

РЕЗЮМЕ

Целта на настоящия бизнес план е обосновка на изграждането и функционирането на малка хлебопекарна на територията на район "Студентски" – гр.София. Предвижда се производство на хляб и продажба в самата сграда на хлебопекарната, за което ще се обособи отделно търговско помещение.

Основните аргументи и предимства за създаване на фирма в областта на хлебопроизводството са следните:

- * Предлагање на винаги топъл и пресен хляб с високо качество, задоволяващ изискванията на потребителите, което дава предимство пред останалите търговци, доставящи продукцията от производители, далеч от мястото на продажба.
- * Ниска конкурентна цена на стоката, основана на минималните разходи за транспорт и доставка, което автоматично намалява себестойността на продукцията.
- * Самият избор на района за функциониране, където съществува голям пазарен потенциал и сравнително ниска конкуренция.
- * Бързият оборот на стоката и високата норма на печалба.
- * Вековната традиция на българина в потреблението на хлебни продукти, което осигурява сигурна реализация и стабилен пазар на фирмата.

Стратегически цели на фирмата са:

постигане на висок пазарен дял и утвърждаване на българския пазар. Те ще бъдат водещи още от самото начало и на тях ще бъдат подчинени тактическите цели, а именно постигане на рентабилност и оправдаване на доверието на кредиторите.

Краткосрочни цели /за I-вата година/:

- Достигане на 70 % натоварване на производствените мощности
- Достигане на 6% пазарен дял на целевия пазар
- Продажба на 984 375 кг хляб/год. на стойност 590625 лв
- Оцеляване на фирмата
- Възвръщане на инвестициите
- Осигуряване на 16 работни места, в т.ч. 1 мениджър, 10 работника, 4 продавачи, 1 нощен пазач
- По-пълно задоволяване на потребностите и вкусовете на потребителите

Дългосрочни цели III-ра – IV-та година/:

- Постигане на 100% натоварване на производствените мощности
- Достигане на 8.5 % пазарен дял на целевия пазар през II-рата година
- Продажба на 1406250 кг хляб/год. на стойност 843750 лв
- Разширяване на производствените мощности със 80 % в края на IV-та година
- Разширяване на асортимента на продукцията
- Излизане на други пазари
- Създаване на осведоменост за търговска марка на фирмата у 15 % от потребителите на националния пазар
- Добра ликвидност

За създаване на планираното предприятие са необходими първоначални инвестиции в размер на 80000 лв, от които собствен капитал в размер на 35000 лв и краткосрочен заем от "Първа инвестиционна банка" АД в размер на 45000 лв при

20% лихва, със срок на погасяване 1 година без ползване на гратисен период. Прогнозните приходи от продажби за I-вата година показват, че фирмата може да извърши плащанията си по кредита в срок.

Технологичната линия на стойност 86000 лв ще бъде закупена на две вноски както следва:

- 43000 лв при подписване на договора за покупко-продажба;
- 43000 лв в 12-месечен срок от подписването на договора. Тази вноска ще бъде заделена от печалбата за I-та година, чийто прогнозен брутен размер е 79203 лв

Всички изброени по-горе предимства и направените финансови прогнози дават добра обосновка на проекта за създаване и развитие на подобна хлебопекарна.

1. Лични данни за предприемача

Виктор Николов Стоянов, 28 г., с висше икономическо образование, 4 г. стаж като маркетинг специалист в “Лозенец” ЕООД с предмет на дейност търговия с хляб, хлебни изделия, мляко и млечни продукти. Има добри маркетингови и счетоводни познания.

Адрес: гр.София, ул.”Цар Иван Асен II” № 32, ет.1, ап.3; тел.946-68-96;
факс 946-19-91

2. Данни за планираното предприятие

Търговското име на предприятието е “ВИВА – Виктор Стоянов”. Регистрирано е като едноличен търговец , ф.д. № 16677/01.09.2000 г. по описа на СГС.

Адрес: гр.София, ул.”Цар Иван Асен II” № 32, ет.1, ап.3; тел.946-68-96;
факс 946-19-91

Фирмата функционира от два месеца. Регистрирана е в териториална данъчна служба “Средец” с данъчен № 122390568. Няма регистрация по ЗДДС.

