектима, 2007

Доласци

У 2007 бањски сегмент у Србији забележио је **384.000 долазака**, што представља пораст од више од 25% од 2003, већиномом у 2007 и највероватније је повезано са укључивањем приватних смештајних објеката.

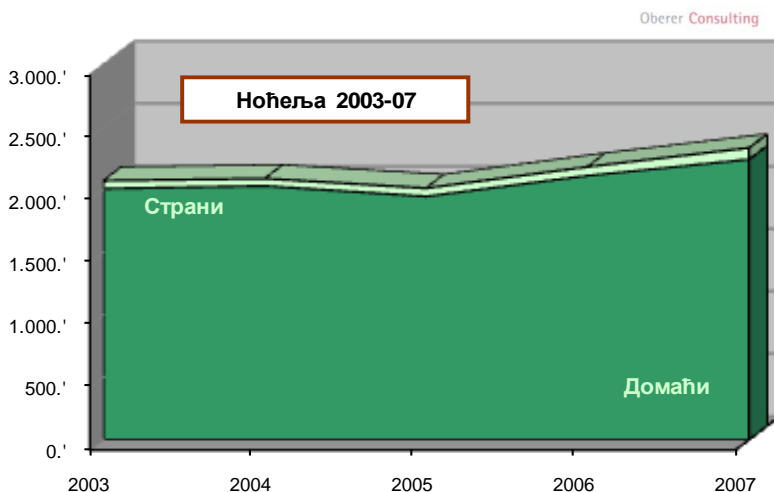


Сл. II-2: Бањски сегмент - доласци, 2003-2007, у хиљадама

Удео страних гостију је низак и достиже само 6.5% или 25.000 долазака. Водеће групе страних гостију у бањском сегменту долазе из Босне и Херцеговине са 7.000, Црне Горе са 5.000 и Македоније са 2.000 долазака.

Ноћења

У 2007 бањски туризам у Србији бележио је **2.335.000 ноћења**. Пораст од скоро 13% од 2003 углавном су остварили домаћи гости. Удео страних ноћења је испод **ниских 4%** са крајом дужином боравка.



Сл. II-4: Бањски сегмент - ноћења, 2003-2007, у хиљадама

У 2007 бањска лечилишта имала су највећи удео у укупном обиму ноћења од 38% или 900.000 ноћења, следили су хотели са 31% или 720.000 ноћења и климатска лечилишта са 13%.

Кључни подаци

Комерцијална понуда, **хотели & слични објекти**, у сегменту бања, остварује готово једну трећину од укупног обима ноћења, са 20% лежаја и годишњом заузетošћу од 25.5%. Заузетост само у хотелима достиже 30%, у сличним објектима само слабих 5%. Преостале две трећине обима ноћења бележе **комплементарни смештајни капацитети** са 80% лежаја и годишњом заузетošћу од 13%. Ту су водећа **бањска лечилишта** са 56% ноћења и стопом заузетости од 62.7%, следе климатска лечилишта са невероватном заузетošћу од 71.7%. Лежаји у **климатским лечилиштима** се углавном не појављују у категорији бања и највероватније се ради о јакој Сокобањи, која је специјализована за лечење дисајних органа. Приватни смештај бележи скромно заузетост, која произлази из објашњења Републичког завод за статистику о непријављвању гостију.

2007 Заузетост	Лежаји		Ноћења		Заузетост % (365 дана) бр. дана	
Хотели и сл. објекти	7,989	19.3%	745,000	31.9%	25.5%	93.3
Хотели	6,630	83.0%	721,000	96.8%	29.8%	108.7
Слични објекти	1,359	17.0%	24,000	3.2%	4.8%	17.7
Комплементарни	33,427	80.7%	1,590,000	68.1%	13.0%	47.6
Бањска лечилишта	3,919	11.7%	897,000	56.4%	62.7%	228.9
Климат. лечилишта	1,150	3.4%	301,000	18.9%	71.7%	261.7
План. Домови/куће	13	0.0%	0	0.0%	0.0%	0.0
Радн. одмаралишта	1,528	4.6%	119,000	7.5%	21.3%	77.9
Дечја/омладинска Одмарал. и хостели	301	0.9%	36,000	2.3%	32.8%	119.6
Кампови	1,031	3.1%	0	0.0%	0.0%	0.0
Закуп. приватне собе	22,258	66.6%	164,000	10.3%	2.0%	7.4
Закуп. Приватне куће	3,227	9.7%	73,000	4.6%	6.2%	22.6
Укупно	41,416		2,335,000		15.4%	56.4

Сл. II-6: Кључни подаци по категоријама, 2007

Укупна стопа заузетости лежаја износи **15.4%** односно 56.4 дана заузетости за све смештајне сегменте. Далеко најбоље категорије су климатска лечилишта и бањска лечилишта, за којима следе хотели са скоро 30%. Просечна дужина боравка у бањском сегменту износи **6.1 дана** са знатно краћим боравком страних гостију од 3.7 дана. Табела наглашава важност **бањских и климатских лечилишта** за цео бањски сегмент. Заједно бележе 1.2 милиона ноћења, што представља половину целог сегмента са импресивном стопом заузетости, иза које стоји систем социјалног осигурања (РЗЗО, синдикати).

Класификација бањских дестинација

Конечно, 14 бања из бањског сегмента обухваћених статистичким подацима завода, приказано је по њиховој класификацији по броју ноћења. Три водеће бањске дестинације имају заједно више од половине укупног обима, укључујући Врњачку Бању са 580.000 ноћења (25%), следе Сокобања са 410.000 ноћења (18%) и Нишка Бања са 230.000 ноћења (10%). Захваљујући погодној локацији на граници са Босном и Херцеговином, Бања Ковиљача бележи највећи удео страних гостију са 13% долазака и 10% ноћења. Сокобања има највећи број лежаја и једну од најмањих стопа заузетости од 8%. Селтерс Бања у Младеновцу као део Београдског Института за рехабилитацију бележи знатну годишњу стопу заузетости од 81%, следи Рибарска Бања са 72%.

Назив	Лажаји	Доласци					Ноћења					Заузетост у %
		Укупно	у %	акум.	Страни	у %	Укупно	у %	акум.	Страни	у %	
1. Врњачка Бања	7,216	148,481	38.7%	38.7%	11,918	8.0%	576,672	24.7%	24.7%	34,655	6.0%	21.9%
2. Сокобања	14,013	72,396	18.9%	57.5%	1,612	2.2%	408,969	17.5%	42.2%	6,326	1.5%	8.0%
3. Нишка Бања	1,874	26,906	7.0%	64.5%	1,734	6.4%	233,233	10.0%	52.2%	4,431	1.9%	34.1%
4. Бања Ковилџача	1,633	21,439	5.6%	70.1%	2,696	12.6%	177,505	7.6%	59.8%	18,384	10.4%	29.8%
5. Рибарска Бања	514	12,000	3.1%	73.2%	100	0.8%	136,000	5.8%	65.6%	1,000	0.7%	72.5%
6. Selters Бања	460	9,000	2.3%	75.6%	200	2.2%	136,000	5.8%	71.5%	500	0.4%	81.0%
7. Матарушка Бања	973	11,842	3.1%	78.7%	1,042	8.8%	90,602	3.9%	75.3%	3,575	3.9%	25.5%
8. Бања Горња Трепча	5,569	7,407	1.9%	80.6%	443	6.0%	83,269	3.6%	78.9%	5,200	6.2%	4.1%
9. Сијеринска Бања	652	8,000	2.1%	82.7%	100	1.3%	71,000	3.0%	81.9%	500	0.7%	29.8%
10. Гамзиградска Бања	354	7,000	1.8%	84.5%	200	2.9%	75,000	3.2%	85.1%	1,000	1.3%	58.0%
11. Пролом Бања *		10,598	2.8%	87.3%	139	1.3%	64,178	2.7%	87.9%	564	0.9%	
12. Врањска Бања	326	7,188	1.9%	89.1%	460	6.4%	46,192	2.0%	89.9%	1,015	2.2%	38.8%
13. Буковичка Бања	1,080	9,128	2.4%	91.5%	1,380	15.1%	44,213	1.9%	91.8%	2,717	6.1%	11.2%
14. Богутовачка Бања	467	4,000	1.0%	92.5%	200	5.0%	29,000	1.2%	93.0%	1,000	3.4%	17.0%
Остала бањска места	6,285	28,615	7.5%	100%	2,776	9.7%	163,167	7.0%	100%	11,133	6.8%	7.1%
Укупно	41,416	384,000			25,000	6.5%	2,335,000			92,000	3.9%	15.4%

* ... није експлицитно наведена у бањском сегменту Завода за статистику

Сл. II-7: Бањска места према ноћењима, 2007

II.1.3 Бањски туризам Србије – Специјалне болнице за рехабилитацију

Подаци удружења бања

Удружење бањских и климатских места Србије се такође, на добровољној основи, бави прикупљањем кључних података о 14 специјалних болница за рехабилитацију. Девет од тих специјалних болница за рехабилитацију су термалне бање у систему РЗЗО (од укупно 20) и један бањски објект у уговорном односу са РЗЗО. Расположиви подаци о 10 бања за 2007 приказани су у табели на следећој страници, такође класификовани према броју ноћења. Табела приказује:

- бањску дестинацију, у којем је лоцирана чланица удружења бања у систему РЗЗО, са укупним бројем лежаја
- број лежаја чланице удружења бања у систему РЗЗО и њихово процентуално учешће у укупном броју лежаја дестинације
- одговарајући доласци и ноћења, подељени на РЗЗО и синдикате, чије трошкове рефундира систем социјалног осигурања и преостале домаће и стране туристе, вероватно директне платише
- удео социјалног осигурања, приказује ноћење РЗЗО и синдиката, као процентуално учешће у укупном броју ноћења
- стопа заузетости

Кључни подаци

У 2007 **10 бањских рехабилитационих објеката у систему РЗЗО** забележило је **90.000 долазака** и више од **800.000 ноћења**. Просечна дужина боравка у првих 8 болница за рехабилитацију била је 17.4 дана. Заједно са синдикатима, укупан обим социјалног осигурања достигао је оквирно **60%** од укупног броја ноћења у тим болницама за рехабилитацију, са распоном од мање од 30% до скоро 100%. Преосталих 40% приватних гостију, домаћих и минимално страних, борави оквирно 7 дана. Процењена стопа заузетости је висока и креће се од **60% до 95%**, док просечна заузетост достиже знатних 77.7%.

Социјално осигурање

У 2007 више од 80% забележених ноћења преко РЗЗО (300.000) и готово 100% од укупног броја ноћења синдиката (80.000) забележено је у **5 бања**, која могу бити идентификована као обухваћена бањским сегментом Републичког завода за статистику. Ових 380.000 ноћења упоредно са укупним обимом од 1.1 милиона ноћења у ових 5 бањских места грубо показује однос покрића кроз систем социјалног осигурања (РЗЗО и синдикати). У 5 споменутих бањских дестинација отприлике **једна трећина** од укупног броја ноћења **финансира се из система социјалног осигурања**. У свих 5 специјалних болница за рехабилитацију заједно, социјално осигурање покрива готово две трећине (64.5%).

РЗЗО болнице за рехабилитацију 2007			Лежаји		Доласци					Укупно ноћења					Удео СО	Заузет.
Бањски сегмент		Дестин. %	Укупно	РЗЗО	Синдикат	Домаћи	Страни	Укупно	РЗЗО	Синдикат	Домаћи	Страни	у %	у %		
1. Нишка Бања	3.	560	30%	13,626	8,800	4,793	0	33	188,859	139,239	49,523	0	97	99.9%	92.4%	
2. Бања Ковилџача	4.	450	28%	11,246	3,629	2,693	3,133	1,791	157,122	74,908	27,314	33,590	21,310	65.1%	95.7%	
3. Врњачка Бања	1.	678	9%	17,800	3,082	0	13,625	1,093	147,634	41,532	0	99,557	6,545	28.1%	59.7%	
4. Бања Кањижа		313		4,797	1,958	0	2,511	328	82,210	40,672	0	39,766	1,772	49.5%	72.0%	
5. Бања Врдник		257		10,350	992	0	8,807	551	65,290	19,535	0	43,701	2,054	29.9%	69.6%	
6. Гамзиградска Бања	10.	215	61%	4,054	1,419	0	2,635	0	61,320	30,934	0	30,386	0	50.4%	78.1%	
7. Врањска Бања	12.	109	33%	2,767	760	191	1,774	42	29,597	12,011	1,757	15,580	249	46.5%	74.4%	
8. Бања Јунаковић*		270		8,413	428	139	6,569	1,277		6,890	1,157		5,043			
9. Бујановачка Бања		210		13,250	12,091	1,159										
10. Стари Сланкамен		177		2,712	2,712	0										
Укупно		3,239		89,015	35,871	8,975	39,054	5,115	732,032	365,721	79,751	262,580	37,070	60.9%	77.7%	

* ... на бази уговореног континента соба

Сл. II-8: Бањска места према ноћењу, 2007

II.1.4 Истраживања и студије

Преглед

Следеће поглавље приказује резултате и налазе релевантних истраживања и студија у области туризма у последњим годинама. Ови секундарни извори података требали би помоћи при процени здравственог и wellness тржишта.

ЕХИТ и ХОТЕЛ

Као део развоја стратегије туризма Србије, била су извршена два анкетна истраживања туриста, једна на изласку из земље и друга у хотелима. Налази ових теренских истраживања су следећи:

- **Истраживање “ЕХИТ”**

Истраживање је изведено на главним излазним пунктовима из Србије током лета 2005. Резултати ЕХИТ истраживања показали су да су главни мотиви за долазак више од 80% испитаника **посао, посета родбини/пријатељима и транзит**. Од 19% типичних туриста обухваћених овим истраживањем, 47.8% даје предност хотелском смештају, углавном са 4 или 5 звездица, 17.0% породичним кућама и 9.4% осталим облицима смештаја. Више од 65% анкетираних гостију остаје од 1 до 4 дана. Београд је најпопуларнија локација у Србији (82.8%), следи Нови Сад (22.4%). Ехит је идентификовао 2% страних гостију у бањама.

- **Истраживање “ХОТЕЛ”**

Анкета је била одржана током лета 2005 у осам **главних туристичких дестинација** Србије. Узорак је био састављен од 750 насумице изабраних страних туриста, који су боравили у хотелима. Главни резултати истраживања су следећи:

- Већина од 45% гостију посећује Србију због **посла**, 20% због **одмора** и 8% да посети **родбину/пријатеље**.
- Страни гости су **млади** (81.5% између 20 и 40 година старости), са вишим образовањем (70.2%), што потврђује да долазе из пословних разлога.
- Пословни гости остају просечно 6 ноћи, туристи долазе на одмор на 8.5 ноћи, гости који комбинурају посао са одмором остају 9.8 ноћи, 25% долази на 1-2 ноћи и 14% на 11-15 ноћи.
- 27.7% испитаника одлучило је посетити одабрану дестинацију на основу пословног позива (укљ. спортска такмичења), 24.4% претходног искуства и 13.2% на препоруку родбине/пријатеља.
- Већина испитаника путује сама (30.9%), следе групе пријатеља (27.5%), 24.3% долази са партнерима и/или рођацима и 17.2% са пословним партнерима.
- Већина гостију долази авионом (47.7%), док их 30.5% путује колима. Превоз аутобусом (10.9%) значајнији је од железничког (9.6%).
- 44.1% гостију долзи у Србију први пут, док је 30.0% било у земљи три или више пута.
- 58% долази у сопственом аранжману без претходног коришћења услуга агенција, што је карактеристично управо за пословна путовања.

Истраживање ТОС

У октобру 2003 Туристичка организација Србије (ТОС) извела је истраживање с циљем да направи парцијалну сегментацију домаће туристичке потражње и да конструише **профил домаћег госта** према три карактеристична туристичка производа Србије: бање и лечилишта, планине и МІСЕ. Профил **домаћег бањског госта** представљен је на следећи начин:

- претежно људи старији од 50 година
- превладава основно образовање
- нижа и средња платежна категорија
- више мушкараца него жена
- превладава склоност комплементарном смештају
- хотелски гости преферирају хотеле са 3*
- углавном сами организују пут
- дестинацију бирају на препоруку пријатеља или личног искуства
- бораве дуже од 7 дана
- користе пун пансион
- углавном путују сами (или са партнером)
- ниска ванпансионска потрошња.

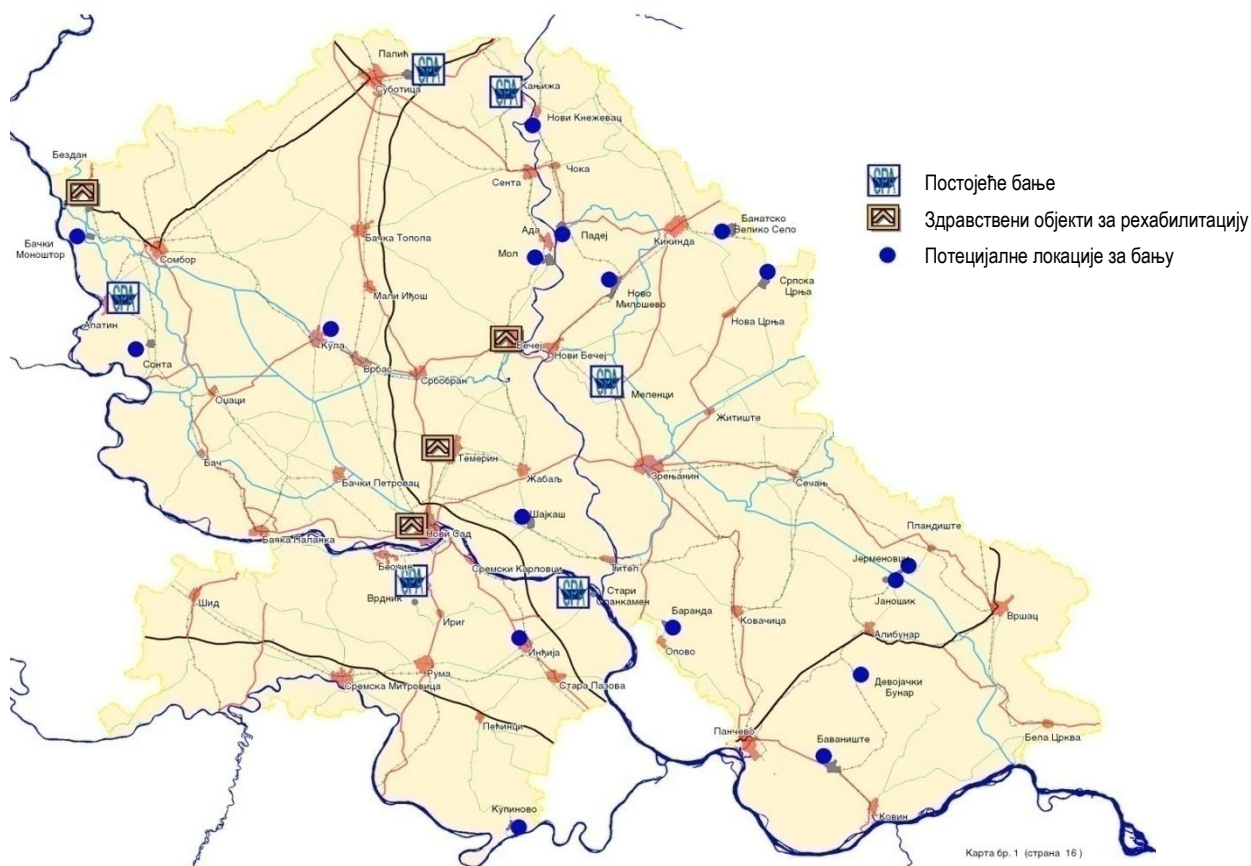
Развој бања у Војводини

Студија о размештају бања у АП Војводина била је израђена **од стране Завода за урбанизам Војводине** у 2006, као основа за имплементацију Стратегије развоја туризма Србије у сегменту здравственог туризма (spa/wellness) на територији покрајине. Резултати ове студије служе као основа за развој бања у Војводини, који ће обезбедити услове за бржи развој региона у околини бања. Ова студија још увек није усвојена од стране државних органа.

Студија представља постојеће бањске и здравствене капацитете на територији Војводине, заједно са локацијама са позитивним термоминералним бушотинама које нису у функцији, али би се могли искористити за развој бањског туризма. Студија дели Војводину на пет области које рангира према количини или резервама термоминералне воде, капацитету бушотина, температури воде те физикално-хемијским и терапеутским карактеристикама воде. Области које се налазе на првим местима су најперспективније за отварање нових туристичких бањских центара узимајући у обзир наведене критеријуме. Северни и централни Банат са **Новим Милошевом** је област која на **овој ранг листи заузима друго место** где термална вода може да се искористи, сем балнеологије, и у друге сврхе, на пример за грејање, као санитарна или технолошка топла вода, за рибњаке и сл.

Развој бања у Војводини, заједно са њиховом категоризацијом и понудом, заснива се на критеријумима као што су карактеристике термалноминералне воде и лековитог блата (развојни потенцијали), просторни потенцијал, амбијент и туристичко окружење. Предност у имплементацији имају објекти **од међународног и националног значаја**, имајући у виду такве локације које су већ створиле услове за унапређење постојећих минералних и бањских услуга. Са додатним улагањем у развој wellness програма, исте би се врло брзо могле позиционирати на међународном тржишту.

Поред међународног и националног нивоа, студија такође предлаже такозване бањске дестинације **регионалног и локалног значаја**. Развој капацитета у вези са здравственим третанима и смештајним објектима регионалног и локалног значаја, захтева претходне активности везане за додатно истраживање и процену споменутих фактора. Развој таквих бањских дестинација препоручује се искључиво у сарадњи и партнерству између јавног и приватног сектора. **Ново Милошево** предложено је за ову категорију. Следећа мапа показује постојеће и предложене бањске и здравствене локације у Војводини.



Сл. II-9: Просторна релокација постојећих и потенцијалних бања у Војводини

II.2 АНАЛИЗА КОНКУРЕНАТА

Општи подаци

Србија има отприлике 40 термалних бањских места, док су 32 бање чланице Удружења бањских и климатских места Србије. Преостале локације су од мањег значаја. Анализа конкурената урађена је узимајући у обзир те бање и додатну wellness и спортску понуду у Војводини. Анализа конкурената заснива се на

- **Теренском истраживању** у српским бањама препорученим од Удружења бања Србије у периоду од 1. до 4. јануара 2009
- **Деск истраживању** интернетних страница конкурената као и њиховог пропагадног материјала
- **Истраживању општих података** добијених од Удружења бањских и климатских места Србије, Републичког завода за статистику и осталих извора

Резултати истраживања које смо добили на основу анализе конкурената приказани су у табелама на следећим страницама.

Структура и садржаји




34 идентификованих конкурената на целокупном српском тржишту груписано је у четири специфичне групе у односу на њихов значај за кључни пројекат у Новом Милошеву:




- I) **Регионална понуда** – могући конкуренти са бањском, wellness или спортском понудом у Војводини и блиском окружењу у Централном и Северном Банату (8 табеларних улаза)
- II) **Примарни конкуренти** – водеће термалне бање Србије као примарни конкуренти на националном нивоу (6 табеларних улаза)
- III) **Секундарни конкуренти** – кратак преглед секундарне понуде бања на националном нивоу (25 табеларних улаза)
- IV) **Водећи Спа хотели** – водећи Спа хотели у Србији као примарни конкуренти на националном нивоу (4 табеларна улаза)



Следеће табеле приказују детаљне информације о 14 бања и wellness/спортски понуди, као што су општи подаци, историјат, понуда, цене, смештај, итд.. Такође је наведена и наша процена




- Стратешког усмерења према медицини & терапији (●), wellness & рекреацији (●) и спорту (●)
- Тржишне позиције
- Фреквенције (учесталости) за 2007 са доступним индикацијама о
 - доласцима туриста
 - учешћу странаца (у доласцима)
 - ноћењима
 - ноћењима које рефундира републичко здравствено осигурање
 - просечној дужини боравка
 - стопи заузетости




Цене у динарима су изражене у еурима према курсу Еуро 1 : РСД 90.

РЕГИОНАЛНА ПОНУДА 1/3							
Назив/Контакт	Слика	Тржишна позиција	Историјат	Фреквенције 07	Понуда	Цена	Смештај
<p>1. РРЦ Бања Јунаковић Нушићева бб, 25260 Апатин 200 км северозападно од Београда</p> <p>●●●○ ●○○○ ●●○○</p>	 <p>www.banja-junakovic.rs</p>	<p>Лечилиште засновано на рехабилитацији са отвореним летњим термалним базенима</p> <p>сумпоровита термомин. вода 60 °С, спортска понуда, wellness ниског стандарда; ловишта</p>	<p>1913: прва термална изворишта 1927: прва анализа воде 1983: 3 нове бушотине, отварање 2000: нови хотел 2009: нови wellness у изградњи</p>	<p>Доласци: 7.136 Странци: 17,9%</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Хотел са 270 лежаја повезан са терапијским центром и рестораном - Терапијски центар за рехабилитацију (реуматизам, ортопедија, нервни систем итд), терапијски базен (9x8м), 2 сауна, fitness - Термални летњи капацитети са 10 отворених базена, тобоган - Спортска понуда: терени за тенис, одбојку, рукомет и мали фудбал, пешачке стазе - Wellness центар у изградњи 	<p>ноћење по особи укљ. полупансион (ПоП) и базен: ЈС: 1.850 Д / 21 € ДС: 1.550 Д / 17 €</p> <p>Сауна: 1.500 Д / 17 €</p>	<p>Рехабитационо-рекреациони центар Бања Јунаковић, Кат. Б</p>
<p>2. Бања Кањижа Народни парк бб, 24420 Кањижа 200 км северно од Београда</p> <p>●●●○ ●○○○ ●●○○</p>	 <p>www.banja-kanjiza.com</p>	<p>Лечилиште засновано на рехабилитацији са спортском понудом</p> <p>термална сумпорна вода 36°С, минерално плато, повезана спортска дворана, нови хотели у околини; припреме спортиста</p>	<p>1907: 2 артерска бунара за стоку 1908: нови извор, прва сезона купања 1910: анализа воде 1913: термално купатило (12 соба, 20 купатила, отворен базен), флаширана вода 1954: лечилиште 1980: отворен хотел Aquamarin</p>	<p>Доласци: 4.800 Странци: 6,8% Ноћења: 82.000 Соц.осиг.: 49,5% Прос. бор.: 17,1 Заузетост: ~ 72%</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Хотел и рехабилитациона болница са укупно 300 лежаја; парк; 2 нова приватна хотела у близини повезана коридором - Медицински терапијски центар (реуматизам, ортопедска обољења, нервни систем, коштани/локомоторни систем, дејча рехабилитација), терапијски базен - Термални центар са 2 затворена базена (25 x12.5м, 10x8м) са нетретираним термалном водом, мала сауна, третмани - Повезана спортска дворана за рукомет, кошарку, столни тенис итд., са 600 седишта, припреме спортиста 	<p>ноћење по особи укљ. пун пансион (ПП) и базен: Aquamarin ЈС: 3.600 Д / 40 € ДС: 2.990 Д / 34 € Сауна+поподневна улазница плус 450 Д / 5 € Аqua Панон ЈС: 3.800 Д / 42 € ДС: 3.300 Д / 37 €</p>	<p>Спец. рехаб. центар "Бања Кањижа" - Aquamarin*** (150 лежаја) - Abella (стационар) (150 лежаја) Суседни хотели: - Aqua Panon**** (23 собе, 10 апт.) - Lupus**** (124 лежаја)</p>
<p>3. Бања Врдник Карадорђева б, 22408 Врдник 74 км северозападно од Београда</p> <p>●●○○ ●○○○ ●●○○</p>	 <p>www.termal-vrdnik.com</p>	<p>Лечилиште засновано на рехабилитацији са летњом понудом на отвореном</p> <p>у близини Националног Парка Фрушка Гора синдикални гости</p>	<p>1931: у руднику откривени извори термалне воде 1968: рудник затворен, бања са затв. и отвореним базенима и осталим објектима 1997: статутс термалне бање</p>	<p>Доласци: 10.350 Странци: 5,3% Ноћења: 65.290 Соц.осиг.: 29,9% Прос.бор.: 6,3 Заузетост: 70%</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Рехаб. болница са укупно 257 лежаја - Терапијски центар (реуматизам, нервно/локомоторни ситем, респираторна оболења, спортске повреде), терапијски базени - Термални центар са 2 затворена базена нетретираним водом од 32°С, сауна, масаже, fitness - Конгресни Центар са 4 собе за састанке са 500 седишта - Додатна понуда: летњи отворени олимпијски базен, спортски терени (фудбал, кошарка, одбојка.), припреме спортиста, манастир Раваница 	<p>ноћење по особи укључ. ПоП и базен: ЈС: 2.840 Д / 32 € ДС: 2.380 Д / 27 € Сауна 1х: 800 Д / 9 €</p>	<p>Спец. болница за рехаб. "Термал", Кат: Б</p>

РЕГИОНАЛНА ПОНУДА 2/3							
Назив/Контакт	Слика	Тржишна позиција	Историјат	Фреквенције 07	Понуда	Цена	Смештај
<p>4. Бања Палић Парк народних хероја 9, 24413 Палић</p> <p>186 км северно од Београда</p> <p>○○○○ ●○○○ ●○○○</p>	 <p>www.palic.rs www.elittepalic.co.yu www.hotelprezident.com</p>	<p>Традиционално летовалиште на језеру Палић</p> <p>познато по развијеној хотелској структури у историјским зградама, квалитетним ресторанима, са лековитом водом језера Палић и инфраструктуром</p>	<p>19. век: лековита вода и блато из језера постали познати</p> <p>1837: прва бања</p> <p>1845: прва бања са са дрвеним кадама</p> <p>1860: Хотел Парк</p> <p>1903: Хотел Језеро</p> <p>1880-1914: златно доба Палића као европског центра (водни торањ, гласбени павилон, хотел Језеро, етц.)</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Елите Палић са старим хотелом Парк (35 соба, спа центар са масажама/купкама/сауном), хотелом Језеро (28 соба, fitness), познатим ресторанима Мала Гостиона и Рибља чарда, конгресни капацитети - Хотел Президент као нов приватан Wellness & Spa Центар (затворен базен 9х8м/грејана вода, ђакузи, сауна, масаже), летњи отворени базен (17х8м, ђакузи), семинари - Језеро Палић: минерална вода са температуром од 25°C, користи се за пиће/купање/третмане блатом (реуматизам, нервни система, кости) променаде, стари парк, зоолошки врт на површини од 10 ха, тениски терени, бициклизам, клизање у зимском периоду итд. 	<p>Парк/Језеро: ноћење по особи укљ. ПоП : ЈС: 4.280 Д / 48 € ДС: 3.550 Д / 40 €</p> <p>Президент: Целодневна карта (базени, fitness, сауна): 1.000 Д / 11€ Сауна 30мин 500 Д / 5.50 € ноћење по особи укључ. ПоП и спа : ЈС: 5.000 Д / 56 € ДС: 7.500 Д / 83 €</p>	<p>Elite Палић:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Хотел Парк **** (68 лежаја) - Хотел Језеро **** (56 лежаја) <p>GH Prezident**** (48 соба+4 апарт.)</p> <p>Остали хотели:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вила Луза***** (7 апартмана) - Гарни Хотел Лира** (22 лежаја , 1 апарт.) - Вила Регина** (15 лежаја, 1 апарт.)
<p>5. Бања Русанда 23270 Меленци</p> <p>90 км северно од Београда</p> <p>●●●● ○○○○ ○○○○</p>	 <p>www.banjarusanda.rs</p>	<p>Рехабилитациона болница на природном сланом језеру Русанда</p> <p>користи лековита својства минералног пелоидног блата из оближњег сланог језера као и сумповиту термоминералну воду</p>	<p>1876: установљење</p> <p>1930: 5 павилонских хотела са 150 лежаја</p> <p>1960: болница за лечење парал. и хемиплегије</p> <p>1959: центар за физикалну медицину, рехабилитацију и превенцију инвалидности</p>	<p>Ноћења : 115.000 Соц.осиг: 77.000</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Болница за рехабилитацију и 2 хотелска павилона са укупно 400 лежаја - Медицинска рехабилитација у различитим терапијским јединицама (реуматизам, болести нервног/локомоторног система, кардиоваскуларне болести), терапијски базен са нетретираном термалном водом и температуром од 32°C, третмани са блатом, сауна - Будући пројекат: у плану је повећање дубине језера за 80-100цм са 4 нове бушотине, што би омогућило развој водних спортова 	<p>ноћење по особи укљ. ПП: ЈС: 2.200 Д / 25 € ДС: 1.930-1.980 Д / 21-22 €</p>	<p>Специјална болница за физикалну медицину и рехабилитацију Русанда</p>
<p>6. Стари Сланкамен 22329 Стари Сланкамен</p> <p>55 км североз. од Београда</p> <p>●●●● ○○○○ ○○○○</p>		<p>Рехабилитациона болница "Др. Благоје Гњатић"</p> <p>слана минерална вода; једна од најстаријих бања у Војводини из периода Отоманског цар.</p>	<p>1906: основано лечилиште</p>	<p>Доласци: 2.712 Соц.осиг.: 100%</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Рехаб.болница са укупно 350 лежаја (болести централног и периферног нервног система, обољења локомоторног система након тежких повреда или операција, реуматизам, гинеколошке болести); терапија у затвореном базену - искључиво на упут лекара 		<p>Специјална болница "Др. Боривоје Гњатића"</p>





РЕГИОНАЛНА ПОНУДА 3/3							
Назив/Контакт	Слика	Тржишна позиција	Историјат	Фреквенције 07	Понуда	Цена	Смештај
<p>7. ОСЦ Младост Бориса Кидрича 30 21220 Бечеј</p> <p>●○○○ ●○○○ ●●●●</p>	 <p>www.oscmladost.com</p>	<p>Локални спортско-рекреациони центар са малим термалним јодним купатилом</p> <p>регионалног значаја, припрема спортиста</p>	<p>1904: јодно купатило постало градско купатило</p> <p>1988: отворен ОСЦ Младост</p> <p>2000: Бечејски ватерполо клуб победник Европског првенства</p>	<p>Продане карте за базене 2008 ОСЦ Младост: 151.952 од тога: -отворени 56.102 -затворени 95.850</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Омладински спортски центар Младост са објектима за одбојку, кошарку, гимнастику, ватерполо и тенис - Спортска дворана са 2 затворена базена (33x25м и 12x6м) са темп. од 26°C, 2 теретане, сауна, мала арена за клизање, грејање на термалну воду - Летњи Олимпијски отворени базен и 3 мања базена - Јодна бања са терапијама (реуматизам, дегенеративна коштана обољења и кардиоваскуларне болести) и мали спољни базен са термалном јодном водом 	<p>Целодневна карта (затворени базен): 150 Д / 1,7 €</p> <p>Целодневна карта (отворени базен): 100 Д / 1,1 €</p> <p>Сауна 1сат: индив. 200 Д / 2,2 € групе 150 Д / 1,7 €</p>	
<p>Слични објекти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - СРЦ Језеро, Кикинда: унутрашња и спољна спортска понуда сличног обима, термална вода постоји али се не користи – у 2008: 63.000 проданих карата - СРЦ Адица, Ада: отворени базени (1 олимпијски базен, 2 мала базена), мали зоо, спотски терени - СРЦ Зрењанин: спортска дворана дислоцирана од базена, старост 50 година - у реконструкцији 							
<p>8. Wellness Sanus Новосадског сајма 35 21000 Нови Сад</p> <p>○○○○ ●●○○ ○○○○</p>	 <p>www.wellness-sanus.com</p>	<p>Wellness Centar u vodeћem градском хотелу у Новом Саду</p> <p>хотелска спа јединица за госте хотела и дневне госте клубског карактера</p>	<p>1961: отворен хотел Парк</p> <p>2004: реновиран у хотел са 5 звездица</p> <p>пројект центра за масажу Wai Thai у оријенталном стилу</p>	<p>прибл. 20 лежаљки</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Спа центар површине 1.500м² са базеном (20x9м) температуре од 30°C, грејана вода, 2 финске сауне - Салон лепоте – третмани лица и тела, масаже и Сл. - Fitness centar са аеробиком, aquarobikom, pilates, nutritika и сл. 	<p>Целодневна спа карта (базен, сауна): 1.200 D / 13 €</p>	<p>Хотел Парк**** (222 соба)</p>

ПРИМАРНИ КОНКУРЕНТИ 1/2							
Назив/Контакт	Слика	Тржишна позиција	Историјат	Фреквенције 07	Понуда	Цена	Смештај
<p>1. Бања Ковиљача 15316 Бања Ковиљача 142 км југозападно од Београда</p> <p>●●●○ ●●○○ ●○○○</p>	 <p>www.banjakoviljaca.co.yu</p>	<p>Традиционално лечилиште засновано на рехабилитацији са wellness понудом</p> <p>минерална вода садржи сумпор и гвожђе, темп. 28°C, на граници са Босном, историјски комплекс зграда, wellness центар “Ковиље”</p>	<p>1833: 1. писмени докази о леков. извориштима 1858: први смештај 1898-1941: период просперитета под владав. Петра I 1941: лечилиште са лукс. хотел. и вилама 1939: Курсалон са коцкарницом 2005: Wellness центар Ковиље</p>	<p>Доласци: 11.246 Странци: 15,9% Ноћења: 157.122 Соц.осиг.: 47,7% Прос. боравак: 4,0 Заузетост: 96%</p> <p>Ковиље са прибл. 20 лежаја и 20 соба за третмане</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Болница за рехабилитацију повезана са 2 виле (Далмација, Херцеговина) са укупно 450 лежаја - Медицинско терапијски центар у различитим јединицама (реуматизам, нервни/ локомоторни систем, дечја рехабилитација) - Wellness центар “Ковиље” на 1000м², са базеном слатке воде (отворен у јуну 2008), собе за третмане, мала сауна, купке и fitness - Додатна понуда: стари парк, спортски објекти у близини (спортска хала са комплексом отворених базена, тениски и фудбалски терени, пешачке и бициклистичке стазе, риболов) 	<p>ноћење по особи укљ. ПП: ЈС: 3.630-3.820 Д / 40-43 € ДС: 3.130-3.320 Д / 35-37 €</p> <p>Ковиље: улазница за 1х (базен, сауна): 1.200 Д / 13 €</p>	<p>Специјална болница за рехабилитацију “Бања Ковиљача”</p> <p>Остали хотели: Подриње, Гучево, Београд, Цер, ХТП Бања Ковиљача итд.</p> <p>Виле: Ковиљача, Босна, Војводина, Језеро, итд.</p>
<p>2. Врњачка Бања Бул. српских ратника 18, 36210 Врњачка Бања 200 км јужно од Београда</p> <p>●●○○ ●●○○ ●○○○</p>	 <p>www.vrnjcaspa.com</p>	<p>Традиционално лечилиште са фокусом на органима за варење и дијабетесу</p> <p>најстарија термална бања у Србији из Римског периода, са хотел., парком, променадама и wellness центром “Fons Romanus” у истор. згради</p>	<p>1864: базен од дасака, лечење пијењем 1869: 1. званична туристичка сезона 1928-1935: период напретка (виле, хотели, 3 санаторија) 1947: лечење минер. водом 1982: отворен Нови Меркур 2006: Fons Romanus</p>	<p>Доласци: 17.800 Странци: 6,1%</p> <p>Ноћења: 147.634 Соц.осиг.: 28,1% Прос. борав.: 8,3 Заузетост.: 60%</p> <p>Fons Romanus са 20 гардеробних боксова</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Рехаб. хотел у 4 зграде са 713 лежаја (678 у функцији) и термалним спа центром - Дијагностички Центар (болести органа за варење, дијабетес) - Aqua центар “Voterfol” са затвореним базеном на 230м² са нетретираном термалном водом од 27°C, бар, мала sauna i fitness - Wellness centar “Fons Romanus” на 600м², затворени базен са нетретираном термалном водом од 32°C, сауна, масаже, бар - Дод. понуда: стари парк, променаде, чесме, конгресни и спортски објекти, куплање, лов, скијање на Гочу 	<p>ноћење по особи укљ. ПоП и спа: ЈС: 3.680 Д / 41€ ДС: 3.460 Д / 39 €</p> <p>Fons Romanus: улазница за 2х + сауна: гости Меркура: 700 Д / 8 € спољашњи гости: 800 Д / 9 €</p>	<p>Спец. болницал “Меркур” (Стари Меркур, Нови Меркур, Шумадија, Мирко Томић)</p> <p>Остали хотели: - Звезда*** - Брежа*** - Фонтана** - Славија** - Sunny Hill Spa центар****</p>
<p>3. Буковичка Бања Кнеза Милоша 243 34300 Аранделовац 76 км јужно од Београда</p> <p>●●●○ ●○○○ ●○○○</p>	 <p>www.bukovickabanja.com</p>	<p>Лечилиште засновано на рехабилитацији</p> <p>познат по минералној води “Књаз Милош” реновирање хотела Извор у у хотел са 4*, нови wellness i конг. Цен</p>	<p>1846: први базен 1856: парк 1863: флашир. воде 1870: парна купатила, Старо здање 1887: 1. врућа купат., нови хотел 1933: реновиран отворен базен 1936: Хотел Шумадија 1964: рехаб. болница</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Рехаб. хотел и термални центар - Медицинско терапијски центар (јетра, панкреас, пробавни систем, уринарне болести, реуматизам, болести метабол., дечји дијабетес), физиотерапија, нега болесника, образовање, спорт. медицина - Термални центар са затв. и отв. базеном, ђакузи, сауна, масажа, fitness - Додатна понуда: спортски објекти (фудбал, тениси), стари парк на 40х, концертна сала, биоскоп 		<p>Спец. болница за рехабилитацију “Буковичка бања” - Шумадија (150 лежаја) - Старо здање (84 лежаја)</p>

