

БИЗНИС ПЛАН

**на индивидуално лице
(В.В. В.В.)**

**финансирање на проект
СЕНДВИЧАРА**

**вкупна вредност на вложувања
1.569.700,00 денари**

Резиме

Невработеното лице В.В. (родена на 16.07.1985 година) од В.В. сака да регистрира фирма и да отвори свој сопствен угостителски објект за продажба на сендвичи и тостови со кој ќе остварува приход и ќе профитира од ваков вид на дејност.

Таа има завршено средно економско училиште и има работно искуство повеќе од 4 години во оваа бранша.

Веќе неколку години наназад В.В. работи во сендвичара каде се прават и продаваат разни видови на сендвичи и тостови, без да има регистрирано фирма.

Увидувајќи ја исплативоста на овој бизнис истиот полека почнува да го истражува и анализира пазарот (се мисли на локалниот пазар каде што живее) за да види дали има простор за отварање на ваква сопствена сендвичара за продажба на ваков вид производи.

Таа подолго време работи на оваа проблематика.

Поради претходнонаведеново и профитабилноста од ваков бизнис лицето В.В. се решава професионално да се занимава со ваква дејност. Лицето има намера да отвори сопствена фирма за производство и продажба на тостови и сендвичи.

Со објавување на конкурсот за пријава на невработени лица кои сакаат да отпочнат сопствен бизнис невработеното лице В.В. се пријавува на проектот за самовработување и преку Министерството за труд и социјална политика го избираат.

Всушност тоа е програма за ваучер советување на невработени лица кои имаат желба да отпочнат со сопствен бизнис и воедно да им се помогне преку одредни финансиски средства за да можат да започнат свој бизнис и воедно да се самовработат.

Парите, односно финансиските средства кои му следуваат на ова невработено лице ќе се вложат наменски во набавка на опрема за детално опремување на деловниот простор во кој работи ова лице.

Просторот се наоѓа Куманово, централно градско подрачје.

Деловниот простор е со квадратура од 20 м² и е во лична сопственост на инвеститорот.

Деловниот простор е во близина на неколку приватни фабрики, болница и касарна. Станува збор за навистина фреквентна локација.

Инаку деловниот простор во кој планираме да ја отвориме сопствената сендвичара е добро среден, односно уреден.

Потребни се само мали интервенции за да истиот се реновира и доуреди. Станува збор за простор кој е специјализиран за ваков вид намена.

Да напоменеме дека деловниот објект, со својата просторност и организираност наполно ги задоволува минимално потребните техничко -технолошки услови и стандарди за успешно бизнисување и остварување на зацртаниот квалитет и квантитет.

Во сендвичарата ќе има секакви видови на сендвичи, тостови и сл. продажба на освежителни пијалоци. Местото секогаш ќе биде свежо и проверено од надлежни институции кои ја испитуваат и анализираат исправноста на вакви месни производи.

Планираме месото да го набавуваме а ние самите да ги правиме производите (се мисли на плескавици).

Се наредуваме дека побарувачката за ваков вид производи ќе биде enormна, особено во деновите кога децата одат на училиште. Станува збор за квалитетни производи кои во досегашното работење на инвеститорот се продавале без некои поголеми проблеми. Сета со отварање на сопствена фирма за продажба на ваков вид производи, продажбата ќе се одвива исклучиво на оваа место. Освен за учениците во сендвичарата ќе има можност и сите други потрошувачи да дојдат и да купат наши производи. Услугата ќе биде на високо професионално ниво со лубезност на работниот кадар.

Управител на новопреформираниот друштво ќе биде Б.Б.. Таа ќе работи во објектот. Станува збор за искусен, експертисен и лубезен човек кој знае да работи со ваква клиентела. Таа секогаш настојува да ги задоволи максимално потребите на потрошувачите.

Со регистирање на фирмата планираме да вработиме уште еден вработен со искуство во оваа работа.

Некои поголеми проблеми во врска со вработување на новопреформираниот друштво нема да имаме бидејќи кога станува збор за ваков вид на работен кадар можеме слободно да кажеме дека истиот не е дефицитен на пазарот.