Обслужваща банка: “Булбанк” АД, пл.”Св.Неделя” 7

Банкова с/ка № 65998654, банков код 1287654, разкрита на 06.09.2000 г.

3. Данни за продукта и пазара

3.1. Продукт

Предвижда се производство на бял хляб тип “Стара Загора”. Този хляб е най-разпространен в момента на пазара и заема 68% от общото производство на хляб в страната. Въпреки голямото разнообразие в последно време на хлебни продукти, белият хляб остава и ще бъде най-предпочитан в бъдеще.

3.2. Данни за пазара

Производството и консумацията на хляб и хлебни изделия през последните 5-6 години се характеризира с относителна стабилност, поради изключително ниската еластичност на потреблението. Според получени данни от Националния статистически институт средногодишната консумация на хляб е между 1277 и 1306 млн. тона за страната. За София тя е между 158 и 166 млн. тона, като през последните две години се забелязва 2.5% нарастване на потреблението на хляб, което дава основание да се очаква стабилно покачване на търсенето през следващите 4-5 години в размер на 1-3%. Съществува изключителен интерес от страна на частния бизнес към хлебопроизводството поради минималния риск, свързан с реализацията на продукцията и високата норма на печалба. На територията на София от 1990 год. досега са открити около 120 малки хлебопекарни, а общо за страната те са около 2400. Тук заслужава да се отбележи факта, че в района на Студентски град няма изградена хлебопекарна.

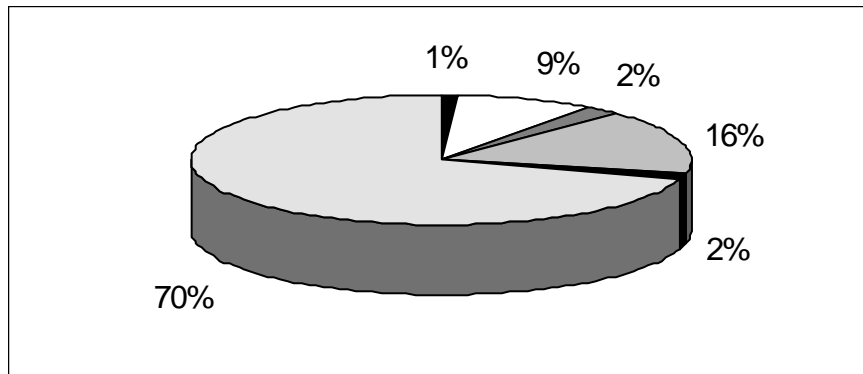
Продуктът, който ще произвежда хлебопекарната, е бял хляб “Стара Загора”, който ще е съобразен с БДС и отрасловата нормала, утвърдена от Министерството на вътрешната търговия и услугите под заглавието “Отраслови нормали, технологични инструкции и разходни норми за хлебните изделия”. Тя включва следните изисквания:

- * Производствени.
- * Качествени.
- * Правила за приемане, вземане на проби и методи на изследване.
- * Съхраняване.
- * Транспорт.

3.2.1. Клиенти

В момента най-голямото предлагане е на бял хляб, което както беше посочено, заема 68% от общото производство. В последно време се забелязва появата на ръчни, типови, пълнозърнести и диетични хлебчета, които са сравнително нови продукти за отрасъла. Те обаче се отличават с нестабилно търсене и несигурна реализация, поради традиционната консумация на бял хляб от страна на българския потребител.

За да се разясни потребителското търсене в района на Студентски град, бе направено анкетно проучване (Приложение 4), обхващащо 300 души. Резултатите от това проучване са представени в Диаграма 1.



Диаграма 1

- 1% - Типов хляб
- 9% - Франзела
- 2% - Ръжен хляб
- 16% - Хляб "Добруджа"
- 2% - Пълнозърнест хляб
- 70% - Бял хляб "Стара Загора"

Освен направената анкета, е извършено и проучване на потенциалните клиенти. Основни потребители на хляб ще бъдат жителите на Студентски град, част от населението на ж.к. Дианабад, ж.к. Младост и ж.к. Дървеница. В изследвания район живеят около 65000 жители, от които 15000 - семейни, 40000 - несемейни и 10000 - в съседни комплекси. Преобладаващата част от тях са във възрастова група от 18-25 години. Според статистически данни дневната консумация е около 40 тона. Мощностите на технологичната линия ще позволят на изграждащата се хлебопекарна да задоволяват около 8.5% от пазара на изследвания район, което ще даде възможност за реализация на цялата продукция.