ПРИМАРНИ КОНКУРЕНТИ 2/2							
Назив/Контакт	Слика	Тржишна позиција	Историјат	Фреквенције 07	Понуда	Цена	Смештај
<p>4. Рибарска Бања 37205 Рибарска Бања 222 км јужно од Београда</p> <p>●●●○ ●○○○ ○○○○</p>	 <p>www.ribarskabanja.rs</p>	<p>Традиционално леčiliште са унутрашњом и спољном термалном пон.</p> <p>у фази реновирања, реконструкција старог турског Хамама из 16. века у wellness понуду</p>	<p>14. век: термални извори у функцији 1834: прве анализе воде извршене у Бечу 1910-1914 изграђене готово све зграде 1949: статус леčiliшта</p>		<ul style="list-style-type: none"> - Рехаб. болница у 2 блока (Србији и Босни) са повезаним туристичким вилама са укупно 470 лежаја - Медицинско терапијски центар (реуматизам, нервни/ локомоторни систем, кардиоваскуларне болести), третмани - Термални центар са 2 отворена и затвореним базеном од 36°C, сауна - Додатна понуда: теретана, етно ресторан, бар „Видиковац“ на врху торња, „events“ (Културно лето) 	<p>ноћење по особи укљ. ПП и базене:</p> <p>Вилла Поглед: ЈС: 2.511 Д / 28 € ДС: 2.151 Д / 24 €</p> <p>Вила Далмација, Вила Црна Гора:: ДС: 2.286 Д / 25 €</p>	<p>Специјална Болница Рибарска Бања</p> <p>Повезане виле: - Поглед - Црна Гора - Далмација</p>
<p>5. Нишка Бања Синђелићев трг За 18205 Нишка Бања 250 км јужно од Београда</p> <p>●●●● ●●○○ ○○○○</p>	 <p>www.radonnb.co.yu www.sense.co.yu</p>	<p>Здравствена институција са wellness центром “Сенсе” за дневне госте</p> <p>наставна база Медицинског факултета Универзитета у Нишу, wellness & SPA центар “Sense”- дневни гости из Ниша</p>	<p>362: први подаци о термалној бањи средина 18 века: насеља са купатилима близу изворишта након 1945: реновиран у модеран балнеолошки туристички центар</p>	<p>Доласци: 13.626 Странци: 0,2% Ноћења: 88.859 Соц.осиг.: 73,7% Прос.борав.: 13,9 Заузетост: 92,4%</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Рехаб. болница и институт са укупно 572 лежаја - 3 стационара за здравствено и научно истраживање (реуматологија, кардиологија, специјализована рехабилитација, физикална медицина и ортопедија); са рехабилитацијом/ терапијама, 2 собе за хирургију на површини од 430м², затворени термални терапијски базени, сала за конференције, fitness - Wellness & SPA центар “Sense” као издвојена целина за дневне госте са затвореним термалним базеном, сауном, купкама, масажом и beauty 	<p>ноћење по особи укљ. ПоП: ЈС: 2.940 Д / 33 € ДС: 2.580 Д / 29 €</p> <p>Сенсе: улазница за 1х (базен, сауна): Пон-Пет 280 Д / 3 € Суб,Нед 350 Д / 4 € са додатним саунама уз надоплату</p>	<p>Институт “Нишка Бања”: - Радон*** (310 лежаја) - Зеленгора*** (160 лежаја) - Терме*** (102 лежаја)</p>
<p>6. Златибор Чајетина 31315 Златибор 230 км јужно од Београда</p> <p>●●●○ ●○○○ ●●●○</p>	 <p>www.cigota.rs</p>	<p>Планинско леčiliште за болести штитне жлезде и дестинација за рекреацију</p> <p>познат као дестинација са програмима здраве исхране и планинским спортовима</p>	<p>1964: специјализоване леčiliште за штитну жлезду 1978: изграђени нови објекти; постаје завод 1997: специјализована болница за лечење болести штитне жлезде и болести метаболизма Златибор</p>	<p>Доласци: 12.825 Странци: 10,7% Ноћења: 73.158 Соц.осиг.: 11,9% Прос. борав.: 5,7 Заузетост: 56%</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Хотел за рехабилитацију у 2 блока (А,Б) са укупно 360 лежаја - Медицинско терапијски центар (болести штитне жлезде, метаболизма и кардиоваскуларне болести) - Spa са затвореним базеном (25м x 12,5м, грејана слатка вода од 26°C), мала сауна и fitness - Конференцијски центар са 300 седишта и 2 сале за састанке - Додатна понуда: пешачке стазе, спортске хале, летњи базени, скијашки центар Торник у изградњи 	<p>ноћење по особи укљ. ПоП и базене: Блок А/Б: ЈС: 4.310 Д / 48 € 3.810 Д / 42 € ДС: 3.900 Д / 43 € 3.135 Д / 35 €</p> <p>Сауна: 720 Д / 8 € базен (поподневна улазница): 500 Д / 5,5 €</p>	<p>Спец. болница за лечење болести штитасте жлезде и бол. метаболизма Златибор, Чигота</p> <p>Остали хотели: - Златибор Мона**** (201 лежаја) - Олимп**** (70 лежаја) - Вис**** (40 соба+8 апарт.)</p>

СЕКУНДАРНИ КОНКУРЕНТИ 1/2		
Назив/Контакт	Опис	Смештај
Централна Србија		
1. Бања Врујци www.banjavrujci.net	Хотел ниског стандарда са термалном бањом и летњим отвореним базенима/спортски објекти; у изградњи нови приватни хотел са базенима, додатни летњи смештајни капацитети са отвореним базенима; компанија ВОДА ВОДА – флаширање минералне воде и отворени базени	Хотел Врујци *** (212 лежаја) Апартманско насеље Мамидо (120 лежаја)
2. Бања Горња Трепча www.gornjatreпча.co.yu	Лечилиште засновано на рехабилитацији, затворено током зиме, у приватном власништву	Лечилиште Горња Трепча (108 лежаја) Бунгалови (50 лежаја)
3. Бања Љиг www.banjaljig.com	Рехабилитациони хотел нижег стандарда са малим јединицама за терапеутске третмане и отвореним летњим објектима, рехабилитација само на упут лекара	Хотел Љиг (100 лежаја)
4. Овчар бања -closed www.hotelkabljar.com	Мали wellness хотел у долини Мораве, са затвореним базеном од 180м ² и малим wellness одељењем, манастири	Хотел Каблар (43 лежаја)
5. Селтерс Бања	Центар за рехабилитацију са поликлиником, дијагностиком и терапијама у затвореном терапијском базену	Институт за рехаб. (422 лежаја)
6. Паланачки Кисељак	Традиционално лечилиште засновано на рехабилитацији, отворен базен/ флаширање минералне воде Карађорђе	СБ Стефан Високи Хотел Кисељак (108 лежаја)
7. Дивчибаре www.divcibare.rs	Планински климатски туристички центар заснован на рекреацији и рехабилитацији са wellness понудом, конференцијским и спортским објектима, пешачке стазе, скијање, лов /значајни смештајни капацитети/близу центра за рекреацију Петница са објектима за пливање	Хотел Дивчибаре**** (250 лежаја) и други
8. Рудник www.togm.org.yu	Дестинација за рекреацију са хотелом и отвореним базеном, спортским објектима, пешачке стазе/планинарење, лов, скијање, припрема спортиста /манастири /климатска бања постоји од 1922	Хотел Неда* (120 лежаја)
9. Богутовачка бања www.mbbanje.com	Традиционално лечилиште засновано на рехабилитацији и лечењу функционланих болести нервног система, са терапијским базенима /терапија пијењем минералне воде /у близини познат манастир Жича	Хотел Минерал** (208 лежаја)
10. Матарушка бања www.mbbanje.com	Рехабилитациона болница специјализована за повреде зглобова /у близини се налази познати манастир Жича	Институт за СР Агенс Хотел Термал*** (600 лежаја)
11. Јошаничка бања www.raska-turizam.co.yu	Традиционално лечилиште засновано на рехабилитацији у близини националног парка и скијашког и туристичког Центар Копаноник/ манастири	Мотел Путник (8 лежаја)
12. Ивањица www.ivanjica.co.yu	Болница за превенцију, лечење и рехабилитацију крвних болести у долини Моравице /спортска хала /манастири, цркве	Институт Ивањица
Западна Србија		
13. Прибојска бања www.pribojskabanja.co.yu	Центар за рехабилитацију заснован на термалној води у близини Златибора /риболов, манастири	РЦ Прибојска бања (106 лежаја)
14. Златар www.zlatar.rs	Центар за рехабилитацију специјализован за превенцију и рехабилитацију кардиоваскуларних болести са затвореним базеном, конгресни и спортски садржаји / манастири	СХ за рехабилитацију Златар (300 лежаја)

СЕКУНДАРНИ КОНКУРЕНТИ 2/2		
Назив/Контакт	Опис	Смештај
Источна Србија		
15. Сокобања www.soko-banja.org.yu	Велика болница за рехабилитацију специјализована за респираторне болести, реновиран историјски турски Хамам са 2 мала термална базена и собом за инхалацију у централном парку места; Сокобања је такође популарна летња туристичка дестинација	СБ Сокобања (560 лежаја)
16. Гамзиградска бања www.gamzigradskabanja.org.yu	Традиционално лечилиште засновано на рехабилитацији са затвореним термалним базенима близу римског насеља Фелих Ромулиана/ термално блато/ објекти за спорт и припреме спортиста	Институт за СР Гамзиград (200 лежаја)
17. Брестовачка бања	Традиционално лечилиште засновано на рехабилитацији специјализовано за болести и повреде зглобова, са затвореним термалним базенима близу шуме и језера Бор/ турски Хамам	ДП Брестовачка бања (укупно 226 лежаја)
18. Звоначка бања	Хотел са терапијским блоком, затвореним базенима и отвореним Олимпијским базеном са термалном водом/ спортским објектима/ манастир Паганово	Хотел Мир*** (140 лежаја)
Јужна Србија		
19. Новопазарска бања www.npbanja.com	Специјална болница за лечење прогресивних мишићних и неуромишићних болести, са термалним затвореним базеном и старим парком са старим турским купатилом	СБ Новопазарска бања (180 лежаја)
20. Бујановачка бања www.vrelobujanovac.co.yu	Медицинско терапијски центар „Врело“ за превенцију, лечење и рехабилитацију инвалидитета на основу термалне воде, пелоидног блата и ЦО ₂ / конгресни и спортски објекти / флаширање минералне воде Прохор / манастири	СХ Бујановац (230 лежаја)
21. Врањска бања www.gradvranje.com	Традиционално лечилиште за рехабилитацију реуматских обољења са термалном водом од 98°C/ у близини планине“ Бесна Кобила/ пешачење, скијање	Завод за реуматизам (123 лежаја)
22. Куршумлијска бања www.kursumlija.co.yu	Традиционално лечилиште Жубор у долини реке Бањска засновано на рехабилитацији са терапијским затвореним базенима и Олимпијским базеном/ пелоид блато/ спортски садржаји/ риболов, лов	СХ Жубор (301 лежаја)
23. Луковска бања www.lukovskabanja.com	Хотел са терапијским центром са термалним затвореним базенима/ спортски објекти на Копаонику/ спортски објекти/скијање	Хотел Копаоник (120 лежаја)
24. Пролом бања www.prolombanja.com	Хотел са терапијским блоком са рехабилитацијом у 6 различитих јединица са затвореним термалним базеном за рекреацију/ термално блато/ флаширање минералне воде/ wellness понуда/ спортски објекти	Хотел Радан*** (440 лежаја)
25. Сијаринска бања www.gejzersbco.yu	Хотел са медицинском терапијским за лечење и рехабилитацију са затвореним термалним базеном и спортским објектима/ 18 извора минералне воде на растојању од 800м са 32-72 °С са разним физикалним и хемијским елементима/ радиоактивно – сумпорасто блато/ гејзири вруће воде са стубовима воде од 8м/ риболов и речни спортови	Хотел Гејзир (227 лежаја)

ВОДЕЋИ СПА ХОТЕЛИ				
Назив/Контакт	Слика	Тржишна позиција	Понуда	Цена
1. МЕРКУР НОВИ Ул. Булевар српских ратника 18 36210 Врњачка Бања	 www.vrnjicspa.com	3 категорија (3 звезде) Удаљеност: Београд 205 км	- број соба: 226 соба, 7 апартмана - термални Aqua центар "Voterfol" са затвореним базеном, саунама, собама за третмане, fitnessom	ноћење по особи укљ. полупансион и спа: ЈС: 3.680 Д / 41 € ДС: 3.460 Д / 39 €
2. AQUA PANON Народни Парк бб 24420 Кањижа	 www.aquapanon.com	2 категорија (4 звезде) Удаљеност: Београд 205 км Суботица 40 км Нови Сад 130 км	- број соба: 23 собе, 10 апартмана - унутрашњим затвореним мостом повезан са термалном бањом	ноћење по особи укљ. полупансион и базене: ЈС: 3.300 Д / 37 € ДС: 2.800 Д / 31 €
3. ЛУПУС Народни Парк бб 24420 Кањижа	 www.hotellupus.com	2 категорија (4 звезде) Удаљеност: Београд 205 км Суботица 40 км Нови Сад 130 км	- број соба: 27 соба, 13 апартмана - унутрашњим затвореним мостом повезан са термалном бањом	ноћење по особи укљ. полупансион ЈС: 2.300 Д / 26 € ДС: 2.200 Д / 25 €
4. ПРЕЗИДЕНТ Олге Пенавин 2 24413 Палић	 www.prezident.subotica.net	2 категорија (4 звезде) Удаљеност: Београд 180 км Суботица 7 км	- број соба: 48 соба, 4 апартмана - конгресни капацитети: 103 седишта - wellness: мали затворени базен са грејаном водом, сауна, whirlpool, собе за третмане, fitness - отворен базен, лежальке	ноћење по особи укљ. полупансион и спа (базен, ђакузи, fitness) : ЈС: 5.000 Д / 56 € ДС: 7.500 Д / 83 €

Сл. II-10: Водећи Спа хотели

Главни закључци

Као резултат анализе конкурената, могу бити обликовани следећи закључци о **бањском тржишту у Србији**:

➤ Ограничена понуда у Војводини

Војводина нуди 2 болнице за рехабилитацију, 3 старија лечилишта са извесним спортским и рекреационим садржајима, традиционално летовалиште језеро Палић познато по лековитој води и блату и понуди одређеног квалитета, као и локалне спортске и рекреационе центре у регионалним центрима и надстандардни хотелски спа у водећем новосадском градском и пословном хотелу Парк.

- **Традиционална леčiliшта као примарни конкуренти**
Идентификованих 6 примарних конкурената према величини и препознатљивости, су традиционална и дугорочно присутна леčiliшта попут Врњачке Б., Б. Ковиљаче, Рибарске Б., Нишке Б. и Буковичке Б., као и планинско место Златибор са познатом болницом Чигота, сва са нагласком на рехабилитацији.
- **Многи секундарни конкуренти**
Преосталих 25 бањских места сматрани су као секундарни конкуренти од мањег значаја, који делују чисто као болнице за рехабилитацију, планинске дестинације и летовалишта, установе ниског стандарда и слично.
- **Непостојање реномираних спа хотела**
Препознатљиви надстандардни спа хотели у Србији заправо још не постоје - старији Нови Меркур у **Врњачкој Бањи**, водећи хотели на Палићком језеру са малим унутрашњим спа центрима без термалне воде или повезани Aqua Rapo и Лупус у Бањи Кањижа, могу се сматрати првим представницима тог типа. Оквирна цена ноћења по особи са полупансионом и улазом у спа креће се око 30-55 еура.
- **Рехабилитациона усмереност**
Бањско тржиште у Србији произлази и још увек даје предност рехабилитацији, са неким елементима рекреације. Превладава продужена рехабилитација у специјалним болницама за рехабилитацију, које се крећу од болница до живахних објеката за рекреацију. Покреће их првенствено здравствено осигурање, са очигледном тенденцијом ка ниској квалитети и ценама.
- **Масивна и застарела**
Термална, бањска (рехабилитациона) понуда може бити описана као масивна, застарела, ниског квалитета са критички високом густином бања у централној Србији. Неопходна су улагања и обнова, као и постизање одређених стандарда рехабилитације и модерних wellness производа.
- **Скромна понуда модерног wellnessa**
Модеран wellness spa у западном стилу не постоји и концепција дневних посета спа центрима није довољно схваћена. Постоји неколико wellness spa центара у водећим бањама као што су Сенсе, Фонс Романус или Ковиље, као и хотелски спа центри у хотелима Президент или Парк. Остатак понуде је ограничен на застареле термалне затворене базене са нетретираном термалном водом. Сауне су ограничене на једну кабину. Споменути спа центри наплаћују приближно 4 € на сат за дневне госте (базен и сауна), осим Бање Ковиљаче са ценом од 13 €. Цена дневне карте у хотелским спа центрима је око 12.
- **Будући изазови**
У будућности треба очекивати нове изазове – модернизација и инвестиције, приватизација, увођење нових производа, повећана конкуренција и неопходне реформе система здравственог осигурања, могли би допринети реорганизацији и реструктурирању тржишта.

II.3 МЕЂУНАРОДНИ ТРЕНДОВИ И VVV SPA ЦЕНТРИ

II.3.1 Трендови у свету spa & wellness понуде

Преглед

Узимајући у обзир прву фазу брзог развоја spa и wellness трендова, која се фокусира на основне захтеве и потребе појединачног потрошача, као што је пливање у топлој и лековитој термално-минералној води, врло занимљиво је посматрати **трећи животни циклус** у spa и wellness пословању. У овом урбаном и стресном времену, садашњи клијенти жуде за идеалним и потпуним опуштањем и рекреацијом за душу и тело. Уживају у тражењу малих “бекстава” из свакодневне рутине тако да користе различите wellness третмане, по целом свету. Лудују за здравим fitnessom и beauty центрима. Троше много новца за расипно лечење у скупим spa центрима. Свака година доноси нови тренд у spa свету. Упркос томе, у прошлости су обликована два главна правца у развоју spa центара:

- ⇒ **Spa хотел**, где се spa налази у (луксузном) хотелу
- ⇒ **Spa центар**, као независни spa са оближњим хотелом

Spa хотел

Типичан spa хотел нуди базене са водним површинама до 100м², различите врсте сауна и многобројне beauty и wellness третмане. Свакако је евидентно да ове врсте на тржишту имају ограничен потенцијал раста. Хотелијери који желе пратити савремене wellness трендове морају стратешки планирати и професионално деловати. Врхунски катеринг, изузетна и најбоље одабрана понуда пића, стратешка концепција, маркетинг и финансијски најбоље позиционарање хотела заједно са брзо доступним wellness третманима, остаје у нежном сећању. Међутим у овој студији се не желимо детаљније бавити постојећим трендовима у spa хотелима.

Spa центар

Углавном постоје веома добро развијена географска подручја са spa центрима у средњој Европи, нпр. јужна Немачка, Аустрија, Швајцарска, северна Италија. Земље као Пољска, Румунија и Србија сматрају се земљама са високим потенцијалом за развој овог тржишта. Данас се spa центри деле на:

- ⇒ **Градски spa** као урбани рекреациони објекти или
- ⇒ **Рурални spa центар** за госте који преноће или дневне госте из шире зоне обухвата

Главни тренд који се може приметити у градским spa центрима је да урбани једнодневни гост проводи краће али интензивније време у spa објектима. Он жели прилагођене третмане, тражећи и комбинујући више третмана или бира такве које одговарају његовим потребама и животном стилу. Чланарине и бонуси су високо цењени, као и чланарине у теретани, која омогућава уживање у spa понуди по нижој цени.

С обзиром на очекивано искуство уживања и преобликовање посете spa центру у изузетну авантуру, трендове и развој, оба споменута spa типа имају заједничко:

- Краћа али интензивнија искуства
- Краће време чекања и више времена

- Високо интензива искуства
- Широк избор третмана
- Више искуства у смислу осећаја
- Даљи развој спа концепција са бољом/духовитом причом
- Више тематских паркова са елементима авантуризма

Spa трендови

Популарност спа третмана расте, све већи број жена и мушкараца опушта се помоћу дневних спа центара, терапеута и клубова здравља. С обзиром да је у порасту потреба за оваквим алтернативним здравственим лечењима, стручњаци за спа туризам предвиђају још **већу разноликост необичних услуга** доступних клијентима у будућности, док ће спа индустрија забележити пораст у комбинацијама здравствених, fitness и спа терапија.

"SPA центри представљају важне нове идеје у здрављу, fitnessу, лепоти, архитектури, дизајну и кулинарству" рекао је Susie Ellis, председник компаније SPA Finder. "Посматрајући ове спа трендове гледамо у будућност – од тога где живимо, како планирамо породицу, до тога како спавамо." Превладајући и континуирани спа трендови су специјализовани медицински спа, неинвазивни третмани и раст тржишта мушкараца и тинејџера.

Медицински спа центри прате концепцију "препустити се и истовремено допринети здрављу". Обећавају опсежну медицинску присутност у угодном амбијенту. За време медицинског wellness боравка у модерном спа центру лекар преузима одговорност за здравље и опоравак. Медицински стручњак преиспита и забележи могуће здравствене проблеме и ризике. Даљње лечење максимално је прилагођено здравственом стању госта, иако се овај медицински аспект не може упоредити са (здравственим) лечењем. Медицински wellness се не заснива на лечењу болесника него на превенцији. Коначно, медицински wellness даје добар разлог за дугорочне промене животног стила.

Данашњи SPA има за циљ да понуди **здрав животни стил** својим клијентима у смислу здраве прехране, образовања о здравом животном стилу, fitness радионица и још пуно тога. Значи, људи уживају у спа центрима не зато што је то постало мода или статусни симбол, већ због многоструких користи, које они нуде. Спа центри су постали интегрални део живота људи. Они посећују спа не само због релаксације, већ да испуне одређене циљеве као нпр. престати пушити, изгубити на тежини, олакшати болове и постићи бољу здравствену форму. Спа центри су један од најпопуларнијих начина за јачање личности и тиме подизања самопоуздања и самопоштовања.

У индустријализованим земљама повећавају се циљне групе „Старијих“, знане као Best Aged, Golden Oldies, итд. Младе циљне групе као породице са децом, млади итд. се смањују. Људи у другом делу живота имају више расположивог дохода, у комбинацији са високим нивоом активности - нови слоган за ту циљну групу је "Healthcare" (брига о здрављу), "New Egoism" (нови егоизам), "Work-Life Balance" (равнотежа између рада и живота) или "Convenience" (удобност).

Спа третмани

Поглед на најновију wellness понуду и модерне спа центре показује wellness третмане као следећа „искуства“:

- **Арома терапија**
За арома терапију се користе различита разблажена есенцијална биљна уља - идеално из природних извора. Учинци биљних уља у процесу лечења, ублажавања болести и превенције дају очекиване ефекте. Ова традиционална метода стара је преко 5.000 година и има дугу традицију.
- **Ayurveda**
Медицински тренд који долази из Индије: Ayurveda је правило дуговечног и здравог живота, заснованог на холистичком и интегралном медицинском систему. Са овим третманом јачају се тело, душа и дух у смислу превенције болести.
- **Терапија бојама**
Да би се постигао најбољи здравствени ефекат, ова метода користи различите боје. Таласи боја утичу на наше мисли и осећања. Знање о позитивном утицају различитих боја на здравље људи употребљавали су већ стари Кинези и Египћани.
- **Пост**
Потпуно одустајање од (чврсте) хране помаже у прочишћавању целог организма.
- **Терапија камењем**
Основу за терапију камењем представља обло камење лаве угрејано на 50°C. Ова терапија развијена је као масажна терапија у Аризони.
- **Сауна**
Сауна првенствено значи "соба од дрвета" за постизање знојења - знојење служи здрављу. Размена врућег и хладног позитивно утиче на имунитет и подржава циркулацију крви. У последње време сауна је постала веома популарна као интегрални, софистицирани и привлачни спа елемент, као одвојена зона или као независни сауна спа центар.
- **Shiatsu masaža**
Ако бисмо желели да преведемо Shiatsu дословце на јапанском овај израз значи "притисак прстију". Током масаже прсти врше притисак на специјалне тачке на људском телу чиме стимулишу ослобађање његове енергије. Сврха ове врсте масаже заправо је превенција и релаксација.
- **Таласо терапија**
Таласо терапија користи моћну енергију мора (со, минерали и алге). Представља холистичку и интегралну терапију која уједињује интерне и екстерне третмане.

Резултати

Следећи закључци изведени су из трећег животног циклуса spa и wellnessa:

- Модерно друштво "на даљинско управљање" одређује рекреацијско понашање: што није интересно немилосрдно је избачено. **Атрактивна понуда** мора бити **непосредно** достављена. Ограничења и неудобности воде ка одбацивању исте.
- Померање у оквиру популационе пирамиде које је наклоњено старијој генерацији траје непрекидно. Припрема **понуде намењене старијој генерацији**, унуцима и старим родитељима је нужна.
- Број деце по породици остаје занемарљив. **Деца**, као мали "диктатори" **одређују** породици како да се искористи слободно време, емотивно уцењујући породицу ако не добију то што желе.
- Буџет за активности слободног времена нема растућу тенденцију или је она занемарљива. Мото "**више за мање**" преовлада тржиштем слободног времена, али се слободно време истовремено сматра драгоценом вредношћу.
- Са друге стране издаци за медицински wellness сматрају се инвестицијом у будућност. Интегрална **холистичка концепција** одржавања здравља и благостања биће високо цењена.
- Увек више, увек краће. Једнодимензијална концепција ће бити замењена **мултидимензијалном** (активно искуство, игра, информације кроз биоскоп, итд.).
- Espresso ефект у доживљавању слободног времена: садржајно искуство за краће време. Гост нема времена да доживи авантуру. Они желе гарантован и високо узбудљив "**тренутан доживљај**".
- Слободно време се све више помера према вечерњим сатима. Радно време ће бити померено према **вечерњој и ноћној понуди**.

II.3.2 VAMED Vitality World spa центри

VAMED

Компанији VAMED, основаној у 1982, био је поверен завршетак изградње нове Опште болнице у Бечу, као један од најзначајнијих пројеката успостављања државних здравствених услуга у Европи. Од тада је VAMED имплементирао низ здравствених пројеката у Аустрији и иностранству, често користећи притом модел јавно-приватног партнерства, пружајући услуге међународног финансијског инжињеринга, заједно са развојем сложених пројеката и управљањем. Са преузимањем спа центра Oberlaa од града Беча и развојем спа центра у Geinbergu, VAMED је успешно ступио на спа и wellness тржиште. Данас VAMED управља 6 спа центра и друга 2 су у фази изградње. У тим пројектима, компанија је показала своју посебну способност у реализацији пројеката оваквих снажних туристичких инфраструктура, у "туристички непознатим локацијама" као што су Geinberg или Laa, увек у уској сарадњи са државним партнерима као што су месне заједнице, покрајинске владе, државе и институције ЕУ.

VVW управљање

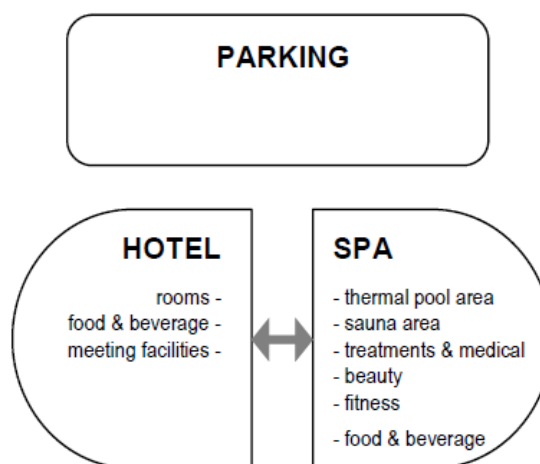
VAMED је интегрисао управљање Spa центрима у специфичну управљачку структуру под заједнички бренд **VAMED Vitality World**. VVW је водећи на аустријском тржишту са тржишним уделом од око 25%. У 2008 VVW је остварио приближно **1.8 милиона дневних улаза** у 6 Spa центра и укупан промет од 75 мил. еура. Са отворењем двају нових Spa центара у изградњи VVW ће 2010 управљати 13.000м² водених површина и 1.900 хотелских лежаја високе квалитете те запошљавати 1.500 људи. VVW Spa центри су:

- **Aqua Dome Längenfeld**
Spa смештен усред познате планинске долине и снажне туристичке дестинације Ötztal у Tirolu/Austriji, нуди комбинацију водне забаве, спорта и здравља у хотелу са 4 звездице.
- **Dungl Medical-Vital Resort**
Лечилиште се налази и у винском региону "Weinviertel" у доњој Аустрији и следи здравствену методу оснивача проф. Willija Dungal, са два хотела са 4 звездице и традиционалним Кинеским медицинским центром.
- **Therme Geinberg**
Први Spa комплекс компаније VAMED смештен у руралном амбијенту на граници Баварије и горње Аустрије, нуди опсежан термални wellness, сауну, управљање животним стилем, спорт и Vitality хотел.
- **Therme Laa**
Spa центар који се налази у винском региону "Weinviertel" близу чешке границе. Лаа нуди дневним гостима комбинацију wellnessa, водне забаве, сауне, здравља, fitnessa и хотела са више од 4 звездице.
- **Therme Oberlaa-Vienna**
Градски Spa са 3 елемента термалног Spa центра, центром за животну енергију и wellness парком. Spa се тренутно налази у процесу интезивне реконструкције.
- **Bad Sauerbrunn**
Лечилиште Bad Sauerbrunn је стационарано у брдовитом руралном крају Rosalia близу Eisenstadtu и нуди смештај у 3 повезана објекта и услуге термалног Spa центра и лечења.

Компанија VAMED ће у скорој будућности отворити 2 нова Spa центра: **St. Martins Spa & Lodge** у националном парку језера Neusiedler у 2009 и **Spa centar Kaprun** у туристичкој дестинацији Zell у Салзбургу у 2010.

VWV Spa центри

Концепција VWV Spa центра садржи **Spa за дневне госте** са пространим и софистицираним затвореним и отвореним термалним површинама са 2.000м² водних површина, богате садржаје сауна, здравственим и терапијским центром, beauty and fitness понудом заједно **са повезаним Spa хотелом** са прибл. 150 соба на нивоу међународних 4 звездица (Superior). Различити ресторани и барови у обе јединице, собе за конференције/ састанке/ банкете, **јавно паркиралиште** и **комплементарна понуда у околини** као што је спорт, кулинарика, вино, "shopping" или забава, заокружују понуду VWV Spa центра. Величина земљишта варира између 5 и 10ха. На следећим страницама су приказана 3 примера развоја VAMED-ових Spa ресора у Geinbergu, Laa i Längenfeldu.



Сл. II-11: Концепција VWV spa центра

Реализација оваквог пројекта подразумева постојање главне туристичке инфраструктуре и тзв. "**туристичког расетакера**" за заједницу и регион. Због карактера инфраструктуре и ограничених економских капацитета овакав пословни концепт увек захтева обезбеђивање **јавних субвенција** и другу директну/индиректну помоћ државних партнера за финансирање пројекта и успешну реализацију. Међутим, тржиште мора да покаже **довољну потражњу и стабилну економску ситуацију** за такав развој.

Критеријуми пројекта

VAMED константно ради на новим развојним Spa пројектима, такође и на међународном нивоу. 3 главна критеријума за обавезивање компаније за такво ангажовање су обично

- Суделовање/преузимање **развоја пројекта** у фази припреме
- Именовање за **генералног извођача** пројекта због обезбеђења "производа" и његовог неопходног квалитета и стандарда, да би могао преузети обавезу управљања
- Именовање за **управитеља** према дугорочном уговору о менаџирању без обавезе улагања или гарантовања.

Therme Geinberg, Geinberg/Austria

www.therme-geinberg.at

Историја: Spa & Wellness комплекс "Термални центар Геинберг" налази се у троуглу градова Линц, Салзбург и Минхен, у брдовитом руралном региону. 1974 урађена је испитна нафтна бушотина и случајно је пронађен извор топле воде. 1980 изведено је стручно испитивање бушотине и тиме је био обезбеђен извор термалне воде за Термални центар Геинберг. Развој пројекта започео је 1991 и компанија VAMED Group радила је на развоју пројекта како би обезбедила финансирање истог до 1996, када су почели грађевински радови. У априлу 1998 Термални центар Геинберг био је свечано отворен. Од тада је било је изграђених неколико додатних објеката, као што је конференцијски центар, чувени ресторан Aquarium, карибски забавни парк, слана пећина и неколико других објеката.

Основни подаци: 10 ха земљишта, 3.000 м² водних површина, 192 собе/361 лежај, припл. 280 запослених

Понуда: Компанија Shell обликовала је спа за дневне госте са оближњим Светом сауна, хотелом, Vitality центром са јединицама за масаже/beauty/третмане, fitnessом са трговинама и јединицама са храном и пићем, спортским центром и семинарима & event садржајима за до 400 особа - спа бруто површине од 17.600 м² и хотел од 15.000 м² (без гараже).

Термална вода: Артерски термални извор (натријум-водоник карбонатна-хлоридна-сумпорна термална вода) дубине 2.100м са температуром од 100.6°C и протоком од 24л/с

Инвестиције Укупно припл. 70 милиона еура за изградњу и проширења – значајно учествовање и потпора државе, као и значајна национална/интернационална улагања.

Прицес: Целодневна улазница за одрасле € 20.50/22.50, доплата за сауну € 6.00.
Ноћење по особи у двокреветној соби укључујући полупансион и Спа € 126.00- 144.00.

Власници: Мешовит конзорцијум банака и холдинг компанија, осигурав. кућа и VAMED-а. Управитељ је TBG Thermenzentrum Geinberg Betriebs GmbH, компанија повезана са VAMED Group

Јавни приступ: Бесплатна гаража директно повезана са хотелом, бесплатан аутобуски превоз из/до околне железничке станице и суседне аеродроме.

Процена: Пројекат "Термални центар Геинберг" представља успешан пример партнерства између државних институција посвећених пројекту и високо мотивисаним и ангажованим приватним сектором, које је изграђено кроз дуготрајан и исцрпан развој пројекта како би се обезбедило профитабилно пословање, способно да загарантује потребно реинвестирање.



Понуда Термалног центра Geinberg :

- 1 Термални спа центар са зонама за опуштање
- 2 Fitness са бутицима
- 3 Спортска арена
- 4 Ресторан "Aquarium"
- 5 Свет сауна
- 6 Vitality центар укључ. третмане
- 7 Хотел са 4* са хотелским спа центром



Therme Laa, Laa a.d. Thaya/Austria

www.therme-laa.at

Историјат: Термални центар Лаа смештен на чешкој граници у прелепом пејзажу аустријског винског региона "Weinviertel", представља веома добар пример развоја пројекта који је започео већ у деведесетим годинама прошлог века у руралној области, која није имала услове за развој туризма. Као резултат јавно-приватног партнерства, овај термални спа центар свечано је отворен у октобру 2002. Због позитивних пословних резултата, у новембру 2005 отворен је суседни хотел са 4 звездице, повезан са "Мостом осећаја" ("Bridge of Senses"), удобним, панорамним мостом у стаклу, који води преко малог потока између спа центра и хотелског комплекса.

Основни подаци: 9 ха земљишта, 2.150 м² водних поршина, 122 собе/244 лежаја, припл. 210 запослених

Понуда: Спа центар са функционалним дневним спа центром, повезаним Светом сауна, "Дечјом земљом", хотелом са својим VIP хотелским спа центром (базени и сауна), конференцијским центром и Vital Oasis са масажама/beauty третанима - спа бруто површине од 13.750 м²; хотела (без гаража) 15.400 м².

Термална вода: Извор "Laa Thermal North I" – натријум-хлоридно-јодна минерално-термална вода са дубине од 1.448м, са температуром од око 42°C и протоком од 6.3 л/с.

Инвестиције: Укупно припл. € 65 милион за Спа за дневне госте и Спа хотел – значајна удео државних институција и националних/интернационалних субвенција.

Цене: Целодневна улазница за одрасле € 19.30, доплата за сауну € 6.50.
Ноћење по особи у двокреветној соби укључујући полупансион и спа € 117.00 - 138.00.

Власништво: Мешовит конзорцијум локалне заједнице, локалних и регионалних банака, осигуравајућих кућа и VAMED-а. Управитељ је TBG Therme Laa a.d. Thaya Betriebsgesellschaft m.b.H, компанија повезана са VAMED Group.

Јавни приступ: Хотелска гаража и бесплатно отворено паркиралиште, бесплатна аутобусна линија из/до оближње железничке станице.

Процена: Провод у Лаа значи уживање у луксузном wellness дану у најелегантнијим спа зонама термалног спа центра Laa superior, укључујући све водне и сауна површине пространог дневног термалног центра Laa. Уз то, максимално уживање у пријатном спа амбијенту у изванредном хотелу са 4* superior. Комбинација облика, боја и материјала ствара атмосферу елеганције и удобности.



Понуда Термалне бање Laa/Thaya:

- 1 Хотел "Therme Laa" 4* superior
- 2 Конференцијски центар
- 3 Кетеринг/ VIP зона
- 4 Хотел SPA (за VIP)
- 5 Третмани & Beauty
- 6 Центар здравља и виталности
- 7 Дневни Спа центар Laa
- 8 Спољашња зона
- 9 Свет сауна



Aqua Dome, Längenfeld/Austria

www.aqua-dome.at

Историјат: Најмодернији аустр. спа центар устан. је у септембру 2004 у селу Längenfeld у долини "Ötztal" у Tyrolu. Развој пројекта у том туристички врло развијеном региону започео је 1996 у уској сарадњи са локалном турист. понудом, заснивао се на старом лечилишту, затвореном у 70-има. Поглед на импресивне планине и специфично осветљење највећег спа центра у Tyrolu нуди јединствен поглед на снегом покривене Ötztal Alpe.

Основни подаци: 5 ха земљишта, 2.500 м² водних поршина, 144 собе/288 лежаја, прибл. 180 запослених.

Понуда: Спа центар са две компоненте - дневни спа центар са повезаним хотелом и - термални спа центар са Спа Домом, дечје зоне, Свет сауна, wellness & beauty центар за третмане, медицински спа, fitness центар, приватни VIP Club –спа бруто површине 26.500м², хотел 9.900 м² (без гараже).

Термална вода: Извор "Längenfelder Schwefeltherme" – натријум-хлоридно-сулфатно-сумпорна термална вода са дубине од 1.800м, са температуром око 40°C и протоком 3-4 л/с.

Инвестиције: € 74 милиона за комплетан спа и хотелски комплекс – значајно учешће државних институција и националних/интернационалних субвенција.

Цене: Целодневна улазница € 23.00, викенд € 25.00, доплата за сауну € 10.00, Неограничена целодневна улазница са fitnessом за € 36.00 / 38.00. Ноћење по особи у двокреветној соби укључујући полупансион и спа € 135.00 - 190.00.

Власништво: Мешовит конзорцијум локалне заједнице, управитеља скијалишта, банака и инвестиционих компанија, компанија и VAMED-а. Управитељ је Aqua Dome Tirol Therme Längenfeld GmbH & CO KG.

Јавни приступ: Бесплатна јавна гаража директно повезана са хотелом, бесплатна аутобуска линија из/до оближње железничке станице и суседних аеродрома.

Процена: Спа доживљај са погледом: усред Ötztal Alpa, најмодернији аустријски спа центар нуди универзалну комбинацију водне забаве, спорта, спа центра и здравља на укупно 50.000м². Спа и хотел на нивоу 4* супериор изграђени су у већ високо развијеном туристичком региону "Ötztal" да би са атрактивним пројектом туристичке инфраструктуре ојачали целогодишњу понуду дестинације.



Понуда Термалне Бање Aqua Dome, Längenfeld/Austria :

- 1 AQUA DOME Хотел са 4* superior
- 2 Spa Dome
- 3 Спољни спа базени
- 4 Свет сауна "Glacier Glow"
- 5 Beauty & третмани
- 6 Fitness центар
- 7 VIP клуб
- 8 Медицински центар Excellence
- 9 Зона за децу и породицу



II.4 ЗОНА ОБУХВАТА И ПОТЕНЦИЈАЛ

Анализа зоне обухвата

У овом поглављу биће приказан потенцијал за дневне посетиоце за пројекат снажне туристичке инфраструктуре у Новом Милошеву, као што је циљан модеран wellness spa центар. Дневним гостима сматрају се особе које трајно живе у зони обухвата оваквог новог spa центра. Дневни гост долази у spa из места сталног боравка с циљем да тај боравак има карактер дневног излета или вечерње посете.

Основу за овакво извођење чини становништво у зони обухвата према званичној националној статистици (становништво полугодишњи подаци за 2007) и време вожње колима према признатом софтверском програму за планирање пута. Жеља да се посети овакав spa у директној је корелацији са потребним временом вожње - што ближе то боље. На основу пословања и консултантског искуства претпоставили смо 3 различите зоне обухвата са различитим понашањем и градулацији потенцијалних spa посета.

Зоне обухвата

Ове 3 зоне обухвата структуриране су у 30, 60 и 90 минута вожње. Због проблема са интернет планерима рута на разгранатој путној мрежи у Војводини, користили смо **Microsoft Auto Route 2002** за израчунавање времена вожње. Програм израчунава руте према испод приказаним брзинама. На претежно равним, правим, релативно добро одржаним, мало фреквентним, претежно главним, државним путевима у Војводини, одредили смо брзину која износи **95% од ограничене брзине**. Рутирање је било одређено заједно са локалним пројектним тимом и на темељу њиховог познавања путева као и доказима добијених резултата о временима вожње.