Новопреформираниот со помош на управителот на друштвото и добро поставена координација, ќе се стремат работата во друштвото да ја извршуваат на најдобар можен начин и без некои поголеми застои во работата.

Една од порелевантните цели која ја имаме зацртано да ја оствариме е најпрвин да ја подигнеме организацијата на работењето на повисоко ниво и да го усовршиме производствениот процес и процесот на работа во сендвичарата. Ќе поставиме некои критериуми на кои ќе мора да се придржуваат вработените, а од друга страна и потрошувачите. Имам намера да направиме модерна сендвичара која ќе функционира повеќе години и ќе биде препознатлива по својот стил и начинот на исхрана и хигиената.

Со континуирано усовршување на процесот на работа ќе ги намалиме производствените трошоци, ќе го подобриме квалитетот на готовите производи а со ова и продажните цени постојано ќе ги намалуваме.

Редовна исплата на плати и редовно плаќање на придонеси и давачки на државата ќе биде една од порелевантните цели на Б.Б..

Исто така ќе обрнеме внимание и на хигиената во објектот која треба да претставува приоритет во целокупната работа.

Долгорочна перспектива на менаџментот на друштвото е постигнување на максимални ефекти и ефикасност во работењето, воведување на нови видови производи во производствениот асортиман на друштвото, усовршување на услугата во сендвичарата, постепена едукација на вработените во друштвото и воведување на степен на инвентивност во работата на друштвото.

Производите што ќе ги продава новоформираното друштво ќе бидат со висок и препознатлив квалитет. Станува збор за следниве производи:

- 1. Сендвичи со плескавица**
- 2. Разни видови на тостови**
- 3. Сендвичи со виршла**
- 4. Сендвичи со пилешки стек**
- 5. Освежителни пијалоци (сокови, води)**

Горенаведените производи ќе се продаваат на лице место, а ќе имаме и телефон на кој ќе може да се прават нарачки, се по желба на потрошувачите. Според В.В. потрошувачот секогаш мора да биде во право и потребно е да се задоволат неговите барања за да може истиот да е задоволен од услугата и квалитетот на храната, и пак да дојде за да ги купува нашите производи.

Готовите производи друштвото ќе ги пласира во целост на домашниот пазар (во сопствена сендвичара специјализирана за продажба на разни видови сендвичи, тостови и безалкохолни пијалоци).

Освен физичките лица како потрошувачи ќе се јавуваат и правните лица кои понекогаш нарачуваат поголеми количини од ваквите производи. Тоа го покажува досегашното искуство на инвеститорот во неговото неколкугодишно работење со ваков вид на дејност.

Истражувајќи го домашниот пазар, увидовме дека истиот е доволно голем за да можеме со планираниот капацитет без некои поголеми потешкотии да ја реализираме вкупната планирана продажба (се мисли на продажбата на производи со новата инвестиција). Согледувањата на можностите за пласман на планираното производство на домашниот пазар се базира на веќе обработениот пазар.

Планираме во блиска иднина да воведеме и некој од стандардите за квалитет на храна, како би стекнале уште поголема доверба кај потрошувачите на нашите производи.

Станува збор за количина на готови производи кои без некој поголем проблем ќе се продадат во сендвичарата. Ќе имаме и постојани потрошувачи кои ќе купуваат од нашиот асортиман на производи. За верните потрошувачи на готовите производи понекогаш ќе даваме и екстра попуст за да ги задржиме како долгогодишни клиенти.

Домашниот пазар е доволно голем и задоволува за да можеме да ги пласираме нашите производи без некои поголеми потешкотии. Веднаш по отварање на фирмата, друштвото ќе склучи и договори за деловно Ѓ техничка соработка со неколку правни субјекти од кои ќе набавува сировини за потребите на сопственото производство. Покрај месото инвеститорот ќе набавува и други потребни сировини неопходни за одвивање на процесот на работа (лепиња, кашкавал, компир, разни додатоци, сол, зачини и сл.).