3.2.2. Конкуренти

Поради обстоятелството, че планираната хлебопекарна ще произвежда и реализира продукцията си на пазара, евентуалните конкуренти се разделят в две направления - производители и търговски обекти.

Основните производители на хлебни изделия, които зареждат хранителните магазини на изследвания район, се намират в ж.к. "Младост", ж.к. "Дружба", ж.к. "Иван Вазов" и други комплекси. Те са отдалечени от Студентски град, поради което себестойността на продукцията им се увеличава от високите транспортни разходи. Хлябът се доставя на големи партии, през по-голям интервал от време, залежава и разваля вкусовите си качества.

Основен конкурент сред производителите е фирма "Тракия", която заема около 70% от пазара на хляб в района. Ние ще привлечем част от техните клиенти чрез по-ниските си цени (поради липса на транспортни разходи) и предпочитанията на клиентите да си купуват топъл хляб.

Относно търговските обекти, нашите предимства са:

- * По-ниски цени на продукцията (поради липса на разходи по доставката).
- * Винаги топъл и пресен хляб, което ще има психологически ефект върху потребителя.
- * Продажба през почивните дни.

Според направеното проучване се оказва, че хлебопекарната ще е единственият обект в Студентски град, който ще предлага топъл хляб в събота и неделя. Повечето магазини, които работят през почивните дни, се запасяват с хляб в петък и неговите качества до неделя значително се влошават.

За да се избегне конкуренцията на търговските обекти в района, се предвижда възможност за сключване на договори за доставка. Вече са проведени разговори със собствениците на някои магазини. От фирмите "Еди", "Марина" и др. са категорични, че предпочитат да се снабдят от нашата фирма, ако предложим приемливи условия и конкурентни цени. Пазарният дял на тези магазини се оценява на около 25-30%.

Технологичната линия има възможност, с развитието на бизнеса, за увеличаване на производствения капацитет и разширяване на асортимента и произвежданата продукция, с което ще се отговори на нуждите и изискванията на потребителите.

3.2.3. Реклама

През първите седмици от функционирането си фирмата ще провежда масирана реклама, състояща се в разлепване на рекламни обяви по спирките и блоковете в района, както и разпространяване на листовки. Предвиждат се разходи за разпространение на рекламни брошури, които ще се пускат по пощите на студентските общежития и останалите жилищни блокове в района.

Уговорен е предварителен договор с рекламна агенция "ПРИМА" за изработване на рекламните обяви, листовките и брошурите.

През следващите месеци е предвидена поддържаща реклама.

От друга страна, ще се разчита на рекламата, която продуктът сам ще направи за себе си, а именно ароматът на топъл хляб.

По своя характер рекламата е информираща, тъй като фирмата е нова на пазара.

3.2.4. Дистрибутори

Фирмата възнамерява да започне реализацията на стоката си чрез търговци на едро и дребно. Засега са уговорени няколко договора за пласмент.

Фирмата смята да насочи усилията си към Студентски град, ж.к."Младост", ж.к."Дианабад" и ж.к."Дървеница". Като предимства биха могли да се изтъкнат: неголемия обем на производството; голямата поглъщаемост; трайните контакти на ръководните кадри с бизнес-партньорите си от София.

При евентуално пренасищане на целевия пазар има готовност за осъществяване на продажби и в други квартали на София.

3.2.5. Доставчици

За снабдяване с материали ще бъдат използвани български производители - държавни и частни. Ще бъде доставяно оптималното количество за нормален и непрекъснат производствен процес.

3.3. Цени

Цената на 1кг хляб се определя на 0.60 лв, а на 0.5 кг – 0.30 лв. Ако потребителското търсене го изисква, фирмата има готовност да произвежда хляб и с грамажи 0.75 кг, 0.4 кг и 0.25 кг, като съответните цени ще се определят на база установената за 1 кг хляб цена.