Тип пута	Ограничење брзине	Путна брзина
Аутопут	120 км/х	114 км/х
Пут рез. за мот.возила	100 км/х	95 км/х
Главни путеви	80 км/х	76 км/х
Другостепени путеви	60 км/х	57 км/х
Насеља	Мин. 40 км/х	40 км/х

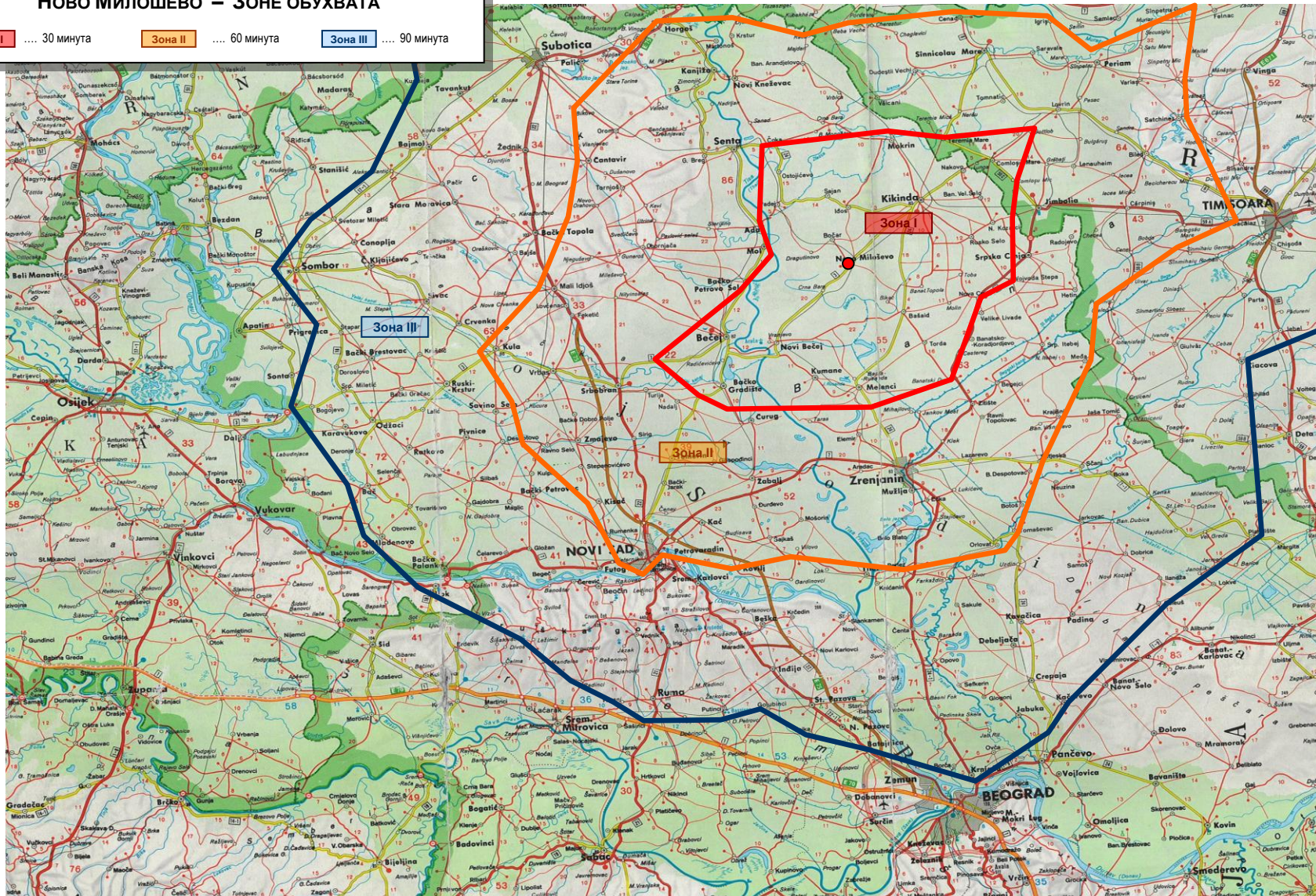
Сл. II-12: Ограничење брзине и путна брзина

Три различите зоне покривају следећа подручја:

- **Зона I – 30 минута**
Обухвата углавном општине Ада, Чока, Кикинда, Бечеј, Нови Бечеј, Нова Црња и неколико села које се граниче са Румунијом.
- **Зона II – 60 минута**
Обухвата северни Банат и скоро цео средњи Банат са Зрењанином, неколико општина у северној Бачкој, више од половине јужне Бачке са Новим Садам и територијом око румунско-српске границе у области Тимиш, близу Темишвара.
- **Зона III – 90 минута**
Обухвата скоро целу Војводину мало пре Београда, Темишвар и Арад у Румунији и Сегедин у Мађарској.

НОВО МИЛОШЕВО – ЗОНЕ ОБУХВАТА

Зона I 30 минута Зона II 60 минута Зона III 90 минута



Мапа II-3:
Зоне обухвата
Ново Милошево

Табеле зоне обухвата

Следеће табеле приказују регионе односно области према државама које су укључене у три зоне приказане на мапи, са укупним бројем становништва и популацијом која се налази у одређеној зони.

ЗОНА 1		Становништво			
0-30 мин.	Држава	Регион/Општина	Укупно	%	Зона 1
	Србија - АП Војводина		1,991,507	7%	143,937
	Средњи Банат		197,585	20%	40,285
		Нови Бечеј	25,271	100%	25,271
		Нова Црња	11,338	46%	5,217
		Житиште	18,661	16%	3,034
		Зрењанин	127,416	5%	6,763
	Северни Банат		157,155	48%	74,735
		Кикинда	63,324	100%	63,324
		Чока	12,634	90%	11,411
	Јужна Бачка		603,244	5%	28,917
		Бечеј	39,317	74%	28,917
	Romania		21,585,365	0%	4,465
		Timiș	660,966	1%	4,465
		Sănnicolau Mare	13,318	34%	4,465
Укупно					148,402

Сл. II-14: Зона обухвата 1

Укупна популација у окружењу у **Зони 1** која чини тзв “двориште” пројекта износи **150.000 људи**. Највећи извори су градови Кикинда са 42.000, Бечеј са 26.000 и Нови Бечеј са 14.000 становника. Реализацијом новог **полу-аутопута** (види странице 11 и 12) преко већ завршеног моста преко Тисе близу Аде, Зона 1 ће бити проширена на запад и укључивати ће две главне општине Аду и Мол и оближна насеља са још 20.000 становника.

ЗОНА 2		Становништво			
30-60 мин.	Држава	Регион/Општина	Укупно	%	Зона 2
	Србија - АП Војводина		1,991,507	40%	797,513
	Средњи Банат		197,585	91%	180,125
		Нови Бечеј	25,271	100%	25,271
		Нова Црња	11,338	100%	11,338
		Житиште	18,661	100%	18,661
		Зрењанин	127,416	95%	120,877
		Сечањ	14,899	27%	3,978
	Северни Банат		157,155	100%	157,155
	Северна Бачка		194,573	14%	26,734
		Суботица	145,752	7%	9,743
		Бачка Топола	36,051	12%	4,221
		Мали Иђош	12,770	100%	12,770
	Јужна Бачка		603,244	69%	414,198
		Бечеј	39,317	100%	39,317
		Србобран	1,747	100%	1,747
		Врбас	44,202	92%	40,851
		Темерин	28,273	100%	28,273
		Нови Сад	319,259	92%	294,948
		Тител	16,441	55%	9,062
	Западна Бачка		200,951	10%	19,301
		Кула	45,960	42%	19,301
	Romania		21,585,365	0%	25,031
		Timiș	660,966	4%	25,031
		Sănnicolau Mare	13,318	100%	13,318
		Jimbolia	11,713	100%	11,713
Укупно					822,544

Сл. II-15: Зона обухвата 2

Заокружен укупан број становника у **Зони 2** од 60 минута чини **820.000 људи**. Чисту популацију која припада Зони 2, са временом вожње између 30 и 60 минута, чини до 670.000 људи. Највећи извори овде су Нови Сад са 190.000 становника и Зрењанин са 80.000 становника.

ЗОНА 3		Становништво			
60-90 мин.	Држава	Регион/Општина	Укупно	%	Зона 3
	Србија - АП Војводина		1,991,507	74%	1,475,120
		Средњи Банат	197,585	100%	197,585
		Северни Банат	157,155	100%	157,155
		Јужни Банат	306,133	23%	71,434
		Северна Бачка	194,573	100%	194,573
		Јужна Бачка	603,244	99%	599,511
		Западна Бачка	200,951	37%	73,976
		Срем	331,866	55%	180,886
	Romania		21,585,365	2%	510,011
		Timiș	660,966		342,031
		Arad	458,487		167,980
	Hungary		10,097,549	2%	179,605
		Csongrád	424,849	41%	172,682
		Bács-Kiskun	540,499	1%	6,923
	Укупно				2,164,736

Сл. II-16: Зона обухвата 3

Укупан заокружени потенцијал у оквиру 90 минута у **Зони 3** чини **2.2 милиона људи**. Чисту популацију треће зоне, са временом вожње између 60 и 90 минута, представља 1.35 милиона људи. Највећи извор овде представља Темишвар и Арад у Румунији са 310.000 и 170.000 те Суботица са 100.000 становника. **Град Београд** са више од 1.1 милиона становника се налази мало иза зоне 3, а израчунато време вожње до центра града износи 100 минута.

Потенцијали приказани у овом поглављу користе се као основа за процену посета посета (фреквенција) дневних гостију сра центру.

II.5 ТРЖИШТЕ И ПОТЕНЦИЈАЛ - ЧИЊЕНИЦЕ УКРАТКО

Српске бање	Данас Србија има 32 термалне бање чланице Удружења бањских и климатских места Србије, које је члан ESPA од 2003, које представљају најачи сегмент туризма са уделом од готово 33% у укупним ноћењима. Водеће бање садрже специјалну болницу за рехабилитацију и део су јавног здравственог систем РЗЗО те варирају од чистих болница до живахних објеката за рекреацију са понеким терапијама.
Статистика туризма	Завод за статистику приказује половину споменутих бања у статистичком сегменту "Бање" са 40.000 лежаја , 20% у хотелима и сличним објектима и 55% у готово непријављиваним приватним собама, 380.000 долазака и 2.3 милиона ноћења са учешћем странаца мањим од 4%, заузетошћу лежаја од 15.4% и просечном дужином боравка од 6.1 дана. Категорија лечилишта под окриљем РЗЗО има удео од 56% у укупним ноћењима и њихова заузетост износи 67%. У 5 утврђених бања, око 1/3 ноћења покрива социјално осигурање. Три водеће дестинације су Врњачка бања (25%), Сокобања (18%) и Нишка бања (10%).
Истраживања и студије	Релевантно истраживање је сегментација Туристичке организације Србије (ТОС) спроведено у 2003. ТОС је профилисала домаћег бањског госта као особу старију од 50 година са основним образовањем, нижим и средњим приходима, која борави у комплементарном смештају, док хотелски гости преферирају хотеле са 3*, бораве дуже од 7 дана и користе услугу пуног пансиона.
Анализа конкурената	Анализа конкурената открива ограничену регионалну понуду у Војводини са 2 рехабилитационе болнице, 3 застарала лечилишта, традиционалним летовалиштем језером Палић познатим по лековитој води и извесној квалитети понуде, локалним спортским центрима и још неким, близу стандарду, спа хотелима. 6 примарних конкурената на републичком нивоу, идентификованих по величини и препознатљивост, традиционална су лечилишта. 3 од споменутих имају прве wellness јединице - Fons Romanus у Врњачкој бањи, Ковиље у Бањи Ковиљачи и Sense у Нишкој бањи. Нема препознатљивог спа хотела.
Процена бањског тржишта	Због своје величине, тржиште бања је најрелевантније за туризам Србије. Још увек је на нивоу рехабилитације са неким елементима рекреације, предвођено здравственим осигурањем и очигледном тенденцијом ниског квалитета и ниских цена. Термална бањска понуда (рехабилитација) је масивна, застарела и лошијег квалитета, са високом густином бања у централној Србији и скромном, ограниченом wellness понудом. Модеран wellness спа у западном стилу, као што су пројекти под управљањем ВАМЕД Виталиту Ворлд, не постоји и изгледа да још није довољно схваћен од стране корисника. Главни будући изазови очекују се у модернизацији и улагањима, приватизацији и неопходним реформама система здравственог осигурања .
Зона обухвата и потенцијал	Потенцијалне дневне госте модерног wellness спа центра у Новом Милошеву приказује анализа обухвата у времену вожње од 30, 60 и 90 минута. Број становника достиже 2.2 милиона , зона 1 доприноси са 150.000, зона 2 са 670.000 и зона 3 са 1.35 милиона становника. Град Београд са још 1.1 милиона становника мало је изван обухвата.

ПОГЛАВЪЕ III

ТУРИСТИЧКИ МАСТЕР ПЛАН

III.1 КОНЦЕПТ СТРАТЕШКОГ РАЗВОЈА

Кључне основе

На темељу упутстава за израду пројектног задатка у тендерској документацији и пројектног тима Месне заједнице Ново Милошево, као и налаза 1. и 2. поглавља, дефинисано је следећих **8 кључних полазишта** за мастер план развоја туризма Ново Милошево:

- **Термалне воде као основни елемент**
Природни ресурси термалних вода у Новом Милошеву, који ће највероватније бити пронађени са потребним протоком и температуром, постају полазна тачка и основни елемент развоја и оснивања туристичке дестинације.
- **Интеграција дворца Карачоњи**
Ограничени туристички ресурси у Новом Милошеву, који се свде на дворец Карачоњи са својим парком и пратећим објектима, пронаћи ће нову намену, те ће бити на најбољи могући начин интегрисани у развој.
- **Зона развоја туризма**
Кроз пројекат је Месна заједница дефинисала зону развоја туризма – подељену на главну зону и зону проширења – где ће се одвијати будући туристички развој.
- **Смернице стратешког развоја**
“Стратегија развоја туризма Републике Србије” даје највећи приоритет сра дестинацијама и сра центрима/хотелима у Војводини, Ново Милошево као потенцијалну бањску локацију препознала је и (још неусвојена) студија развоја бања у Војводини.
- **Циљеви Месне заједнице**
Поред очувања дворца, Месна заједница жели да осигура циљеве као што су интегрисање са насељем, побољшање квалитета живота локалне популације, стабилни дугорочни развој и укључење нових инфраструктуралних пројеката (заобилазницу, потенцијалну геотермалну енергију, итд.).
- **Интернационални трендови и проверени производи**
Мастер план ће пратити туристичке трендове на интернационалном тржишту, посебно у средњој Европи и покушаће да установи успешан, проверен нови производ и на српском тржишту.
- **Професионални оператер**
Предстојеће ангажовање и укључење приватног професионалног оператера за централни сра комплекс – најбоље би било да оператер поседује ланац дестинација – сматра се главним фактором дугорочног успеха.
- **Пуна помоћ државе и јавно- приватно партнерство (ЈПП)**
Амбициознији развој се може остварити само уз пуну помоћ државе при нпр. куповини земљишта, бушењу, дозволама и одобрењима, инфраструктуралним потребама итд. и посебно при финансирању, у већој мери кроз директне или индиректне субвенције. Структура ЈПП сматра се најприменијим моделом развоја.

Приступ развоју

Пројектни тим је свестан да пројекат започиње са туристички “нулте тачке”. Тренутно у и око Новог Милошева **нема туризма** и туристички потенцијали и ресурси, који би могли помоћи да се Ново Милошево нађе на туристичким мапама, су ограничени. Стабилан и одржив развој туристичке дестинације од великог значаја, може се остварити само на основу **јаког кључног пројекта** који би представљао туристички темељ будуће дестинације. Овај централни кључни пројекат ће имати функцију даљег **привлачења и генератора развоја** за Ново Милошево и служиће као покретач за сав даљњи напредак. Пратећи основна полазишта тај кључни пројекат би требао бити заснован на термалној води.

Стратешко сврставање

Објекти засновани на термалној води обично варирају у спектру медицинског, терапеутског и рекреативног сврставања, које могу да комбинују следеће три карактеристике:

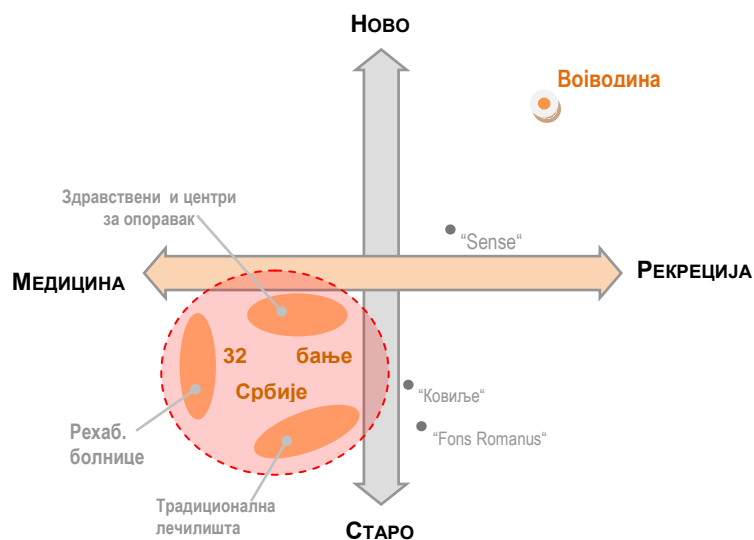
	Медицински	Лековити	РЕКРЕАТИВНИ
Објекти:	Рехабилитационе болнице са стационарима	Лечилишта са терапијским центрима	Spa центри са wellness центрима
Намена:	“Лечење” болесних пацијената	“Опоравак” болешљивих и оних који се опорављају	“Wellness” за здраве госте
Оријентација:	Медицинска нега	Терапијски третмани	Релаксација и превенциони третмани
Обично са:	<ul style="list-style-type: none"> • доктори и медицинске сестре • терапијски базени 	<ul style="list-style-type: none"> • четвороугаони терм. базени са нетретир. термалном водом • појединачне сауне • лечење испијањем 	<ul style="list-style-type: none"> • термалне површине са атракцијама • подручје сауна • здравствени, beauty и fitness центри
Покривеност здравственим осигурањем:	скоро комплетно	углавном	мање

Сл. III-1: Спектар сврставања

Анализа тржишта у 2. поглављу показала је да се термална понуда у Србији са своја 32 објекта протеже **између медицинских и лековитих**. Три групе установа, које се наравно комбинују, могу бити сврстане као:

- ❶ обичне **рехабилитационе болнице** са стриктно болничким деловањем као што су Стари Сланкамен или Бања Русанда,
- ❷ **традиционална лечилишта** са дугом историјом и историјском бањском архитектуром као што су Бања Ковилџача, Врњачка Бања или језеро Палић
- ❸ **здравствени центри и центри за опоравак** из шездесетих, седамдесетих и осамдесетих година прошлог века, са класичним термалним купалиштима као што су Бања Јунаковић или Бања Врдник

(Прве) мање wellness јединице као "Sense", "Ковиле", "Voterfol" и до одређене мере "Fons Romanus" су делови рехабилитационих болница или традиционалних лечилишта. Они су окрећу ка долазећем wellness тренду на тржишту Србије али се не могу поредити и такмичити са врхунским термалним спа центрима у централној Европи.



Сл. III-2: Позиционирање

Потребно је на прави начин разликовати кључни термални пројекат за Ново Милошево од постојеће термалне понуде у Србији, тако што ће се тржишту представити нови, али већ проверен термални производ. Војводина Спа (радни назив) бити ће позициониран као **први wellness спа центар у средњеевропском стилу у Србији**, покушавајући следити тај успешан пут. Спа центар као кључни пројекат ће бити дефинисан у 4. поглављу.

Основе развоја

Укључивање и ангажовање **приватног професионалног партнера који ће развијати кључни пројекат** и који је као оператер афирмативно доказао своју способност код сличних пројеката у окружењу, представља кључни фактор успеха и обезбеђује сигуран просперитет нове дестинације. Његов дугорочни ангажман, већ током фазе развоја, осигурава његове стандарде квалитета у изградњи и посебно у току деловања. Већ проверени производ и богато искуство у управљању сличним пројектима и велика маркетиншка искуства послужиће као темељ за трновит али врло изванредан развој туризма у Новом Милошеву. Такви међународни ланци спа центара и управљачи са препознатљивим брендом, врло су ретки.

Кроз њихов развој и искуства такви оператер обично оснују успешан производ, који се одликује посебном просторном концепцијом, изузетном функционалношћу и логистиком, као и високим стандардима и хигијеном. Ти посебни захтеви превазилазе капацитете **дворца Карачоњи**, нарочито због његове величине и тлориса, старости, неодржавања, ограничења градње, санитарних захтева и сличног.

Развојна мисија

Циљ развоја туристичког мастер плана Новог Милошева разрађен је од стране пројектног тима и формулисан у развојној мисији. Договорене су следеће одреднице:

ТМП Ново Милошево – развојна мисија	
	Развој и успостављање туристичке дестинације у Новом Милошеву заснива се на модерном "state-of-the-art" термалном wellness spa центру као кључном пројекту који покреће даљњу комплементарну понуду и додатни смештај,
... док ће	неопходне основне и инфраструктурне захтеве за такав развој морати бити на самом почетку одређене и обезбеђене од стране државе
... док ће	термални wellness spa центар као кључни пројекат бити реализован кроз јавно–приватно партнерство, кроз искуство и утицај професионалног приватног оператера, који ће преузети улогу покретача за целокупну дестинацију и њен даљњи развој
... док ће	дворац Карачоњи и његово директно окружење постати главна зона дестинације, тако да ће наћи нову туристичку намену и дати допринос као додатна јединствена продајна понуда
... док ће	даљња комплементарна понуда за туристичке активности бити развијана корак по корак кроз јавну и приватну иницијативу да би се увећала и проширила привлачност и допадљивост дестинације
... док ће	даљњи додатни смештај бити реализован корак по корак на приватну иницијативу, према растућим и доказивим тржишним захтевима за дестинацију

Сл. III-3: Развојна мисија

Фазе развоја

Следећа табела показује повезане фазе развоја и њихов садржај, заједно са првом проценом времена, носилацима пројекта и циљевима:

ТМП Ново Милошево - фазе развоја и садржај				
Фазе	Садржај	Време	Носилац	Циљ
Фаза 1	<p>Основе развоја и инфраструктурални захтеви, као што су</p> <ul style="list-style-type: none"> • концептуални развој као што је мастер план, зонирање/употреба земљишта, итд • обезбеђивање земљишта • термална бушотина и геотермална електрана • заобилазница и прилазни пут • обезбеђивање потребне инфраструктуре • паркиралиште • реновирање парка и спољашности дворца 	сада и паралелно са фазом 2	држава	стварање инфраструктурне основе за даљње фазе
Фаза 2	<p>Wellness spa центар – развијање кључног пројекта, сра центра за дневне госте са хотелом, заједно са професионаним приватним партнером, у три фазе</p> <ul style="list-style-type: none"> • фаза пројектовања развоја • фаза градње • фаза деловања, прво отварање 	<p>после и паралелно са фазом 1</p> <p>24 месеца 18 месеци 2013</p>	јавно - приватно партнерство	<p>да се успостави основна посећеност од приближно</p> <p>- 250.000 дневних посета - 50.000 ноћења</p>
Фаза 3	<p>Дворац Карачоњи – обнова и реконструкција дворцаи његових пратећих објеката, окренутих ка сра центру, са новом туристичком наменом као што је:</p> <ul style="list-style-type: none"> • дворац: луксузни “боутиџе” хотел, ресторан, конференцијски садржаји, казино и слично • паркови: опуштање и повезивање дворца и сра центра - обновљени, обликовани и тематизовани • пратећи објекти: са атракцијама као што су музеј, трг, забава, манифестације 	паралелно и после фазе 2	јавни пројекат, приватни пројекат или комбиновано	давање нове намене дворцу и његовим пратећим објектима
Фаза 4	<p>Комплементарна понуда – развој будуће туристичке инфраструктурне понуде кроз</p> <ul style="list-style-type: none"> • мању локалну инфраструктуру као што су пешачке и бициклистичке стазе, нордијско пешачење, мини голф, фудбал, итд. • већу локалну инфраструктуру као што су забавни паркови са термалном водом, голф терени и слично • локална приватна понуда као што су фарме, виногради, етно базар, локални производи, ресторани, итд. • укључење регионалних атракција као што су салаши, природни резерват Слано Копово, средњовековна базилика Арача, вожње бродом наТиси итд. 	паралелно и после фазе 2 и 3	јавни пројекат, приватни пројекат или комбиновано,	<p>достизање стабилног раста броја посета, нове циљне групе,</p> <p>продужење просечног трајања боравка</p>
Фаза 5	<p>Додатни смештај – развој даљњих смештајних пројеката у туристичкој зони, у складу са развојем дестинације и тржишним захтевима, као што су</p> <ul style="list-style-type: none"> • хотели • хотелски апартмани/комплекси • апартманска насеља • приватни пансиони, преноћишта • квалитетни кампови 	после фазе 2 и 3	приватни пројекат	повећање броја ноћења, секундарни смештај, „time-sharing“ и Сл.

Сл. III-4: Фазе развоја и њихов садржај

III.2 ЗОНИРАЊЕ

Зонирање

Месна заједница Ново Милошево посветила је **зону развоја туризма** целокупном даљњем туристичком развоју. Зона је подељена на "Главну зону" око дворца Карачоњи, "Зону проширења" на околном слободном земљишту према новој заобилазници и "Унутрашњу зону насеља" са приватним објектима и земљиштем са обе стране главне улице, од цркве ка центру насеља. Зонирање одређује будућу употребу земљишта и постојећих грађевина у области предвиђеној за туристички развој, у складу са планираним активностима и понудама.

⇒ **Главна туристичка зона** **Црвена**
 Централно туристичко подручје са понудом туристичког средишта дестинације у фази 1 и 2 са укупно 32.7 хектара земљишта подељеног на

- **Заштићену област** око дворца Карачоњи са дворцем, енглеским и француским парком и пратећим објектима од укупно 6.6 хектара, у државном власништву и јасним ограничењима градње
- **Обезбеђена област развоја** се директно наслања на заштићену област, намењена за главне пројекте, са укупно 10.1 хектара који су већ у јавном власништву (државе, месне заједнице)
- **Необезбеђена област развоја** око заштићене области развоја, која ће бити постепено интегрисана, са укупно 16 хектара који се тренутно налазе у приватном власништву и за које се очекује да ускоро постану јавно власништво

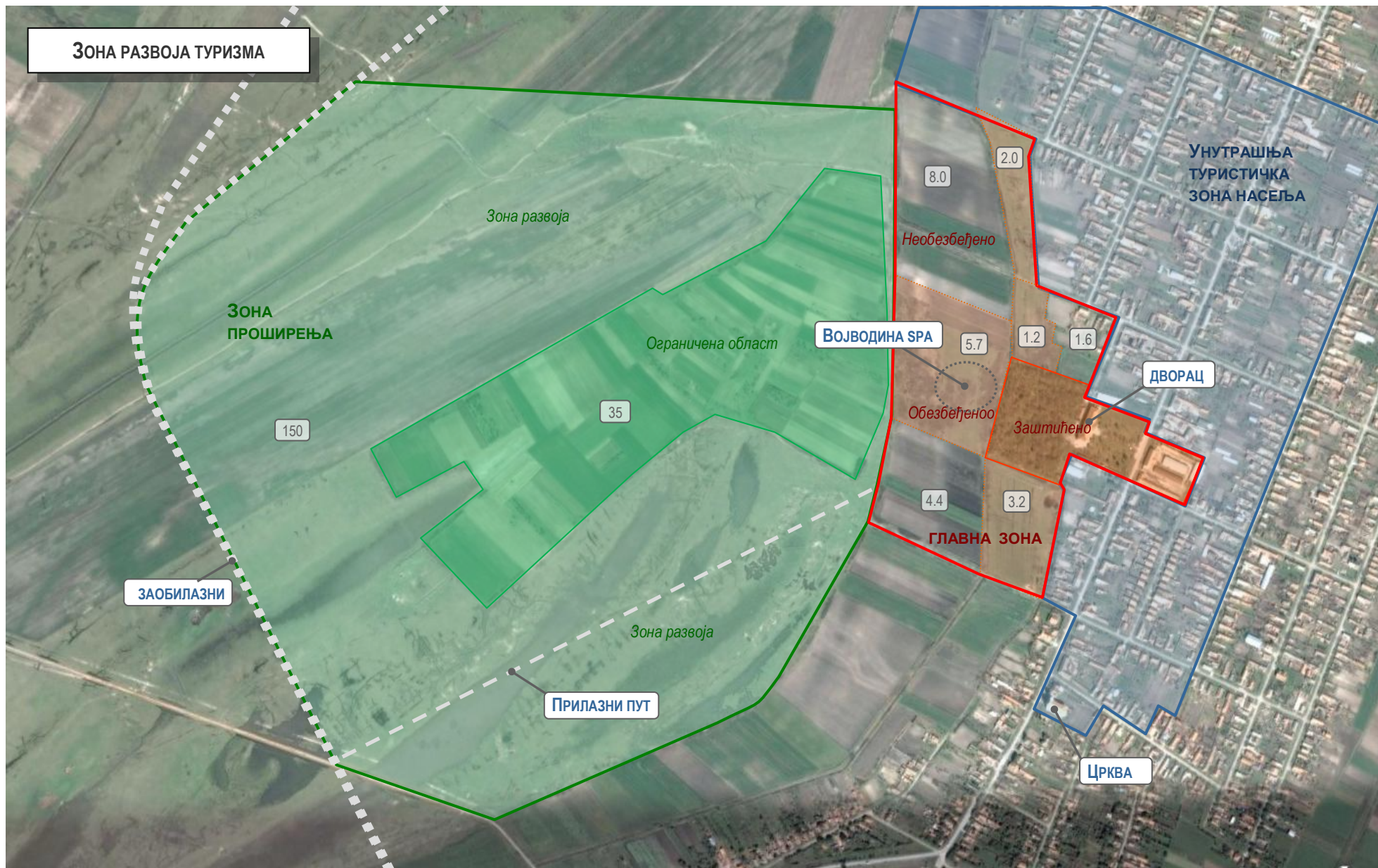
⇒ **Туристичка зона проширења** **Зелена**
 Отворено земљиште према заобилазници са око 185 хектара земље подељених на

- **Област развоја** од укупно 150 ха у државном власништву, предвиђених за прилазни пут и пројекте у фазама 4 и 5
- **Ограничена област** са укупно 35 ха са малим приватним парцелама намењених пољопривреди за туристичке намене, као што су виногради, локални пољопривредни производи и Сл.

⇒ **Унутрашња туристичка зона насеља** **Плава**
 Приватно власништво и објекти у приватном власништву са обе стране, за развој унутрашње туристичке зоне насеља путем реконструкције путева, кућа и фасада, са ограниченом пољопривредном делатношћу (смањење стоке) и развојем приватне туристичке понуде кроз смештај, храну и пиће, локалне производе и слично.

Прилаз

Нова **заобилазница** ће пролазити западно од Новог Милошева са две могуће варијанте и граничиће са зоном развоја туризма. Прилаз до ње ће водити директно од заобилазнице у главну зону до централног паркинга. Нови **прилазни пут** ће омогућити "добродошлицу" гостима са директним погледом на три оријентира: цркву свете Магдалене, дворца Карачоњи и будући Војводина Сра центар.



III.3 ПРОЈЕКТИ

Општи преглед

Пратећи концепт стратегијског развоја и зонирање за мастер план овај део студије приказује предложене пројекте за туристичку дестинацију Новог Милошева. Односећи се на пет фаза развоја и описујући начин остваривања могуће туристичке дестинације, у туристичком мастер плану (ТМП) су распоређене следеће групе пројеката:

I) ТМП Инфраструктурална фаза 1

Мапа и табеле представљају неопходне основе развоја и инфраструктуралне пројекте, који служе као темељ за све будуће ступњеве развоја и који морају бити покренути од стране државе.






II) ТМП Фазе пројекта 2/3, 2015 година

Мапе и табеле показују вероватан **прихватљиви сценарио** до 2015 године са саграђеним Војводина Spa центром као кључним пројектом и покретачем дестинације (фаза 2), заједно са могућом реконструкцијом унутрашњости дворца, одређеном на основу идеја потенцијалних извршних партнера (фаза 3). Ови пројекти морају бити реализовани кроз различите приступе јавно-приватног партнерства.




III) ТМП Фазе пројекта 4/5, 2025 година

Мапа и табеле приказују **перспективу** до 2025 године са потенцијалним развојем дестинације, заснованим на напретку и успеху пројекта – да би демонстрирале како би се дестинација могла позитивно развити. После почетне иницијативе од стране јавног сектора пројекти ће бити све више засновани на приватној иницијативи.







ТМП ФАЗА 1 – ИНФРАСТРУКТУРАЛНИ ПРОЈЕКТИ						
Пројекат	Слика примера	Опис	Локација	Димензије	Носилац пројекта	Напомена
1 Термална бушотина и (могућа) геотермална електрана		Геотермална бушотина за искориштавање ресурса термалне воде (за добијање воде/грејања/енергије) и у случају успеха изградња мање геотермалне електране за снабдевање сра центра и села термалном енергијом (даљинско грејање и електрична енергије, уколико буде могуће)	у главној зони јужно од парка код дворца, у области централног паркинга као могући елемент тлориса	<ul style="list-style-type: none"> • геотермална бушотина • зграда електране на отприлике 150м² • цевовод до сра центра и осталих корисника 	јавни пројекат, у сарадњи са Министарством и Нафтагасом – да би се касније спојило са структуром сра центра	<ul style="list-style-type: none"> • права на воду да остану насељу • могући извођач Нафтагас • могући генератор енергије од Министарства • касније у власништву и под управом будуће компаније
2 Заобилазница и прилазни пут		Заобилазница ће бити изграђена по плану месне заједнице, прилазни пут ће водити директно на подручје централног паркинга са допадљивим/погледом добродошлице на Зоријентира	заобилазница према плановима месне заједнице, прилазни пут од југозапада до главне зоне, као што је приказано на мапи	праволинијски прилазни пут дугачак отприлике 1,5 километар са две траке	јавни пројекат	<ul style="list-style-type: none"> • касније продужен дуж главне зоне • касније побољшан са одговарајућим тротоарима и уличним осветљењем
3 Централни паркинг		Централни паркинг за целу туристичку зону за потребе сра центра и објекте дворца и касније у фазама 4 и 5 даљње пројекте у околини. Паркинг се мора уклапати са квалитетом циљног пројекта са плочицама, стазама, осветљењем, зеленим површинама и сл.	у главној зони јужно од парка поред дворца, у непосредној близини сра центра и дворца	сада на отприлике 5ха земљишта за паркирање са <ul style="list-style-type: none"> • 700 места са стазама, зеленилом и осветљењем • 700 помоћних места 	јавни пројекат	<ul style="list-style-type: none"> • постепено проширен у складу са напретком, потребама и подесношћу
4 Енглески парк и спољашњост дворца		Ревитализација старог енглеског парка као централне области за релаксацију, повезаним стазама и садржајима као што су клупе, фонтане, скулптуре, инсталације, мало позориште на отвореном и слично; заједно са реновирањем спољашњости дворца	постојеће подручје парка иза дворца у заштићеној области главне зоне	4 ха заштићене области парка са поменутиим стазама и објектима намењених за парк	јавни пројекат, заједно са експертима	<ul style="list-style-type: none"> • парк и дворца су под заштитом, постоји хитна потреба за реконструкцијом • у фази 3 (делимично) покривени пролаз/коридор би могао бити потребан као веза између дворца и сра центра
5 Јавна инфраструктура		Припрема, постављање и набавка јавних инфраструктуралних прикључака у одговарајућој форми и димензијама као што су снабдевање водом, канализационо-одводни систем, снабдевање енергијом, природни гас, комуникацијска опрема и слично	детално планирање и распоред ће бити одређени	потребне димензије и потенцијална будућа проширења ће бити одређени	јавни пројекат	<ul style="list-style-type: none"> • одвојени технички пројекат или пројекти



ТМП ФАЗЕ 2/3 - ПРОЈЕКТИ							
Елементи прој.	Слика примера	Опис	Локација	Димензије	Носилац пројекта	Напомена	
<p>1 Војводина Spa wellness spa центар</p> <p>Кључни ПРОЈЕКАТ</p>		<p>Модеран "state-of-the-art" термални wellness spa центар у средњеевропском стилу са 2 компоненте пројекта</p> <ul style="list-style-type: none"> - spa центар за дневне госте са отвореним и затвореним термалним површинама, подручјем сауна, beauty и wellness центром са лакшим третманима, мањим терапијским центром, fitness центром, јединицама са храном и пићем - повезани хотел са интернационалне 4* са рестораном, баром, собама за састанке и банкете и ев. VIP хотелским spa центром 	<p>у обезбеђеној области главне зоне, западно од парка код дворца, са директним приступом на централни паркинг и енглески парк</p>	<p>на отприлике 5 ха земљишта</p> <ul style="list-style-type: none"> • spa за дневне госте са капацитетом до 1. 000 посетиоца дневно и 2.000 м² водених површина на отприлике 10.000 м² • хотел са отприлике 120 соба и споредних садржаја на површини од 5.000 до 7.000 м² 	<p>структура јавно-приватног партнерства у развоју и касније власништву</p> <p>потребно је учествовање специјализованог и познатог приватног партнера, као што је VAMED, посебно као управитеља</p>	<ul style="list-style-type: none"> • потребно је сачувати простор за потенцијално будуће ширење spa центра и хотела 	
<p>2 Дворац Карачоњи</p>		<p>Реконструкција и обнова дворца Карачоњи као луксузног туристичког објекта са директном везом са spa и понудом као:</p> <ul style="list-style-type: none"> - луксузни смештај као нпр. „бутик“ хотел, високоразредни апартмани или слично - луксузна понуда хране& пића као нпр. гурманлуци или (тематски) ресторани са специјалитетима - специјани садржаји као сала за конференције/банкете, здравствени/беауту цен., казино, ергела, школа голфа и сл. - енглески и француски парк иза и 	<p>унутар постојећег и заштићеног дворца у заштићеној области главне зоне</p> <ul style="list-style-type: none"> - дворац на 0,8 ха земљишта - Француски парк испред дворца на 0,8 ха 	<p>дворца са отприлике 2.500м² подне површине (подрум, приземље, спрат и таван)</p>	<p>приватни пројекат са државном помоћи (прогр. рестаурације) и дугорочном употребом/ структура власништва ће бити утврђени</p> <p>одговарајући партнер за приватне пројекте би требао бити пронађен и ангажован</p>	<ul style="list-style-type: none"> • дворац је под заштитом са хитном потребом за реновирањем • одвојени и ексклузиван приступ дворцу је могућ главним путем • директна веза са spa центром може бити изведена кроз парк 	
<p>3 Складишта и трг</p>		<p>Реновирање и обнова пратећих објеката у живописно место за јавно окупљање које се састоји од</p> <ul style="list-style-type: none"> - постојећег музеја у већ реновираном складишту кукуруза - још нереновираног житног магацина као јединице за забаву у нпр. тематски ресторан (са музиком), место за изложбе и манифестације и сл. - трга између зграда као „еко базара“ за локалне пољопр. и занатске производе, са продавницама на отвореном, атељеима итд. у згради администрације 	<p>простор супротно од главног пута са 2 заштићена складишта у главној зони, на 1 ха земљишта</p>	<ul style="list-style-type: none"> • музеј у реновираном складишту кукуруза у приземљу • старо складиште пшенице на 5 нивоа • стара зграда администрације слободна за употребу • трг са индустријским складиштима која би требала бити уклоњена 	<p>јавни пројекат са могућностима за мала приватна предузећа</p>	<ul style="list-style-type: none"> • два складишта су под заштитом • постоје обећана средства за обнову крова и фасаде на житном магацину • напуштена индустријска складишта на тргу би требала бити уклоњена 	



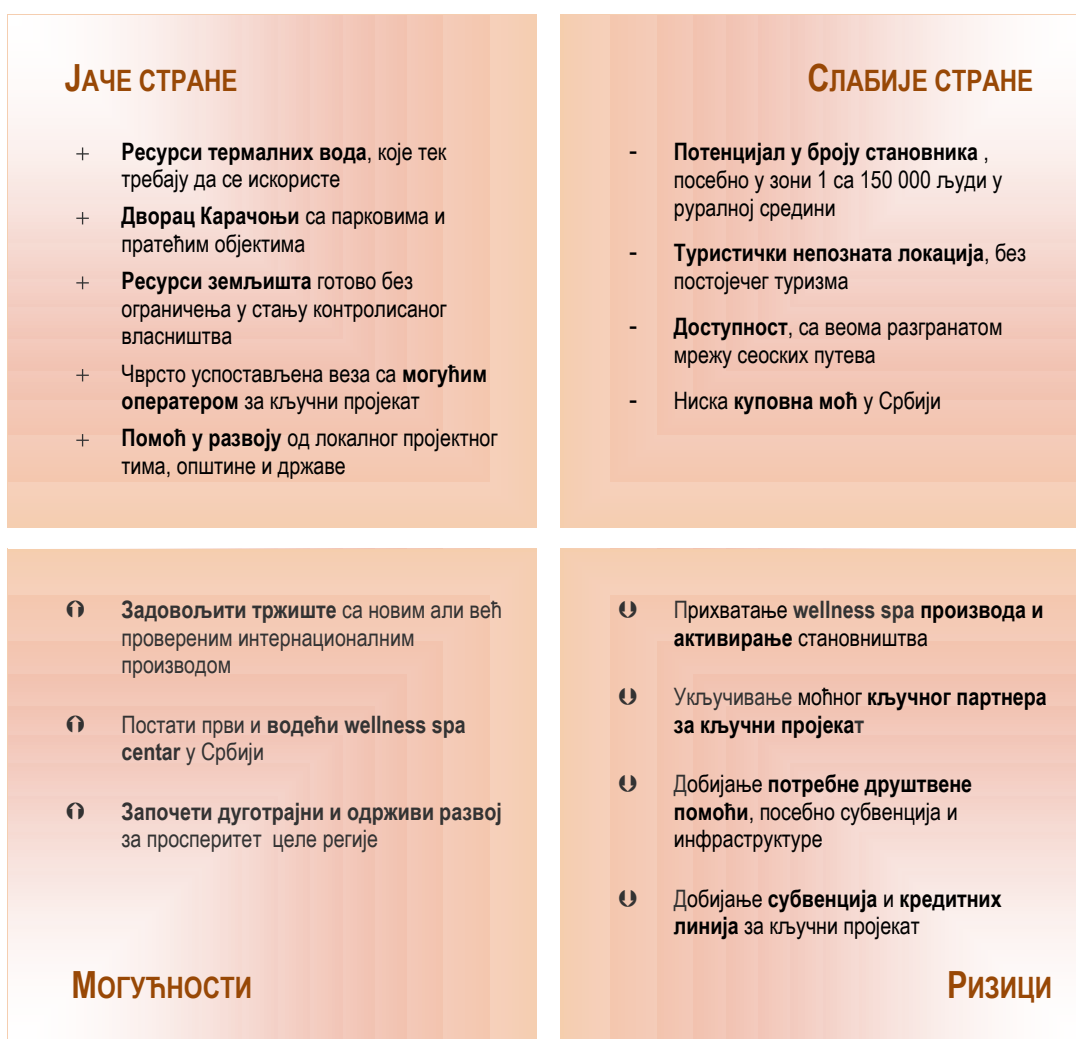
ТМП ФАЗЕ 4/5 – ПРОЈЕКТИ						
Елементи прој.	Слика примера	Опис	Локација	Димензије	Носилац пројекта	Напомена
4 Голф терен		Изградња голф терена са 18 рупа као додатне туристичке инфраструктуре, вероватно са познатим дизајнером голф терена, да би се привукле нове циљне групе и да се повећа туристичка понуда дестинације	у зони проширења на отприлике 50 ха земљишта	<ul style="list-style-type: none"> • 18 рупа са око 2ха земљишта по рупи • зграда голф клуба • голф терени за вежбање • могући објекти за тренинг • пејзаж 	јавни пројекат, приватни пројекат или комбиновано	
5 Забавни водни парк		Изградња забавног водног парка као додатне летње понуде на отвореном са продуженим сезонама, са специјалним атракцијама за забаву на води као тематске водени садржаји на отвореном, базен са таласима, различитим врстама тобогана, вожњама на води, итд.	у зони проширења на отприлике 3 ха земљишта	биће дефинисане	јавни пројекат, приватни пројекат или комбиновано	<ul style="list-style-type: none"> • пажљиво позиционирање је неопходно да би се омогућиле нове понуде за дестинацију и да би се избегао ривалитет са spa центром
6 Хотели		Реализација даљњих комерцијалних пројеката хотела различитих величина и квалитета – зависно од развоја, потражње и иницијативе пројекта; специјална оријентација/повезивање са одређеним понудама је препоручљива, нпр. голф хотел или слично	у главној зони или директно поред зоне проширења, сваки на отприлике 1,5 ха земљишта	величина и понуда ће бити одређене за сваки пројекат засебно	приватни пројекат	<ul style="list-style-type: none"> • пажљиво позиционирање је неопходно да би се повећала понуда дестинације и да би се избегла потенцијална неслагања са постојећим смештајем
7 Апартманска насеља или бунгалови		Реализација потенцијалних пројеката за смештај као што су насеља са апартманима , такође могуће као „time-sharing“, индивидуално власништво и комбиновано власништво са изнајмљивањем	у главној зони или у зони проширења, у зависности од основаних туристичких вредности	у зависности од величине и густине зграда, вероватно са малим објектима са термалном водом	приватни пројекат	
... и даљи могући пројекти	према развоју дестинације, тржишним захтевима, странама заинтересованим за пројекте, локалној приватној иницијативи итд.	Састоје се из <ul style="list-style-type: none"> • мање туристичке инфраструктуре: пројекти као што су стазе за бициклизам, шетњу, нордијско пешачење, мини голф, тенис, клизање на леду, итд. • веће туристичке инфраструктуре: пројекти као што су објекти за фудбалске тренинге, спортска хала, итд. • локална приватна понуда: виногради, салаши, локални пољопривредни производи, уметности и занати, ресторани, кафићи, итд. • регионалне атракције: салаши, природни резерват Слано Копово, средњовековна базилика Арача, вожње бродом на Тиси, итд. • додатни смештај: пројекти као што су апартмани, мотели, приватни пансиони, преноћишта, квалитетни кампови, итд. 				