Во контекст на горенаведеново да напоменеме дека инвеститорот ќе има на располагање и сопствена опрема за потребите на сендвичарата.

Планираните приходи од продажба во првата година ќе изнесуваат 2.636.000,00 денари, од кои како трошоци на продажба имаме 1.924.280,00 денари, со тоа вкупните приходи изнесуваат 711.720,00 денари.

На расходната страна имаме расходи во висина од 504.000,00 денари кои заедно со амортизација од 37.000,00 денари сочинуваат вкупни трошоци од 541.000,00 денари.

Со сето ова пресметано се добива добивка пред оданочување во висина од 170.720,00 денари. Со одземање на даноците во висина од 17.072,00 денари доаѓаме до нераспределена добивка во првата година од 153.648,00 денари.

Оправданоста на инвестицијата и вербата на основачот може да се согледа од направената финансиска анализа.

Пазар и продажба

Што се однесува до ваков вид на дејност можеме да истакнеме дека пазарот е широко отворен кога станува збор за пласманот на

Ваков вид производи бидејќи тие преставаат еден неопходен сегмент при секојдневната исхрана на целокупната популација.

1. Пазари на пласман на производите

Во сендвичарата ќе има секакви видови на сендвичи, тостови и освежители безалкохолни пијалоци. Месото секогаш ќе биде свежо и проверено од надлежни институции кои ја испитуваат и анализираат исправноста на вакви месни производи.

Планираме да набавуваме сировини и ние самите да ги правиме производите (се мисли на плескавици).

Се надеваме дека побарувачката за ваков вид производи ќе биде задоволителна. Станува збор за квалитетни производи кои во досегашното работење на инвеститорот се продавале без некои поголеми проблеми. Сета со отварање на сопствен објект за продажба на ваков вид производи продажбата ќе се одвива исклучиво на оваа место. Сендвичарата може слободно да кажеме дека ќе прерасне во еден современ објект за продажба на брза храна. Услугата ќе биде на високо професионално ниво со рязбезност на работниот кадар.

Горенаведените производи ќе се продаваат на парче на лице место, а ќе имаме и телефон на кој ќе може да се прават нарачки, се по желба на потрошувачите.

Според Б.Б. потрошувачот секогаш мора да биде во право и потребно е да се задоволат неговите барања за да може истиот да е задоволен од услугата и квалитетот на храната, и пак да дојде за да ги конзумира ваквите производи.

Готовите производи друкштвото ќе ги пласира во целост на домашниот пазар (во сопствена сендвичара специјализирана за продажба на сендвичи, тостови и безалкохолни пијалоци).

Освен физичките лица како потрошувачи ќе се јавуваат и правните лица кои понекогаш нарачуваат поголеми количини од ваквите производи. Тоа го покажува досегашното искуство на Б.Б. во нејзиното неколкугодишно работење со ваков вид на дејност.

Истражувајќи го домашниот пазар, увидовме дека истиот е доволно голем за да можеме со планираниот капацитет без некои поголеми потешкотии да ја реализираме вкупната планирана продажба (се мисли на продажбата на производи со новата иницијатива).

Согледавањата на можностите за пласман на планираното производство на домашниот пазар се базира на веќе обработениот пазар.

Планираме во блиска иднина да воведеме и некој од стандардите за квалитет на храна, како би стекнале уште поголема доверба кај потрошувачите на нашите производи.

Кога станува збор за наплата на сопствените побарувања, поголемиот дел ќе го наплатуваме веднаш по извршената продажба, додека мал дел од 10% ќе допуштаме да се отплатка со чек до 30 дена.

Што се однесува до квантитетот на производството, тој е реален во однос на побарувачката што постои на пазарот.

Бидејќи се работи за производи кои можат одреден временски период да го одржуваат квалитетот (се разбира на одредена температура во ладилник) и мошне бргу се продаваат, загубите на друштвото се сведени на минимум.

2. Пазар на набавка на материјалните инпути

Основните сировини за нормално одвивање на производството се свежо месо, сувомеснати производи, компир, кашкавал, лепчиња, кечап, сенф, мајонез, зачини, сол, сезонски салати и кромид. Покрај претходнонаведените, во процесот на производството се користат и низа помошни сировини (зејтин, маргарин итн.).