3.4. План на продажбите

На база извършеното пазарно проучване и с оглед постепенното покриване на 8,5 % от целевия пазар е съставен следния план:

Показател	П л а н о в и п е р и о д и			
	I-ва година /70 % от произв. капацитет/	II-ра година /100 % от произв. капацитет/	III-та година /100 % от произв. капацитет/	IV-та година /90 % от произв. капацитет/
Количество продажби /кг/	984375	1406250	1406250	1265625
Приходи от продажби /лв/	590625	843750	843750	759375

4. Описание на технологичната линия и оборудването

Хлебопекарната представлява малка и компактна технологична линия за производство на хляб, произвеждана от турската фирма “ECMASAN” и предлагана от фирма “НЕДА” със седалище с.Яна, Софийска област, и е с пещ до изпичане и съответни машини за замесване, втасване и формиране на хляба.

Пещта е тип “ротативна” с въртяща се платформа за изпичане на хляба, като за целта се използва дизелово гориво. За монтажа на технологичната линия, заедно със складови помещения за брашно и търговско пространство за продажба са достатъчни 90 кв. м. Тя е в състояние да осигури непрекъснатата работа в течение на повече от 16 часа и около 5 години, без необходимост от основен ремонт.

В реални условия върху производството въздействат редица неблагоприятни фактори, поради което при обосновката производственият капацитет на линията е с 10% по-малък от технологичния. Приема се нормална работа по две смени дневно през работните дни и по една смяна дневно в събота и неделя. Това означава, че линията ще работи 260 работни дни по две смени и 105 почивни дни по една смяна, т.е. общо 625 смени. Това прави годишно производство 1406250 кг хляб.

Технологичните характеристики на линията са изложени в Приложение 1.

Технологичната линия се продава от фирма “НЕДА” на изплащане при осигуряване на доставките на брашното и маята, както и обучение на двама технолози във фирмата. В цената на технологичната линия са включени доставката и монтажа, които фирма “НЕДА” се задължава да извърши за 30 дни от превеждане на 50% от цената на линията, както и 12-месечен сервиз. Останалата част от цената ще бъде изплатена в началото на следващата година. Фирмата предлага и абонаментно и извънгаранционно обслужване.

За функциониране на хлебопекарната има нужда и от допълнително оборудване:

- * хладилни апарати;
- * кухненски прибори;
- * метални шкафове;
- * маси;
- * палети за хляб.

Всички те са изписани еднократно и не им се начислява амортизация.

Автомобилният парк, с който ще се обслужва хлебопекарната, ще включва един микробус. С него ще се осъществява необходимото набавяне на суровини и материали от доставчиците и доставка на произведения хляб до клиентите.

5. Избор на местоположение на обекта

Предвижда се хлебопекарната да бъде разположена на територията на Студентски град, в помещение на трафопост между бл. 52 и бл. 53 с обща квадратура 90 кв.м. Годишният наем, договорен с район "Студентски" е в размер на 4200 лева. Наемният договор е сключен за срок от 3 години с възможност за продължаване за още 3 години. Наемната цена се заплаща до 5-то число на текущия месец.

Изборът на това месторазположение е продиктуван от следните предимства:

- * Наличие на пазарна ниша в района;
- * Нисък наем в района;
- * Непосредствена близост до потребителя;
- * Възможност за наемане на помещение.

6. Икономическа целесъобразност на плана

Инвестиционният план е икономически целесъобразен поради следните съображения:

- * Правителството толерира производството в страната и привличането на инвестиции;
- * Увеличаване на БВП;
- * Предлагане на нови работни места;
- * Развитие на хранително-вкусовата промишленост.

Производственият процес е изцяло съобразен с екологичните изисквания на Министерство на околната среда и водите. Като цяло стопанската дейност на фирмата е екологосъобразна, тъй като производството не е свързано със замърсяване на околната среда и производство на химикали, не разрушава, не унищожават, не загрозяват природната среда.

7. Организация и управление на предприятието

За нормалното функциониране на хлебопекарната са необходими за една смяна 5 производствени работника и 2 продавачи, които ще реализират готовата продукция. По този начин се планира да бъдат наети 10 производствени работника, 4 продавача и един нощен пазач. Освен това се предвижда собственикът да ръководи предприятието в качеството си на мениджър. Поради относително малкия размер на фирмата се счита, че един ръководител - мениджър, който ще се занимава с производството, администрацията и продажбите, е напълно достатъчен.

Организационната структура на фирмата е представена в Приложение 2.

Според действащото в момента законодателство се предвиждат отчисления за Държавно обществено осигуряване, фонд "Професионална квалификация и безработица" и вноски за НЗОК

Разходите за труд са отразени в Приложение 3.