III.4 SWOT ПРОФИЛ

SWOT профил

Пројектни тим је разрадио SWOT профил (јаче стране, слабије стране, могућности и ризици) за развој туристичког одређишта Новог Милошева са следећим резултатима:

ТУРИСТИЧКА ДЕСТИНАЦИЈА НОВО МИЛОШЕВО



Сл. III-5: SWOT анализа туристичке дестинације Ново Милошево

III.5 МАСТЕР ПЛАН – ЧИЊЕНИЦЕ УКРАТКО

Приступ развоју	<p>Кључне чињенице за мастер план развоја обликоване кроз упуте тендера и пројектног тима, а полазећи од чињенице да Ново Милошево тренутно нема развијен туризам и има ограничене туристичке потенцијале, неопходно је обликовање стабилног и одрживог туристичког развоја заснованог на јаком кључном пројекту – темељу за све будуће активности. За три основна фактора за успех се сматрају: ангажовање познатог професионалног приватног партнера, структура развоја заснована на јавно–приватном партнерству и знатне субвенције.</p>
Стратегијско сврставање	<p>Анализа тржишта показује да Србија има велику и застерелу термалну понуду која се налази између медицинске и лековите (рехабилитационе болнице, традиционална лечилишта, застарели здравствени центри и центри за опоравак). Модерни спа центри још не постоје, wellness сегмент са рекреативном оријентацијом је скроман. Војводина Spa (радни назив) у Новом Милошеву позиционира се као први модеран wellness spa центар средњеевропског стила у Србији и уводи нов али већ испробан производ на термалном тржишту. Због просторних, функционалних, логистичких и санитарних стандарда, старости и лошег стања и ограничењима градње, дворца Карачоњи не може послужити као основа за овај кључни пројекат. Директним повезивањем са спа центром и обезбеђивањем луксузне понуде, дворца би требао да пронађе одговарајуће место за значајан даљњи развој.</p>
Мисија и фазе	<p>Пројектни тим је формулисао мисију развоја за оснивање туристичке дестинације у Новом Милошеву. Пет фаза развоја покривају инфраструктуралну основу, wellness спа центар као кључни пројекат, дворца Карачоњи са парком и пратећим објектима те потенцијалну будућу туристичку понуду и пројекте смештаја. Главни ризици за развој дестинације се налазе у прихватању новог wellness производа, ангажовању јаког кључног партнера и добијању неопходне државне помоћи, посебно субвенција и инфраструктуре, заједно са финансирањем кључног пројекта.</p>
Зонирање	<p>Месна заједница Ново Милошево посветила је зону развоја туризма за све будуће туристичке активности. Она се дели на “Главну зону” око заштићеног дворца Карачоњи на 33 ха, “Зону проширења” на суседном земљишту отвореном према новој заобилазници на 185 ха и “Унутрашњу зону насеља” са приватним објектима и поседима. Власништво над земљом је већим делом у рукама државних органа. Нови прилазни пут ће водити од обилазног пута директно према централном паркингу испред главних пројеката.</p>
Пројекти мастер плана	<p>Пратећи концепт стратегијског развоја и зонирање, пројекти туристичког мастер плана (ТМП) су распоређени у мапе и табеле као ТМП Инфраструктурална фаза 1 са неопходним инфраструктурним пројектима, ТМП Фазе пројекта 2/3 које показују прихватљиви сценарио за 2015 годину са спа центром као кључним пројектом и могућим развојем дворца и као ТМП Фазе пројекта 4/5 са перспективом за 2025, да би се демонстрирало, како би могао изгледати позитиван развој дестинације.</p>

ПОГЛАВЉЕ IV

ВОЈВОДИНА SPA – КОНЦЕПТ ПРОЈЕКТА

IV.1 КОНЦЕПТ ПРОЈЕКТА

IV.1.1 Смернице концепта

Закључци о смештању

На основу доступних података и испитивања здравственог и wellness тржишта Србије из претходних поглавља и мастер плана, пројектни тим је на следећим кључним закључцима израдио концепт Војводина Spa центра:

- Бањски туризам је доминантни део туристичког тржишта Србије покривен од стране социјалног осигурања, са јасном тенденцијом ниских трошкова и ниског квалитета и заснован је на националној туристичкој потражњи за ноћењима, готово без страних гостију.
- Термална понуда је масивна и застарела, посебно у централној Србији, још увек ограничена на рехабилитациону намену, са нешто рекреативних елемената. Три групе (које се спајају) су болнице за рехабилитацију, историјска лечилишта те здравствени центри и центри за опоравак из друге половине 20. века. Војводина има само ограничену регионалну понуду.
- Неки учесници на тржишту покушавају да оснују прве wellness spa јединице, али wellness понуда је скромна и ограничена. Модерни wellness spa центри у западном стилу не постоје. Не постоји признати wellness spa хотел који би се поредио са интернационалним стандардима.
- Могу се видети први знаци долазећег wellness тренда на тржишту Србије, али чак иако "wellness талас" захвати целу земљу, тај сегмент је слободан, поготово ако се то тиче модерних wellness spa центара са захтевима за високим инвестицијама.

Смернице концепта

Према мастер плану кључни пројекат за развој дестинације у Новом Милошеву ће бити позициониран као **први термални wellness spa центар у средњеевропском стилу у Србији**, тако што ће се локалном тржишту представити већ испробан квалитетни производ. Следећи оквирни параметри се сматрају концептуалним смерницама за даље планирање Војводина Spa:

- "state-of-the-art" wellness spa центар са висококвал. архитектуром, материјалима и опремом, који се састоји из снажног spa центра за дневне госте и повезаним хотелом у складном концепту
- луксузне понуде и објекти, виши ниво цена
- заснован пре свега на дневним гостима у зони обухвата од 90 минута, удео гостију који преноће се повећава са прихватањем и успехом производа
- заснован пре свега на домаћим гостима, удео међународних гостију се повећава са прихватањем и успехом
- примери као већ поменути Geinberg и Laa, са сличном почетном основом и условима
- за све 3 кључне циљне групе "Породице", "Парови" и "Старији"
- проширивање кроз модуле

IV.1.2 Позиционирање

Преглед

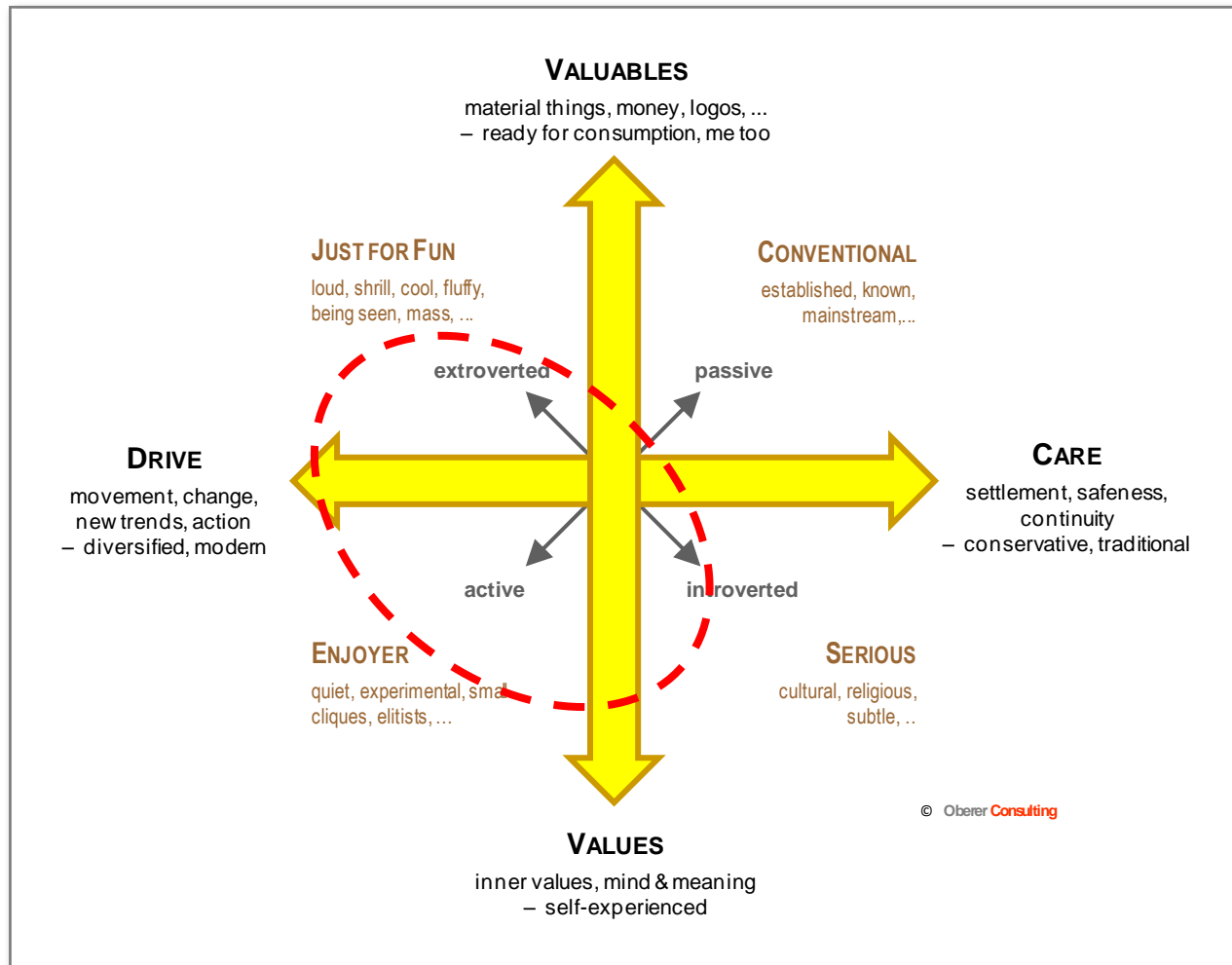
“Не сме се занемарити нека циљна група ...” – већина термалних бања у Србији и централној Европи покушава да обухвати све циљне групе стварањем понуде за њихове основне захтеве. Ипак, на развијенијим тржиштима, где засићеност може довести до деструктивног надметања, диференцијација и стратегијско повезивање су све важнији да би се обезбедило дугорочно место на тржишту. Порука тржишту и циљним групама мора бити јасна и препознатљива – обавезно за позицију пројекта у и око Новог Милошева.

Опште сврставање

Стратешко сврставање Војводина Spa је одређено у нашем “Компасу за позиционирање” за инфраструктурне туристичке објекте, поједностављеном алату за подешавање, заснованом на тржишној подели “Европских стилова”. Компас, његови полови, 4 кључна мотива и типови гостију између њих, као и предложена циљна позиција Војводина Spa су приказани на следећој страни. Војводина Spa и њенгове понуде су смештене у сегменту који је усмерен у „Drive-Values“ (Промене-Интелектуално духовне вредности). Кључни мотив “Enjoyer“ (Они који уживају) ће бити највише привучени, те деломично мотиви „Just for Fun“ (Само за забаву) и „Serious“ (Озбиљни).

Европски стилови

Европски стилови су вероватно најпознатија и најпопуларнија сегментација интернационалног тржишта у Европи, где су потрошачи по стилу живота груписани у 16 група. Концепт овог модела подразумева сличну интернационалну поделу и понашање у овим групама, које води до потрошње одређених производа и коришћење одређених услуга. Модел се заснива на 4 пола дуж вертикалне оси (драгоцености наспрам интелектуално духовне вредности) и хоризонталне оси кретања (одржавање наспрам промене). Истраживање је вршено у деведесетим годинама прошлог века са преко 20.000 интервјуа и репрезентативан је за 15 европских земаља.



Сл.Ф IV-1: Компас за позиционирање

IV.1.3 Циљне групе

Циљне групе и микс

На основу искуства стеченог кроз развој пројекта и управљање следеће 3 основне циљне групе сматрају се значајним за пројектовање термалног спа центра:

- Породице
- Парови
- Старији (Голден олдиес, Бест агерс и сл.)

Кључне особине група, њихове потребе, време посете и финансијска моћ су особени, извесна могућност мешања међу њима постоји. Следећа табела даје општи преглед. За пројектовање Војводина Спа предложена је следећа структура гостију: 50% парова, 25% породица и 25% старијих.

	Породице	Парови	Старији
Дефиниција: - ужа - шира	класичне породице (отац, мајка, деца) мешовита породица ("мешавина" старих и младих, оних који нису у сродству)	мушкарац и жена (40-55 год., запослени) све врсте парова (25-60 год., парови студената /жене на релаксацији/...)	активни старији људи (преко 60 год., у пензији)
Кључна одлика	деца (3-15 година)	парови који долазе ради уживања	свесни здравља чувају здравље
"Потребе"	- прилагођено деци - брига о деци - све укључено	- релаксација и "успоравање времена" - романтика - квалитетно време заједно	- виталност - да се лече/да им се угађа - романтика - да се осећају добро
Време посете	- празници - викенд	- пет/суб/нед/празник - вечери - викенд аранжман	- викенди - у току дана
Финансијска моћ	+	+++	++
Микс Војводина Спа	25%	50%	25%

Сл. IV-2: Циљне групе и предложена структура гостију

IV.1.4 Компоненте пројекта

Кључне компоненте

Војводина Spa се састоји из две кључне компоненте, **Spa центра** за дневне госте и повезаног **Хотела**. Концепција појединачних елемената понуде кључних компонената је следећа:

SPA:	❶ Термални spa центар	терм. базени, места одмора
	❷ Сауна центар	луксузна подручја са саунама
	❸ Beauty центар	wellness и beauty третмани
	❹ Терапијски центар	мали терап./медицински део
	❺ Fitness центар	fitness и спортови
	❻ Пиће и храна	продаја хране и пића (ХиП)
ХОТЕЛ:	❶ Собе	интернационалне 4 звездице
	❷ Храна и пиће	центр. кухиња, продаја ХиП
	❸ Конференц. садржаји	банкети, венчања, семинари

Окружење

Поред кључне понуде окружење Војводина Spa би требало понудити:

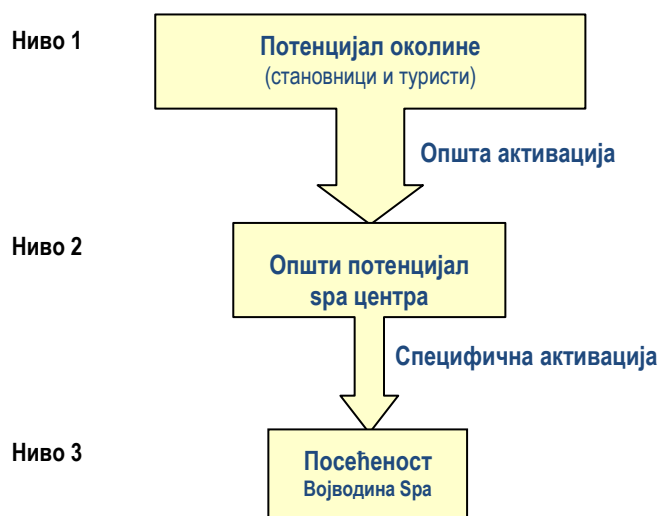
- нордијско пешачење и стазе за џогирање
- бицикличке стазе
- локалну спортску инфраструктуру као тенис, фудбал, голф итд.
- локалну инфраструктуру за релаксацију као што су ресторани, објекти за забаву, мини голф, јахање коња/вожња кочијама и сл.
- регионалне атракције

Поред тога пројект предвиђа изградњу насеља са апартманима/кућама за одмор, као одвојеним елементима пројекта. Ови апартмани или куће за одмор би требали бити повезани са Војводина Spa или имати сопствене мање термалне садржаје.

IV.2 ПРОЦЕНА ПОСЕЋЕНОСТИ

Методологија

Прогноза посећености за Војводина Spa је утврђена структурним израчунавањем на 3 нивоа из потенцијала околине у зони обухвата, од општег потенцијала за термалне spa центре до специфичне процене посећености за сам Војводина Spa. Резултати су приказани као годишњи број посета (улазака) spa центра, под стабилизованим функционисањем (пословањем).



Сл. IV-3: Израчунавање посећености - методологија

Ово израчунавање посећености је засновано на основним елементима, параметрима и претпоставкама приказаним у овом поглављу. Желимо поново да споменемо несигурност процена и прогноза уопште, посебно у тако сложеном и једва познатом тржишном окружењу. Позивамо се на општу клаузулу о одговорности дату у уводу.

Потенцијал околине

Постоје два основна потенцијала који се сматрају могућим изворима потражње за термалним spa центром. Та два главна извора су:

➤ Становништво

Овај потенцијал околине сачињава становништво које живи у зони обухвата spa центра. Гости из овог потенцијала долазе у spa као дневни посетиоци – они своје место становања напуштају ради једнодневне посете spa центру и после се враћају кући. Повезан потенцијал Новог Милошева од 2,2 милиона становника је приказан у анализи обухвата у одељку II.4 ове студије, заједно са 3 различите зоне обухвата од 30, 60 и 90 минута возње.

➤ Туристи

Овај потенцијал околине сачињавају људи који проводе одмор неколико дана у смештајним објектима у spa центру и његовој околини. Повезан Spa Хотел саставни је део Војводина Spa центра. Не постоји додатни туризам у и око Новог Милошева који би се сада могао разматрати.

Активација

Општа активација је мера за општу могућност за посећивање спа центра становништва унутар државе. Ова мера приказује потенцијал за посету спа центру као целину по глави становника. Општа активација нпр. од 1,0 значи да се учествује у тржишту просечно са једном посетом по глави становника годишње – чак иако у стварности четвртина до трећина становништва посећује спа центар неколико пута годишње. Општа активација је израчуната на основу укупног броја посетилаца спа центру у земљи годишње. Општа активација је израчуната дељењем укупног броја посета термалним бањама годишње са бројем становника, уколико је тачан број посета доступан, израчунљив или проценљив.

Специфична активација показује раздељивање општег потенцијала спа центра на спа центар, који се проучава. На ово раздељивање углавном утиче конкуренција у зони обухвата и посебни критеријуми, као што су доступност, димензије/капацитет спа центра, посебне понуде, атрактивност, висина цена, итд. Конкуренти у Војводини са својом специфичном понудом и положајем на тржишту су приказани у анализи конкурената у одељку II.2.

Спа хотел

За Спа хотел као кључну компоненту Војводина Спа одређени су следећи параметри:

Спа хотел	
Параметри за време стабилног функционисања:	
- собе	120
- радни дани	365
- заузетост соба	70%
- фактор дупле заузетости	1.77
Ноћења годишње (стабилизвана), заокружено:	54.294

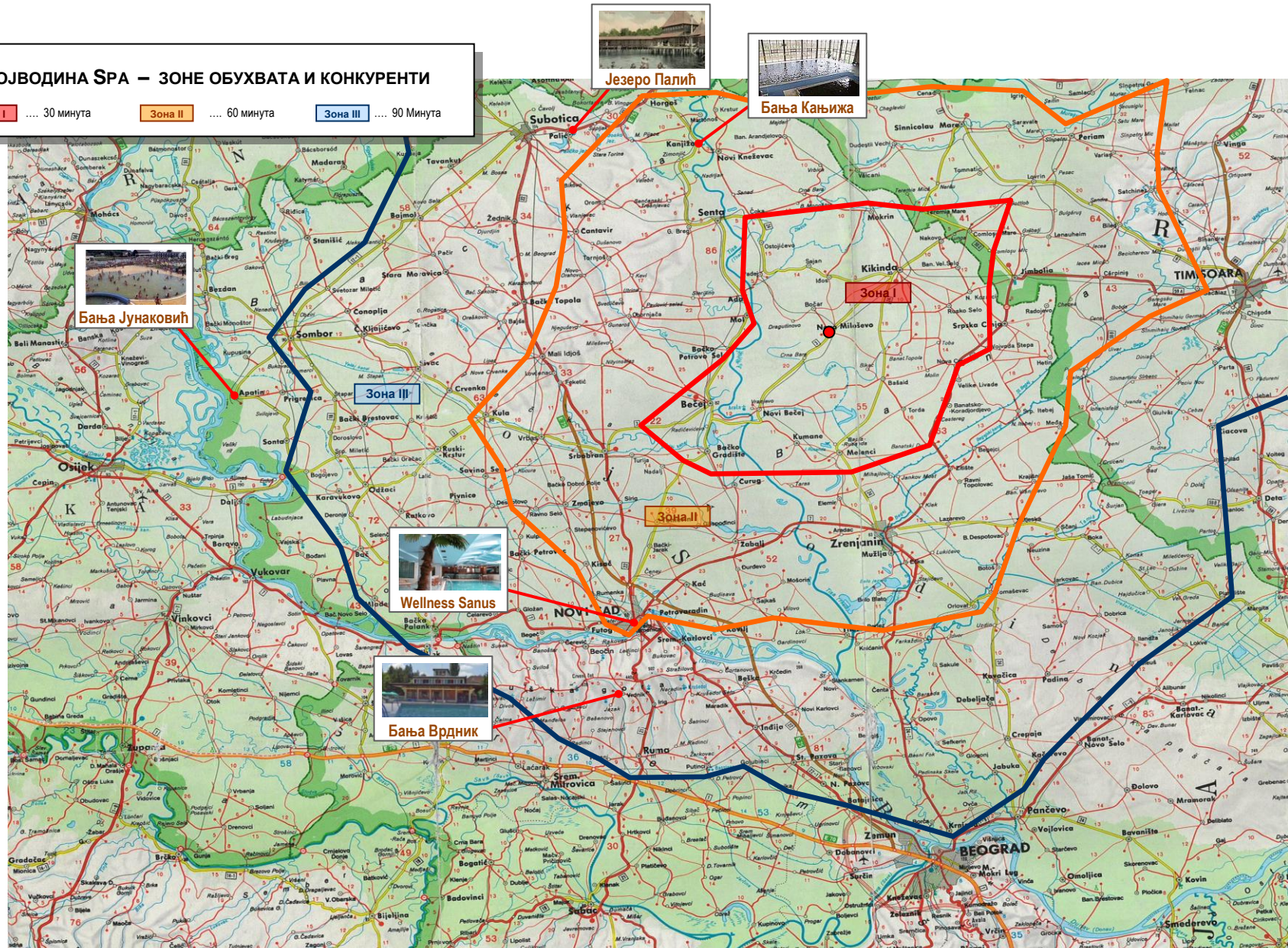
Сл. IV-4: Параметри спа хотела

Израчунавање посећености

На основу израчунавања посећености на слици IV-6 са приказаним и темељито разматраним претпоставкама, посећеност Војводина Спа за време стабилног функционисања је процењена на **252.000 посета годишње**. Дневни гости (становници) доминирају са уделом од готово 80% и приказана је њихова подела на 3 зоне обухвата. Додатни потенцијал видимо у дневним гостима из Београда, који је скоро на ивици зоне III и у скорој градњи полу-аутопута Кикинда-Мали Иђош преко новог моста на Тиси у близини Аде. 88% дневних гостију су приписани домаћем тржишту, 11% румунском и 1% мађарском. Гости који ноће (туристи) у повезаном спа хотелу доприносе укупној посећености са 21%.

ВОЈВОДИНА SPA – ЗОНЕ ОБУХВАТА И КОНКУРЕНТИ

Зона I 30 минута **Зона II** 60 минута **Зона III** 90 Минута



Сл. IV-5: Конкуренти и зоне обухвата

Израчунавање посећености ВОЈВОДИНА SPA							
	Потенцијал околине	Општа активација	Потенција spa центра	Специфична активација	Посећеност	%	%
Становници у окружењу	2.160.000		1.302.000		198.000	100%	79%
1.1 Број становника у Зони 1	148.000		96.000		32.000	16%	13%
Србија - Војводина	143.937	0,65	93.559	33,0% (сваки 3.)	31.000		
Румунија	4.465	0,50	2.233	25,0% (сваки 4.)	1.000		
1.2 Број становника у Зони 2	674.000		435.000		87.000	44%	35%
Србија - Војводина	653.576	0,65	424.824	20,0% (сваки 5.)	85.000		
Румунија	20.566	0,50	10.283	15,0% (сваки 7.)	2.000		
1.3 Број становника у Зони 3	1.338.000		771.000		64.000	32%	25%
Србија - Војводина	677.607	0,65	440.445	10,0% (сваки 10.)	44.000		
Румунија	480.515	0,50	240.258	7,5% (сваки 13.)	18.000		
Мађарска	179.605	0,50	89.803	2,5% (сваки 40.)	2.000		
1.4 Додатни потенцијал					15.000	8%	6%
Београд					10.000		
нови пут/мост код Аде					5.000		
Туристи					54.000	100%	21%
2.1 Повезани spa хотел	77.563		54.294	100%	54.000	100%	21%
Собе / заузетост	120	70%					
Радни дани	365						
фактор дупле заузетости	1,77						
2.2 Постојећи туризам	0		0		0	0%	0%
УКУПНО број посета годишње					252.000		100%

Сл. IV-6: Израчунавање посећености Војводина Spa

IV.3 ЕЛЕМЕНТИ ПОНУДЕ

IV.3.1 SPA

Преглед

Пратећи концепт кључног пројекта Војводина Spa ће понудити следећих шест елемената. На основу концепта пројекта, процене посећености и димензионисања, садржаји одељења одређени су у наставку. Потенцијална продужења у модулима у каснијим фазама ће бити предвиђена у каснијем архитектонском нацрту.

- | | | | | | |
|-----------------------|----------------|-----------------|---------------------|------------------|----------------|
| ❶ Термални спа центар | ❷ Сауна центар | ❸ Beauty центар | ❹ Терапијски центар | ❺ Fitness центар | ❻ Храна и пиће |
|-----------------------|----------------|-----------------|---------------------|------------------|----------------|

Димензионисање

На основу прогнозе посећености, за димензионисање Војводина Spa одређене су следеће кључне бројке:

Димензије Војводина Spa	
• Фактор истовремености:	600 особа
• Максимални дневни капацитет:	600 особа
• Лежаљке:	600
• Гардероба:	-ормарићи: 500
	-кабине: 50
• Укупна водена површина:	1.500 м ²

Сл. IV-7: Димензије Војводина Spa

Фактор симултаности показује капацитет спа центра, која ће моћи да прими 600 особа истовремено унутар појединачних делова. Због краткорочних карата (часовне карте, вечерње карте, итд.) и промена гостију максимални дневни капацитет ће бити око 800 посетилаца на дан. Сваки гост ће имати своју лежаљку и ормарић. Гости хотела ће ићи до Spa центра у купаћој одећи кроз затворени пролаз. Комбиноване водене површине на затвореном и отвореном – термалне водене површине вишег квалитета – са просеком од 2,5м² по особи се могу сматрати великим.

Термални спа центар

Термални спа центар је централни елемент комплекса. Састоји се од водених површина са различитим отвореним и затвореним базенима, повезаним зонама за опуштање са лежаљкама и потребном инфраструктуром као што су тушеви, тоалети, итд.

- ➔ **Термалне водене површине** са отприлике 1.200м² водених површина на различитим затвореним и отвореним базенима као што су:
 - главни термални базен од 600м², затворен/отворен, са заливима, масажама, зал. за лежање и др.“тихим” атракцијама
 - 2 затворена базена за масажу, уз главни термални базен
 - одвојен, затворен дечији базен са атракцијама
 - отворени базен са сланом водом на 200м² за плутање, са подводном музиком и специјалним светлосним ефектима
 - отворени базени на 350м² са могућношћу пливања, водене гимнастике и са елементима забаве на води

	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Зона за опуштање са 500 лежаљки на 2.000м² дуж базена у специјалним зонама за одмор и тихим собама за релаксацију, у малим, удобним и “сакривеним” структурама за парове
<p>Сауна центар</p>	<p>Сауна центар представљају луксузне површине са саунама, које би морале служити као „магнет“ за цео објекат Војводина Spa. Око 25% посета спа центру представљају посетиоци сауна центра, који садржи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ “Површина са саунама” са приближно 5 врста тематизованих сауна, унутрашње и спољне, суве финске, парне, инфрацрвене/ароматизоване, са специјалном атракцијом као што је нпр.слана пећина на 30м² или сл. ⇒ Базени на око 300м² водене површине као што су: <ul style="list-style-type: none"> - сауна базен на отвореном - вхирлпооли, један отворени, један затворени - затворени базен са хладном водом на 15м² - Книпеова стаза у затвореном ⇒ 2 масажне кабине, за масажу у саунама ⇒ Зоне за опуштање са 100 лежаљки, део њих специјалне квалитете нпр. “емотивни дизајн“, водени кревети или слично
<p>Beauty центар</p>	<p>Beauty центар садржи све врсте козметичких, здравствених и специјалних релаксационих третмана у различитим кабинама/собама и заједничку рецепцију.</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Кабине/собе за третмане, око 10, за <ul style="list-style-type: none"> - масажу (класичну, shatsu, итд.) - купање у специјалним кадама, плус столови за масажу - козметика - 2 собе за третмане за парове, тематизоване, за изнајмљивање
<p>Терапијски центар</p>	<p>Терапијски центар је мала терапијска јединица са рецепцијом и собама за испитивање и третмане. Специјални фокус је на нпр. “медицини животног стила” укључујући испитивања и разговор, гојазности, исхране, престанку пушења, превенцији, медицинском пилингу/ботокс/итд., физиотерапији, алергији на храну, детоксикацији, итд. Њене тачне одлике су повезане са медицинском специјализацијом главног доктора, који бира своје специјализоване медицинске асистенте као што су физиотерапеут, дијетичар и слично.</p>
<p>Fitness центар</p>	<p>Fitness центар је оквир за све fitness и спортске активности у центру, али такође и за пешачке и бицикличке стазе. Она садржи:</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Собу за fitness са направама за вежбање снаге/издржљивости ⇒ Собу за гимнастику за све врсте групних програма
<p>Храна и пиће</p>	<p>Централна кухиња је део хотела. Следећа одељења за продају хране и пића припадају дневном спа центру:</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ спа ресторан са 150 места, самопослугом/шведским столом, кувањем испред гостију, терасом и летњим рестораном на отвореном ⇒ мали бар у сауни

Терм. водене повр., лежалке, галерија



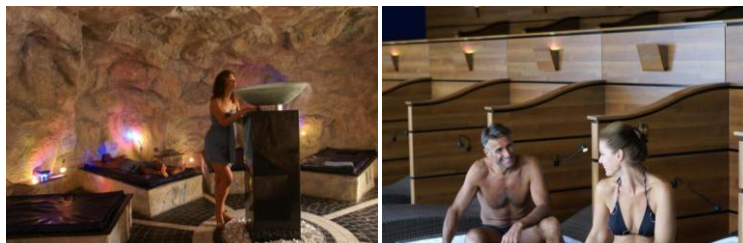
Термалне водене површине на отвореном



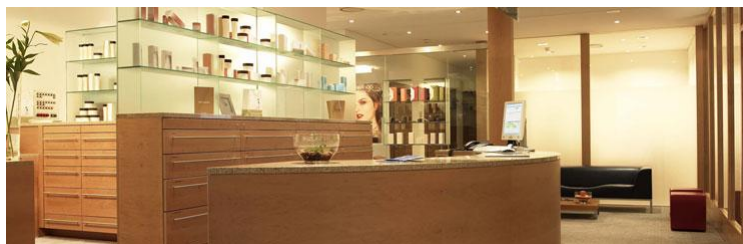
Тематизована сауна



Зоне за опуштање



Beauty & terapijski центар, рецепција



Fitness центар



Сл. IV-8: Спра који повећава задовољство

IV.3.2 ХОТЕЛ

Преглед

Хотел као компонента пројекта ће нудити стандарде интернационалних 4 звездица. Састоји се од следећа 3 главна елемента понуде:

- ❶ Собе
- ❷ Храна и пиће
- ❸ Конференцијски садржаји

Смернице у вези са квалитетом, складношћу са Spa центром, проширивањем кроз модуле и архитектуром/пројектовањем ће бити примењене. Хотел би требао имати прикладну затворену везу са Spa центром.

Собе

За хотел су предложени следећи капацитет, подела и величина соба:

- ⇒ **120 соба**, са поделом на:
 - 110 двокреветне собе са 32м², од којих су неке повезане
 - 8 junior suites од 48м²
 - 2 suites од 64м²

Собе ће се правити са посебном пажњом на унутрашњи дизајн. У суштини требало би да имају велика купатила, климу, балкон или терасу, бежични интернет, системе за забаву, писаћи сто, квалитетну додатну опрему и слично.

Храна и пиће

Јединице са храном и пићем хотелу се састоје од:

- ⇒ **Главног ресторана** са око 150 седишта у одељењима, зимском баштом, терасом, изравним кувањем, бифејем за доручак и вечеру
- ⇒ **À-la-Carte ресторана** који припада главном ресторану
- ⇒ **Хотелског бара/кафића**
- ⇒ **Централне Кухиње** са споредним собама све јединице са ХиП

Конференцијски садржаји

Овај елемент садржи стандардну понуду за друштвене и пословне догађаје на око 500м². Његова главна сврха је организовање банкета, венчања, прослава, итд., али такође и пословних састанака током недеље.

- ⇒ **Просторија за банкете**, дељива, као главна понуда за састанке
- ⇒ **Собе за састанке** као споредна додатна понуда

Ова јединица је одвојена и има сопствене споредне просторије као што су хол, тоалети и складиште.

Хотелске собе



Ресторани



Хотелски спа центар



Специјална понуда



Састанци и функционирање



Пролаз који повезује



Сл. IV-9: Хотел који повећава задовољство

IV.4 ФУНКЦИОНАЛНО И ПРОСТОРНО ПЛАНИРАЊЕ

Општи преглед

На основу концепта и елемената понуде из претходних поглавља, функционални концепт и функционално и просторно планирање Војводина Spa су даље разрађени у овом поглављу.

⇒ Функционални концепт

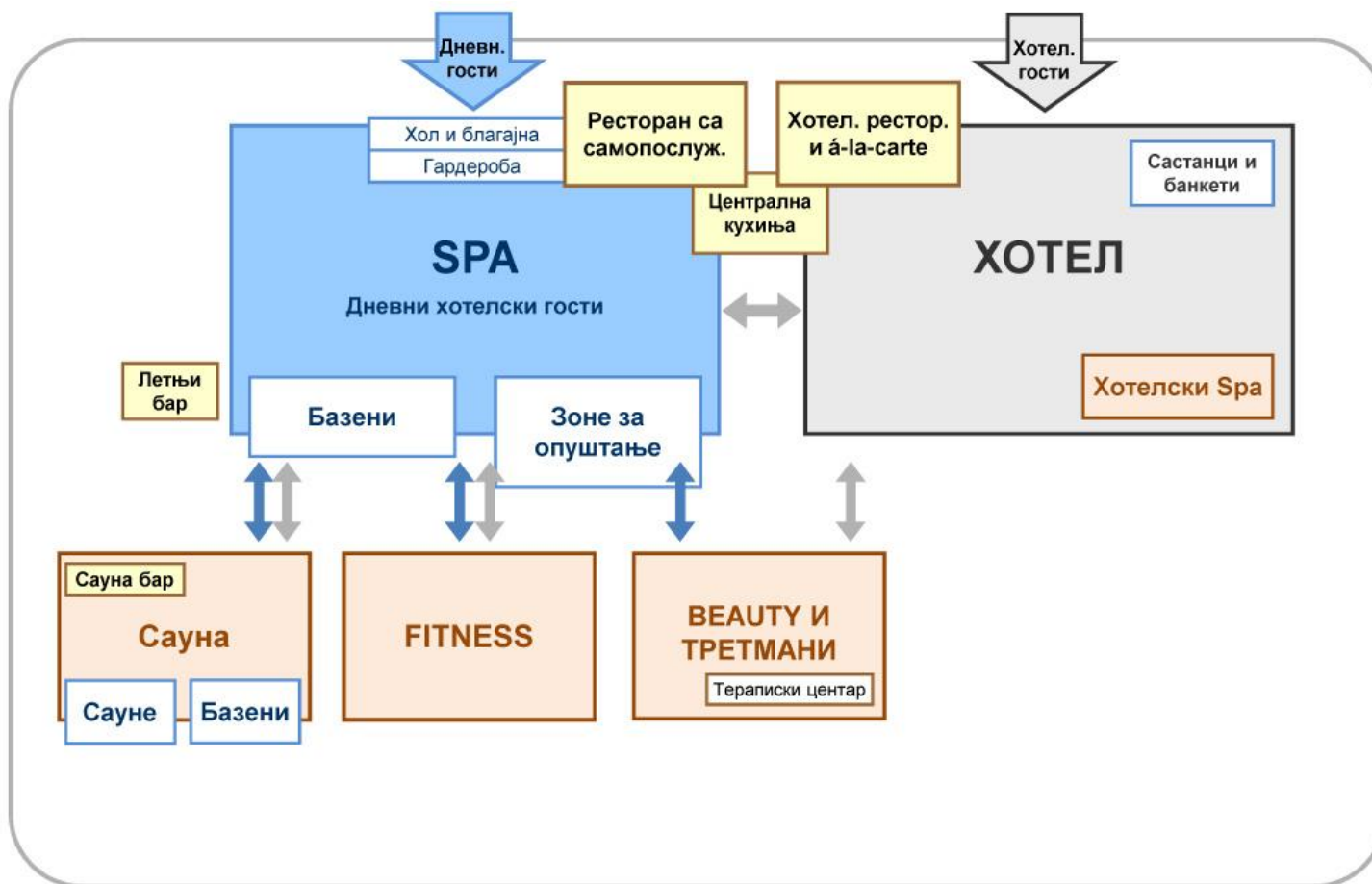
Општи функционални концепт је заснован на протоку гостију међу појединачним концептуалним елементима целог Војводина Spa центра. Графикон на Сл. IV-8 на следећој страни приказује проток дневних гостију у плавој и проток хотелских гостију у жутој боји.

⇒ Просторно планирање

Просторно планирање показује прву процену функционалних елемената и њихових димензија да би послужили као основа за даљи рад архитеката и процену трошкова пројекта. Површина подне основе је процењена на укупно 11.040м² за spa центар (8.090м² затворених, 2.950м² отворених)и 10.240м² за хотел.

Главни део инвестиција

СМI, позната словеначка грађевинска компанија са добрим знањем средњеевропских spa стандарда и цена градње у Србији, дала је прву процену цене изградње Војводина Spa, на основу просторног планирања и одређеног квалитета. Цена изградње заједно са трошковима за инфраструктуру, планирање и инжењеринг представља главни део укупних инвестиција за пројекат. Они су приказани као "Hard cost" у табели инвестиција у поглављу IV.4 студије изводљивости.