Веднаш по отварање на фирмата, друштвото ќе склучи договори за деловно - техничка соработка со неколку правни субјекти од кои ќе набавува квалитетни сировини, неопходни за одвивање на процесот на работа за потребите на сопственото производство.

Со оглед на фактот дека се работи за материјални инпути кои ги има на домашниот пазар во големи количини, можеме да ги набавуваме од најразлични места. Меѓутоа секогаш ќе се стремиме овие инпути да ги набавуваме од определени деловни субјекти со кои имаме склучено претходно договори за деловно - техничка соработка.

Ќе внимаваме сировинскиот материјал да биде во свежа состојба, особено месото, за да квалитетот на готовиот производ биде на високо ниво.

3. Цена

Цената на готовиот производ ќе ја формираме на пазарно ниво согласно со цените на конкуренцијата. Секогаш ќе водиме сметка цените да бидат стабилни и константни. Во определени периоди од годината цената може да ја формираме и во зависност од понудата и побарувачката на пазарот.

Со еден збор кажано секогаш ќе се стремиме да бидеме чекор пред конкуренцијата со цената а при тоа не запоставувајќи го квалитетот на готовите производи.

4. Конкуренција

Што се однесува до целите можеме да истакнеме дека нашето друштво има зацртано определени цели кои ќе се стремиме да ги оствариме и тоа како на краток рок, така и на среден и долг рок.

Цели

Производите што ќе ги произведува и продава новоподготвеното друштво на инвеститорот Б.Б. неминувано дека ќе предизвикаат определена реакција кај конкурентите на пазарот. На пазарот се соочуваме со релативно голема конкуренција. Во местото каде е лоцирана сандвичарата, има конкуренција, меѓутоа спрема побарувачката што постои на пазарот се надеваме дека нема да има големо влијание. Континуирано ќе се усовршува квалитетот на производот, развој на нови видови производи, вложување во современи опреми, вложување средства во едукација на работниот кадар и за краток временски период воведување на стандарди за квалитет на храна. Се надеваме дека во тоа и ќе успееме бидејќи во прв план на друштвото ќе биде креативноста и способноста постојано да вложува напори и средства со цел да ги примени најсовремените техничко - технолошки достигнувања на полето на производот и неговото дефинитивно оформување.

Една од порелевантните цели која ја имаме зацртано да ја оствариме е најпрвин да ја подигнеме организацијата на работењето на повисоко ниво и да го усовршиме производствениот процес и процесот на работа во сендвичарата. Ќе поставиме некои критериуми на кои ќе мора да се придржуваат вработените, а од друга страна и потрошувачите. Имаме намера да направиме модерна сендвичара која ќе функционира повеќе години и ќе биде препознатлива по својот стил и начинот на исхрана и хигиената.

Со континуирано усовршување на процесот на работа ќе ги намалиме производствените трошоци, ќе го подобриме квалитетот на готовите производи а со ова и продажните цени постојано ќе ги намалуваме.

Редовна исплата на плати и редовно плаќање на придонеси и давачки на државата ќе биде една од порелевантните цели на инвеститорот.

Исто така ќе обрнеме внимание и на хигиената во објектот која треба да претставува приоритет во целокупната работа.

На краткорочен план од една година очекуваме да постигнеме вкупен приход од 2.636.000,00 денари и планирана нето добивка од 153.648,00 денари.

Долгорочна перспектива на менаџментот на друштвото е постигнување на максимални ефекти и ефикасност во работењето, воведување на нови видови производи во производствениот асортиман на друштвото, усовршување на услугата во сендвичарата, постепена едукација на вработените во друштвото и воведување на степен на инвентивност во работата на друштвото.

Што се однесува до долгорочните цели, петтата година последна во предвидување очекуваме да постигнеме вкупни приходи во висина од 3.234.589,00 денари со кои ќе оствариме планирана нето добивка од 242.174,00 денари.