8. Финансов анализ

8.1. Инвестиционни разходи

Първоначалните инвестиции, необходими за стартиране и нормално функциониране на хлебопекарната, са 80000 лв. От тях 43000 лв. са за първоначална вноска за закупуване на технологична линия (50% от първоначалната цена на оборудването), 20000 лв. са предвидени за закупуване на транспортно средство (камион), 6000 лв. са предвидени за първоначален ремонт на необходимите помещения и привеждането им в подходящ за експлоатация вид и 11000 лв. за първоначален оборотен капитал, изчислен на базата на разумни запаси и други експлоатационни разходи за срок от една седмица. Втората вноска от цената на технологичната линия в размер на 43000 лв трябва да бъде внесена в началото на втората година от функционирането на хлебопекарната. Посочената сума ще бъде заделена от печалбата за първата година. По този начин общите инвестиционни разходи възлизат на 123000 лв.

За необходимите инвестиции в размер на 80000 лв. е предвидено да бъде използван краткосрочен кредит, отпуснат от търговска банка на стойност 45000 лв. Този кредит може да бъде получен при следните условия:

- * Срок на погасяване на заема - 1 година без гратисен период
- * Лихвен процент - 20%

Лихвата при определения лихвен процент възлиза на 9000 лв., а общата сума на изплащане (главница + лихва) е 54000 лв. Останалата сума от общите инвестиции в размер на 35000 лв. са собствен капитал на фирмата. По този начин се постига следната структура на капитала:

СК	35000000				
		=		=	43.75%
ОК	80000000				
ЗК	45000000				
		=		=	56.25%
ОК	80000000				

където:

СК - собствен капитал

ЗК - заемаен капитал

ОК - основен капитал

Инвестиционни средства за земя и сгради не се предвиждат, тъй като използваните помещения ще бъдат взети под наем.

Инвестиционните разходи са представени в Приложение 5.

8.2. Експлоатационни разходи

Годишните експлоатационни разходи, необходими за функциониране на производството са следните:

8.2.1. Разходи за материали

Необходимите материали за производството на хляб "Стара Загора" са брашно, мая, сол, вода. За 1 тон хляб са необходими 736 кг брашно. В момента цената на брашното е 400 лв. за 1 тон. За 1 тон брашно са потребни 2 кг суха мая. Средната цена за 1 кг суха мая е 1.40 лв. За цена на едро на солта приемаме 0.30 лв. за 1 килограм, като необходимото количество за 1 тон брашно е 7 кг. Потреблението на вода на година е средно 1200 куб. м при цена 0.30 лв. / куб. м.

8.2.2. Разходи за работна заплата

Годишните разходи за работна заплата са 31440 лв., 11124 лв. са за данък обществено осигуряване, 2136 лв. са за фонд "ПКБ", 1008 лв – вноски за НЗОК и 1008 лв – други доплащания /клас прослужено време и др.обезщетения/.

8.2.3. Енергийни разходи

Потреблението на електрическа енергия за производство и осветление е 60000 kW годишно, което прави годишни разходи от 7440 лв. при средна цена от 0.124 лв. / kW.

Потреблението на дизелово гориво е 150 литра на смяна. При 625 смени годишно ще са необходими 93750 литра.

Осреднената цена за 1 л. нафта е 1.30 лв., при което разходите са 121875 лв.

8.2.4. Амортизационни отчисления

При начисляването на амортизациите е използван линеен метод, който според Закона за счетоводството е задължителен за данъчни цели. Срокът на амортизацията е 4 години. Първоначалните инвестиции, вложени в извършения ремонт на сградата ще се прибавят към първоначалната стойност на технологичната линия и ще се амортизират през целия период на функциониране на обекта - 4 години.

8.2.5. Транспортни разходи

Разходите за превоз на 1 тон брашно са 8 лв., което прави годишни разходи за транспорт 9920 лв.

8.2.6. Разходи за ремонт и поддръжка

Предвиждат се по 600 лв. годишно за непредвидени материални разходи.

8.2.7. Разходи за застраховки

Предвидено е застраховане на имуществото на стойност 4000 лв. годишно.

8.2.8. Разходи за реклама

Тук включваме разходи за отпечатване и разпространение на рекламни брошури, които възлизат на стойност 1500 лв. годишно.