Сл. IV-10: Функционални концепт

Просторно планирање - ВОЈВОДИНА SPA					
SPA	10,940 m²			[2,900 m ²]	8,040 m²
Термални Спа центар	8,450 m²			[2,250 m ²]	6,200 m²
Термалне водене површине					500 m²
Затворени базени (главни, дечји, масажни)	500 m ²				
Зоне за опуштање					2,440 m²
Зона са лежачкама, галери	300	3.5 m ²	1,050 m ²		
Специјалне зоне за одмор	150	3.5 m ²	525 m ²		
Окружење базена					
Пролази/везе					
Храна и пиће					710 m²
Кухиња за припрему хране, складиште					
СБ ресторан	150	1.5 m ²	225 m ²		
Зона слободног протока					
Пролази/везе					
Летњи бар					
Уобичајене зоне/ Инфраструктура					1,800 m²
Хол, благаяна					
Продавнице, кафић					
Гардероба					
Санитарије, споредне просторије					
Пролази/везе					
Опрема зграде (грејање/хлађење/вентилација/струја/вода)					750 m²
Термални Спа центар на отвореном				[2,250 m ²]	
Отворене вод.површине (гл. базен, лагуна...)	750 m ²				
Везе/зоне за опуштање	1,500 m ²				
Сауна центар	1,690 m²			[650 m ²]	1,040 m²
Термалне водене површине					70 m²
Затворени базени (масажни, хладн, Кнејр)	70 m ²				
Зона са саунама/Инфраструктура					900 m²
Сауна кабине (унутрашње/спољашње)					
Зоне за опуштање					
Масаже					
Споредне собе					
Пролази/везе					
Сауна бар					70 m²
Сауна на отвореном				[650 m ²]	
Отворени базени (сауна базен, масажни)	200 m ²				
Зоне за опуштање	450 m ²				
Beauty и терапјски центар					550 m²
Козметичке собе	3				
Собе за третмане	4				
Собе за третмане парова	2				
Собе за испитивање	2				
Рецепција					
Санитарије, споредне просторије					
Пролази/везе					
Fitness					250 m²
Просторија за fitness					
Соба за гимнастику					
Рецепција					
Споредне собе					
Пролази/везе					
Хотел					10,240 m²
Зона соба					5,240 m²
Стандардне собе	110	32 m ²	3,520 m ²		
Апартмани	8	48 m ²	384 m ²		
Апартмани	2	64 m ²	128 m ²		
Пролази/везе					
Храна и пиће					1,300 m²
Централна кухиња					
Главни ресторан	150	1.8 m ²	270 m ²		
À-la-carte ресторан	40	2.0 m ²	80 m ²		
Тераса	120	1.5 m ²	180 m ²		
Споредне зоне					
Пролази/везе					
Састанци и банкетни					500 m²
Уобичајене зоне					2,600 m²
Уобичајени/заједнички простори					
Просторије за особље					
Администрација (за хотел и спа)					
Функционалне зоне					
Пролази/везе					
Двориште за снабдевање					
Опрема зграде (грејање, хлађење, вентилација, струја)					600 m²
Паркинг				12,500 m²	12,500 m²
Spa	300	25 m ²	7,500 m ²		
Хотел	200	25 m ²	5,000 m ²		

Сл. IV-11: Просторно планирање

IV.5 ВОЈВОДИНА SPA КОНЦЕПТ – ЧИЊЕНИЦЕ УКРАТКО

Одређивање положаја	<p>Бањски туризам је доминантни део туристичког тржишта у Србији, којим управља социјално осигурање са изразитом тенденцијом на ниском квалитету и ниским ценама. Заснован је на националној потражњи за ноћењима скоро без страних гостију. Термална понуда је масивна и застарела, посебно у централној Србији и још увек ограничена на рехабилитациону намену, Војводина има само ограничену регионалну понуду. Wellness понуда је скромна и ограничена, модерни wellness spa центри у западном стилу не постоје. Не постоји wellness spa хотел који би се поредио са интернационалним стандардима. Први знаци долазећег wellness тренда на српском тржишту су видљиви, али је тај део тржишта слободан, посебно када су у питању модерни wellness spa центри који захтевају високе инвестиције. Војводина Spa ће бити позиционирана као први термални wellness spa центар у средњеевропском стилу у Србији, увођењем већ испробаног квалитетног производа на локално тржиште.</p>
Позиционирање и циљне групе	<p>На основу закључака о тржишту пројектни тим је одредио концептуалне смернице. На „Компасу за позиционирање“ који прати европске стилове сегментације тржишта, пројекат је смештен у сегменту између “Drive” (Промене) и “Values” (Интелектуално духовне вредности). Кључни мотив „Enjoyer” (Они који уживају) ће примарно бити привучени са софистицираним висококвалитетним spa центром за дневне госте са повезаним хотелом. Предложена структура гостију је 50% парова, 25% породица и 25% старијих.</p>
Посећеност и димензије	<p>Израчунавања посећености за становништво се заснива на обухвату и активацији. Процењује се скоро 200.000 дневних гостију год. у 3 зоне обухвата. Заједно са туристима из повезаног хотела, за Војводина Spa је оцењених 252.000 посета годишње при стабилном функционисању. Сходно томе кључне димензије spa центра су одређене за 600 особа истовремено, 600 лежаљки и 1.500м² укупне водене површине.</p>
Компоненте и елементи понуде	<p>Војводина Spa се састоји од 2 кључне компоненте Spa центра и Хотела. Spa центар има 5 јединица: Термални spa центар са врхунским отвореним и затвореним воденим површинама, Сауна центар као луксузна површина са саунама, Беауту центар за све врсте козметичких и wellness третмана, Терапијски центар са фокусом на медицини животног стила и Fitness центар за спортске и fitness активности. Хотел нуди 120 соба и suite, одвојене просторе за банкете и састанке на интернационалном нивоу од 4 звездице. Централна кухиња служи различите јединице са храном и пићем у обе компоненте. Под водством државе требала би се изградити стазе за нордијско пешачење, џоинг, бициклистичке стазе и будућа туристичка инфраструктура.</p>
Функционално и прос. планирање	<p>Генерални функционални концепт је заснован на протоку гостију међу појединачним концептуалним јединицама целог објекта. Просторно планирање приказује функционалне јединице и просторне захтеве у првој процени м². Подна површина је процењена на укупно 11.000м² за Spa центар (укључујући 3000 м² отвореног простора) и 10.200м² за Хотел.</p>

ПОГЛАВЉЕ V

ПРЕД-СТУДИЈА ИЗВОДЉИВОСТИ – КЉУЧНИ ПРОЈЕКАТ

V.1 СТРУКТУРА

Основни елементи

Овај део студије садржи пред-студију изводљивости Војводина Spa, као кључног пројекта развоја туристичке дестинације у Новом Милошеву. Изводљивост се заснива на **USALI sistemu** (Uniform System of Accounts for the Lodging Industry), као интернационално утврђеном рачуноводственом стандарду. Изводљивост и њене табеле су засноване на следећим основним изворима улазних података:

- "benchmark" и "know-how" из оперативног менаџмента у spa центрима са техничким улазним подацима и улазним подацима развоја пројекта
- знању о планирању и изградњи
- налазима ове студије приказаних у претходним поглављима
- локално придобијених информација и података који се тичу пословања и трошкова инвестиција
- претпоставки које је изнео пројектни тим

Радне мапе студије изводљивости приказују очекивану ситуацију пројекта, у овом тренутку и под поменутиим претпоставкама. Бројеви наранцасте боје означавају улазне податке који се могу модификовати. У овом тренутку посебно напомињемо постојећу несигурност прогноза и неизвесност процена, које морају бити одређене у студији изводљивости на најбољи могући начин. Молимо да обратите пажњу општу клаузулу о одрицању одговорности у уводном делу.

Организацијска структура

Организацијска структура пословања spa центра је почетна тачка табеларне структуре изводљивости. Пратећи USALI стандарде и приказане примере VVW управљања предложена организацијска структура Војводина Spa се састоји од пет пословних одељења на која се деле директни пословни приходи и расходи (Direct Operational Revenues and Expenses):

- | | |
|------------------------|--|
| • Б1 Собе | - хотел (рецепција/собе/...) |
| • Б2 Гастро | - храна и пиће, семинари, кухиња |
| • Б3 Термални spa | - термал spa, сауна, fitness |
| • Б4 Третмани и Beauty | - терапије, wellness, beauty |
| • Б5 Разно | - продавнице, изнајмљивање, споредна пословања |

Нераспоређени пословни расходи су приказани у четири посебна одељења:

- Администрација (и општи послови)
- Маркетинг и продаја
- Техничка служба
- Остало

Табеларна структура

Табеларна структура радне мапе изводљивости се састоји од 15 повезаних табела које су разврстане у 5 група.

- **Општи преглед** Бело
садрже опште улазне и излазне параметре целе студије изводљивости у 3 табеле
 - “Подешавања” – дефиниција општих улазних параметара
 - “ПомКалк” – помоћне калкулације
 - “Блиц Инфо” – општи преглед резулт. са кључним бројкама
 Менаџер сценарија (Scenario Manager) са променљивим параметрима за целу студију изводљивости је део табеле “Подешавања”.

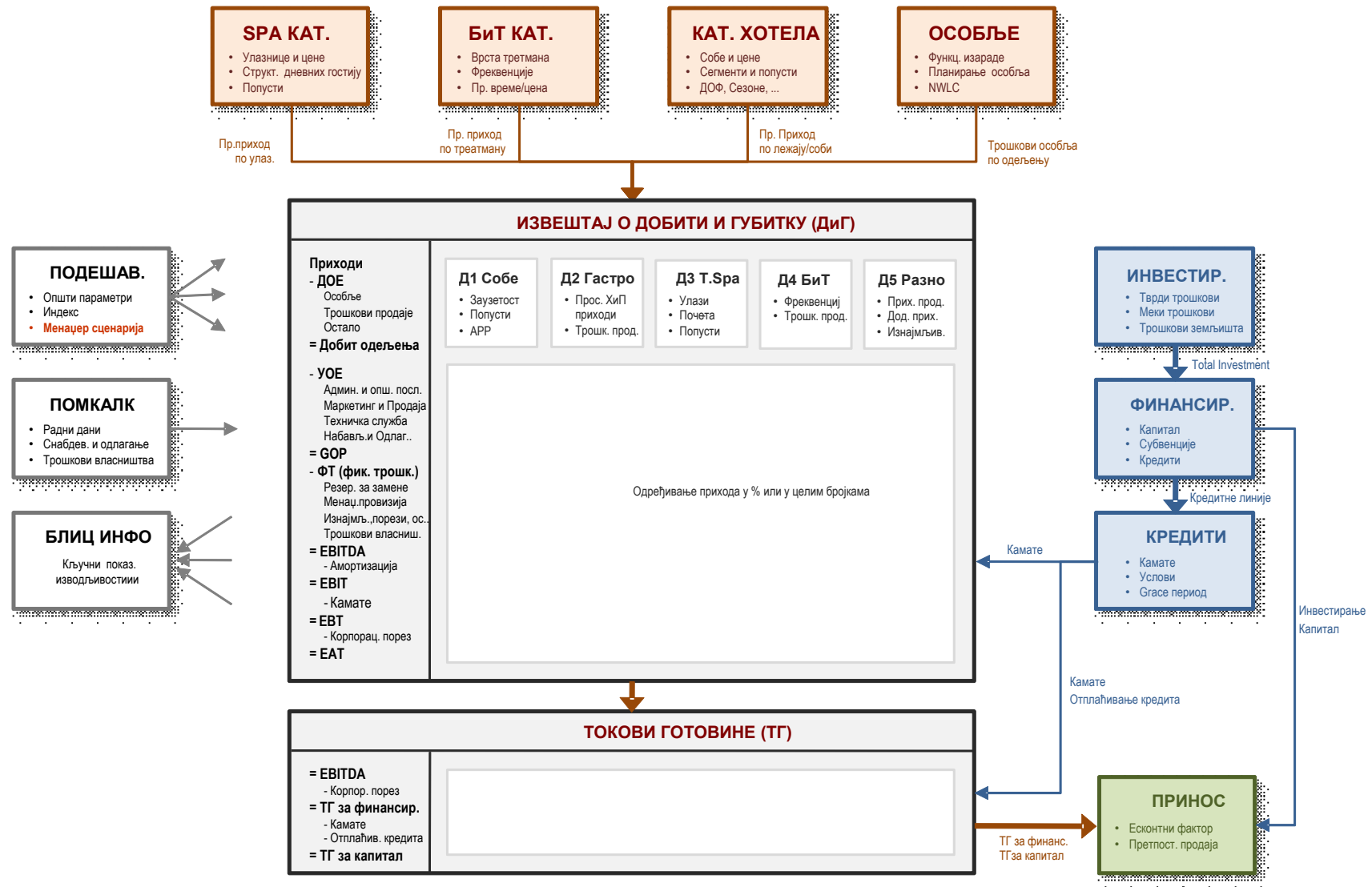
- **Пословно планирање** Црвено
дефинише у 4 табеле основне параметре прихода и потребног особља за пословање спа центра које одређује оператер
 - “Спа категорије” – спа улаз. и структура гостију
 - “Вит категорије” – beauty/wellness/терапије
 - “Категорије хотела” – собе, сене, микс гостију, попусти
 - “Особље” – планирање особља

- **Инвестиције и финансирање** Плаво
предвиђа бројке и параметре инвестиција и финансирања, под основном одговорношћу главног извођача радова са једне стране и власничке структуре са друге, у табелама
 - “Инвестиције” – приказ инвестиција
 - “Финансирање” – структура/модел финансирања
 - “Кредитне линије” – кредитне линије и параметри кредитних средстава

- **Финансијски извештаји** Сиво
приказује укупне финансијске извештаје компаније, засноване на улазним подацима претходних табела и параметрима извештаја о добити и губитку, за период од 10 година у две главне табеле изводљивости
 - “Добит и губитак”(ДиГ) – структурни биланс успеха
 - “Токови готовине” – извештај о токовима готовине

- **Стопе приноса** Зелено
израчунава поврат од улагања (Return on investment) као коначни резултат изводљивости у табели
 - “Принос” – израчун приноса (укупан принос, принос капитала)

Графикон на следећој страни илуструје појединачне табеле и главне улазне параметре у њима, као и односе међу табелама заједно са главним кључним бројкама, који се преносе међу тим табелама. Следеће поглавље објашњава појединачне табеле и претпоставке и резултате у њима. Целе радне мапе са детаљним израчунима и подацима за изабране сценарије су додате као **Анекс**.



Сл. V-1: Структура радне табеле и кључни параметри

V.2 ОПШТИ ПРЕГЛЕД

Преглед

Ова група табела дефинише опште улазне податке за укупну изводљивост у табелама “Подешавања” и “ПомКалк”. Трећа табела “Блиц Инфо” прикупља сажете резултате радне мапе, да би дала кратак преглед резултата прорачунатог сценарија.

Табела “Подешавања”

Табела “Подешавања” дефинише **основне параметре** који се користе током целе студије изводљивости као што су

- **Базна година**, текућа 2009 година, за све прорачуне прихода и трошкова
- **Година отварања**, 2013-та као почетак пословања – процењујемо да је потребно 3,5 година за свеобухватан развој пројекта и за фазу изградње
- Опште дефиниције као што су **месеци у години**, **недеље у години** и **радни сати** у недељи у Србији
- **Радне недеље** по запосленом, као резултат засебних прорачуна у табели “ПомКалк”
- **Радни дани** Војводина Spa годишње према укупном годишњем пословању
- **Индекси инфлације** са
 - инфлацијом до отварања sра центра, од почетне године до године отварања, добијеном из одвојеног поља “Индекс до отварања”
 - просечним индексом инфлације до отварања
 - индексом прихода за приказаних 10 година пословања
 - индексом расхода за приказаних 10 година пословања
 - индексом за кључно особље интернационалног оператера, од почетне године па надаље

Претпоставке индекса за Србију су углавном засноване на прогнозама Међународног монетарног фонда (World Economic Outlook, Април 2009) и циљаним трендом индекса одређеним од стране Националне банке Србије.

- Примењени **курс размене** између евра и динара на основу просека за први квартал 2009-те
- **Преклопник у евро** за пренос целе студије изводљивости између две валуте динара и евра

“Подешавања” даље укључује поље за дефинисање имена **одељења** sра центра, подељеног на пословна одељења са додељивим приходима и ценама и надређеним одељењем.

Поље **Улази Војводина sра** приказује структуру стабилзованих годишњих посета на основу израчунавања посећености из поглавља IV.2.

Менаџер сценарија нуди опцију промене између појединачних сценарија и њихових специфичних параметара приказаних у пољима за појединачне сценарије.

Табела “ПомКалк”

Табела “ПомКалк” садржи помоћне калкулације и претпоставке за

- **Радне недеље годишње** – резултат је пребачен у табелу “Подешавања” у поље Основни параметри
- пословну ставку **Снабдевање и одлагање** – резултат је пребачен у извештај Добит и губитак у UOE (нераспоређени пословни расходи) ставку Остало
- посл.ставку **Трошкови власништва** – резултат је пребачен у извештај Добит и губитак у фиксне трошкове (ФТ)– Fixed Charges (FC)

Потрошња и цена енергије у ставци Снабдевање и одлагање су најбитнија тачка за изводљивост. Процена количине енергије је заснована на постојећем знању о пословању и захтева енергетски ефикасну грађевину и енергетски ефикасне технологије и мере. У недостатку могућих енергетских алтернатива у садашњем статусу пројекта, изабрали смо цену електричне енергије за индустријске потрошаче као основу за израчунавање трошкова енергије. Очекујемо уштеду кроз геотермалну употребу термалне воде, посебно за грејање и потенцијално као замену за електричну енергију. Комплетни технички пројекат, заснован на постојању термалне воде, мора бити изведен, да се озбиљно узме у обзир могућу уштеду путем геотермалне енергије.

Табела “Блиц Инфо”

Табела “Блиц Инфо” даје на једној страници општи преглед резултата прорачунатог сценарија (радна мапа). Табела приказује различита поља:

- **Почетна фаза** са кључним показатељима пословања и сажетим финансијским извештајима компаније првих 5 година пословања изабраног сценарија
- **Стабилизовано пословање** са структуром одељења и целокупном структуром у години стабилизације
- наглашено поље **Инвестиције и финансирање** приказује укупне инвестиције заједно са предложеном структуром финансирања (капитал, кредити и субвенције)
- наглашено поље **Поврат од улагања – Return on Investment** са укупним приносом пројекта (Overall project yield) и приносом на капитал (Yield on Equity), сваки са два кључна показатеља: нето садашња вредност - Net Present Value (NPV) и интерна стопа поврата - Internal rate of Return (IRR).

Даље информације и објашњења у вези са “Блиц Инфо” и показатељима у тој табели се налазе у повезаним оригиналним табелама.

V.3 ПОСЛОВНО ПЛАНИРАЊЕ

Општи преглед

Табеле пословног планирања одређују и дефинишу кључне параметре за процену прихода у пословним одељењима спа, хотел и beauty и третмани. Основни излазни податак је просечан нето приход по улазници или третману или лежају, који је пребачен у извештај о ДиГ. Као примарна ставка трошкова који се планирају на детаљнијем нивоу је планирано особље. Све цене, приходи и трошкови у овим табелама се односе на почетну годину и приказане су са ПДВ-ом.

Табела “Спа категорије”

Табела “Спа категорије” одређује ценовник Војводина Спа по групама основних улазница. Начин одређивања цена за wellness спа центар прати циљно тржиште и водећу позицију на локалном тржишту. Улазница обезбеђује боравак у термалном спа центру у одабраном времену борава. Улазница за сауну може бити купљена додатно.

Улазнице и категорије			
кат. улазница	цена у RSD	брuto	нето
Целодневна улазница			
Одрасли	1.130 RSD	1.130,00	1.046,30
Деца	700 RSD	700,00	648,15
Доплата за сауну	570 RSD	570,00	527,78
Послеподневна / 5 сати (од 15.00)			
Одрасли	930 RSD	930,00	861,11
Деца	610 RSD	610,00	564,81
Доплата за сауну	570 RSD	570,00	527,78
Вечерња улазница / 4 сата (од 18.00)			
Одрасли	800 RSD	800,00	740,74
Деца	540 RSD	540,00	500,00
Доплата за сауну	570 RSD	570,00	527,78
Улазница на 3 сата			
Одрасли	680 RSD	680,00	629,63
Деца	460 RSD	460,00	425,93
Доплата за сауну	570 RSD	570,00	527,78

Сл. V-2: Улазнице и категорије

Следећа поља табеле садрже структуру гостију у миксу дневних гостију према врстама улазница и према одговарајућем броју улазница и висини приходима. Следећи улазни параметри су стопе ПДВ-а, просечан попуст на дневне и улазнице у склопу хотелског смештаја. Коначан резултат и кључни показатељи ове табеле представља просечан нето приход по улазници - Average Net Revenue per Ticket (ART), који се преноси у извештај о ДиГ.

Табела “БиТ категорије”

Табела “БиТ категорије” процењује посећеност одељења Beauty и третмани. Број beauty, wellness те здравствених третмана и испитивања је приказан у табели. Просечни нето приходи по третману израчунати су на минутној основи. У поређењу са конкуренцијом и њиховом понудом одређена је виша средња цена. Израчунати неопходан број соба приказан је табеларно.

Табела “Категорије хотела”

Табела “Категорије хотела” садржи **поделу соба** на предложене врсте соба и њихове спецификације. Остала поља приказују **појединачну заузетост, цене и попусте**. Цене лежаја су дате за ноћење по особи укључујући полупансион и улаз у спа у двокреветној (ДС) или једнокреветној соби (ЈС), у сезони и ван сезоне. Даљњи улазни параметри су референтне цене за израчунавање цене лежајева, дефинисани у сезони или ван сезоне, вансезонски попусти, износ ПДВ-а и параметри вредности хране, пића и спа улазнице. Коначни резултат и кључне вредности ове табеле представљају **просечан нето приход по лежају** - Average Net Revenue per Bed (ARB) посебно **по соби (ARR)**, који је пренешен у извештај о ДиГ.

Табела “Особље”

Планирање особља је урађено за појединачне организационе јединице по пословној функцији. Кључни податак по функцији приказује месеце запослења, недељне сате, бруто зараду месечно и примерене додатне трошкове који нису зараде (NWLC). Број особа по пословној функцији је испланиран за почетну фазу и укупне бројке по одељењу су приказане табеларно.

Планирање	2013	2014	2015	2016	2017
	Број		Број		
Б1	26	27	30	31	31
	23,3	24,3	26,8	27,0	27,0
1.1 Рецепција	13	13	14	14	14
1.2 Собе	12	13	15	16	16
1.3 Разно	1	1	1	1	1
Б2	61	65	66	66	67
	57,5	61,5	62,5	62,5	63,5
2.1 Ресторан у	20	23	24	24	25
2.2 À-la-carte restoran					
2.3 Спа ресторан	20	20	20	20	20
2.4 Сауна бар	3	3	3	3	3
2.5 Кафић					
2.6 Кухиња	18	19	19	19	19
Б3 Термални	30	30	30	30	30
	29,0	29,0	29,0	29,0	29,0
Б4 Beauty и	10	12	13	13	13
	7,5	8,5	9,0	9,0	9,0
Б5	2	2	2	2	2
	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Надређена	24	24	24	24	24
	23,5	23,5	23,5	23,5	23,5
6.1 Админ. и општи	8	8	8	8	8
6.2 Маркетинг и продаја	3	3	3	3	3
6.3 Техничке услуге	13	13	13	13	13
	153	160	165	166	167
	142,8	148,8	152,8	153,0	154,0

Сл. V-3: Планирање особља

За време стабилизованог пословања Војводина Спа ће имати **167** запослених, од којих 154 са пуним радним временом (full time job-FTJ). Кључно особље као што су генерални директор, вођа спа центра или финансијски директор бивају директно запослени од стране оператера и њихове плате се воде као део пословних расхода на терет власника.

V.4 ИНВЕСТИЦИЈЕ И ФИНАНСИРАЊЕ

Преглед

Табеларни приказ ове групе износи инвестиционе и финансијске параметре изводљивости у три табеле: "Инвестиције", "Финансирање" и "Кредити".

Табела "Инвестиције"

Табела приказује процене укупних трошкова инвестиције Војводина Спа, на основу дефиниција и спецификација из претходних поглавља. Табела се дели на:

- **Тврде трошкове (Hard Cost)**

Крупни трошкови приказују процену укупног **трошка изградње** целог пројекта (хотел и спа) које гарантује генерални извођач радова у **уговору о пројектовању и изградњи**, и укључују

- архитектонско пројектовање
- инжењерско статичко пројектовање
- изградњу, уз уређење зелених површина и комуналија
- намештај, направе и опрему (FF&E) и функционално-техничко опремање (OS&E)

Трошкови изградње потребног централног паркинга Војводина Спа, који ће бити обезбеђени од стране државе, су такође овде приказани као будући улог у имовини јавног партнера. Процена трошкова изградње је сачињена у сарадњи са грађевинском фирмом која познаје стандарде централноевропских спа стандарда и специфичну ситуацију у грађевинарству у Србији. Процена се заснива на тренутном просторном планирању и приказује очекиване цене изградње за 2011 годину.

- **Меке трошкове (Soft cost)**

Меки трошкови се састоје из три главне ставке трошкова који нису директно повезани са изградњом. То су:

- трошкови развоја пројекта са развојним трошковима до закључивања финансирања и уговора о пројектовању и изградњи као што су консултантске услуге (правне, економске, концептуалне, техничке), ангажовања пројектаната подизвођача, трошкови добијања дозвола, осигурање брэнда оператера, оснивање и пословање компаније за развој и други трошкови развоја
- трошкови финансирања обезбеђивања финансијских средстава и камата током изградње
- трошкови предотварања/отварања и особља пре отварања, рекламирања/маркетинга пре отварања, свечаног отварања и сл.

- **Трошкове локације**

Трошкови локације чине трошкови куповине земљишта, бушења термалне бушотине, уређења и опремања земљишта и обезбеђени су од стране државе као улог у имовини.

Према тренутно важећим ценама укупна процена трошкова пројекта Војводине Спа достиже укупно **42,0 милиона евра** или **3,95 милијарди РСД**.

Табела “Финансирање”

Табела финансирања утврђује први финансијски приступ за Војводина Сра заснован на капиталу, субвенцијама и кредитима. Предложени модел финансирања прати финансијска сазнања и финансијску праксу у приказаним wellness spa центрима у поглављу II.3.2. Модел прати идеју о структури јавно-приватног партнерства са три ставке:

- **Капитал (Equity)**
Капитал се састоји од приватног капитала од 8 милиона евра или 752 милиона РСД и поменутог улога у имовини од јавне стране за паркинг и локацију пројекта, исказаног у виду деоница.
- **Субвенције (Subsidies)**
Субвенције износе 13 милиона евра или 1,22 милијарде РСД да би се постигла прва изводљива ситуација пројекта (минимум од 8% приноса на капитал за стратешке инвеститоре – видети поглавље В.6).
- **Кредити (Loans)**
Кредити од 18,7 милиона евра или 1,76 милијарди РСД представљају трошкове укупних инвестиција умањених за капитал и субвенције. Вредност је исказана у табели кредита где се кредити прорачунавају детаљније.

Приступ и идентификација потенцијалних финансијских партнера и извора на регионалном, националном нивоу и нивоу Европске Уније – да би се испунили потврђени финансијски захтеви – су предмет фокусираног развоја пројекта, заснованом на почетном обавезивању и уз помоћ кључних партнера у пројекту.

Табела “Кредити”

Табела “Кредити” израчунава кредитне линије за пројекат према финансијском приступу. Поље са кредитним линијама показује развој кредита и прве рате подељене на плаћање каматних стопа и враћање зајмова. Параметри задужења су:

- кредитни обим, изведен из финансијске табеле
- каматна стопа за кредит
- кредитни период, период враћања кредита од 20 година
- годишње рате
- грејс период од 2 године да олакша токове готовине у почетној фази и
- период враћања као разлика између кредитног и граце периода

У тренутној ситуацији светске економске кризе, тешко је предвиђати дугорочни развој каматних стопа. Ми смо изабрали **каматну стопу од 8%**, као средњу вредност између садашње каматне стопе за комерцијалне кредите од око 10% и кредитне линије за специјалне намене, као нпр. за зајмове Европске инвестиционе банке за инфраструктурне пројекте у Србији понуђене на бази тромесечног Еурибора плус 4%. Претпоставка такође рефлектује макроекономске циљеве развоја у Србији (висина инфлације као у студији изводљивости, намера за чланство у ЕУ, итд.).

V.5 ФИНАНСИЈСКИ ИЗВЕШТАЈИ КОМПАНИЈЕ

Преглед

Две табеле ове групе, “Добит и губитак” и “Токови готовине”, приказују целокупну економску ситуацију пројекта Војводина Spa и његов развој у периоду од 10 година. Улазни параметри за извештаје компаније су одређени и прорачунати у табелама у претходним поглављима.

Табела “Добит и губитак”

Пратећи USALI стандарде извештај о добити и губитку се састоји од извештаја одељења и целокупног финансијског извештаја компаније. Табела приказује почетну годину, почетну фазу, годину стабилизације и године потпуног пословања. Пораст прихода и трошкова је одређен на основу индекса под “Подешавања”.

- **Извештаји одељења (Departmental Statements)**
Извештаји појединачних одељења приказују структуралне улазне податке, ставке прихода одељења и директне пословне расходе - Direct Operating Expenses (DOE) 5 пословних одељења. Приходи одељења и трошкови су под директним утицајем и под одговорношћу одељења, коначни зарада одељења - Departmental Income (DI) може се сматрати као кључни показатељ пословања. Директни улазни подаци као почетна заузетост или појединачни приход и трошкова места су приказани у жутој боји.
- **Целокупни финансијски извештај компаније (Overall Company Statement)**
Извештај компаније сумира приходе и расходе по одељењима до укупне зараде свих одељења. Одбитак нераспоређених пословних расхода - Undistributed Operating Expenses (UOE) у 4 одељења утиче на бруто добит пословања - Gross Operating Profit (GOP), даљњи кључни показатељ пословања. Даљњи одбитак фиксних трошкова - Fixed Charges (FC), као што је резервисање за замене, плате управе које се састоје од основе и компоненте успешности и друге ставке трошкова, приказује зараду пре камата/пореза/отписаних вредности и амортизације - Earnings before Interest/Taxes/ Depreciation & Amortization (EBITDA). Амортизација износи 5% укупне цене пројекта без субвенција, трошкови камата долазе из табеле кредита. Зараде пре и после пореза - Earnings before (EBT) and after Taxes (EAT) закључују извештај. Корпорацијски порези нису примењени. Цифре директних улазних података за ставке трошкова, као што су оператеров укупан маркетиншки приход или резерве за замену, су приказани у наранџастој боји.

Структура извештаја о добити и губитку са основним улазним параметрима за појединачна одељења и структура извештаја токова готовине су приказани на графиконима на следећој страни.

Табела “Токови готовине”

У посебном прорачуну који почиње од EBITDA из извештаја о добити и губитку дефинисан је **ток готовине за финансирање (Cash Flow to Finance)**. После исплата зајмова - рата и камата добијемо **ток готовине за капитал (власнике) (Cash Flow to Equity)**. Не постоје улазни подаци у извештају за токове готовине, два прорачуната тока готовине су директно послати у прорачун приноса.

Извештај о добити и губитку (ДиГ)					
<p>Приходи</p> <p>- DOE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Особље • Трошкови продаје • Остало <p>= Зарада одељења</p> <p>- UOE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Админ. и општи посл. • Маркетинг и продаја • Техничка скупштина • Набавка и одлагање <p>= GOR</p> <p>- ФТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Резерве за замене • Плате управе • Изнајм., порези, осиг. • Цена власништва <p>= ЕБИТДА</p> <ul style="list-style-type: none"> • - Амортизација <p>= ЕБИТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • - Камате <p>= ЕВТ</p> <ul style="list-style-type: none"> • - Корпорациј. порези <p>= ЕАТ</p>	<p>Д1 Собе</p> <ul style="list-style-type: none"> • Заузетост • Попуст • ARR 	<p>Д2 Гастро</p> <ul style="list-style-type: none"> • Прос. Н&Р приходи • Трош. продаје 	<p>Д3 Т.Спа</p> <ul style="list-style-type: none"> • Улази • Почетак • Попуст 	<p>Д4 В&Т</p> <ul style="list-style-type: none"> • Фреквенције • Трош. продаје 	<p>Д5 Разно</p> <ul style="list-style-type: none"> • Приходи прод. • Дод. приходи • Изнајмљив.
<p>Одређивање прихода у процентима или у целим бројкама</p>					

Сл. V-4: Извештај о добити и губитку – структура и кључни параметри

Токови готовине (ТГ)	
<p>= ЕБИТДА</p> <ul style="list-style-type: none"> • - Корпорац. порези <p>= ТГ за финансир.</p> <ul style="list-style-type: none"> • - Камате • - Враћање <p>= ТГ за капитал</p>	<div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%;"></div>

Сл. V-5: Извештај о токовима готовине – структура

V.6 ПРИНОС ПРОЈЕКТА

Преглед

Принос пројекта је коначни исход целе радне мапе изводљивости. На основу приказане структуре, услова и ставова, показатељи приноса изражавају **укупан принос пројекта** (Overall Project Yield) и **принос на капитал** (Equity Yield), да би се инвеститорима приказала профитабилност пројекта.

Табела “Принос”

Табела израчунава кључне показатеље поврата као коначног резултата целе студије изводљивости. Табела се састоји из два поља која пореде инвестицију са одговарајућим приливом поврата:

- **Поврат инвестиције - Return on Investment**
приказује укупан принос пројекта (Overall Project Yield) као поређење између укупних инвестиција (без субвенција) и тока готовине за финансирање у периоду од 10 година
- **Поврат капитала – Return on Equity**
приказује поврат капитал као поређење између инвестираног капитала и тока готовине за капитал у периоду од 10 година

Оба прорачуна поврата се завршавају у 10. год. и **преостала вредност пројекта** (Residual Project Value - RPV) је тренутно израчуната засебно. Одређивање преостале вредности се заснива на приступу стопе поврата прихода, претпостављајући да је вредност пројекта одређена његовим повратом – садашња вредност будућих користи, који одговара приходу од продаје. Ова вредност се израчунава са капитализацијом токова готовине 11. год. са приказаном **Крајњом (терминалном) стопом капитализације** и одбитком трошкова трансакције и салда отворених кредита. За боље поређење и верификацију “нето приходи од продаје” су сведени на почетну годину са примењеним индексима инфлације.

Поврат инвестиције и поврат капитала су приказани са два кључна показатеља:

- **Нето садашња вредност - Net Present Value (NPV)**
Нето садашња вредност сумира низ сведених токова готовине у изабраном периоду, трошење и прилив, за укупне инвестиције и за капитал. Као вредност, позитивна NPV приказује већи поврат као изабрани есконтни фактор, који изражава инвеститорово очекивања приноса. Негативна нето садашња вредност изражава супротно. За НПВ одређен је есконтни фактор од 9%.
- **Интерна стопа поврата - Internal rate of Return (IRR)**
IRR се узима за индикатор приноса ефикасности и квалитета пројекта. Приказује количину поврата зарађеном на целокупном пројекту без било којих аспеката финансирања, посебно за инвестирани капитал и прилив на њега. Када се IRR узме као есконтни фактор нето сад. вредн. тада је нето сад. вредност 0.

Сматрамо да је NPV од **8% најнижи ниво** за приступ потенцијалним **стратешким инвеститорима капитала**. Према дефиницијама ове студије “изводљив пројекат” је повезан са вишим бројкама од овог најнижег нивоа (изједначаје се са одређеном количином дуговања). **Финансијски инвеститори** би очекивали значајно виши поврат – ми претпостављамо минимум од 12% да би се дошло до договорања.

V.7 СЦЕНАРИО “ОЧЕКИВАНО” – ЧИЊЕНИЦЕ УКРАТКО

Преглед

Следеће две “Блиц Инфо” табеле приказују резултате израчуна изводљивости Војводина Сра у очекиваној ситуацији, заснованих на структури, дефиницијама и претпоставкама изнетим у овом одељку, који представљају тренутну и рану фазу развоја пројекта. Две повезане радне мапе су додате као **Анекс А** (Сценарио 1 у РСД) и **Анекс Б** (Сценарио 2 у **еврима**).

Сценарио “Очекивано“

Главни ставови и резултати сценарија “Очекивано” дају следећу слику. Цифре су дате у **еврима**.

Подешавања: Процене индекса прате прогнозе Међународног монетарног фонда и Националне банке Србије, са смањењем инфлације до године отварања и **стабилизаних 4,5%** за време пословања. Курс РСД према евр у је одређен на **94:1** на основу прве четвртине 2009. године.

Структ. подаци: Процена посећености за сра износи **251.500 стабилизаних дневних посета** годишње, са порастом од 80%-90%-100%. Просечни нето приход по улазници је **9,26 €** (ниво цена 2009). Хотел броји **54.300 продатих ноћења** са почетним порастом зузетости соба од 51%-59%-65%-68%-70% и просечном ценом собе од **ниских 40,41 €** у складу са тржишно/ конкуренцијском ситуацијом и великим снижењима за висококвалитетне полупансионе и сра улазе.

Приходи: У 2017 стабилизани приходи достижу припл. **9,1 милион евра** или скоро 6 милиона евра данас. Одељење Термални Сра центар доприноси највећи удео у приходу, затим Гастро и одељење хотела које има мање приходе због ниске просечне цене собе. Одељења Beauty и третмани те Разно имају само мању важност.

Зараде одељ.: Сра има такође највећу зараду по одељењима, следи хотел са половином од укупних бројки и сличним процентом прихода од око 77%. Гастро достиже 42% због ниске цене рада. Укупна стабилизана зарада одељена износи **око 64%** прихода.

GOP GOP се креће између 21% у години отварања до **35% за време стабилног пословања**. У 2017 GOP достиже 3,2 милиона евра или 2,1 милион данас. Укупни трошкови особља за **167 запослених**, укључујући и кључно особље оператера, износи око 25% прихода. Снабдевање и одлагање са енергијом достиже 12% укупног прихода на основу прве процене.

EBITDA/EBT: Зарада пре камата/пореза/отписаних вредности и амортизације је између 700.000 € у години отварања до преко **2 милиона евра** у години стабилизације.

Корпорацијски порези нису узети у обзир у пред-студији изводљивости, тако да је EBITDA једнака токовима готовине за финансирање. Зарада пре/после пореза је знатно **негативна**. Први позитивни фискални резултати се могу очекивати на крају приказаног предвиђања за 10 година.

ТГ: Токови готовине су **негативни у прве 3 године** пословања и расту до 700.000 на крају периода.

ТРС: Total project cost (TPC) - укупни трошкови пројекта се процењују на **42 милиона евра**. 37,2 милиона евра је распоређено за тврде трошкове за пројектовање и изградњу са гарантованим ценама, роковима и стандардима, на основу цена изградње у 2011 години. Остатак је намењен за мање трошкове за развој пројекта, финансирање и предотварање/отварање као и за трошкове локације укључујући и термално бушење.

Финансирање: Први приступи финансирању прате идеју о структури јавно – приватног партнерства са **10,3 милиона евра капитала** (око 80% од приватних инвеститора и 20% од стране државе кроз имовински улог за деонице), **13 милиона евра субвенција**, да би се постигла изводљива ситуација пројекта и **18,7 милиона евра кредита** за преостали износ, са каматном стопом од 8%.

Принос: Принос пројекта показује позитивну **садашњу нето вредност** на основу минималног очекивања са есконтним фактором од 8% и израчунате преостале вредности пројекта на крају приказаног периода. Интерна стопа поврата даје укупан принос пројекта од 8.3% и **принос на капитал од 8.6%**.

Процена

На основу економског капацитета пројекта и очекиваних токова готовине, сценарио приказује минималну ситуацију да би се приступило банкама и стратегијским инвеститорима и започело са финансијским преговорима. Две интересантне теме за преговарање су ангажовање снажног оператера који би обезбедио сигурно пословање и велика подршка државе у виду неопходних субвенција. Можда буде затражено да се подигне приказани принос на капитал, који је у већој мери заснован на преосталој вредности пројекта у 10. години и да се негативни токови готовине ограниче на прву годину пословања (да се покрију са обртним капиталом или слично). Могуће потенцијале, који оправдавају тај корак, видимо у

- (1) **геотермалној експлоатације термалне воде**, посебно за грејање на основу неопходног техничког пројекта са доказаним постојањем термалне воде и
- (2) средњорочном опоравку финансијских тржишта заједно са набавком кредитних линија за специјалне намене за нпр. инфраструктурне пројекте, да би се **снизиле примењене каматне стопе**.