Претпријатието планира зголемување на продажбата за 5-6%, со стапка на инфлација на годишно ниво од 3%.

Производи и услуги

Новоформираното друштво ќе се занимава и остварува доход со продажба на разни видови на сендвичи, тостови и освежителни пијалоци кои се интересен производ за потрошувачите. Станува збор за готови производи кои секојдневно се употребуваат во исхраната.

Поради тоа овие производи се барани на пазарот.

Процесот на подготовка на производите:

Во претходно смеленото месо се додаваат определен квантитет на примеси како што се кромид, разни зачини, сол итн. Од ваквата добиена смеса потоа се оформуваат плескавиците. Еден дел од ваквите производи веднаш се печат и се дистрибуираат до крајните потрошувачи, додека другиот дел се замрзнува.

Целта на невработеното лице В.В. е што повеќе да се продаваат готовите производи во свежа состојба.

Според предвидувањата за стручноста на кадарот со кој ќе располагаме и постојаната опрема која ја имаме, планираме готовите производи да бидат со уште поголем, повисок и препознатлив квалитет се со цел да постигнеме успешни резултати.

Што се однесува до квантитетот на производите тој е реален во однос на побарувачката што постои на пазарот. Бидејќи се работи за производи кои мошне бргу се продаваат, загубите на друштвото се сведени на минимум.

Со реализација на новата инвестиција, капацитетот на производите континуирано ќе го зголемуваме со одреден процент.

Производите што ќе ги продава новоформираното друштво ќе бидат со висок и препознатлив квалитет. Станува збор за следниве производи со месечна количина и продажна цена:

Опис на производ	Количина	
Продажна цена		
1. Сендвичи со плескавица	600 ком.	60,00
ден.		
2. Тостови	600 ком.	40,00 ден.
3. Сендвичи со виршла	500 ком.	50,00 ден.
4. Сендвичи со пилешки стек	400 ком.	70,00 ден.

Месечна количина на сировини кои се потребни:

1. Месо и сувомеснато	400 кгр./ по цена од 130 ден.
за 1 кгр.	
2. Кашкавал	3 кгр./ по цена од 145 ден.
за 1 кгр.	
3. Кромид	25 кгр./ по цена од 15 ден. за
1 кгр.	

4. Сол 1 кгр.	8 кгр./ по цена од 17 ден. за
5. Зачини 1 кгр.	6 кгр./ по цена од 52 ден. за
6. Компир 1 кгр.	180кгр./ по цена од 9 ден. за
7. Лепиња 1 парче	2200пар./ по цена од 8 ден. за

Парите, односно финансиските средства кои му следуваат на ова невработено лице преку ваучер програмата ќе се вложат наменски во набавка на опрема за детално опремување на сендвичарата.

Станува збор за навистина атрактивна и фрекфентна локација која се наоѓа преку патот на осумгодишното училиште, а од другата страна се наоѓа средното гимназиско училиште. Инаку деловниот простор во кој планираме да ја отвориме сопствената сендвичара е добро среден, односно уреден. Потребни се само некои мали интервенции за да истиот се доуреди и целосно опреми. Станува збор за простор кој е специјализиран за ваков вид намена.

Добро е да напоменеме дека деловниот објект, напoлно ги задоволува минимално потребните техничко - технолошки услови и стандарди за успешно остварување на зацртаниот квантитет и квалитет.

Во сендвичарата ќе има секакви видови на сендвичи, тостови и продажба на освежителни пијалоци.

Промоција и реклама

Реализација на услугите зависи од самата услуга колку ќе биде пристапна до купувачите. Услугата колку и да е квалитетна, експедитивна, и стручна, сама од себе нема да стимулира побарувачка, односно нема веднаш ќе создаде доволно голем круг на потрошувачи. Затоа е нужно да се помогне при лансирањето на одредени услуги на пазарот со определени средства и методи кои служат за унапредување на продажбата.

Покрај тоа неопходно е да се има во предвид дека економската пропаганда претставува дел од маркетинг миксот, односно еден од основните инструменти на маркетингот, што претставува нејзина значајна одлика.