8.2.9. Разходи за наем

Постигнато е споразумение за плащане на наем за две помещения в размер на 350 лв. за месец. Първото помещение, което ще се използва за производство и продажба на продукцията е 60 кв. м., а складовото помещение - 30 кв. м. Общите годишни разходи за наем се изчисляват на 4200 лв.

8.2.10. Данъчно облагане

Според ЗДДС данък добавена стойност се начислява в размер на 20 % от производствената цена. Той са включва в цената на хляба.

Фирмата предвижда и разходи за данък печалба за републиканския бюджет и данък за общините съгласно чл.чл.44 и 45 от Закона за корпоративното подоходно облагане.

8.3. Приходи

Като приходи са приети постъпления от продажбата на хляб. Технологичният капацитет на линията на производство е 2500 кг. за 8 часова смяна. В реални условия въздействат редица неблагоприятни фактори, поради което при настоящата обстановка производственият капацитет на линията е с 10% по-малък от технологичния. Това прави сменно производство 2250 хляба, което при 625 смени за 1 година е 1406250 хляба. Приема се, че цялото произведено количество ще се продаде, поради високото качество на хляба, голямото търсене и ниските цени, които предлагаме.

8.4. Финансови прогнози

Финансовите прогнози на планираното предприятие съдържат:

- Прогнозен план на бюджета на паричния поток I – IV година /Приложение 6/

- Показатели за оценка на бизнеса /Приложение 7/
- Всички посочени по-горе приложения

Прогнозните резултати показват, че планираното предприятие е финансово изгодно, с достатъчен обем печалба и потенциал за растеж. Погасяването на краткосрочния заем, както и пълното изплащане на технологичната линия няма да затруднят нормалното му функциониране.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

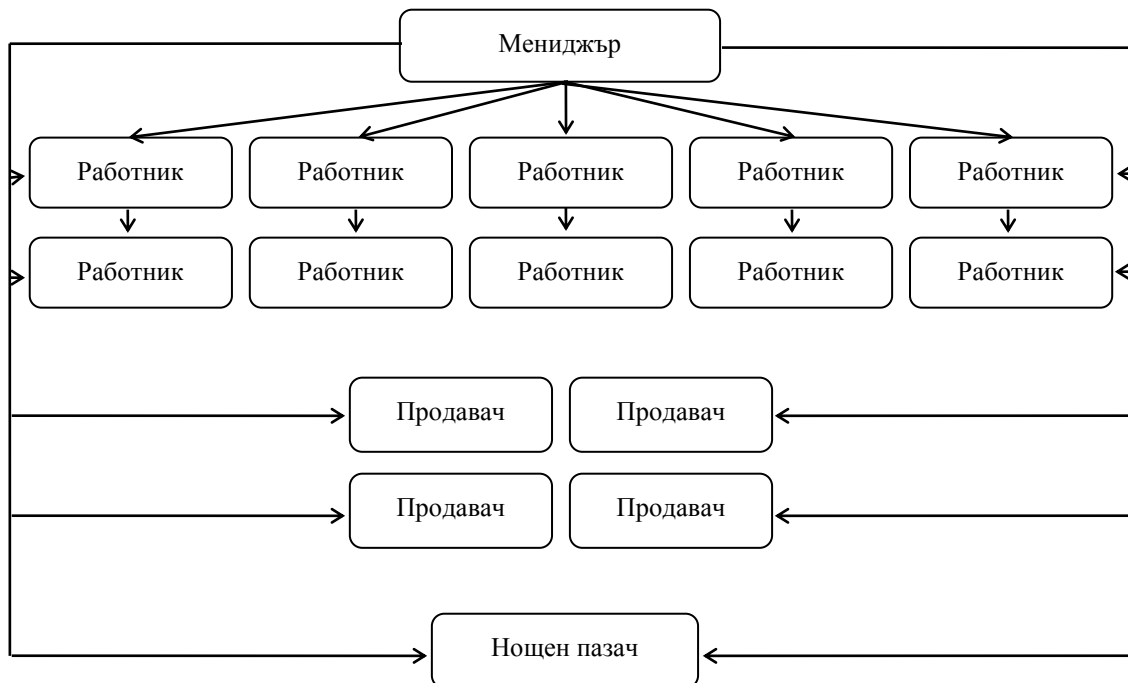
Съществената роля на сектора “малък бизнес” за реструктуриране на икономиката в условията на преход към пазарно стопанство е определяща за интереса на фирмата към него. Хлебопроизводството е един стар бизнес, който винаги може да приеме модернизация и обновление, но не и да отмре.