БЛИЦ ИНФО

Oberer Consulting

Сценарио 1 - Очекивано/RSD

Iznosi u 1 000 000 RSD

	Почетна фаза				
	2013. BJ 1	2014. BJ 2	2015. BJ 3	2016. BJ 4	2017. BJ 5

Спа улаз	197 300	223 200	247 700	250 000	251 500
Дневни гости	80%	90%	100%	100%	100%
ART (прос. прих/улазн.)	1 038,27	1 084,99	1 133,82	1 184,84	1 238,16
Продата ноћ.	39 500	45.700	50.500	52.800	54.300
Заузетост соба	51%	59%	65%	68%	70%
ARR (прос. цена собе)	4 890,64	5 110,72	5 340,70	5 581,04	5 832,18

Укупни приходи	547	653	756	809	858
Зарада одељ.	321	400	476	514	548
GOP	117	183	247	276	300
GOP%	21,4%	28,1%	32,7%	34,2%	35,0%
ЕБИТДА	69	122	166	188	197
ЕВТ	-208	-155	-111	-85	-72

ТГ за финанс.	69	122	166	188	197
ТГ за капит.	-72	-19	-22	0	9

Запослени	153	160	165	166	167
Пуно рад.вр. FTJ	142,8	148,8	152,8	153,0	154,0

Приходи/FTJ	3 835	4 390	4 948	5 286	5 572
Трошк. рада/FTJ	1 171 670	1 202 409	1 241 133	1 290 156	1 338 460
Трошк. рада/Запослени	1 093 176	1 117 865	1 148 988	1 189 120	1 234 269
GOP/FTJ	820	1 233	1 620	1 806	1 949

	Stabilno poslovanje 2017.				
	Б1 Собе	Б2 Гастро	Б3 Термални Спа	Б4 ТиБ	Б5 Razno

Приходи одељ.	179	20,8%	278	32,4%	342	39,8%	40	4,7%	19	2,2%
DOE	42	-23,5%	161	-57,9%	77	-22,5%	18	-44,7%	12	-63,7%
Зарада одељ.	137	76,5%	117	42,1%	265	77,5%	22	55,3%	7	36,3%

Укуп. приходи	858	100,0%
DOE	310	-36,1%
Зарада одељ.	548	63,9%
UOE	248	-28,9%
GOP	300	35,0%
Фиксни трош.	103	-12,0%
ЕБИТДА	197	22,9%
ЕВТ	-72	-8,4%
ТГ за финанс.	197	22,9%
ТГ за капит.	9	1,1%

Инвестиције и финансирање

Укупне инвестиц.	3 944 800 000	
Капитал	964 200 000	24,4%
Субвенц.	1 222 000 000	31,0%
Кредит	1 758 600 000	44,6% (8,0%)

Поврат инвестиције

	Укупан принос	Принос на капитал
NPV (8,0%)	59 900 000	59 900 000
IRR	8,3%	8,6%

BLITZ INFO
Scenario 2 - Expected/Euro

Oberer Consulting

Figures in 1.000 Euro

	Start-up Phase				
	2013	2014	2015	2016	2017
	BJ 1	BJ 2	BJ 3	BJ 4	BJ 5
Spa Entrances	197.300	223.200	247.700	250.000	251.500
Start-up Day Guest	80%	90%	100%	100%	100%
ART (Av. Revenue/Ticket)	11,05	11,54	12,06	12,60	13,17
Sold Bednights	39.500	45.700	50.500	52.800	54.300
Room Occupaancy	51%	59%	65%	68%	70%
ARR (Av. Room Rate)	52,07	54,41	56,86	59,42	62,09
Total Revenues	5.825	6.948	8.042	8.606	9.131
Dptl. Income	3.418	4.252	5.064	5.468	5.830
GOP	1.246	1.952	2.634	2.941	3.194
GOP%	21,4%	28,1%	32,8%	34,2%	35,0%
EBITDA	734	1.299	1.763	1.998	2.095
EBT	-2.212	-1.647	-1.183	-908	-768
CF to Finance	734	1.299	1.763	1.998	2.095
CF to Equity	-762	-197	-232	2	100
Employess	153	160	165	166	167
FTJ Equivalents	142,8	148,8	152,8	153,0	154,0
Revenue/FTJ	40.806	46.706	52.645	56.245	59.289
Labour Costs/FTJ	12.465	12.792	13.204	13.725	14.239
Labour Costs/Employee	11.630	11.892	12.223	12.650	13.131
GOP/FTJ	8.726	13.124	17.242	19.221	20.738

	Stabilised Operation 2017									
	B1 Rooms	B2 Gastronomy	B3 Thermal Spa	B4 T&B	B5 Miscell.					
Dept. Revenues	1.904	20,9%	2.960	32,4%	3.636	39,8%	430	4,7%	200	2,2%
DOE	448	-23,5%	1.715	-57,9%	817	-22,5%	192	-44,7%	128	-63,7%
Dept. Income	1.456	76,5%	1.245	42,1%	2.819	77,5%	238	55,3%	73	36,3%

Total Revenues	9.131	100,0%
DOE	3.300	-36,1%
Dept. Income	5.830	63,9%
UOE	2.637	-28,9%
GOP	3.194	35,0%
Fixed Charges	1.099	-12,0%
EBITDA	2.095	22,9%
EBT	-768	-8,4%
CF to Finance	2.095	22,9%
CF to Equity	100	1,1%

Investment & Financing		
Total Investment	42.000.000	
Equity	10.300.000	24,5%
Subsidies	13.000.000	31,0%
Debt	18.700.000	44,5% (8,0%)

Return on Investment		
	Overall Yield	Equity Yield
NPV (8,0%)	618.000	618.000
IRR	8,3%	8,6%

ПОГЛАВЉЕ VI

РАЗВОЈ ПРОЈЕКТА - КЉУЧНИ ПРОЈЕКАТ

VI.1 ПРОГРАМ РАЗВОЈА

Основни елементи

Програм развоја Војводина Spa приказује цео процес реализације пројекта са свим фазама и главним корацима у развоју, од прве идеје пројекта до дугорочног власништва и пословања. Израда овог програма развоја се заснива на блиској сарадњи између јавних партнера (Месна заједница, покрајина, држава) и приватног партнера као што је VAMED који преузима улогу оператера и извођача радова „на кључ“. У даљњем тексту они ће се називати **кључни партнери** пројекта.

Фазе развоја

Процес развоја туристичких инфраструктурних пројеката се обично састоји од 3 фазе развоја који воде до дугорочног власништва и пословања. Сврха и циљеви сваке фазе су:

- **Фаза 1 - Концепција**

Сврха фазе 1 је концептуална дефиниција и економска процена пројекта, у форми студије, како би се кључни партнери ставили у позицију да одлуче да ли ће га прихватити или одбити. Графикон приказује повезану Д/Н-тачку ("одлука о имплементацији") на крају фазе 1 као финални задатак. Обезбеђивање локације за пројекат кроз куповину или претходно власништво ствара почетну основу за каснији развој пројекта.

- **Фаза 2 - Имплементација**

Сврха фазе 2 је да се пројекат доведе од статуса на папиру до извршних планова, уговора и финансирања као удруженог залагања кључних партнера за развој, у охладном али усмереном облику сарадње као што је удружење. Друга кључна чињеница је доказ о постојању термалне воде у довољним количинама и квалитету израдом термалне бушотине. Последња критична тачка фазе 2 је затварање финансијске конструкције (капитал, кредити, субвенције). У оптималном случају фаза имплементације може бити завршена за 18 месеци, али у пракси најчешће траје дуже.

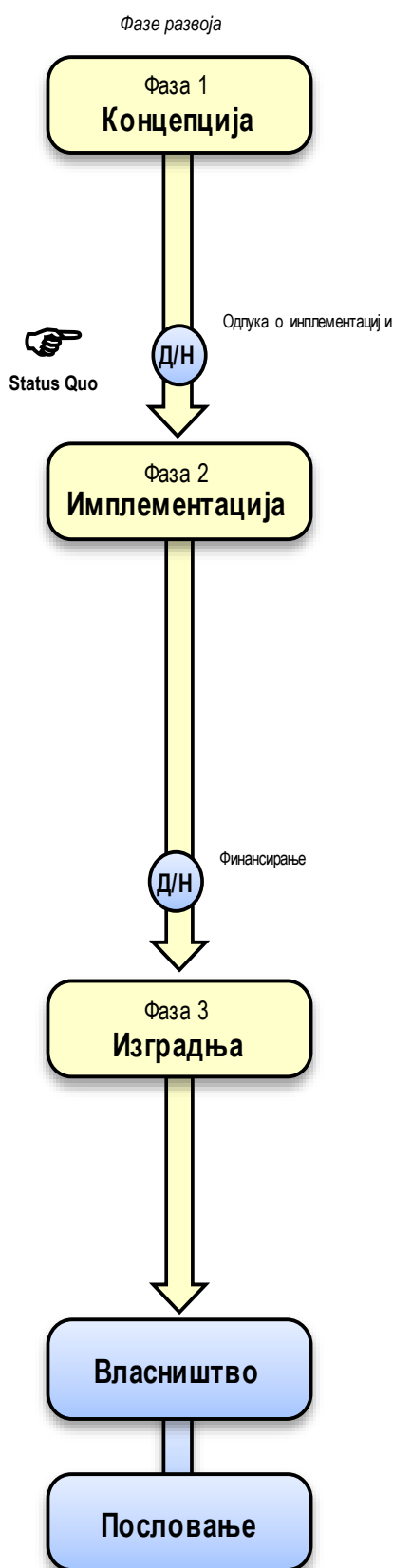
- **Фаза 3 - Изградња**

Намена фазе 3 је физичко остваривање пројекта. Почетни корак до изградње је оснивање компаније са специјалном наменом као власника пројекта и главног извођача од стране инвеститора капитала, које потписује главне уговоре са учесницима у пројекту, чиме отпочиње фаза финансирања и изградње. То је задња тачка за реализацију утврђених инфраструктурних потреба односно путева, паркинга, уређења парка и спољашњости дворца, прикључака и сл. од стране јавних партнера.

Паралелне фазе дугорочног власништва и пословања означавају крајњи исход успешног развоја пројекта. Завршни радови пред отварање одвијају се у последњим месецима изградње, свечано отварање представља званични почетак фазе пословања.

Програм развоја

Први програм развоја Војводине Spa је израђен у графикону на следећој страни. Садржи 3 фазе развоја, главне кораке/поступке, процену датума и рокова те распоред главних трошовних позиција пројекта.



ПРОГРАМ РАЗВОЈА - Војводина Spa

Поступци развоја	Време	Трошкови
<input checked="" type="checkbox"/> Идеја о пројекту и први контакти са VAMED-ом као могућим кључним партнером за пројекат	2006	
<input checked="" type="checkbox"/> Тендер за Туристички Мастер План Ново Милошево	11.2008	
<input checked="" type="checkbox"/> Туристички Мастер План – развој мастер плана са Војводина Spa као кључним пројектом	06.2009	
<input checked="" type="checkbox"/> Обезбеђивање земљишта за туристички развој и за sра пројекат , уз помоћ јавног партнера	06.2009	
<input type="checkbox"/> Оператерово приступање/ЛОИ – званично приступање VAMED-а, презентација/испитивање мастер плана, одлука одбора о учествовању у пројекту и писмо о намери (ЛОИ)	07.2009	
<input type="checkbox"/> Политичка одлука о ставу – политичка одлука о даљњој сарадњи, укљ. касније обезбеђивање потребних субвенција	09.2009	
a) Структура развоја – оснивање удружења од стране кључних партнера, одређивање развојних одговорности, обезбеђивање буџета за развој за фазу 2		Трошкови локације
b) Термално бушење		
c) Поступци имплементације као што су <ul style="list-style-type: none"> ▪ управљање процесом развоја ▪ оператеров детаљан концепт пројекта ▪ архитектонско пројектовање и цена (размер 1:100) ▪ пословни планови, фискална оптимизација ▪ развој локације ▪ лиценце и дозволе ▪ набавка финансијских средстава (кредити и капитал) ▪ шема/набавка субвенција, управљање донацијама ▪ припремање инфраструктурних захтева ▪ правни оквир - услови, нацрти уговора, финализација главних уговора ▪ итд. 	18 месеци оптимално	Трошкови развоја
d) Завршетак финансирања		
a) Структура изградње и власништва – формирање д.о.о. компаније са специјалном наменом		
b) Потписивање основних уговора као што су уговори о финансирању, о управљању, о пројектовању и изградњи итд.	06/2011	Тврди трошкови
c) Обезбеђивање финансирања према плану отплаћивања	18 месеци	Трошкови финанс.
d) Детаљно планирање		
e) Радови и изградња пројекта према динамици изградње		
f) Реализација инфраструктуре , уз помоћ јавног партнера, као што су путеви, реновирање дворца и парка, паркинг, итд.		
• формирање структуре власништва		
• власничке дужности, оператерова контрола		
• одлуке о инвестирању	01/2013	Трошкови пред/отварања
• оснивање структуре пословања		
• пред-отварање и свечано отварање		
• текуће управљање		

Графикон VI-1: Програм развоја Војводина Spa

VI.2 КОРПОРАЦИЈСКА СТРУКТУРА И КЉУЧНИ ПАРТНЕРИ

Основни елементи

Корпорацијска структура је други главни елемент развоја пројекта. Она илуструје функционалне компоненте које су потребне за туристички инфраструктурни пројекат, поредак партнера пројекта и (уговорне) односе међу партнерима. Као што је већ речено у претходном програму развоја, израда корпорацијске структуре је такође заснована на приступу структури јавно-приватног партнерства и два **кључна партнера**: Месна заједница Ново Милошево заједно са републиком и можда покрајином и VAMED у улози приватног оператера и извођач радова „на кључ“. Тренутно пројекат још **није потврђен** од стране оба кључна партнера и даље ангажовање је предмет одлуке министарства и одобрења VAMED-овог одбора.

Функционални ентитети

Шест функционалних компоненти у структури развоја и њихови главни уговорни односи су:

- **Локација пројекта**

Власништво над земљиштем ствара почетну основу за развој и обично се постиже путем претходног власништва, куповином, дугорочним закупом, правом на изградњу и слично. Локација пројекта Војводина Spa и њеног окружења је у власништву јавних партнера и биће дата компанији пројекта као улог у имовини за одређени број деоница.

- **Оператер**

Структура управљања је друга кључна компонента, која носи примарну одговорност за дугорочни успех пројекта и која ће бити пажљиво надгледана од стране финансијера. VAMED би могао преузети улогу оператера кроз VAMED Vitality World на основу дугорочног уговора о управљању од нпр. 20 година и могао би да управља Војводина spa у име и на рачун власничке компаније, без икаквих обавеза о инвестирању или гаранцијама као што је описано у поглављу II.3.2. Да би се осигурао тражени квалитет пословања, морају бити у потпуности примењени стандарди бренда у градњи, код особља, менаџмента, маркетинга, итд. Постоје неки подређени елементи који се могу препустити локалним партнерима.

- **Градитељ**

Извођач градње би требао деловати само према детаљним спецификацијама, знању и искуству те смерницама од стране управљања. Генерални извођач радова је одговоран за градњу „на кључ“ пројекта укључујући планирање, изградњу и опремање. Он је ангажован путем уговора о пројектовању и изградњи и мора да гарантује цену градње, рокове и квалитет изградње. Већи део изградње се обично уговорима дели на локалне подизвођаче радова, али остаје под пуном контролом и одговорношћу генералног извођача радова. Да би се обезбедио крајњи производ и да би се постигла дугорочна одговорност оператера, VAMED обично захтева пуну контролу над изградњом на позицији генералног извођача радова.

- **Финансирање**

Структура финансирања је обично последња компонента која се потпуно укључује у пројекат. Као што је приказано у пред-студији изводљивости, три финансијске компоненте у овој фази су капитал инвеститора и деоничара власничке компаније пројекта, кредитне линије као ставке задужења код банака и субвенције од јавних институција обично са више нивоа као што су држава, покрајина или месна заједница и често у сарадњи са програмима и фондовима Европске Уније. Деоничарска структура одсликава приступ јавно-приватног партнерства и укључује јавног партнера са његовим прилозима у имовини као што је нпр. земљиште, термална бушотина, паркинг....

- **Носилац пројекта**

Структура носиоца пројекта је смештена у средини функционалних компонената. Као што је наведено у програму развоја после одлуке кључних партнера о учествовању, удружење ће функционисати као први носилац пројекта. Најкасније по затварању финансирања и захтева за потписивање главних уговора, власничка компанија пројекта би требала бити основана од стране власника капитала, обично као компанија са специјалном наменом и са ограниченом одговорношћу.

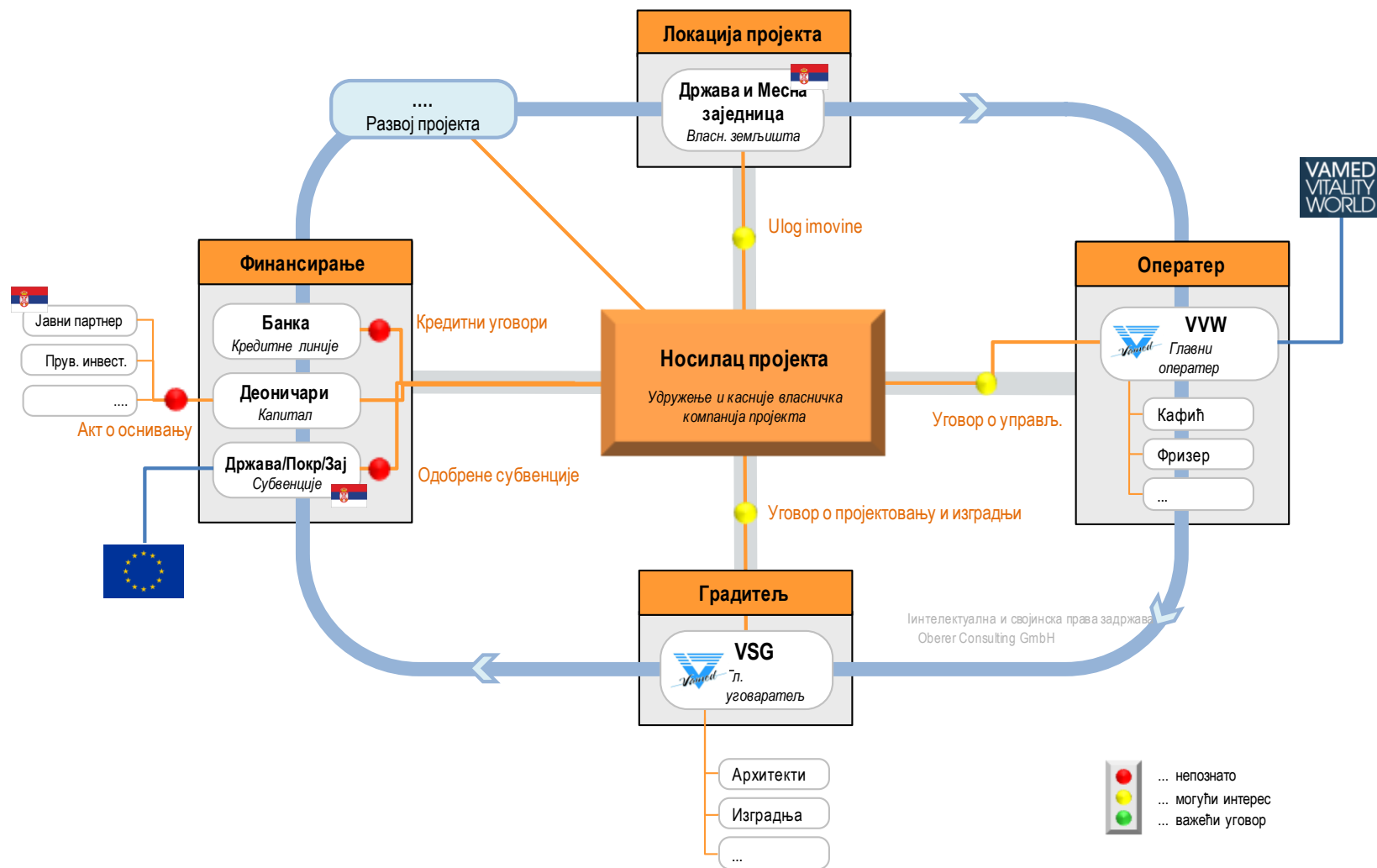
- **Развој пројекта**

Развој пројекта је компонетна под контролом над целим развојним процесом и задужењем за послове који ће бити изведени од стране различитих пројектних партнера. Управљачка структура пројекта ће можда одлучити да оформи развојни тим из сопствених ресурса или ће предати делове имплементацијских послова независним стручњацима.

Паралелне фазе дугорочног власништва и пословања означавају крајњи исход успешног развоја пројекта. Завршни радови пред отварање одвијају се у последњем месецу изградње и свечано отварање представља званични почетак фазе пословања.

Програм развоја

Концепт могуће корпорацијске структуре за Војводина спа је дат у графикону на следећој страни. Он приказује функционалне компоненте у пољима, са компанијама и институцијама које су већ одређене као могући будући партнери. Уговорни односи међу њима су приказани путем танких наранџастих линија са бојама на "семафору" које означавају њихов статус.



Сл. VI-2: Корпорацијска структура Војводина Spa

VI.3 РАЗВОЈ ПРОЈЕКТА – ЧИЊЕНИЦЕ УКРАТКО

Кључни партнери

Кључним партнером се сматра учесник у пројекту који највише доприноси успешној реализацији пројекта. Тренутно постоје два могућа кључна партнера за Војводина Spa, са приступом јавно-приватног партнерства: **Месна заједница Ново Милошево** са неопходном подршком државе и можда покрајине са јавне стране, која даје земљиште за пројекат, инфраструктуру, помоћ у развоју и неопходне субвенције и **групе VAMED** са приватне стране, која преузима улогу оператера и извођача радова „на кључ“, да би се обезбедио дугорочан кредибилитет пословања и осигурање квалитета пројекта. Такво партнерство би требало да омогући успешно финансирање пројекта и обезбеђивање капитала и кредитних линија. Тренутно је одлука о могућем учествовању кључних партнера у пројекту Војводина Spa отворена.

Програм развоја

Програм развоја приказује цео развојни процес Војводина Spa у три фазе развоја: **концепција, имплементација и изградња** са основним етапама у развоју. Стабилно дугорочно пословање и власничка структура су крајњи циљ. Са прихватањем овог документа развој пројекта достиже завршетак фазе 1. **Приступ групи VAMED** са званичним захтевом за доношење одлуке на основу резултата студије представља следећи корак. Позитивно писмо о намери или слично од приватне стране представља основу за **политичку одлуку о учествовању**, заједно са општом одлуком о каснијем прибављању потребних субвенција. У случају позитивне одлуке о учествовању, задаци и одговорности развоја као и буџет развоја морају бити одређени. У оптималном случају отварање Војводине Spa може бити 2013-те године.

Корпорацијска структура

Структура корпорације илуструје неопходне функције за развој пројекта са распоређеним партнерима и њиховим уговорним односима. **Земљиште за пројекат** је обезбеђена од стране јавних партнера и постаће улог у имовини исказан у деоницама. VAMED Виталиту Ворлд би могао да функционише као **оператер** под уговором о управљању од нпр. 20 година без гаранција и обавеза за инвестирање и да управља Војводина spa у име и на рачун власничке компаније. Да би прихватио такво дугорочно ангажовање VAMED ће највероватније затражити позицију **генералног извођача радова** са обавезом изградње „на кључ“ која укључује планирање, изградњу и опремање са гарантованим ценама, роковима и стандардима. Очекује се **финансирање** путем капитала будућих деоничара власничке компаније, путем кредитних линија добијених од банака и субвенција од стране јавног партнера на државном, покрајинском нивоу или нивоу Месне заједнице и на крају са програмима или фондовима Европске Уније. **Управљачка структура пројекта** требала би почети са охладним удружењем сачињеног од кључних партнера и прерасти у власничку компанију са специфичном наменом и успешним прогресивним развојем пројекта.

АНЕКС А

ИЗВОДЪЛВОСТ ОЧЕКИВАНО/РСД

Војводина Spa

Пред-студија изводљивости

Сценарио: 1 Очекивано/RSD

БЛИЦ ИНФО

Сценарио1 - Очекивано/RSD

Износи у 1.000.000 RSD

	Почетна фаза				
	2013 BJ 1	2014 BJ 2	2015 BJ 3	2016 BJ 4	2017 BJ 5
Спа улази	197.300	223.200	247.700	250.000	251.500
Дневни гости	80%	90%	100%	100%	100%
АПТ(Пр.прихпд/улазн.)	1.038,27	1.084,99	1.133,82	1.184,84	1.238,16
Продата ноћенја	39.500	45.700	50.500	52.800	54.300
Заузетост соба	51%	59%	65%	68%	70%
APP (Прос.цена собе)	4.890,64	5.110,72	5.340,70	5.581,04	5.832,18
Укупни приходи	547	653	756	809	858
Зарада одељења	321	400	476	514	548
GOP	117	183	247	276	300
GOP%	21,4%	28,1%	32,7%	34,2%	35,0%
EBITDA	69	122	166	188	197
EBT	-208	-155	-111	-85	-72
ТГ за финансирање	69	122	166	188	197
ТГ за капитал	-72	-19	-22	0	9
Запослени	153	160	165	166	167
Пуно радно време FTJ	142,8	148,8	152,8	153,0	154,0
Приходи/FTJ	3.835	4.390	4.948	5.286	5.572
Трошкови рада/FTJ	1.171.670	1.202.409	1.241.133	1.290.156	1.338.460
Трошкови рада/Запосл.	1.093.176	1.117.865	1.148.988	1.189.120	1.234.269
GOP/FTJ	820	1.233	1.620	1.806	1.949

	Стабилно пословање 2017									
	B1 Собе		B2 Гастро		B3 Термални Спа		B4 ТиБ		B5 Разно	
Приходи одељења	179	20,8%	278	32,4%	342	39,8%	40	4,7%	19	2,2%
DOE	42	-23,5%	161	-57,9%	77	-22,5%	18	-44,7%	12	-63,7%
Зарада одељења	137	76,5%	117	42,1%	265	77,5%	22	55,3%	7	36,3%

Укупни приходи	858	100,0%
DOE	310	-36,1%
Зарада одељења	548	63,9%
UOE	248	-28,9%
GOP	300	35,0%
Фиксни трошкови	103	-12,0%
EBITDA	197	22,9%
EBT	-72	-8,4%
ТГ за финансирање	197	22,9%
ТГ за капитал	9	1,1%

Инвестиције и финансирање		
Укупне инвестиције	3.944.800.000	
Капитал	964.200.000	24,4%
Субвенције	1.222.000.000	31,0%
Кредити	1.758.600.000	44,6% (8,0%)

Поврат инвестиције		
NPV (8,0%)	Укупан принос 59.941.000	Прин. на капитал 59.941.000
IRR	8,3%	8,6%

ПОДЕШАВАЊА

Oberer Consulting

Оцновни параметри	
Базна година:	2009
Година отварања:	2013
Месеци у год.:	12
Недеље у год.:	52
Радни сати у недељи:	40
Радне недеље по запосленом у год.:	42
Радни дани:	365
Инфлација до отварања:	28,9%
Прос. индекс до отварања, прибл.:	6,6%
Индекс за време послов. - Приходи:	4,5%
Индекс за време посл. - Расходи:	4,5%
Индекс кључног особља VVW:	2,5%
Еуро:РСД (Прос. Q1 2009)	1 : 94,00
Преклопник у еуро (Ј(Да)/N(Не)):	N

Индекс до отварања	
2010	8,2%
2011	7,0%
2012	6,0%
2013	5,0%

Одељења	
Пословна одељења	В1 Собе
	В2 Гастро
	В3 Термални Спа
	В4 Beauty и третмани
	В5 Разно
Надређена одељења	Администрација
	Маркетинг и продаја
	Техничка служба
	Остало

Спа улази	
Бр. становника	197.200
Зона 1	31.500
Зона 2	86.500
Зона 3	64.200
Додатно	15.000
Туристи - Спа Хотел	54.300
Укупно стабил. год.	251.500

Менаџер сценарија

Актуални сценарио:

1

Параметри:

Преклопник у еуро

N


Scenario 1
Очекивано/RSD

N

Scenario 2
Expected/Euro

J

Scenario 3

Scenario 4

Scenario 5

Сценарији од:

1

до:

3

SPA КАТЕГОРИЈЕ

Износи у RSD

Улазнице и категорије			
кат. улазница	цена у RSD	брuto	нето
Целодневна улазница			
Одрасли	1.130 RSD	1.130,00	1.046,30
Деца	700 RSD	700,00	648,15
Доплата за сауну	570 RSD	570,00	527,78
Послеподневна / 5 сати (од 15.00)			
Одрасли	930 RSD	930,00	861,11
Деца	610 RSD	610,00	564,81
Доплата за сауну	570 RSD	570,00	527,78
Вечерња улазница / 4 сата (од 18.00)			
Одрасли	800 RSD	800,00	740,74
Деца	540 RSD	540,00	500,00
Доплата за сауну	570 RSD	570,00	527,78
Улазница на 3 сата			
Одрасли	680 RSD	680,00	629,63
Деца	460 RSD	460,00	425,93
Доплата за сауну	570 RSD	570,00	527,78

Микс дневних гостију	
удео	сауна
30%	
80,0%	30%
20,0%	
25%	
85,0%	30%
15,0%	
15%	
95,0%	40%
5,0%	
30%	
90,0%	20%
10,0%	

Улазнице	
укупно	
85.110	
68.088	
17.022	
20.426	
70.925	
60.286	
10.639	
18.086	
42.555	
40.427	
2.128	
16.171	
85.110	
76.599	
8.511	
15.320	

Приходи	
укупно	
93.053.600	
71.240.222	
11.032.778	
10.780.600	
67.467.406	
51.913.160	
6.008.924	
9.545.323	
39.544.628	
29.946.111	
1.063.875	
8.534.642	
59.939.506	
48.229.000	
3.625.056	
8.085.450	

Цене на бази: 2009
ПДВ спа: 8,0%
ПДВ сауна: 8,0%

Структ. дневн. гост.
Одрасли: 86,5%
Деца: 13,5%
Сауна (% од одрасл.): 24,7%

Структура прихода
Улази дневни гост.год.: 283.700
Приходи: 260.005.140
Просечан попуст: 5,0%
Прос. прих./улаз. нето (ART): 870,66

Израчун за хотел		
ART		870,66
- Интерни попуст	0,0%	0,00
Израчунат ART за хотел		870,66

Активација хотела	
Spa улази:	100%
Одрасли:	90,0%
Деца:	10,0%

Oberer Consulting

ЦЕНЕ УЛАЗНИЦА Конкуренти

Износи у RSD

Sense Нишка Банја	Ковиље Б. Ковиљача	F. Romanus Врњачка Б.	Relax Златибор	Бања Кањижа	Бања Јунаковић	Президент Језеро Палић	Sanus Хотел Парк	ОСЦ Младост Бечеј
за сат 280,00 радни дан	за сат 1.380,00 1.150,00 *	за 2 сата 700,00 гости Меркура	Послеподне 500,00 *	Послеподне 450,00	за сат 200,00 *	Целодневна 1.000,00 *	Целодневна 1.200,00	Целодневна 150,00 * 100,00 **
за сат 350,00 викенд		за 2 сата 800,00 екстерни гости						
	Само сауна 790,00 30 мин.		Само сауна 720,00		Само сауна 1.500,00 **	Само сауна 500,00		Само сауна 200,00 150,00 ***
	* ... само базен		* ... само базен		* ... само базен ** ... укључив. сауне	* ... базен/сауна/ fitness		* ... затворени ** ... отворени *** ... групна

Истраживање проведено:

Мај 2009

Oberer Consulting

BEAUTY И ТРЕТМАНИ КАТЕГОРИЈЕ

Износи у RSD

Третмани	Фреквенц.	Прос. час	Цена/мин.RSD	Цена/мин.
Здравств. испитивања	0,9% од ХГ	45 Min.	42 RSD	42,00
Wellness третмани	4,0% од ДГ/ХГ	40 Min.	42 RSD	42,00
Beauty третмани	1,0% %од ДГ/ХГ	50 Min.	47 RSD	47,00
Третмани парова	0,2% %од ДГ/ХГ	90 Min.	57 RSD	57,00

Прос. приход/третман
1.890,00
1.680,00
2.350,00
5.130,00

	Почетна фаза				
	ВЈ 1	ВЈ 2	ВЈ 3	ВЈ 4	ВЈ 5
Улази дневн. гост. год.	157.800	177.500	197.200	197.200	197.200
Хотелски гости улази год.	39.500	45.700	50.500	52.800	54.300
Укупно улаза год.	197.300	223.200	247.700	250.000	251.500
Здравств. испитивања	357	413	456	477	490
Wellness третмани	7.892	8.928	9.908	10.000	10.060
Beauty третмани	1.973	2.232	2.477	2.500	2.515
Третмани парова	395	446	495	500	503
Укупно третмани год.	10.616	12.019	13.336	13.477	13.568

Собе Wellness	
Масаже (стандардне, спец.)	4
Третмани парова	2
Soft/Wet паковање	1
Купка (када)	1
	8

Собе Beauty	
Маникир/Педикир	1
Козметика лице	1
Козметика тело	1
	3

Износи у RSD

ЦЕНЕ ТРЕТМАНА Конкуренти

		Sanus Хотел Парк	Fons Romanus Врњачка Бања	Sense Нишка Бања	Ковиле Б. Ковилџача	Чигота Златибор	Бања Јунаковић	Бања Русанда	Вања Канџа	
Здравств. испитивања	Бреме	RSD	RSD	RSD	RSD		RSD	RSD	RSD	
Преглед лекара										
Лекарске консултације										
Преглед специјалисте (са мишљењем)		1.050	750	920			600	1.000	1.500	
Спец. контролни преглед			400				200	500		
Масаже		RSD	RSD	RSD	RSD	RSD	RSD	RSD		
Клас. мас. целог тела	45 Min.		1.500 50 Min.	1.000		1.700	1.400	1.100		
Клас. парцијална мас.	15 Min.		600	500		1.000	800	500		
Антистрес масажа		4.800 90 Min.	1.800 35 Min.	2.000 60 Min.	2.070 50 Min.					
Beauty		RSD	RSD	RSD		RSD				
Масажа лица	15 Min.	1.200 30 Min.	600 15 Min.			600				
Anti-age третман	50 Min.	4.800	2.000 60 Min.			2.500				
Основни третман лица	50 Min.	2.640	1.100	800 60 Min.		1.600				
Дубинско влаженје	50 Min.	4.560	1.400			1.500				
										Цена/минута
										брuto
										нето
										RSD
										RSD
										29,11
										26,95
										45,33
										41,98
										44,87
										41,55
										40,00
										37,04
										59,78
										55,35
										30,03
										27,81
										49,73
										46,05

Цене на бази:	2009
ПДВ здравств.:	8%
ПДВ Wellness/Beauty:	8%

Истраживање проведено: Мај 2009

Oberer Consulting

КАТЕГОРИЈЕ ХОТЕЛА

Износи у RSD

Собе				Појед. заузет.	Зван. цене ДС		Зван. цене ЈС		Segments & Discounts				
Тип собе	Велич.	Бр.соба	Бр.леж.		Висока	Ниска	Висока	Ниска	Segment	Volume	Discount		
1	Grand апартаман	64,0 m ²	2	2	0%	10.152,00	9.137,00			1	Одмор - Појед. и парови	55%	8%
2	Junior апартаман	48,0 m ²	8	2	0%	7.896,00	7.106,00			2	Одмор - Породице	20%	8%
3	Станд. двокрев.	32,0 m ²	110	2	25%	5.640,00	5.076,00	6.768,00	6.091,00	3	Одмор - Групе	10%	15%
4										4	Бизнис - Семинар	12%	15%
5										5	Бизнис - Иницијативни	3%	15%
6										6			
7										7			
8										8			
9										9			
10										10			
				120	240	брuto по лежају укљ. ПоП и улаз у спа				100%			

Структурални подаци

RR Референтна цена	RSD	5.640
Радни дани:		365
Дани високе сезоне:		210
Дани ниске сезоне:		155
Попуст ниска сезона:		10,0%
Примењена зван. цена:		90,3%
Фактор дупле заузетости:		1,77

Цене на бази: 2009
ПДВ: 18,0%

Прос. нето приход/лежај (укљ. ПоП, Спа):

4.423,95

Нето приход храна:

€ 15,00 1.410,00

Нето рприход пиће:

€ 0,00 0,00

Нето приход Спа:

870,66

Прос. Нето приход/лежај (АРВ):

2.143,30

Прос. нето приход/соба (ARR):

3.795,42

Структ. прихода

КАТЕГОРИЈЕ ХОТЕЛА Конкуренти

Износи у RSD

	Радон Нишка Бања	Б. Ковиљача	Меркур Врњачка Б.	Чигота Златибор	Х. Акумарин Бања Кањижа	Аqua Рanon Бања Кањижа	Б. Јунаковић Апатин	Х. Президент Палић	Хотел Парк Нови Сад
Отварање	1979?	1930	1982	1970	1980	2004	1983	2000	1961
Собе	310 beds	416 beds	237 beds	185 beds	300 beds	33 beds	135 beds	52 beds	222 beds
Заузетост					71%				
Зван. цене - двокр./врх.	од до	од до	од до	од до	од до	од до	од до	од до	од до
по особи - укљ. ПП (укљ. ПДВ) - укљ. ПоП - укљ. Spa	2.950 3.450 Н	2.880 3.820 Д	3.620 4.030 Д	3.135 3.900 Н	33 Д	2.800 Н	1.550 Н	3.750 Д	4.100 Д
Spa доплата бруто	1.200	1.380		500 500		450	800		
Обр. реф. цена бруто	4.150 4.650	4.260 5.200	3.620 4.030	3.635 4.400	33	3.250	2.350	3.750	4.100
	spa за 4 h (Sense)	ПП=болн. дан spa за 1 h (Ковиље)	Водафол хот. spa	послеп.улазница плус вечерња		послеподн.улазн.	затворени базен spa за 4 h	мали хот. spa	Sanus

Истраживање проведено: **Мај 2009**

ПЛАНИРАЊЕ ОСОБЉА

Key Data 2009				
Месеци	Сати	Бруто RSD	Бруто	NWLC

2013	2014	2015	2016	2017
Број	Број	Број	Број	Број

B1 Собе	
1.1	Рецепција
1.1.1	Вођа рецепције
1.1.2	Резервације
1.1.3	Рецепциониста 1
1.1.4	Рецепциониста 2
1.1.5	Приправник
1.1.6	Помоћник
1.1.7	Ноћни чувар
1.1.8	Заменик
1.1.9	
1.2	Собе
1.2.1	Вођа одељења
1.2.2	Собарица
1.2.3	Џоб. пола дана
1.2.4	Џоб. сезони
1.2.5	Чистач(ица)
1.2.6	Чистач пола дана
1.2.7	Заменик
1.2.8	
1.3	Разно
1.3.1	Домаћин/аниматор
1.3.2	

Износи у		RSD			
12	40	72.000	72.000	42,5%	
12	40	54.000	54.000	46,7%	
12	40	40.000	40.000	52,6%	
12	40	32.000	32.000	58,3%	
12	40	26.000	26.000	64,8%	
12	40	22.000	22.000	71,2%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	20	28.000	28.000	46,1%	
12	40	72.000	72.000	42,5%	
12	40	28.000	28.000	62,3%	
12	20	14.000	14.000	62,3%	
6	20	14.000	14.000	62,3%	
12	40	28.000	28.000	62,3%	
12	20	14.000	14.000	62,3%	
12	20	14.000	14.000	62,3%	
12	40	40.000	40.000	52,6%	

26	27	30	31	31
23,3	24,3	26,8	27,0	27,0
13	13	14	14	14
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
2	2	2	2	2
3	3	4	4	4
2	2	2	2	2
2	2	2	2	2
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
12	13	15	16	16
1	1	1	1	1
6	7	8	8	8
1	1	2	2	2
1	1	1	2	2
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1

B2 Гастро	
2.1	Хотелски ресторан
2.1.1	Вођа ресторана
2.1.2	Заменик ВР
2.1.3	Конобар 1
2.1.4	Конобар 2
2.1.5	Конобар пола дана
2.1.6	Приправник
2.1.7	Бођа бара
2.1.8	Бармен
2.1.9	Бармен конф./банк.
2.1.10	Заменик
2.2	À-la-Carte рест.
2.3	Спа ресторан
2.3.1	Бифе/послуживање
2.3.2	Благајник
2.3.3	Кухар
2.3.4	Перач посуђа/Пом.
2.3.5	
2.4	Сауна бар
2.4.1	Конобар
2.4.2	Конобар пола дана
2.4.3	
2.5	Кафић на улазу
2.6	Кухиња
2.6.1	Шеф кухиње
2.6.2	Заменик ШК
2.6.3	Кухар 1
2.6.4	Кухар 2
2.6.5	Кухар/Помоћник
2.6.6	Приправник
2.6.7	Кухар доручка
2.6.8	Перач посуђа
2.6.9	Заменик
2.6.10	

12	40	72.000	72.000	42,5%	
12	40	54.000	54.000	46,7%	
12	40	40.000	40.000	52,6%	
12	40	32.000	32.000	58,3%	
12	20	16.000	16.000	58,3%	
12	40	26.000	26.000	64,8%	
12	40	46.000	46.000	49,6%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
12	20	15.000	15.000	60,2%	
- управља га хотелски ресторана					
12	40	32.000	32.000	58,3%	
12	40	32.000	32.000	58,3%	
12	40	38.000	38.000	53,8%	
12	40	28.000	28.000	62,3%	
12	40	40.000	40.000	52,6%	
12	20	20.000	20.000	52,6%	
- изнајмљен					
12	40	81.000	81.000	41,1%	
12	40	54.000	54.000	46,7%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	40	34.000	34.000	56,6%	
12	40	32.000	32.000	58,3%	
12	40	26.000	26.000	64,8%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
12	40	28.000	28.000	62,3%	
12	20	14.000	14.000	62,3%	

61	65	66	66	67
57,5	61,5	62,5	62,5	63,5
20	23	24	24	25
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
2	3	4	4	4
7	8	8	8	8
2	2	2	2	2
2	3	3	3	4
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
2	2	2	2	2
20	20	20	20	20
9	9	9	9	9
3	3	3	3	3
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
3	3	3	3	3
2	2	2	2	2
1	1	1	1	1
18	19	19	19	19
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
3	3	3	3	3
3	3	3	3	3
1	1	1	1	1
2	3	3	3	3
2	2	2	2	2
3	3	3	3	3
2	2	2	2	2

B3 Термални Spa	
3.1	Вођа Spa ц., COO *
3.2	Благајник
3.3	Надзорник
3.4	Послуж. на базену
3.5	ПБ сезонски
3.6	Жена посл.на базену
3.7	Инструктор фитнеса
3.8	Послуж. у сауни
3.9	Аним./Чување деце
3.10	

Износи у		RSD			
12	40	376.000	376.000	60,0%	
12	40	32.000	32.000	58,3%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
6	40	36.000	36.000	55,1%	
12	40	32.000	32.000	58,3%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	

30	30	30	30	30
29,0	29,0	29,0	29,0	29,0
1	1	1	1	1
6	6	6	6	6
3	3	3	3	3
5	5	5	5	5
2	2	2	2	2
3	3	3	3	3
2	2	2	2	2
3	3	3	3	3
5	5	5	5	5

B4 Beauty и третмани	
4.1	Вођа ВиТ
4.2	Масер
4.3	Масер скр.радно вр.
4.4	Козметичар
4.5	Козметичар скр.р.в.
4.6	Рецепциониста
4.7	Рецепцион. цкр.р.в.
4.8	Лекар
4.9	
4.10	

Износи у		RSD			
12	40	72.000	72.000	42,5%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	20	21.000	21.000	51,5%	
12	40	41.000	41.000	52,0%	
12	25	28.000	28.000	50,2%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
12	20	18.000	18.000	55,1%	
12	15	46.000	46.000	37,3%	

10	12	13	13	13
7,5	8,5	9,0	9,0	9,0
1	1	1	1	1
3	3	3	3	3
	2	3	3	3
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
2	2	2	2	2
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1

B5 Разно	
5.1	Продавач
5.2	
5.3	

Износи у		RSD			
12	40	36.000	36.000	55,1%	

2	2	2	2	2
2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
2	2	2	2	2

Надређена одељења	
6.1	Администрација
6.1.1	Генер. директор *
6.1.2	Секретарица директ.
6.1.3	Секретарица
6.1.4	Набава и складиште
6.1.5	Финанс. контролор *
6.1.6	Рачуновођа
6.1.7	Обрач. плата
6.1.8	Администратор
6.1.9	
6.1.10	
6.2	Маркетинг и продаја
6.2.1	Вођа маркетинга *
6.2.2	Продајни менаџер
6.2.3	Помоћник
6.2.4	
6.2.5	
6.3	Техничка служба
6.3.1	Бођа ТС *
6.3.2	Техничар
6.3.3	EDP техничар
6.3.4	Помоћник
6.3.5	Помоћник сезонски
6.3.6	Домар
6.3.7	
6.3.8	
6.3.9	
6.3.10	

Износи у		RSD			
12	40	752.000	752.000	60,0%	
12	40	52.000	52.000	47,4%	
12	40	40.000	40.000	52,6%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	40	376.000	376.000	60,0%	
12	40	54.000	54.000	46,7%	
12	40	48.000	48.000	48,8%	
12	40	40.000	40.000	52,6%	
12	40	282.000	282.000	60,0%	
12	40	46.000	46.000	49,6%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	40	282.000	282.000	60,0%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	40	54.000	54.000	46,7%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
6	40	36.000	36.000	55,1%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	

24	24	24	24	24
23,5	23,5	23,5	23,5	23,5
8	8	8	8	8
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
3	3	3	3	3
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
13	13	13	13	13
1	1	1	1	1
6	6	6	6	6
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
3	3	3	3	3

* ... кључно особље операт.