Значаен елемент во функционирање на секој правен и стопански субјект, согласно модерните трендови на работењето е квалитетно маркетиншко работење.

Во функцијата на маркетинг - концепцијата, економската пропаганда пред се има задача да ја информира јавноста, односно потрошувачите правилно и објективно за производот кој се нуди.

Како средства на економска пропаганда на кои ќе посветуваме големо внимание е рекламирањето претежно на радио станици при што ќе вложуваме на почетокот по **2.000** денари.

Управителот на новоформираното друштво е подготвен ако е потребно да ги зголеми овие трошоци за промотивни активности како би се добиле поголеми ефекти од промоцијата. Меѓутоа според досегашното работење и искуството во вакви промотивни активности покажуваат дека оваа сума на финансиски средства кои се издвојуваат од буџетот на друштвото се доволни за да се постигнат саканите ефекти.

Финансиски план

Новата инвестиција ќе допринесе да се одговори на зголемената побарувачка за ваков вид производи и да се задоволат барањата на потрошувачите.

Поради претходно направените анализи и профитабилноста од ваков бизнис лицето В.В. се решава професионално да се занимава со ваквата дејност. Лицето има намера да отвори сопствена фирма за производство и продажба на разни видови сендвичи, тостови и освежителни пијалоци.

Со објавување на конкурсот за пријава на невработени лица кои сакаат да отпочнат сопствен бизнис В.В. се пријавува на проектот за самовработување и преку Министерството за труд и социјална политика го избираат. Всушност тоа е програма за ваучер советување на невработени лица кои имаа желба да отпочнат со сопствен бизнис и воедно да им се дадат одредни финансиски средства за да можат да регистрираат своја фирма и да се самовработат. Парите, односно финансиските средства кои му следуваат на ова невработено лице ќе се вложат наменски во набавка на опрема за детално опремување на сендвичарата која се наоѓа во самиот центар на градот Куманово.

Во понатамошното работење планираме да набавиме и дополнителна опрема за потребите на бизнисот, а водно да ја обновиме и постојаната опрема.

Спецификација на опремата што ќе се набавува од парите на ваучер програмата:

1. Лимени табла	46.200 денари
2. Хауба за скара	9.300 денари
3. Скара	4.800 денари
4. Лимен оцак	7.400 денари
5. Олуци	6.200 денари
6. Пластифициран лим за опшивка	9.300 денари
7. Мелано месо	62.000 денари
8. Дрвени маси со росвајт плоча	33.600 денари
9. Садопер	6.200 денари

ВКУПНО: 185.000,00 денари

Горенаведените цени се со вкалкулиран данок на додадена вредност од 18 %.

Потребната опрема инвеститорот планира да ја набави од домашен правен субјект и за истата ќе приложи валидна профактура.

Со набавка на опремата сендвичарата со која ќе работи и остварува доход В.В., ќе биде комплетно уредена со сета потребна апаратура за успешно работење и остварување на зацртаните цели.

В.В. ќе учествува и со личен влог во висина од 1.384.700,00 денари. Тоа е вредноста на деловниот простор во кој ќе се извршува дејноста (што е во нејзина лична сопственост), фритеза, плинска скара, плинска боца, дрвени маси, скара на кумур, ситен инвентар и возило ФОРД ФИЕСТА.

Во табелите за финансиска прогноза внесени се трошоци за бруто плати на вработените и тоа во висина од 23.000 ден. месечно (двајца вработени), трошоци за банкарска провизија се мали и изнесуваат 1.100 денари на месечно ниво во просек, месечни трошоци за осигурување изнесуваат 1.000 денари во просек месечно, давачките за струја и телефон се движат околу 8.000 денари месечно, трошоците за одржување изнесуваат просечно по 1.500 денари на месечно ниво. Трошоци за професионални услуги (водење на книговодство) изнесуваат 2.400 денари месечно, додека трошоци за промоција се предвидува да бидат околу 2.000 денари месечно. Останатите трошоци во висина од 3.000 денари месечно (се мисли на некои непредвидени трошоци и други давачки кои може да настанат во тековното работење).