За да се развива, малката индустриална фирма трябва да насочи всичките си дейности към задоволяване на потребностите на клиентите си. А това означава да произвежда продукта си с нова техника и технология, да приспособява организацията и отношенията във фирмата към тях, да подобрява икономическите показатели на дейността си.

Безспорни предимства на малките фирми в сравнение с големите са, че те са по-ефективни по отношение на мотивацията, обслужването на потребителите, реагиране на конкуренцията, внедряване на иновации и създаване на нови работни места, което им позволява да осъществяват за по-кратко време по-голям ръст и развитие.

**ТЕХНОЛОГИЧНИ ХАРАКТЕРИСТИКИ НА
ТЕХНОЛОГИЧНАТА ЛИНИЯ**

№	Показатели	Количество
1	Технологичен капацитет (хляб за 1 смяна)	2500 кг
2	Производствен капацитет (хляб за 1 смяна)	2250 кг
3	Разход за дизелово гориво (за 1 смяна)	150 л
4	Разход за ел. енергия (за 1 смяна)	96 kW

ОРГАНИЗАЦИОННА СТРУКТУРА

РАЗХОДИ ЗА ТРУД

Състав	Брой	РЗ /лв/	ДОО /лв/	ПКБ /лв/	Вноски за НЗОК /лв/	Други допла- щания /лв/
Мениджър	1	500	178	35	15	15
Работници	10	150	53	10	5	5
Продавачи	4	130	46	9	4	4
Нощен пазач	1	100	35	7	3	3
Годишни разходи за РЗ	16	31440	11124	2136	1008	1008

АНКЕТЕН ЛИСТ

1.Пол:

2.Възраст:

3.Какво е семейното Ви положение?

неженен (неомъжена)

женен (омъжена)

разведен (разведена)

4.Каква е Вашата професия?

5.В Студентски град ли живеете?

да

не

6.Купувате ли си хляб?

да

не

7.Какъв хляб предпочитате?

бял хляб "Стара Загора"

хляб "Добруджа"

Франзели

Ръжен хляб

Пълнозърнест хляб

Типов хляб

Друг

8.Колко често си купувате хляб

9.Успявате ли да си набавите пресен хляб?

да

не

10.Задоволява ли Ви качеството на хляба, който консумирате?

да

не

11.Моля, дайте препоръки към българския производител.

ИНВЕСТИЦИОННИ РАЗХОДИ

№	Направление	Първоначални ИР /лв/	Общи ИР /лв/
1	За технологична линия	43000	86000
2	За транспортни средства	20000	20000
3	За ремонт и привеждане в експлоатация	6000	6000
4	За първоначален оборотен капитал	11000	11000
Общо:		80000	123000

ПЛАН НА БЮДЖЕТА НА ПАРИЧНИЯ ПОТОК

Елементи на паричния поток	Прогнозен период			
	I-ва година /лв/	II-ра година /лв/	III-та година /лв/	IV-та година /лв/
Входящ паричен поток:				
1. Постъпления от продажби	590625	843750	843750	759375
2. Други постъпления	35000	79203	165090	259622
3. Общо получавани пари	625625	922953	1008840	1018997
Изходящ паричен поток:				
1. Разходи за материали и външни услуги	445106	635866	635866	572279
2. Разходи за персонала	46716	46716	46716	46716
3. Други разходи /краткосрочни заеми, лихви, закупуване на ДМА/	54000	43000		
4. Разходи за данъци по ЗКПО		31681	66036	103848
5. Извънредни разходи	600	600	600	600
6. Общо изплащани пари	546422	757863	749218	723443
Нетен паричен поток	79203	165090	259622	295554

ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ОЦЕНКА НА БИЗНЕСА

1. Рентабилност към продажбите	I год.	II год.	III год.	IV год.
печалба / приходи от продажби	15.58%	18.89%	30.77%	38.92%
2. Възвръщаемост на инвестициите	I год.	II год.	III год.	IV год.
печалба /ст-ст на инвестициите	64.39%	134.2%	211%	240%