153	160	165	166	167
142,8	148,8	152,8	153,0	154,0

Износи у RSD

Добит и губитак	2009 RSD База	2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022	
		Y 1	Y 2	Y 3	Y 4	Y 5	Y 6	Y 7	Y 8	Y 9	Y 10										
Одељења																					
В1 Собе																					
Структурални подаци																					
Заузетос соба %		51,0%	59,0%	65,0%	68,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%
Ноћења		22.300	25.800	28.500	29.800	30.660	30.660	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700
Заузетост кревета %		45,1%	52,2%	57,6%	60,3%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%
Ноћења		39.500	45.700	50.500	52.800	54.300	54.300	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400
Попусти		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
ARR	3.795,42	4.890,64	5.110,72	5.340,70	5.581,04	5.832,18	5.832,18	6.094,63	6.368,89	6.655,49	6.954,99	7.267,96									
Приходи одељења		109.090.103	131.892.697	152.304.318	166.406.793	178.835.301	178.835.301	187.227.056	195.652.274	204.456.626	213.657.175	223.271.747									
Собе	2.143,30	109.090.103	131.892.697	152.304.318	166.406.793	178.835.301	178.835.301	187.227.056	195.652.274	204.456.626	213.657.175	223.271.747									
DOE укупно		30.199.276	33.596.905	37.990.186	40.212.583	42.094.277	42.094.277	43.988.519	45.968.002	48.036.562	50.198.208	52.457.127									
Особље		19.835.716	21.462.777	24.435.102	25.735.192	26.893.276	26.893.276	28.103.473	29.368.130	30.689.696	32.070.732	33.513.915									
Друго		10.363.560	12.134.128	13.555.084	14.477.391	15.201.001	15.201.001	15.885.046	16.599.873	17.346.867	18.127.476	18.943.212									
Зарада одељења		78.890.828	98.295.791	114.314.132	126.194.210	136.741.024	136.741.024	143.238.538	149.684.272	156.420.064	163.458.967	170.814.620									
В2 Гастро																					
Приходи одељења		174.629.453	209.326.073	242.114.537	261.039.488	278.258.746	278.258.746	291.131.805	304.232.736	317.923.209	332.229.754	347.180.093									
Храна		111.635.439	133.895.455	154.851.133	167.110.014	178.235.609	178.235.609	186.494.763	194.887.028	203.656.944	212.821.507	222.398.474									
Пиће		61.391.226	73.492.807	85.025.698	91.484.571	97.395.630	97.395.630	101.886.240	106.471.121	111.262.322	116.269.126	121.501.237									
Друго		1.602.788	1.937.811	2.237.705	2.444.903	2.627.507	2.627.507	2.750.801	2.874.587	3.003.944	3.139.121	3.280.382									
DOE укупно		113.611.085	128.786.438	143.180.044	151.954.313	161.237.830	161.237.830	168.586.659	176.173.059	184.100.847	192.385.385	201.042.727									
Особље		49.069.679	54.467.511	57.949.268	60.556.986	64.072.278	64.072.278	66.955.530	69.968.529	73.117.113	76.407.383	79.845.715									
Трошкови продаје - Храна		35.002.898	40.168.637	46.455.340	50.133.004	53.470.683	53.470.683	55.948.429	58.466.108	61.097.083	63.846.452	66.719.542									
Трошкови продаје - Пиће		12.075.564	14.054.988	16.258.783	17.509.729	18.651.582	18.651.582	19.512.465	20.390.526	21.308.100	22.266.964	23.268.977									
Друго		17.462.945	20.095.303	22.516.652	23.754.593	25.043.287	25.043.287	26.170.235	27.347.896	28.578.551	29.864.586	31.208.492									
Зарада одељења		61.018.368	80.539.635	98.934.493	109.085.175	117.020.916	117.020.916	122.545.146	128.059.677	133.822.363	139.844.369	146.137.366									
В3 Термални Сра																					
Структурални подаци																					
Почетни ДГ %		80,0%	90,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%									
Улази ДГ		157.800	177.500	197.200	197.200	197.200	197.200	197.200	197.200	197.200	197.200	197.200									
Улази ХГ		39.500	45.700	50.500	52.800	54.300	54.300	54.300	54.300	54.300	54.300	54.300									
Улази укупно		197.300	223.200	247.700	250.000	251.500	251.500	251.500	251.500	251.500	251.500	251.500									
Попусти ДГ		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%									
Приходи одељења		224.840.549	265.802.623	308.252.873	325.116.797	341.786.537	341.786.537	357.166.931	373.239.443	390.035.218	407.586.802	425.928.209									
Улази ДГ	870,66	177.035.110	208.097.591	241.597.200	252.469.074	263.830.182	263.830.182	275.702.540	288.109.155	301.074.067	314.622.400	328.780.408									
Улази ХГ	870,66	44.314.872	53.577.802	61.869.466	67.598.210	72.646.952	72.646.952	75.916.065	79.332.288	82.902.240	86.632.841	90.531.319									
Tanning Beds	€ 0,17	3.490.567	4.127.229	4.786.207	5.049.512	5.309.403	5.309.403	5.548.326	5.798.000	6.058.910	6.331.561	6.616.482									
DOE укупно		61.255.852	66.533.731	71.326.016	74.074.125	76.790.880	76.790.880	80.070.552	83.493.411	87.065.791	90.794.307	94.685.870									
Особље		32.026.580	33.308.404	34.643.925	36.035.460	37.485.428	37.485.428	38.996.355	40.570.875	42.211.741	43.921.825	45.704.126									
Друго		29.229.271	33.225.328	36.682.092	38.038.665	39.305.452	39.305.452	41.074.197	42.922.536	44.854.050	46.872.482	48.981.744									
Зарада одељења		163.584.697	199.268.891	236.926.856	251.042.671	264.995.656	264.995.656	277.096.379	289.746.032	302.969.427	316.792.495	331.242.338									

Износи у RSD

Добит и губитак	2009	2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	RSD База	Y 1	Y 2	почетна фаза		Y 3	Y 4	стабилизација		Y 5	Y 6	Y 7	пуно пословање		Y 8	Y 9	Y 10				
B4 Beauty и третмани																					
Структурални подаци																					
Здравств. испитивања		357		413		456		477		490		490		490		490		490		490	
Wellness третмани		7.892		8.928		9.908		10.000		10.060		10.060		10.060		10.060		10.060		10.060	
Beauty третмани		1.973		2.232		2.477		2.500		2.515		2.515		2.515		2.515		2.515		2.515	
Третмани парова		395		446		495		500		503		503		503		503		503		503	
Приходи одељења		26.536.246		31.393.928		36.402.547		38.439.846		40.441.691		42.261.567		44.163.338		46.150.688		48.227.469		50.397.705	
Здравств. испитивања	1.890,00	868.802	3,3%	1.050.404	3,3%	1.212.963	3,3%	1.325.276	3,4%	1.424.258	3,5%	1.488.350	1.555.325	1.625.315	1.698.454	1.774.885					
Wellness третмани	1.680,00	17.084.511	64,4%	20.196.958	64,3%	23.422.544	64,3%	24.703.834	64,3%	25.970.399	64,2%	27.139.067	28.360.325	29.636.540	30.970.184	32.363.843					
Beauty третмани	2.350,00	5.974.494	22,5%	7.062.924	22,5%	8.190.919	22,5%	8.638.989	22,5%	9.081.910	22,5%	9.490.596	9.917.673	10.363.969	10.830.347	11.317.713					
Третмани парова	5.130,00	2.608.439	9,8%	3.083.643	9,8%	3.576.121	9,8%	3.771.746	9,8%	3.965.123	9,8%	4.143.554	4.330.014	4.524.865	4.728.483	4.941.265					
DOE укупно		13.056.390		15.035.497		16.632.818		17.357.906		18.094.039		18.908.271		19.759.143		20.648.304		21.577.478		22.548.465	
Особље		9.288.243	-35,0%	10.734.529	-34,2%	11.754.877	-32,3%	12.283.846	-32,0%	12.836.619	-31,7%	13.414.267	14.017.909	14.648.715	15.307.907	15.996.763					
Трошкови продаје	2,0%	530.725	-2,0%	627.879	-2,0%	728.051	-2,0%	768.797	-2,0%	808.834	-2,0%	845.231	883.267	923.014	964.549	1.007.954					
Друго		3.237.422	-12,2%	3.673.090	-11,7%	4.149.890	-11,4%	4.305.263	-11,2%	4.448.586	-11,0%	4.648.772	4.857.967	5.076.576	5.305.022	5.543.748					
Зарада одељења		13.479.856	50,8%	16.358.431	52,1%	19.769.729	54,3%	21.081.940	54,8%	22.347.652	55,3%	23.353.297		24.404.195		25.502.384		26.649.991		27.849.241	
B5 Разно																					
Приходи одељења		12.374.198		14.555.067		16.721.049		17.793.001		18.811.435		19.668.063		20.553.126		21.478.017		22.444.527		23.454.531	
Прих. трговине	€ 0,34 31,49	8.005.822	64,7%	9.464.318	65,0%	10.975.832	65,6%	11.576.246	65,1%	12.169.760	64,7%	12.717.399	13.289.682	13.887.718	14.512.665	15.165.735					
Усп.прих.хотела	€ 0,67 62,98	3.205.575	2,9%	3.875.621	2,9%	4.475.410	2,9%	4.889.806	2,9%	5.255.014	2,9%	5.501.603	5.749.175	6.007.888	6.278.242	6.560.763					
30m² Rental Hairdr.	€ 10,00 940,00	436.050	3,5%	455.673	3,1%	476.178	2,8%	497.606	2,8%	519.998	2,8%	543.398	567.851	593.404	620.107	648.012					
50m² Rental Café	€ 10,00 940,00	726.750	5,9%	759.454	5,2%	793.630	4,7%	829.343	4,7%	866.663	4,6%	905.663	946.418	989.007	1.033.512	1.080.020					
DOE укупно		8.133.313		9.421.150		10.709.167		11.361.481		11.988.881		12.533.437		13.097.442		13.686.827		14.302.734		14.946.357	
Особље		1.727.032	-14,0%	1.804.749	-12,4%	1.885.962	-11,3%	1.970.831	-11,1%	2.059.518	-10,9%	2.152.196	2.249.045	2.350.252	2.456.014	2.566.534					
трошкови продаје		6.406.281	-51,8%	7.616.402	-52,3%	8.823.204	-52,8%	9.390.651	-52,8%	9.929.363	-52,8%	10.381.241	10.848.397	11.336.574	11.846.720	12.379.823					
Друго		0		0		0		0		0		0	0	0	0	0					
Зарада одељења		4.240.885	34,3%	5.133.916	35,3%	6.011.883	36,0%	6.431.520	36,1%	6.822.554	36,3%	7.134.626		7.455.684		7.791.190		8.141.793		8.508.174	

Износи у RSD

Добит и губитак	2009	2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	RSD База	Y 1		Y 2		Y 3		Y 4		Y 5		Y 6		Y 7		Y 8		Y 9		Y 10	
Финансијски извештаји компаније																					
Приходи		547.470.550		652.970.388		755.795.324		808.795.924		858.133.710		897.455.423	937.840.917	980.043.758	1.024.145.727	1.070.232.285					
В1 Собе		109.090.103	19,9%	131.892.697	20,2%	152.304.318	20,2%	166.406.793	20,6%	178.835.301	20,8%	187.227.056	195.652.274	204.456.626	213.657.175	223.271.747					
В2 Гастро		174.629.453	31,9%	209.326.073	32,1%	242.114.537	32,0%	261.039.488	32,3%	278.258.746	32,4%	291.131.805	304.232.736	317.923.209	332.229.754	347.180.093					
В3 Термални Спа		224.840.549	41,1%	265.802.623	40,7%	308.252.873	40,8%	325.116.797	40,2%	341.786.537	39,8%	357.166.931	373.239.443	390.035.218	407.586.802	425.928.209					
В4 Веаути и третмани		26.536.246	4,8%	31.393.928	4,8%	36.402.547	4,8%	38.439.846	4,8%	40.441.691	4,7%	42.261.567	44.163.338	46.150.688	48.227.469	50.397.705					
В5 Разно		12.374.198	2,3%	14.555.067	2,2%	16.721.049	2,2%	17.793.001	2,2%	18.811.435	2,2%	19.668.063	20.553.126	21.478.017	22.444.527	23.454.531					
ДОЕ (Директни пословни расходи)		226.255.916		253.373.722		279.838.231		294.960.408		310.205.907		324.087.438	338.491.057	353.538.331	369.258.112	385.680.546					
Особље		111.947.250	-20,4%	121.777.969	-18,6%	130.669.134	-17,3%	136.582.315	-16,9%	143.347.120	-16,7%	149.621.822	156.174.488	163.017.516	170.163.860	177.627.054					
Трошкови продаје		54.015.467	-9,9%	62.467.905	-9,6%	72.265.378	-9,6%	77.802.181	-9,6%	82.860.462	-9,7%	86.687.366	90.588.298	94.664.771	98.924.686	103.376.297					
Друго		60.293.199	-11,0%	69.127.849	-10,6%	76.903.718	-10,2%	80.575.912	-10,0%	83.998.325	-9,8%	87.778.250	91.728.271	95.856.044	100.169.566	104.677.196					
DI (Зарада одељења)		321.214.634	58,7%	399.596.665	61,2%	475.957.093	63,0%	513.835.516	63,5%	547.927.803	63,9%	573.367.984	599.349.860	626.505.427	654.887.616	684.551.739					
UOE (Нераспоређени пословни расходи)																					
Администрација																					
Особље		30.292.203	-5,5%	31.177.234	-4,8%	32.090.138	-4,2%	33.031.870	-4,1%	34.003.423	-4,0%	35.005.823	36.040.138	37.107.473	38.208.976	39.345.839					
Друго		13.139.293	-2,4%	15.018.319	-2,3%	16.627.497	-2,2%	17.793.510	-2,2%	18.878.942	-2,2%	19.728.494	20.616.276	21.544.009	22.513.489	23.526.596					
Укупно		43.431.497	7,9%	46.195.553	7,1%	48.717.635	6,4%	50.825.381	6,3%	52.882.365	6,2%	54.734.317	56.656.414	58.651.481	60.722.465	62.872.435					
Маркетинг и продаја																					
Особље		8.024.895	-1,5%	8.266.486	-1,3%	8.515.960	-1,1%	8.773.597	-1,1%	9.039.688	-1,1%	9.314.536	9.598.453	9.891.766	10.194.812	10.507.943					
Маркет. провиз. операт.	1,0%	5.474.705	-1,0%	6.529.704	-1,0%	7.557.953	-1,0%	8.087.959	-1,0%	8.581.337	-1,0%	8.974.554	9.378.409	9.800.438	10.241.457	10.702.323					
Друго		27.373.527	-5,0%	28.730.697	-4,4%	30.231.813	-4,0%	30.734.245	-3,8%	31.750.947	-3,7%	33.179.740	34.672.828	36.233.105	37.863.595	39.567.457					
Укупно		40.873.128	7,5%	43.526.887	6,7%	46.305.726	6,1%	47.595.801	5,9%	49.371.973	5,8%	51.468.830	53.649.690	55.925.309	58.299.864	60.777.723					
Техничка служба																					
Особље		16.991.572	-3,1%	17.636.663	-2,7%	18.307.795	-2,4%	19.006.065	-2,3%	19.732.617	-2,3%	20.488.646	21.275.399	22.094.174	22.946.328	23.833.278					
Друго		17.519.058	-3,2%	19.589.112	-3,0%	21.918.064	-2,9%	22.646.286	-2,8%	24.027.744	-2,8%	25.108.992	26.238.897	27.419.647	28.653.531	29.942.940					
Укупно		34.510.629	6,3%	37.225.774	5,7%	40.225.859	5,3%	41.652.350	5,1%	43.760.361	5,1%	45.597.639	47.514.296	49.513.821	51.599.860	53.776.218					
Остало																					
Снабдевање и одлагање		85.387.250	-15,6%	89.229.676	-13,7%	93.245.012	-12,3%	97.441.037	-12,0%	101.825.884	-11,9%	106.408.049	111.196.411	116.200.249	121.429.261	126.893.577					
GOP (Бруто добит пословања)		117.012.130	21,4%	183.418.775	28,1%	247.462.862	32,7%	276.320.947	34,2%	300.087.221	35,0%	315.159.150	330.333.049	346.214.566	362.836.166	380.231.785					
ФТ (Фиксни трошкови)																					
Резерв. за замене	4,0%	10.949.411	-2,0%	13.059.408	-2,0%	22.673.860	-3,0%	24.263.878	-3,0%	34.325.348	-4,0%	35.898.217	37.513.637	39.201.750	40.965.829	42.809.291					
Менаџ. провизија		28.125.329	-5,1%	37.930.989	-5,8%	47.420.146	-6,3%	51.895.972	-6,4%	55.752.733	-6,5%	58.439.578	61.168.532	64.022.769	67.007.988	70.130.147					
Изнајмљ., порези, осиг.	1,2%	6.569.647	-1,2%	7.835.645	-1,2%	9.069.544	-1,2%	9.705.551	-1,2%	10.297.605	-1,2%	10.769.465	11.254.091	11.760.525	12.289.749	12.842.787					
Трошкови власништва		2.422.501	-0,4%	2.531.514	-0,4%	2.645.432	-0,4%	2.764.477	-0,3%	2.888.878	-0,3%	3.018.878	3.154.727	3.296.690	3.445.041	3.600.068					
ЕБИТДА		68.945.241	12,6%	122.061.219	18,7%	165.653.880	21,9%	187.691.069	23,2%	196.822.657	22,9%	207.033.013	217.242.062	227.932.832	239.127.559	250.849.492					
Отпис. вредн. и амортиз.	5,0%	136.140.000	-24,9%	136.140.000	-20,8%	136.140.000	-18,0%	136.140.000	-16,8%	136.140.000	-15,9%	136.140.000	136.140.000	136.140.000	136.140.000	136.140.000					
ЕБИТ		-67.194.759	-12,3%	-14.078.781	-2,2%	29.513.880	3,9%	51.551.069	6,4%	60.682.657	7,1%	70.893.013	81.102.062	91.792.832	102.987.559	114.709.492					
Трошкови камата		140.688.000	-25,7%	140.688.000	-21,5%	140.688.000	-18,6%	136.931.336	-16,9%	132.874.138	-15,5%	128.492.364	123.760.049	118.649.149	113.129.376	107.168.022					
ЕВТ (Зараде пре пореза)		-207.882.759	-38,0%	-154.766.781	-23,7%	-111.174.120	-14,7%	-85.380.267	-10,6%	-72.191.481	-8,4%	-57.599.352	-42.657.988	-26.856.317	-10.141.817	7.541.470					
Корпорацијски порез																					
ЕАТ (Зараде после пореза)		-207.882.759	-38,0%	-154.766.781	-23,7%	-111.174.120	-14,7%	-85.380.267	-10,6%	-72.191.481	-8,4%	-57.599.352	-42.657.988	-26.856.317	-10.141.817	7.541.470					
ЕГТ збирни		-207.882.759		-362.649.539		-473.823.659		-559.203.926		-631.395.407		-688.994.759	-731.652.746	-758.509.063	-768.650.881	-761.109.411					

Токови готовине	2009	2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	База	Y 1		Y 2		почетна фаза Y 3		Y 4		стабилизација Y 5		Y 6		Y 7		пуно пословање Y 8		Y 9		Y 10	
Приходи		547.470.550	100,0%	652.970.388	100,0%	755.795.324	100,0%	808.795.924	100,0%	858.133.710	100,0%	897.455.423	937.840.917	980.043.758	1.024.145.727	1.070.232.285					
ГОР		117.012.130	21,4%	183.418.775	28,1%	247.462.862	32,7%	276.320.947	34,2%	300.087.221	35,0%	315.159.150	330.333.049	346.214.566	362.836.166	380.231.785					
ЕБИТДА		68.945.241	12,6%	122.061.219	18,7%	165.653.880	21,9%	187.691.069	23,2%	196.822.657	22,9%	207.033.013	217.242.062	227.932.832	239.127.559	250.849.492					
- Корпорацијски порез		0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0	0	0	0					
ТГ за финансирање		68.945.241	12,6%	122.061.219	18,7%	165.653.880	21,9%	187.691.069	23,2%	196.822.657	22,9%	207.033.013	217.242.062	227.932.832	239.127.559	250.849.492					
- Исплате камата		140.688.000	25,7%	140.688.000	21,5%	140.688.000	18,6%	136.931.336	16,9%	132.874.138	15,5%	128.492.364	123.760.049	118.649.149	113.129.376	107.168.022					
Сл. ТГ након камата		-71.742.759	-13,1%	-18.626.781	-2,9%	24.965.880	3,3%	50.759.733	6,3%	63.948.519	7,5%	78.540.648	93.482.012	109.283.683	125.998.183	143.681.470					
- Отплаћ. кредита		0	0,0%	0	0,0%	46.958.306	6,2%	50.714.970	6,3%	54.772.168	6,4%	59.153.941	63.886.257	68.997.157	74.516.930	80.478.284					
Ток гот. за капитал		-71.742.759	-13,1%	-18.626.781	-2,9%	-21.992.426	-2,9%	44.763	0,0%	9.176.351	1,1%	19.386.707	29.595.756	40.286.526	51.481.253	63.203.186					

ПРИНОС

Износи у RSD

Поврат ИНВЕСТИЦИЈЕ	2012	2013 Y 1	2014 Y 2	2015 Y 3	2016 Y 4	2017 Y 5	2018 Y 6	2019 Y 7	2020 Y 8	2021 Y 9	2022 Y 10
Инвестиције (без субвенц.)	-2.722.800.000										
Ток готовине за финанс. Преост. вредн. пројекта	-2.722.800.000	68.945.241	122.061.219	165.653.880	187.691.069	196.822.657	207.033.013	217.242.062	227.932.832	239.127.559	250.849.492
ТГ за финанс. - укупно	-2.722.800.000	68.945.241	122.061.219	165.653.880	187.691.069	196.822.657	207.033.013	217.242.062	227.932.832	239.127.559	3.442.742.043
есконтовање	-2.722.800.000	63.838.186	104.647.822	131.501.391	137.958.539	133.954.193	130.465.916	126.758.656	123.145.017	119.623.314	1.710.847.546

Нето садашња вредност NPV
Интерна стопа поврата IRR

Укуп. принос
59.941.000
8,3%

Поврат КАПИТАЛА	2012	2013 Y 1	2014 Y 2	2015 Y 3	2016 Y 4	2017 Y 5	2018 Y 6	2019 Y 7	2020 Y 8	2021 Y 9	2022 Y 10
Капитал	-964.200.000										
Ток готовине за капитал Преост. вредн. пројекта	-964.200.000	-71.742.759	-18.626.781	-21.992.426	44.763	9.176.351	19.386.707	29.595.756	40.286.526	51.481.253	63.203.186
ТГ за капитал - укупно	-964.200.000	-71.742.759	-18.626.781	-21.992.426	44.763	9.176.351	19.386.707	29.595.756	40.286.526	51.481.253	2.246.823.242
есконтовање	-964.200.000	-66.428.480	-15.969.462	-17.458.297	32.902	6.245.270	12.216.914	17.268.839	21.765.556	25.753.444	1.040.713.895

Нето садашња вредност NPV
Интерна стопа поврата IRR

Пр. на капит.
59.941.000
8,6%

Есконтни фактор NPV: 8,0%
Заокруживање: -3

Преостала вредност пројекта		Y 10
ТГ за финанс. Y 11		262.137.719
Терм. стопа кап.	7,50%	
	(13,3 years)	
Преостала вредност		3.495.169.586
- Трансакц. трошкови	1,50%	-52.427.544
Укупан резултат продаје		3.442.742.043
- Хипотека/Кредитни салдо		-1.259.121.987
Нето рез. продаје за капитал		2.183.620.056
есконтовање на Y1	2013	1.469.367.604
есконтов. на базну год.	2009	1.140.313.479

Oberer Consulting

ИНВЕСТИЦИЈЕ

Верзија: 1

Износи у RSD
Заокруживање: -5

ВОЈВОДИНА СПА - укупне инвестиције				Трошкови		
				по елементу	укупно	%
I. ТВРДИ ТРОШКОВИ (пројектовање и уговор о изградњи, укљ. планирање, градња, FF&E, OS&E - 2011)				3.497.400.000		88,7%
I.1	Хотел	10.240 m ²			1.424.590.000	
	Хотел	10.240 m ²	1.480 €/m ²	139.120 RSD/m ²		
I.2	Spa	10.940 m ²			1.527.490.000	
	Термални Spa	6.200 m ²	1.740 €/m ²	163.560 RSD/m ²	1.014.072.000	
	Терм. Spa отворени	2.250 m ²	910 €/m ²	85.540 RSD/m ²	192.465.000	
	Сауна центар	1.040 m ²	1.610 €/m ²	151.340 RSD/m ²	157.394.000	
	Сауна центар отвор.	650 m ²	910 €/m ²	85.540 RSD/m ²	55.601.000	
	Beauty и терап.центар	550 m ²	1.420 €/m ²	133.480 RSD/m ²	73.414.000	
	Fitness	250 m ²	1.470 €/m ²	138.180 RSD/m ²	34.545.000	
I.3	Уређење зелених површина /Комуналије				164.500.000	
I.4	Архитекти		5,50%		171.410.000	
I.5	Инжењеринг и менеџмент		3,10%		96.610.000	
I.6	Паркинг/Уређење зелених површина				112.800.000	
II. МЕКИ ТРОШКОВИ				348.000.000		8,8%
II.1	Развој пројекта		800.000 €	75.200.000 RSD	75.200.000	
II.2	Финансирање				150.610.000	
	Кamate у фази градње		7,00%		122.409.000	
	Обезбеђивање финанс. средстава	300.000 €		28.200.000 RSD	28.200.000	
II.3	Предотварање и отварање	1.300.000 €		122.200.000 RSD	122.200.000	
III. ТРОШКОВИ ЛОКАЦИЈЕ				99.400.000		2,5%
III.1	Обезбеђ. земљиште	57.000 m ²	1,00 €/m ²	94 RSD/m ²	5.360.000	
III.2	Термална бушотина		900.000 €	84.600.000 RSD	84.600.000	
III.3	Развој локације		100.000 €	9.400.000 RSD	9.400.000	
Укупни трошкови пројекта заокружено				3.944.800.000		

ФИНАНСИРАЊЕ

Износи у RSD

Финансијски приступ				
Укупна инвестиција				3.944.800.000
Капитал			24,4%	964.200.000
Инвеститори (непознати)	8.000.000 €	752.000.000 RSD	19,1%	752.000.000
Јавни партнер			5,4%	212.200.000
Субвенције			31,0%	1.222.000.000
Држава, ЕУ	13.000.000 €	1.222.000.000 RSD	31,0%	1.222.000.000
Кредити			44,6%	1.758.600.000
Банковни кредит (Кредитна линија 1)			100,0%	1.758.600.000
Банковни кредит (Кредитна линија 2)			0,0%	

КРЕДИТНЕ ЛИНИЈЕ

Износи у 1.000.000 RSD

Кред. линија 1	2009	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
		Y 1	Y 2	Y 3	Y 4	Y 5	Y 6	Y 7	Y 8	Y 9	Y 10	Y 11	Y 12	Y 13	Y 14	Y 15	Y 16	Y 17	Y 18	Y 19	Y 20
Почетни салдо		1.759	1.759	1.759	1.712	1.661	1.606	1.547	1.483	1.414	1.340	1.259	1.172	1.078	977	867	749	622	484	335	174
Отплате		0	0	-47	-51	-55	-59	-64	-69	-75	-80	-87	-94	-101	-109	-118	-128	-138	-149	-161	-174
Салдо ЕоУ		1.759	1.759	1.712	1.661	1.606	1.547	1.483	1.414	1.340	1.259	1.172	1.078	977	867	749	622	484	335	174	0
Исплате камата		-141	-141	-141	-137	-133	-128	-124	-119	-113	-107	-101	-94	-86	-78	-69	-60	-50	-39	-27	-14
Рате		141	141	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188

Обим: 1.758.600.000

Каматна стопа: 8,00%

Кредитни период: 20 Years

Годишње рате: 1

Гресе период: 2 Years

Период враћања: 18 Years

Кред. линија 2	2009	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
		Y 1	Y 2	Y 3	Y 4	Y 5	Y 6	Y 7	Y 8	Y 9	Y 10
Почетни салдо		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Отплате		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Салдо ЕоУ		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Исплате камата		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Рате		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Обим: 0

Каматна стопа:

Кредитни период: 10 Years

Годишње рате: 1

Гресе период: 0 Years

Период враћања: 10 Years

AUXILIARY CALCULATIONS

Износи у RSD

Цене на бази: 2009

заокруживање: -2

Радне недеље годишње	
Недеље год.	52 Weeks
Год. Одмор	-5 Weeks
Боловања	-2 Weeks
Државни празници 11-13	-1 Weeks
Др. одсутност	-2 Weeks
	42 Weeks

Снабдевање и одлагање год.						
Потрошња енергије:			RSD/MWh	€/MWh	RSD	49.241.700
Грејање	7.700	MWh p.y. x	3.752	39,91	28.888.475	
Хлађење	75	MWh p.y. x	3.752	39,91	281.381	
Електрична енергија	5.350	MWh p.y. x	3.752	39,91	20.071.863	
Електрична ен. - Виша тарифа:			4.502	75%		
Нижња тарифа:			1.501	25%		0
Питка и одпадна вода:			RSD/m ³	€/m ³	RSD	3.569.900
Питка и одпадна вода	115.000	m ³ p.y. x	26,26	0,28	3.019.900	
Термална вода	10.000	m ³ p.y. x	55,00	0,59	550.000	
Одлагање смећа:			RSD	Euro		4.700.000
			4.700.000	50.000		
Разно:			RSD/kg	€/kg	RSD	8.753.800
Хлорни гас (базени)	54.845	kg/Jahr x	94,00	1,00	5.155.430	
Со (Лагуна)	348.000	kg/Jahr x	10,34	0,11	3.598.320	
						66.265.400

Трошкови власништва год.			
	RSD	Euro	
Рачуноводство, ревизија, итд.	1.880.000	20.000	1.880.000
			1.880.000

АНЕКС В

ИЗВОДЪИВОСТ ОЧЕКИВАНО/ЕУРО

Vojvodina Spa

Pre-Feasibility Study

Scenario: 1 Expected/RSD

BLITZ INFO**Scenario 1 - Expected/RSD**Figures in **1.000.000 RSD**

	Start-up Phase				
	2013 BJ 1	2014 BJ 2	2015 BJ 3	2016 BJ 4	2017 BJ 5
Spa Entrances	197.300	223.200	247.700	250.000	251.500
Start-up Day Guest	80%	90%	100%	100%	100%
ART (Av. Revenue/Ticket)	1.038,27	1.084,99	1.133,82	1.184,84	1.238,16
Sold Bednights	39.500	45.700	50.500	52.800	54.300
Room Occupaancy	51%	59%	65%	68%	70%
ARR (Av. Room Rate)	4.890,64	5.110,72	5.340,70	5.581,04	5.832,18
Total Revenues	547	653	756	809	858
Dptl. Income	321	400	476	514	548
GOP	117	183	247	276	300
GOP%	21,4%	28,1%	32,7%	34,2%	35,0%
EBITDA	69	122	166	188	197
EBT	-208	-155	-111	-85	-72
CF to Finance	69	122	166	188	197
CF to Equity	-72	-19	-22	0	9
Employess	153	160	165	166	167
FTJ Equivalentents	142,8	148,8	152,8	153,0	154,0
Revenue/FTJ	3.835	4.390	4.948	5.286	5.572
Labour Costs/FTJ	1.171.670	1.202.409	1.241.133	1.290.156	1.338.460
Labour Costs/Employee	1.093.176	1.117.865	1.148.988	1.189.120	1.234.269
GOP/FTJ	820	1.233	1.620	1.806	1.949

	Stabilised Operation 2017									
	B1 Rooms		B2 Gastronomy		B3 Thermal Spa		B4 T&B		B5 Miscell.	
Dept. Revenues	179	20,8%	278	32,4%	342	39,8%	40	4,7%	19	2,2%
DOE	42	-23,5%	161	-57,9%	77	-22,5%	18	-44,7%	12	-63,7%
Dept. Income	137	76,5%	117	42,1%	265	77,5%	22	55,3%	7	36,3%
Total Revenues	858	100,0%								
DOE	310	-36,1%								
Dept. Income	548	63,9%								
UOE	248	-28,9%								
GOP	300	35,0%								
Fixed Charges	103	-12,0%								
EBITDA	197	22,9%								
EBT	-72	-8,4%								
CF to Finance	197	22,9%								
CF to Equity	9	1,1%								

Investment & Financing

Total Investment	3.944.800.000	
Equity	964.200.000	24,4%
Subsidies	1.222.000.000	31,0%
Debt	1.758.600.000	44,6% (8,0%)

Return on Investment

	Overall Yield	Equity Yield
NPV (8,0%)	59.941.000	59.941.000
IRR	8,3%	8,6%

SETTINGS

Base Parameters		
Base Year:		2009
Opening Year:		2013
Months p.y.:		12
Weeks p.y.:		52
Working Hours per Week:		40
Working Weeks Employee p.y.:		42
Opening Days:		365
Inflation until opening		28,9%
Av. Index untill Opening, approx.:		6,6%
Index under Operations - Revenues:		4,5%
Index under Operations - Expenses:		4,5%
Index VVW Key Staff:		2,5%
Euro:RSD	(Av. QI 2009)	1 : 94,00
Switch to Euro (J/N):		N

Index until Opening	
2010	8,2%
2011	7,0%
2012	6,0%
2013	5,0%

Departments	
Operation	B1 Rooms
Departments	B2 Gastronomy
	B3 Thermal Spa
	B4 Beauty & Medical Spa
	B5 Miscellaneous
Overhead	Adminstration & Gen.
Departments	Marketing & Sales
	Technical Services
	Other

Spa Entrances	
Residents	197.200
Zone 1	31.500
Zone 2	86.500
Zone 3	64.200
Additional	15.000
Tourists - Spa Hotel	54.300
Stabilised Total p.y.	251.500

Scenario Manager

Actual Scenario:

Parameters:

Switch to Euro



Scenario 1 Expected/RSD	Scenario 2 Expected/Euro	Scenario 3	Scenario 4	Scenario 5
N	J			

Scenarios open from:
to:

SPA RATES

Figures in RSD

Tickets & Rates			
Ticket Category	Rate in RSD	gross	net
All-Day Ticket			
Adult	1.130 RSD	1.130,00	1.046,30
Child	700 RSD	700,00	648,15
Sauna Surcharge	570 RSD	570,00	527,78
Afternoon Ticket / 5 Hours (from 15.00)			
Adult	930 RSD	930,00	861,11
Child	610 RSD	610,00	564,81
Sauna Surcharge	570 RSD	570,00	527,78
Evening Ticket / 4 Hours (from 18.00)			
Adult	800 RSD	800,00	740,74
Child	540 RSD	540,00	500,00
Sauna Surcharge	570 RSD	570,00	527,78
3 Hours Ticket			
Adult	680 RSD	680,00	629,63
Child	460 RSD	460,00	425,93
Sauna Surcharge	570 RSD	570,00	527,78

Day Guest Mix	
Share	Sauna
30%	
80,0%	30%
20,0%	
25%	
85,0%	30%
15,0%	
15%	
95,0%	40%
5,0%	
30%	
90,0%	20%
10,0%	

Tickets	
total	
85.110	
68.088	
17.022	
20.426	
70.925	
60.286	
10.639	
18.086	
42.555	
40.427	
2.128	
16.171	
85.110	
76.599	
8.511	
15.320	

Revenues	
total	
93.053.600	
71.240.222	
11.032.778	
10.780.600	
67.467.406	
51.913.160	
6.008.924	
9.545.323	
39.544.628	
29.946.111	
1.063.875	
8.534.642	
59.939.506	
48.229.000	
3.625.056	
8.085.450	

Price Basis:	2009
VAT Spa:	8,0%
VAT Sauna:	8,0%

Day Guest Structure	
Adults:	86,5%
Children:	13,5%
Sauna (% of Adults):	24,7%

Revenue Structure	
Entrances Day Guests p.y.:	283.700
Revenues:	260.005.140
Average Discount:	5,0%
Av. Rev./Ticket net (ART):	870,66

Clearing Hotel	
ART	870,66
- Internal Hotel Discount	0,0%
Calculatory ART Hotel	870,66

Activation Hotel	
Spa Entrance:	100%
Adults:	90,0%
Children:	10,0%



TICKET PRICES Competitors

Figures in **RSD**

Sense Niska Banja	Kovilje Banja Koviljača	F. Romanus Vrnjačka Banja	Relax Zlatibor	Banja Kanjiža	Banja Junaković	Prezident Lake Palić	Sanus Hotel Park	OSC Mladost Bečej
per Hour 280,00 working day	per Hour 1.380,00 1.150,00 *	per 2 Hour 700,00 Mercur guests	Afternoon 500,00 *	Afternoon 450,00	per Hour 200,00 *	All-Day 1.000,00 *	All-Day 1.200,00	All-Day 150,00 * 100,00 **
per Hour 350,00 week-end		per 2 Hour 800,00 external guests						
	Just Sauna 790,00 30 min.		Just Sauna 720,00		Just Sauna 1.500,00 **	Just Sauna 500,00		Just Sauna 200,00 150,00 ***
	* ... just pool		* ... just pool		* ... just pool ** ... sauna cabine	* ... pool/sauna/ fitness		* ... indoor ** ... outdoor *** ... group

Point of Survey: **May 2009**

Oberer Consulting

BEAUTY & TREATMENT RATES

Figures in RSD

Treatment	Frequency	Av. Time	Price/Min. RSD	Price/Min.
Medical Examinations	0,9% of HG	45 Min.	42 RSD	42,00
Wellness Treatments	4,0% of DG/HG	40 Min.	42 RSD	42,00
Beauty Treatments	1,0% %of DG/HG	50 Min.	47 RSD	47,00
Pair Treatments	0,2% %of DG/HG	90 Min.	57 RSD	57,00

Av. Revenue/Treatment
1.890,00
1.680,00
2.350,00
5.130,00

	Start-up Phase				
	BJ 1	BJ 2	BJ 3	BJ 4	BJ 5
Day Guest Entrances p.y.	157.800	177.500	197.200	197.200	197.200
Hotel Guests Entrances p.y.	39.500	45.700	50.500	52.800	54.300
Total Entrances p.y.	197.300	223.200	247.700	250.000	251.500
Medical Examinations	357	413	456	477	490
Wellness Treatments	7.892	8.928	9.908	10.000	10.060
Beauty Treatments	1.973	2.232	2.477	2.500	2.515
Pair Treatments	395	446	495	500	503
Total Treatments p.y.	10.616	12.019	13.336	13.477	13.568

Rooms Wellness	
Massages (Standard, Special)	4
Pair Treatments	2
Soft/Wet Pack	1
Bath	1
	8