Во прилог на финансискиот план составени се и табелите за приходи и трошоците за целокупната инвестиција. Во табелите детално е опишан потребниот потрошен материјал и остварениот промет поодделно за секој месец од првата година на работење.

Планираните приходи од продажба во првата година ќе изнесуваат 2.636.000,00 денари, од кои како трошоци на продажба имаме 1.924.280,00 денари, со тоа вкупните приходи изнесуваат 711.720,00 денари.

На расходната страна имаме расходи во висина од 504.000,00 денари кои заедно со амортизација од 37.000,00 денари сочинуваат вкупни трошоци од 541.000,00 денари.

Со сето ова пресметано се добива добивка пред оданочување во висина од 170.720,00 денари. Со одземање на даноците во висина од 17.072,00 денари доаѓаме до нераспределена добивка во првата година од 153.648,00 денари.

Врз основа на проектираниот вкупен приход и неговата распределба произлегува дека деловниот фонд, репродуктивната способност како и акумулацијата е позитивна и обезбедува рентабилно работење.

Дополнителна табела бр. 1

ПРОЦЕНКА НА МЕСЕЧНИТЕ ПРИХОДИ ОД ПРОМЕТ ВО ТЕКОТ НА ПРВАТА ГОДИНА

В.В.

Месец	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Вкупно
Производи/услуги													
Сендвичи со плескавици													
Количина во ком.	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	
Цена во денари	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	
Промет	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	36000	432000
Тостови													
Количина во ком.	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	
Цена во денари	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	
Промет	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	24000	288000
Сендвичи со виршли													
Количина во ком.	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	
Цена во денари	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
Промет	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	300000
Сендвичи со пилешки стек													
Количина во ком.	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	
Цена	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	
Промет	28000	28000	28000	28000	28000	28000	28000	28000	28000	28000	28000	28000	336000
Освежителни пијалози													
Количина													
Цена													
Промет	105000	105000	106000	106000	106000	106000	107000	107000	107000	108000	108000	109000	1280000
Вкупно промет	218000	218000	219000	219000	219000	219000	220000	220000	220000	221000	221000	222000	2636000

Очекуваните приходи од продажба на производи во првата година од новата инвестиција ќе изнесуваат: 2.636.000 денари

ПРОЦЕНКА НА МЕСЕЧНИТЕ (ДИРЕКТНИ) ТРОШОЦИ ЗА СУРОВИНИ ВО ТЕКОТ НА ПРВАТА ГОДИНА

В.В.

Месец	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Вкупно
Месо (за плескавици, вирши, пилешки стек, тостови)	Колитина во крп.	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	
	Цена во денари на големо	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	130	
	Вкупно	52000	52000	52000	52000	52000	52000	52000	52000	52000	52000	52000	624000
Кашкавал	Колитина во крп.	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
	Цена во денари	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	145	
	Вкупно	435	435	435	435	435	435	435	435	435	435	435	5220
Кромид	Колитина во крп.	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	
	Цена во денари	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	
	Вкупно	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	375	4500
Сол	Колитина во крп.	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	
	Цена во денари	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	
	Вкупно	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	1632
Зачини	Колитина во крп.	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	
	Цена во денари	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	
	Вкупно	312	312	312	312	312	312	312	312	312	312	312	3744
Компир	Колитина во крп.	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	
	Цена во денари	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	
	Вкупно	1620	1620	1620	1620	1620	1620	1620	1620	1620	1620	1620	19440
Лепиња	Колитина во ком.	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	
	Цена во денари	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	
	Вкупно	17600	17600	17600	17600	17600	17600	17600	17600	17600	17600	17600	211200
Освежителни пијалоци	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												
	Цена во денари												
	Вкупно												
Вкупно	Колитина во ком.												

Вкупно трошоци	159478	159478	160478	160478	160478	160478	160478	161478	161478	161478	162478	162478	163478	1933736
----------------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------

Трошоците за набавка на сировини за производство во првата година од новата инвестиција ќе изнесуваат: 1.933.736 денари