Rooms Beauty	
Manicure/Pedicure	1
Cosmetic Face	1
Cosmetic Body	1
	3

Oberer Consulting

HOTEL RATES

Figures in RSD

Rooms				Single Occup.	Rack Rates DR		Rack Rates SR		Segments & Discounts				
Room Type	Space	Rooms	Beds		High	Low	High	Low	Segment	Volume	Discount		
1	Grand Suite	64,0 m ²	2	2	0%	10.152,00	9.137,00			1	Leisure - Singles & Couples	55%	8%
2	Junior Suite	48,0 m ²	8	2	0%	7.896,00	7.106,00			2	Leisure - Families	20%	8%
3	Double Standard	32,0 m ²	110	2	25%	5.640,00	5.076,00	6.768,00	6.091,00	3	Leisure - Groups	10%	15%
4										4	Business - Seminar	12%	15%
5										5	Business - Incentive	3%	15%
6										6			
7										7			
8										8			
9										9			
10										10			

120 240

gross per bed including HB and spa entrance

100%

Structural Data

RR Reference Price	RSD	5.640
Opening Days:		365
High Season Days:		210
Low Season Days:		155
Low Season Discount:		10,0%
Rack Rate Enforcement:		90,3%
Double Occupancy Factor:		1,77

Price Basis: 2009
VAT: 18,0%

Revenue Structure

Av. Net Revenue/Bed (incl. HP, Spa):		4.423,95
Net Revenue Food:	€ 15,00	1.410,00
Net Revenue Beverage:	€ 0,00	0,00
Net Revenue Spa:		870,66
Av. Net Revenue/Bed (ARB):		2.143,30
Av. Net Revenue/Room (ARR):		3.795,42

HOTEL RATES Competitors

Figures in RSD

	Radon Niška Banja	Banja Koviljača	Merkur Vrnjačka Banja	Čigota Zlatibor	H. Aquamarin Banja Kanjiža	Aqua Panon Banja Kanjiža	Banja Junaković Apatin	Hotel Prezident Palič	Hotel Park Novi Sad
Opening	1979?	1930	1982	1970	1980	2004	1983	2000	1961
Rooms	310 beds	416 beds	237 beds	185 beds	300 beds	33 beds	135 beds	52 beds	222 beds
Occupancy					71%				
Rack Rates - Double/Peak	from to	from to	from to	from to	from to	from to	from to	from to	from to
per person - incl. FB	2.950 3.450	2.880 3.820	3.620 4.030	3.135 3.900	33	2.800	1.550	3.750	4.100
(incl. VAT) - incl. HB	N	N	Y	N	Y	N	N	Y	Y
- incl. Spa									
Spa Surcharge gross	1.200	1.380		500 500		450	800		
Calc. Ref. Price gross	4.150 4.650	4.260 5.200	3.620 4.030	3.635 4.400	33	3.250	2.350	3.750	4.100
spa per 4 h (Sense)		FB=hospital day	Vodafof hotel spa	afternoon ticket plus evening		afternoon ticket	indoor pool spa per 4 h	small hotel spa	Sanus
		spa per 1 h (Kovilje)							

Point of Survey: **May 2009**

PERSONNEL PLANNING

Key Data 2009				
Months	Hours	Gross RSD	Gross	NWLC

2013	2014	2015	2016	2017
Number	Number	Number	Number	Number

B1 Rooms	
1.1 Reception	
1.1.1 Chief of Reception	
1.1.2 Booking Officer	
1.1.3 Receptionist 1	
1.1.4 Receptionist 2	
1.1.5 Prentice	
1.1.6 Helpmate	
1.1.7 Night Porter	
1.1.8 Stand-in	
1.1.9	
1.2 Rooms	
1.2.1 Chief of Rooms	
1.2.2 Room Maid	
1.2.3 RM half-day	
1.2.4 RM seasonal	
1.2.5 Cleaner	
1.2.6 Cleaner half-day	
1.2.7 Stand-in	
1.2.8	
1.3 Miscellaneous	
1.3.1 Guest Care	
1.3.2	

Figures in RSD				
Months	Hours	Gross RSD	Gross	NWLC
12	40	72.000	72.000	42,5%
12	40	54.000	54.000	46,7%
12	40	40.000	40.000	52,6%
12	40	32.000	32.000	58,3%
12	40	26.000	26.000	64,8%
12	40	22.000	22.000	71,2%
12	40	42.000	42.000	51,5%
12	20	28.000	28.000	46,1%
12	40	40.000	40.000	52,6%

26	27	30	31	31
23,3	24,3	26,8	27,0	27,0
13	13	14	14	14
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
2	2	2	2	2
3	3	4	4	4
2	2	2	2	2
2	2	2	2	2
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
12	13	15	16	16
1	1	1	1	1
6	7	8	8	8
1	1	2	2	2
1	1	1	2	2
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1

B2 Gastronomy	
2.1 Hotel Restaurant	
2.1.1 Chief of Restaurant	
2.1.2 Deputy CoR	
2.1.3 Service 1	
2.1.4 Service 2	
2.1.5 Service half-day	
2.1.6 Prentice	
2.1.7 Barkeeper	
2.1.8 Commis Bar	
2.1.9 Commis Conf./Banq.	
2.1.10 Stand-in	
2.2 À-la-Carte Rest.	
2.3 Spa Restaurant	
2.3.1 Buffet/Service	
2.3.2 Cashier	
2.3.3 Cook	
2.3.4 Dishwasher/Assist.	
2.3.5	
2.4 Sauna Bar	
2.4.1 Service	
2.4.2 Service half-day	
2.4.3	
2.5 Entrance Café	
2.6 Kitchen	
2.6.1 Chef de Cuisine	
2.6.2 Sous Chef	
2.6.3 Cook 1	
2.6.4 Cook 2	
2.6.5 Cook/Assistant	
2.6.6 Prentice	
2.6.7 Breakfast Cook	
2.6.8 Dishwasher	
2.6.9 Stand-in	
2.6.10	

Figures in RSD				
Months	Hours	Gross RSD	Gross	NWLC
12	40	72.000	72.000	42,5%
12	40	54.000	54.000	46,7%
12	40	40.000	40.000	52,6%
12	40	32.000	32.000	58,3%
12	20	16.000	16.000	58,3%
12	40	26.000	26.000	64,8%
12	40	46.000	46.000	49,6%
12	40	36.000	36.000	55,1%
12	40	36.000	36.000	55,1%
12	20	15.000	15.000	60,2%
- managed by the Hotel Restaurant				
12	40	32.000	32.000	58,3%
12	40	32.000	32.000	58,3%
12	40	38.000	38.000	53,8%
12	40	28.000	28.000	62,3%
12	40	40.000	40.000	52,6%
12	20	20.000	20.000	52,6%
- rented out				
12	40	81.000	81.000	41,1%
12	40	54.000	54.000	46,7%
12	40	42.000	42.000	51,5%
12	40	34.000	34.000	56,6%
12	40	32.000	32.000	58,3%
12	40	26.000	26.000	64,8%
12	40	36.000	36.000	55,1%
12	40	28.000	28.000	62,3%
12	20	14.000	14.000	62,3%

61	65	66	66	67
57,5	61,5	62,5	62,5	63,5
20	23	24	24	25
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
2	3	4	4	4
7	8	8	8	8
2	2	2	2	2
2	3	3	3	4
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
2	2	2	2	2
20	20	20	20	20
9	9	9	9	9
3	3	3	3	3
4	4	4	4	4
4	4	4	4	4
3	3	3	3	3
2	2	2	2	2
1	1	1	1	1
18	19	19	19	19
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
3	3	3	3	3
3	3	3	3	3
1	1	1	1	1
2	3	3	3	3
2	2	2	2	2
3	3	3	3	3
2	2	2	2	2

B3 Thermal Spa	
3.1	Chief of Spa, COO *
3.2	Cashier
3.3	Supervisor
3.4	Pool Attendant
3.5	PA seasonal
3.6	Pool Woman
3.7	Fitness Instructor
3.8	Sauna Attendant
3.9	Animation/Childcare
3.10	

		Figures in RSD			
12	40	376.000	376.000	60,0%	
12	40	32.000	32.000	58,3%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
6	40	36.000	36.000	55,1%	
12	40	32.000	32.000	58,3%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	

30	30	30	30	30
29,0	29,0	29,0	29,0	29,0
1	1	1	1	1
6	6	6	6	6
3	3	3	3	3
5	5	5	5	5
2	2	2	2	2
3	3	3	3	3
2	2	2	2	2
3	3	3	3	3
5	5	5	5	5

B4 Beauty & Medical Spa	
4.1	Chief of T&B
4.2	Masseur
4.3	Masseur part-time
4.4	Cosmetician
4.5	Cosmetician pt
4.6	Receptionist
4.7	Receptionist pt
4.8	Doctor
4.9	
4.10	

		Figures in RSD			
12	40	72.000	72.000	42,5%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	20	21.000	21.000	51,5%	
12	40	41.000	41.000	52,0%	
12	25	28.000	28.000	50,2%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
12	20	18.000	18.000	55,1%	
12	15	46.000	46.000	37,3%	

10	12	13	13	13
7,5	8,5	9,0	9,0	9,0
1	1	1	1	1
3	3	3	3	3
	2	3	3	3
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
2	2	2	2	2
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1

B5 Miscellaneous	
5.1	Shop Assistant
5.2	
5.3	

		Figures in RSD			
12	40	36.000	36.000	55,1%	

2	2	2	2	2
2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
2	2	2	2	2

Overhead Departments	
6.1	Administration & Gen.
6.1.1	General Manager *
6.1.2	Secretary CEO
6.1.3	Secretary
6.1.4	Purchase & Stock
6.1.5	Financial Controller *
6.1.6	Accounting
6.1.7	Salary Accountant
6.1.8	Accounting Clerk
6.1.9	
6.1.10	
6.2	Marketing & Sales
6.2.1	Chief of Marketing *
6.2.2	Sales Manager
6.2.3	Marketing Assistant
6.2.4	
6.2.5	
6.3	Technical Services
6.3.1	Chief of TS *
6.3.2	Technician
6.3.3	EDP Technician
6.3.4	Technical Assistant
6.3.5	TA seasonal
6.3.6	House Worker
6.3.7	
6.3.8	
6.3.9	
6.3.10	

		Figures in RSD			
12	40	752.000	752.000	60,0%	
12	40	52.000	52.000	47,4%	
12	40	40.000	40.000	52,6%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	40	376.000	376.000	60,0%	
12	40	54.000	54.000	46,7%	
12	40	48.000	48.000	48,8%	
12	40	40.000	40.000	52,6%	
12	40	282.000	282.000	60,0%	
12	40	46.000	46.000	49,6%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	40	282.000	282.000	60,0%	
12	40	42.000	42.000	51,5%	
12	40	54.000	54.000	46,7%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	
6	40	36.000	36.000	55,1%	
12	40	36.000	36.000	55,1%	

24	24	24	24	24
23,5	23,5	23,5	23,5	23,5
8	8	8	8	8
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
3	3	3	3	3
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
13	13	13	13	13
1	1	1	1	1
6	6	6	6	6
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
1	1	1	1	1
3	3	3	3	3

* ... Operator's Key Staff



153	160	165	166	167
142,8	148,8	152,8	153,0	154,0

Figures in RSD

Profit & Loss	2009 RSD Basis	2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022	
		Y 1	Y 2	Y 3	Y 4	Y 5	Y 6	Y 7	Y 8	Y 9	Y 10										
Departments																					
B1 Rooms																					
Structural Data																					
Room Occupancy %		51,0%	59,0%	65,0%	68,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%	70,0%
Roomnights		22.300	25.800	28.500	29.800	30.660	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700	30.700
Bed Occupancy %		45,1%	52,2%	57,6%	60,3%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%	62,0%
Bednights		39.500	45.700	50.500	52.800	54.300	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400	54.400
Discounts Logis		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
ARR	3.795,42	4.890,64	5.110,72	5.340,70	5.581,04	5.832,18	6.094,63	6.368,89	6.655,49	6.954,99	7.267,96										
Departmental Revenues		109.090.103	131.892.697	152.304.318	166.406.793	178.835.301	187.227.056	195.652.274	204.456.626	213.657.175	223.271.747										
Rooms	2.143,30	109.090.103	131.892.697	152.304.318	166.406.793	178.835.301	187.227.056	195.652.274	204.456.626	213.657.175	223.271.747										
DOE total		30.199.276	33.596.905	37.990.186	40.212.583	42.094.277	43.988.519	45.968.002	48.036.562	50.198.208	52.457.127										
Personnel		19.835.716	-18,2%	21.462.777	-16,3%	24.435.102	-16,0%	25.735.192	-15,5%	26.893.276	-15,0%	28.103.473	29.368.130	30.689.696	32.070.732	33.513.915					
Other		10.363.560	-9,5%	12.134.128	-9,2%	13.555.084	-8,9%	14.477.391	-8,7%	15.201.001	-8,5%	15.885.046	16.599.873	17.346.867	18.127.476	18.943.212					
Departmental Income		78.890.828	72,3%	98.295.791	74,5%	114.314.132	75,1%	126.194.210	75,8%	136.741.024	76,5%	143.238.538	149.684.272	156.420.064	163.458.967	170.814.620					
B2 Gastronomy																					
Departmental Revenues		174.629.453	209.326.073	242.114.537	261.039.488	278.258.746	291.131.805	304.232.736	317.923.209	332.229.754	347.180.093										
Food		111.635.439	63,9%	133.895.455	64,0%	154.851.133	64,0%	167.110.014	64,0%	178.235.609	64,1%	186.494.763	194.887.028	203.656.944	212.821.507	222.398.474					
Beverages		61.391.226	35,2%	73.492.807	35,1%	85.025.698	35,1%	91.484.571	35,0%	97.395.630	35,0%	101.886.240	106.471.121	111.262.322	116.269.126	121.501.237					
Other		1.602.788	0,9%	1.937.811	0,9%	2.237.705	0,9%	2.444.903	0,9%	2.627.507	0,9%	2.750.801	2.874.587	3.003.944	3.139.121	3.280.382					
DOE total		113.611.085	128.786.438	143.180.044	151.954.313	161.237.830	168.586.659	176.173.059	184.100.847	192.385.385	201.042.727										
Personnel		49.069.679	-28,1%	54.467.511	-26,0%	57.949.268	-23,9%	60.556.986	-23,2%	64.072.278	-23,0%	66.955.530	69.968.529	73.117.113	76.407.383	79.845.715					
Cost of Sales - Food		35.002.898	-20,0%	40.168.637	-19,2%	46.455.340	-19,2%	50.133.004	-19,2%	53.470.683	-19,2%	55.948.429	58.466.108	61.097.083	63.846.452	66.719.542					
Cost of Sales - Beverage		12.075.564	-6,9%	14.054.988	-6,7%	16.258.783	-6,7%	17.509.729	-6,7%	18.651.582	-6,7%	19.512.465	20.390.526	21.308.100	22.266.964	23.268.977					
Other		17.462.945	-10,0%	20.095.303	-9,6%	22.516.652	-9,3%	23.754.593	-9,1%	25.043.287	-9,0%	26.170.235	27.347.896	28.578.551	29.864.586	31.208.492					
Departmental Income		61.018.368	34,9%	80.539.635	38,5%	98.934.493	40,9%	109.085.175	41,8%	117.020.916	42,1%	122.545.146	128.059.677	133.822.363	139.844.369	146.137.366					
B3 Thermal Spa																					
Structural Data																					
Start-up DG %		80,0%	90,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%										
Entrances DG		157.800	177.500	197.200	197.200	197.200	197.200	197.200	197.200	197.200	197.200										
Entrances HG		39.500	45.700	50.500	52.800	54.300	54.300	54.300	54.300	54.300	54.300										
Entrances total		197.300	223.200	247.700	250.000	251.500	251.500	251.500	251.500	251.500	251.500										
Discounts DG		0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%										
Departmental Revenues		224.840.549	265.802.623	308.252.873	325.116.797	341.786.537	357.166.931	373.239.443	390.035.218	407.586.802	425.928.209										
Entrances DG	870,66	177.035.110	78,7%	208.097.591	78,3%	241.597.200	78,4%	252.469.074	77,7%	263.830.182	77,2%	275.702.540	288.109.155	301.074.067	314.622.400	328.780.408					
Entrances HG	870,66	44.314.872	19,7%	53.577.802	20,2%	61.869.466	20,1%	67.598.210	20,8%	72.646.952	21,3%	75.916.065	79.332.288	82.902.240	86.632.841	90.531.319					
Tanning Beds	€ 0,17	3.490.567	1,6%	4.127.229	1,6%	4.786.207	1,6%	5.049.512	1,6%	5.309.403	1,6%	5.548.326	5.798.000	6.058.910	6.331.561	6.616.482					
DOE total		61.255.852	66.533.731	71.326.016	74.074.125	76.790.880	80.070.552	83.493.411	87.065.791	90.794.307	94.685.870										
Personnel		32.026.580	-14,2%	33.308.404	-12,5%	34.643.925	-11,2%	36.035.460	-11,1%	37.485.428	-11,0%	38.996.355	40.570.875	42.211.741	43.921.825	45.704.126					
Other		29.229.271	-13,0%	33.225.328	-12,5%	36.682.092	-11,9%	38.038.665	-11,7%	39.305.452	-11,5%	41.074.197	42.922.536	44.854.050	46.872.482	48.981.744					
Departmental Income		163.584.697	72,8%	199.268.891	75,0%	236.926.856	76,9%	251.042.671	77,2%	264.995.656	77,5%	277.096.379	289.746.032	302.969.427	316.792.495	331.242.338					

Figures in RSD

Profit & Loss	2009 RSD Basis	2013		2014		2015		2016		2017 stabilisatiion Y 5	2018 Y 6	2019 Y 7	2020 full operation Y 8	2021 Y 9	2022 Y 10
		Y 1		Y 2		Y 3		Y 4							
B4 Beauty & Medical Spa															
Structural Data															
Medical Examinations		357		413		456		477		490	490	490	490	490	490
Wellness Treatments		7.892		8.928		9.908		10.000		10.060	10.060	10.060	10.060	10.060	10.060
Beauty Treatments		1.973		2.232		2.477		2.500		2.515	2.515	2.515	2.515	2.515	2.515
Pair Treatments		395		446		495		500		503	503	503	503	503	503
Departmental Revenues		26.536.246		31.393.928		36.402.547		38.439.846		40.441.691	42.261.567	44.163.338	46.150.688	48.227.469	50.397.705
Medical Examinations	1.890,00	868.802	3,3%	1.050.404	3,3%	1.212.963	3,3%	1.325.276	3,4%	1.424.258	1.488.350	1.555.325	1.625.315	1.698.454	1.774.885
Wellness Treatments	1.680,00	17.084.511	64,4%	20.196.958	64,3%	23.422.544	64,3%	24.703.834	64,3%	25.970.399	27.139.067	28.360.325	29.636.540	30.970.184	32.363.843
Beauty Treatments	2.350,00	5.974.494	22,5%	7.062.924	22,5%	8.190.919	22,5%	8.638.989	22,5%	9.081.910	9.490.596	9.917.673	10.363.969	10.830.347	11.317.713
Pair Treatments	5.130,00	2.608.439	9,8%	3.083.643	9,8%	3.576.121	9,8%	3.771.746	9,8%	3.965.123	4.143.554	4.330.014	4.524.865	4.728.483	4.941.265
DOE total		13.056.390		15.035.497		16.632.818		17.357.906		18.094.039	18.908.271	19.759.143	20.648.304	21.577.478	22.548.465
Personnel		9.288.243	-35,0%	10.734.529	-34,2%	11.754.877	-32,3%	12.283.846	-32,0%	12.836.619	13.414.267	14.017.909	14.648.715	15.307.907	15.996.763
Cost of Sales	2,0%	530.725	-2,0%	627.879	-2,0%	728.051	-2,0%	768.797	-2,0%	808.834	845.231	883.267	923.014	964.549	1.007.954
Other		3.237.422	-12,2%	3.673.090	-11,7%	4.149.890	-11,4%	4.305.263	-11,2%	4.448.586	4.648.772	4.857.967	5.076.576	5.305.022	5.543.748
Departmental Income		13.479.856	50,8%	16.358.431	52,1%	19.769.729	54,3%	21.081.940	54,8%	22.347.652	23.353.297	24.404.195	25.502.384	26.649.991	27.849.241
B5 Miscellaneous															
Departmental Revenues		12.374.198		14.555.067		16.721.049		17.793.001		18.811.435	19.668.063	20.553.126	21.478.017	22.444.527	23.454.531
Revenues Shop	€ 0,34	31,49	64,7%	9.464.318	65,0%	10.975.832	65,6%	11.576.246	65,1%	12.169.760	12.717.399	13.289.682	13.887.718	14.512.665	15.165.735
Side Rev. Hotel	€ 0,67	62,98	2,9%	3.875.621	2,9%	4.475.410	2,9%	4.889.806	2,9%	5.255.014	5.501.603	5.749.175	6.007.888	6.278.242	6.560.763
30m² Rental Hairdr.	€ 10,00	940,00	3,5%	455.673	3,1%	476.178	2,8%	497.606	2,8%	519.998	543.398	567.851	593.404	620.107	648.012
50m² Rental Café	€ 10,00	940,00	5,9%	759.454	5,2%	793.630	4,7%	829.343	4,7%	866.663	905.663	946.418	989.007	1.033.512	1.080.020
DOE total		8.133.313		9.421.150		10.709.167		11.361.481		11.988.881	12.533.437	13.097.442	13.686.827	14.302.734	14.946.357
Personnel		1.727.032	-14,0%	1.804.749	-12,4%	1.885.962	-11,3%	1.970.831	-11,1%	2.059.518	2.152.196	2.249.045	2.350.252	2.456.014	2.566.534
Cost of Sales		6.406.281	-51,8%	7.616.402	-52,3%	8.823.204	-52,8%	9.390.651	-52,8%	9.929.363	10.381.241	10.848.397	11.336.574	11.846.720	12.379.823
Other		0		0		0		0		0	0	0	0	0	0
Departmental Income		4.240.885	34,3%	5.133.916	35,3%	6.011.883	36,0%	6.431.520	36,1%	6.822.554	7.134.626	7.455.684	7.791.190	8.141.793	8.508.174

Figures in RSD

Profit & Loss	2009 RSD Basis	2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022	
		Y 1	Y 2	Y 3	Y 4	Y 5	Y 6	Y 7	Y 8	Y 9	Y 10										
Company Statement																					
Revenues		547.470.550		652.970.388		755.795.324		808.795.924		858.133.710		897.455.423		937.840.917		980.043.758		1.024.145.727		1.070.232.285	
B1 Rooms		109.090.103	19,9%	131.892.697	20,2%	152.304.318	20,2%	166.406.793	20,6%	178.835.301	20,8%	187.227.056	19,5%	195.652.274	20,4%	204.456.626	21,3%	213.657.175	22,3%	223.271.747	
B2 Gastronomy		174.629.453	31,9%	209.326.073	32,1%	242.114.537	32,0%	261.039.488	32,3%	278.258.746	32,4%	291.131.805	30,4%	304.232.736	31,7%	317.923.209	33,2%	332.229.754	34,7%	347.180.093	
B3 Thermal Spa		224.840.549	41,1%	265.802.623	40,7%	308.252.873	40,8%	325.116.797	40,2%	341.786.537	39,8%	357.166.931	37,3%	373.239.443	39,0%	390.035.218	40,7%	407.586.802	42,5%	429.928.209	
B4 Beauty & Medical Spa		26.536.246	4,8%	31.393.928	4,8%	36.402.547	4,8%	38.439.846	4,8%	40.441.691	4,7%	42.261.567	4,4%	44.163.338	4,6%	46.150.688	4,8%	48.227.469	5,0%	50.397.705	
B5 Miscellaneous		12.374.198	2,3%	14.555.067	2,2%	16.721.049	2,2%	17.793.001	2,2%	18.811.435	2,2%	19.668.063	2,1%	20.553.126	2,2%	21.478.017	2,2%	22.444.527	2,3%	23.454.531	
DOE (Direct Operating Expenses)		226.255.916		253.373.722		279.838.231		294.960.408		310.205.907		324.087.438		338.491.057		353.538.331		369.258.112		385.680.546	
Personnel		111.947.250	-20,4%	121.777.969	-18,6%	130.669.134	-17,3%	136.582.315	-16,9%	143.347.120	-16,7%	149.621.822	15,6%	156.174.488	16,3%	163.017.516	17,0%	170.163.860	17,7%	177.627.054	
Cost of Sales		54.015.467	-9,9%	62.467.905	-9,6%	72.265.378	-9,6%	77.802.181	-9,6%	82.860.462	-9,7%	86.687.366	9,0%	90.588.298	9,4%	94.664.771	9,8%	98.924.686	10,3%	103.376.297	
Other		60.293.199	-11,0%	69.127.849	-10,6%	76.903.718	-10,2%	80.575.912	-10,0%	83.998.325	-9,8%	87.778.250	9,1%	91.728.271	9,5%	95.856.044	10,0%	100.169.566	10,4%	104.677.196	
DI (Departmental Income)		321.214.634	58,7%	399.596.665	61,2%	475.957.093	63,0%	513.835.516	63,5%	547.927.803	63,9%	573.367.984	59,9%	599.349.860	62,6%	626.505.427	65,4%	654.887.616	68,4%	684.551.739	
UOE (Undistributed Operating Expenses)																					
Administration & Gen.																					
Personnel		30.292.203	-5,5%	31.177.234	-4,8%	32.090.138	-4,2%	33.031.870	-4,1%	34.003.423	-4,0%	35.005.823	3,6%	36.040.138	3,7%	37.107.473	3,8%	38.208.976	3,9%	39.345.839	
Other		13.139.293	-2,4%	15.018.319	-2,3%	16.627.497	-2,2%	17.793.510	-2,2%	18.878.942	-2,2%	19.728.494	2,0%	20.616.276	2,1%	21.544.009	2,2%	22.513.489	2,3%	23.526.596	
Total		43.431.497	7,9%	46.195.553	7,1%	48.717.635	6,4%	50.825.381	6,3%	52.882.365	6,2%	54.734.317	5,6%	56.656.414	5,8%	58.651.481	6,0%	60.722.465	6,2%	62.872.435	
Marketing & Sales																					
Personnel		8.024.895	-1,5%	8.266.486	-1,3%	8.515.960	-1,1%	8.773.597	-1,1%	9.039.688	-1,1%	9.314.536	9,5%	9.598.453	9,8%	9.891.766	10,1%	10.194.812	10,5%	10.507.943	
Operator's Marketing Fee	1,0%	5.474.705	-1,0%	6.529.704	-1,0%	7.557.953	-1,0%	8.087.959	-1,0%	8.581.337	-1,0%	8.974.554	9,3%	9.378.409	9,8%	9.800.438	10,2%	10.241.457	10,7%	10.702.323	
Other		27.373.527	-5,0%	28.730.697	-4,4%	30.231.813	-4,0%	30.734.245	-3,8%	31.750.947	-3,7%	33.179.740	34,6%	34.672.828	36,2%	36.233.105	37,8%	37.863.595	39,5%	39.567.457	
Total		40.873.128	7,5%	43.526.887	6,7%	46.305.726	6,1%	47.595.801	5,9%	49.371.973	5,8%	51.468.830	53,6%	53.649.690	55,9%	55.925.309	58,2%	58.299.864	60,7%	60.777.723	
Technical Services																					
Personnel		16.991.572	-3,1%	17.636.663	-2,7%	18.307.795	-2,4%	19.006.065	-2,3%	19.732.617	-2,3%	20.488.646	21,2%	21.275.399	22,0%	22.094.174	22,9%	22.946.328	23,8%	23.833.278	
Other		17.519.058	-3,2%	19.589.112	-3,0%	21.918.064	-2,9%	22.646.286	-2,8%	24.027.744	-2,8%	25.108.992	26,2%	26.238.897	27,4%	27.419.647	28,6%	28.653.531	29,9%	29.942.940	
Total		34.510.629	6,3%	37.225.774	5,7%	40.225.859	5,3%	41.652.350	5,1%	43.760.361	5,1%	45.597.639	47,8%	47.514.296	49,5%	49.513.821	51,5%	51.599.860	53,7%	53.776.218	
Other																					
Supply & Disposal		85.387.250	-15,6%	89.229.676	-13,7%	93.245.012	-12,3%	97.441.037	-12,0%	101.825.884	-11,9%	106.408.049	111,2%	111.196.411	116,2%	116.200.249	121,4%	121.429.261	126,8%	126.893.577	
GOP (Gross Operating Profit)		117.012.130	21,4%	183.418.775	28,1%	247.462.862	32,7%	276.320.947	34,2%	300.087.221	35,0%	315.159.150	330,3%	330.333.049	346,2%	346.214.566	362,8%	362.836.166	380,2%	380.231.785	
FC (Fixed Charges)																					
Reserve for Replacement	4,0%	10.949.411	-2,0%	13.059.408	-2,0%	22.673.860	-3,0%	24.263.878	-3,0%	34.325.348	-4,0%	35.898.217	37,5%	37.513.637	39,2%	39.201.750	40,9%	40.965.829	42,8%	42.809.291	
Management Fees		28.125.329	-5,1%	37.930.989	-5,8%	47.420.146	-6,3%	51.895.972	-6,4%	55.752.733	-6,5%	58.439.578	61,7%	61.168.532	64,0%	64.022.769	67,0%	67.007.988	70,1%	70.130.147	
Rent, Taxes, Insurances	1,2%	6.569.647	-1,2%	7.835.645	-1,2%	9.069.544	-1,2%	9.705.551	-1,2%	10.297.605	-1,2%	10.769.465	11,2%	11.254.091	11,7%	11.760.525	12,3%	12.289.749	12,8%	12.842.787	
Ownership Costs		2.422.501	-0,4%	2.531.514	-0,4%	2.645.432	-0,4%	2.764.477	-0,3%	2.888.878	-0,3%	3.018.878	3,2%	3.154.727	3,3%	3.296.690	3,4%	3.445.041	3,6%	3.600.068	
EBITDA		68.945.241	12,6%	122.061.219	18,7%	165.653.880	21,9%	187.691.069	23,2%	196.822.657	22,9%	207.033.013	217,2%	217.242.062	227,9%	239.127.559	250,8%	250.849.492			
Depreciation & Amortization	5,0%	136.140.000	-24,9%	136.140.000	-20,8%	136.140.000	-18,0%	136.140.000	-16,8%	136.140.000	-15,9%	136.140.000	136,1%	136.140.000	136,1%	136.140.000	136,1%	136.140.000	136,1%	136.140.000	
EBIT		-67.194.759	-12,3%	-14.078.781	-2,2%	29.513.880	3,9%	51.551.069	6,4%	60.682.657	7,1%	70.893.013	81,1%	81.102.062	91,7%	91.792.832	102,9%	102.987.559	114,7%	114.709.492	
Interest Expenses		140.688.000	-25,7%	140.688.000	-21,5%	140.688.000	-18,6%	136.931.336	-16,9%	132.874.138	-15,5%	128.492.364	123,7%	123.760.049	118,6%	113.129.376	107,1%	107.168.022			
EBT (Earnings before Taxes)		-207.882.759	-38,0%	-154.766.781	-23,7%	-111.174.120	-14,7%	-85.380.267	-10,6%	-72.191.481	-8,4%	-57.599.352	-42,6%	-42.657.988	-26,8%	-26.856.317	-10,1%	-10.141.817	7,5%	7.541.470	
Corporate Tax																					
EAT (Earnings after Taxes)		-207.882.759	-38,0%	-154.766.781	-23,7%	-111.174.120	-14,7%	-85.380.267	-10,6%	-72.191.481	-8,4%	-57.599.352	-42,6%	-42.657.988	-26,8%	-26.856.317	-10,1%	-10.141.817	7,5%	7.541.470	
EGT cumulated		-207.882.759		-362.649.539		-473.823.659		-559.203.926		-631.395.407		-688.994.759		-731.652.746		-758.509.063		-768.650.881		-761.109.411	

Cash Flow	2009	2013		2014		2015		2016		2017		2018		2019		2020		2021		2022	
	Basis	Y 1	Y 2	start-up phase		Y 3	Y 4	stabilisation		Y 5	Y 6	Y 7	full operation		Y 8	Y 9	Y 10	Y 10	Y 10	Y 10	Y 10
Revenues		547.470.550	100,0%	652.970.388	100,0%	755.795.324	100,0%	808.795.924	100,0%	858.133.710	100,0%	897.455.423	937.840.917	980.043.758	#####	#####					
GOP		117.012.130	21,4%	183.418.775	28,1%	247.462.862	32,7%	276.320.947	34,2%	300.087.221	35,0%	315.159.150	330.333.049	346.214.566	362.836.166	380.231.785					
EBITDA		68.945.241	12,6%	122.061.219	18,7%	165.653.880	21,9%	187.691.069	23,2%	196.822.657	22,9%	207.033.013	217.242.062	227.932.832	239.127.559	250.849.492					
- Corporate Tax		0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0	0	0	0					
CF to Finance		68.945.241	12,6%	122.061.219	18,7%	165.653.880	21,9%	187.691.069	23,2%	196.822.657	22,9%	207.033.013	217.242.062	227.932.832	239.127.559	250.849.492					
- Interest Payments		140.688.000	25,7%	140.688.000	21,5%	140.688.000	18,6%	136.931.336	16,9%	132.874.138	15,5%	128.492.364	123.760.049	118.649.149	113.129.376	107.168.022					
Free CF after Interest		-71.742.759	-13,1%	-18.626.781	-2,9%	24.965.880	3,3%	50.759.733	6,3%	63.948.519	7,5%	78.540.648	93.482.012	109.283.683	125.998.183	143.681.470					
- Loan Repayments		0	0,0%	0	0,0%	46.958.306	6,2%	50.714.970	6,3%	54.772.168	6,4%	59.153.941	63.886.257	68.997.157	74.516.930	80.478.284					
Cash Flow to Equity		-71.742.759	-13,1%	-18.626.781	-2,9%	-21.992.426	-2,9%	44.763	0,0%	9.176.351	1,1%	19.386.707	29.595.756	40.286.526	51.481.253	63.203.186					

YIELD

Figures in **RSD**

Return on INVESTMENT	2012	2013 Y 1	2014 Y 2	2015 Y 3	2016 Y 4	2017 Y 5	2018 Y 6	2019 Y 7	2020 Y 8	2021 Y 9	2022 Y 10
Investment (less subsidies)	-2.722.800.000										
Cash Flow to Finance	-2.722.800.000	68.945.241	122.061.219	165.653.880	187.691.069	196.822.657	207.033.013	217.242.062	227.932.832	239.127.559	250.849.492
Residual Project Value											3.442.742.043
CF to Finance - Total	-2.722.800.000	68.945.241	122.061.219	165.653.880	187.691.069	196.822.657	207.033.013	217.242.062	227.932.832	239.127.559	3.693.591.534
discounted	-2.722.800.000	63.838.186	104.647.822	131.501.391	137.958.539	133.954.193	130.465.916	126.758.656	123.145.017	119.623.314	1.710.847.546

	Total Yield
Net Present Value NPV	#####
Internal Rate of Return IRR	8,3%

Return on EQUITY	2012	2013 Y 1	2014 Y 2	2015 Y 3	2016 Y 4	2017 Y 5	2018 Y 6	2019 Y 7	2020 Y 8	2021 Y 9	2022 Y 10
Equity	-964.200.000										
Cash Flow to Equity	-964.200.000	-71.742.759	-18.626.781	-21.992.426	44.763	9.176.351	19.386.707	29.595.756	40.286.526	51.481.253	63.203.186
Residual Project Value											2.183.620.056
CF to Equity - Total	-964.200.000	-71.742.759	-18.626.781	-21.992.426	44.763	9.176.351	19.386.707	29.595.756	40.286.526	51.481.253	2.246.823.242
discounted	-964.200.000	-66.428.480	-15.969.462	-17.458.297	32.902	6.245.270	12.216.914	17.268.839	21.765.556	25.753.444	1.040.713.895

	Equity Yield
Net Present Value NPV	#####
Internal Rate of Return IRR	8,6%

Discounting Factor NPV:	8,0%
Rounding:	-3

Residual Project Value	Y 10
CF to Finance Y11	262.137.719
Term. Cap. Rate	7,50%
	(13,3 years)
Reversionary Value	3.495.169.586
- Transaction Costs	-52.427.544
Total Sale Proceeds	3.442.742.043
- Mortgage/Credit Balance	-1.259.121.987
Net Sale Proceeds to Equity	2.183.620.056
discounted to Y1	2013 1.469.367.604
discounted to Base Year	2009 1.140.313.479

Oberer Consulting

INVESTMENT

Version: 1

Figures in RSD
Rounding: -5

VOJVODINASPA - Total Investment					Costs		
					per element	total	%
I. HARD COST (Design & Build Contract incl. Planning, Building, FF&E, OS&E - 2011)						3.497.400.000	88,7%
I.1	Hotel	10.240 m ²				1.424.590.000	
	Hotel	10.240 m ²	1.480 €/m ²	139.120 RSD/m ²			
I.2	Spa	10.940 m ²				1.527.490.000	
	Thermal Spa	6.200 m ²	1.740 €/m ²	163.560 RSD/m ²	1.014.072.000		
	Thermal Spa outdoor	2.250 m ²	910 €/m ²	85.540 RSD/m ²	192.465.000		
	Premium Spa	1.040 m ²	1.610 €/m ²	151.340 RSD/m ²	157.394.000		
	Premium Spa outdoor	650 m ²	910 €/m ²	85.540 RSD/m ²	55.601.000		
	Beauty & Medical	550 m ²	1.420 €/m ²	133.480 RSD/m ²	73.414.000		
	Fitness	250 m ²	1.470 €/m ²	138.180 RSD/m ²	34.545.000		
I.3	Landscaping / Public Utilities					164.500.000	
I.4	Architects		5,50%			171.410.000	
I.5	Engineering & Management		3,10%			96.610.000	
I.6	Parking/Landscaping					112.800.000	
II. SOFT COST						348.000.000	8,8%
II.1	Project Development		800.000 €	75.200.000 RSD		75.200.000	
II.2	Financing					150.610.000	
	Interest Building Phase		7,00%		122.409.000		
	Finance Acquisition		300.000 €	28.200.000 RSD	28.200.000		
II.3	Pre-Opening & Opening		1.300.000 €	122.200.000 RSD		122.200.000	
III. SITE COST						99.400.000	2,5%
III.1	Site Purchase	57.000 m ²	1,00 €/m ²	94 RSD/m ²		5.360.000	
III.2	Thermal Drill		900.000 €	84.600.000 RSD		84.600.000	
III.3	Site Development		100.000 €	9.400.000 RSD		9.400.000	
Total Project Cost rounded						3.944.800.000	

FINANCING

Figures in RSD

Financing Approach				
Total Investment				3.944.800.000
Equity			24,4%	964.200.000
Investors (not known)	8.000.000 €	752.000.000 RSD	19,1%	752.000.000
Public Partner			5,4%	212.200.000
Subsidies			31,0%	1.222.000.000
State, EU	13.000.000 €	1.222.000.000 RSD	31,0%	1.222.000.000
Debt			44,6%	1.758.600.000
Bank Loan (Credit Line 1)			100,0%	1.758.600.000
Bank Loan (Credit Line 2)			0,0%	

CREDIT LINES

Figures in **1.000.000 RSD**

Credit Line 1	2009	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032
		Y 1	Y 2	Y 3	Y 4	Y 5	Y 6	Y 7	Y 8	Y 9	Y 10	Y 11	Y 12	Y 13	Y 14	Y 15	Y 16	Y 17	Y 18	Y 19	Y 20
Opening Balance		1.759	1.759	1.759	1.712	1.661	1.606	1.547	1.483	1.414	1.340	1.259	1.172	1.078	977	867	749	622	484	335	174
Repayments		0	0	-47	-51	-55	-59	-64	-69	-75	-80	-87	-94	-101	-109	-118	-128	-138	-149	-161	-174
Balance EoY		1.759	1.759	1.712	1.661	1.606	1.547	1.483	1.414	1.340	1.259	1.172	1.078	977	867	749	622	484	335	174	0
Interest Payments		-141	-141	-141	-137	-133	-128	-124	-119	-113	-107	-101	-94	-86	-78	-69	-60	-50	-39	-27	-14
Installments		141	141	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188	188

Volume: 1.758.600.000
 Interest Rate: 8,00%
 Credit Period: 20 Years
 Installments p.y.: 1
 Grace Period: 2 Years
 Repayment Term: 18 Years

Credit Line 2	2009	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
		Y 1	Y 2	Y 3	Y 4	Y 5	Y 6	Y 7	Y 8	Y 9	Y 10
Opening Balance		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Repayments		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Balance EoY		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Interest Payments		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Installments		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Volume: 0
 Interest Rate:
 Credit Period: 10 Years
 Installments p.y.: 1
 Grace Period: 0 Years
 Repayment Term: 10 Years

AUXILIARY CALCULATIONS

Figures in **RSD**

Price Basis: 2009

rounding: -2

Working Weeks p.Y.	
Weeks p.y.	52 Weeks
Holiday	-5 Weeks
Sick leave	-2 Weeks
Statutory Holidays 11-13	-1 Weeks
Other Absence	-2 Weeks
	42 Weeks

Supply & Disposal p.Y.						
Energy Consumption:			RSD/MWh	€/MWh	RSD	49.241.700
Heating	7.700 MWh p.y. x	3.752	39,91		28.888.475	
Cooling	75 MWh p.y. x	3.752	39,91		281.381	
Electric Energy	5.350 MWh p.y. x	3.752	39,91		20.071.863	
	Electricity - High Tariff:	4.502	75%			
	Low Tariff:	1.501	25%			0
Water & Waste Water:			RSD/m ³	€/m ³	RSD	3.569.900
Water & Waste Water	115.000 m ³ p.y. x	26,26	0,28		3.019.900	
Thermal Water	10.000 m ³ p.y. x	55,00	0,59		550.000	
Waste Disposal:		RSD	Euro			4.700.000
		4.700.000	50.000			
Miscellaneous:			RSD/kg	€/kg	RSD	8.753.800
Chlorine Gas (Pools)	54.845 kg/Jahr x	94,00	1,00		5.155.430	
Salt (Laguna)	348.000 kg/Jahr x	10,34	0,11		3.598.320	
						66.265.400

Ownership Costs p.Y.			
	RSD	Euro	
Accountig, Audits, etc.	1.880.000	20.000	1.880.000
			1.880.000