
БИЗНИС ПЛАН

**Невработено лице
А.А.**

**Финансирање на проект:
*Регистрирање на склад, сечење на огревно дрво и
продажба на огревно дрво***

**Вкупна вредност на инвестиции од
745.000,00 денари**

Резиме

Индивидуалното лице А.А од општина К.Паланка роден на 25.11.1987 година со место на живеење во општина К.Паланка. Господинот А.А. сака да регистрира фирма чија дејност ќе биде отфорање на склад и професионално сечење на огревно дрво и продажба на огревно дрво, а воедно ќе го реши статутот на невработено лице.

Тој има завршено средно економско образование и веќе 7 години се занимава со оваа дејност. Од искуството што го има смета дека со ваков бизнис би можел да остварува приходи и успешно да работи, а притоа да не се јават некои поголеми проблеми во врска со продажбата на неговите производи и услуги.

А.А. досега има работено на територии кои спаѓаат под сопственост на Ј.П Македонски шуми како и со физички лица кои имат приватни кори . Веќе подолг временски период тој соработува со Ј.П Македонски шуми и воедно има склучено со нив и повеќегодишен договор. Соработката со нив планира да ја продолжи.

Со регистрирање на ваква фирма А.А. ќе може да учествува на јавните тендери што ги објавува Ј.П.Македонски шуми за сеча, дотур и превоз на огревно дрво и да склучува договори со нив за деловна соработка и да одговори на барањата на правните субјекти и на физичките лица кои имаат потреба од ваков вид на услуга.

На некој начин ќе може да обезбеди и работа за неколкугодишен период и да нема проблеми во врска со пазарот. Станува збор за искусен дрвосечач, експедитивен во извршување на работата, искусен и способен во она што го работи.

За складирање на огревното дрво (кое понатаму го продава на заинтересирани купувачи) инвеститорот поседува свое дворно место (склад) кое се наоѓа во општина К.Паланка. Складот е со површина од 1.200 м².

Бидејќи е во негова лична сопственост за склдот не плаќа кирија.

Истиот е доволно простран за да може без некои поголеми проблеми да ги собере потребните залихи од дрвата кои му се неопходни за бизнисување во оваа дејност. Дејноста со која работи претежно се одвива на некои други места, бидејќи станува збор за услужна дејност. Меѓутоа нашиот бизнис бара и сопствен простор каде што ќе се складира огревното дрво со кои располагаме.

Покрај ова инвеститорот поседува и моторни пили за сеча.

Со проширување на бизнисот планира да вработи уште еден вработен кој ќе му помага во бизнисот.

Бидејќи за ваква дејност не е потребна некаква посебна стручна спрема, нема да има проблем во изнаоѓање на кадар.

За да успее да го реализира ова потребна му е дополнителна опрема која планира да ја набави од средствата кои ќе му бидат доделени со ваучер програмата, а тоа се нафта, бензин и ланци за моторни пили за сечење на дрва.

Долгорочната перспектива на инвеститорот е постигнување на максимални ефекти и ефикасност во работењето, континуирано проширување на бизнисот, зголемување на работниот кадар и навремено извршување на задачите.

Доколку се остварат амбициите на г-динот А.А. овој бизнис да го доведе на посакувано ниво, со остварените сопствени средства и со помош на кредит од некоја банка во подалечна иднина би го надополнил своето работење со нова опрема како на пример да набави превозно средство со што би ги намалил трошоците.

Исто така тој има земено шума под закуп и тоа околу 4 хектара шума од која очекува околу 1.000 м³ огревно дрво кои планира да ги сече ,да ги однесе во својот склад и понатаму да ги продаде на своите клиенти.

Услугите кои ќе ги врши новоформираното друштво ќе бидат:

- **Сечење на огревно дрво**
- **Продажба на огревно дрво (бука)**
- **Продажба на огревно дрво (даб)**

Овие производи (се мисли на продажба на огревето дрво од бука и даб) инвеститорот ги набавува од локалитетите со кои располагаат вМакедонски шумиг, а тие се исклучиво од бука и даб како и од физички лица кои располагаат со сопствени кори односно сопствена шума.

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.

Реализација, односно продажба на услугите ќе се одвива на домашен пазар.

Секогаш ќе водиме сметка да излеземе на пазарите со ниски и стабилни цени, при тоа не запоставувајќи го квалитетот на услугите кои ги нудиме. Со натамошно развивање на бизнисот ќе се трудиме да ги намалиме

трошоците со што и цената на услугите би се намалила. Само со таква политика ќе можеме да успееме и да бидеме чекор пред другите.

Со новата инвестиција ќе се предизвика одредена реакција кај конкурентите на домашниот пазар. Меѓутоа, во регионот во кој доходуваме нема голема конкуренција на ваков вид услуги. Со оваа дејност се занимаваат многу малку луѓе а посебно во К.Паланка така да конкуренцијата во овој бизнис е занемарлива и дава можност за добри резултати.

Задоволството на клиентите и корисниците на нашите услуги мора да биде на максимално ниво, а само по себе тоа ќе биде и најголема промотивна активност.

Во табелите за финансиска прогноза внесени се трошкови за бруто плати на вработените и тоа во висина од 34.000 денари (за двајца вработени), трошоците за банкарска провизија ќе изнесуваат 1.000 денари, давачките за струја и телефон се движат во просек 2.500 денари месечно, трошоци за одржување (средства за чистење, за подмачкување, и други средства) од 1.500 денари зависно од месецот, трошоци за професионални услуги (водење на книговодство) на месец изнесуваат 1.500 денари, трошоците за маркетинг и реклама се движат просечно од 2.000 денари на месечно ниво.

На почетокот непосредно веднаш по реализираните инвестиции оваа вредност е поголема додека понатаму или се намалува или по потреба ќе бидат планирани маркетиншки активности од ист или различен вид.

Останатите трошоци (ситни дополнителни материјали и непредвидливи трошоци) во просек месечно изнесуваат околу 4.000 денари.

Подолу ќе дадеме краток преглед на билансот на успех во првата година од започнување со новата инвестиција.

Планираните приходи од продажба во првата година ќе изнесуваат 1.944.000 денари. Трошоци на продажба за првата година изнесуваат 1.030.320 денари. Со направени калкулации оперативната добивка за првата година од новата инвестиција се планира да изнесува 913.680 денари.

На расходната страна имаме расходи во висина од 558.000 денари кои заедно со амортизација од 34.500 денари сочинуваат вкупни трошоци од 592.500 денари.

Со сето ова пресметано се добива добивка пред оданочување во висина од 321.180 денари.

Со одземање на даноците во висина од 32.118 денари доаѓаме до нераспределена добивка во првата година од 289.062 денари.

Анализата на досегашното работење како и направениот план, јасно укажуваат на вербата на основачот во неговиот сопствен бизнис и неговото натамошно развивање. Ова пак од друга страна е основа за успешен бизнис и оправданост на планираната инвестиција.

Општи податоци

Индивидуалното лице А.А. од општина К.Паланка роден на 18.04.1970 година со место на живеење на ул. вХерој Карпошв бр.202 , општина К.Паланка. Господинот А.А. сака да регистрира фирма чија дејност ќе биде отфорање на склад и професионално сечење на огревно дрво и продажба на огревно дрво, а воедно ќе го реши статутот на невработено лице.

Тој има завршено средно економско образование и веќе 7 години се занимава со оваа дејност. Од искуството што го има смета дека со ваков бизнис би можел да остварува приходи и успешно да работи, а притоа да не се јават некои поголеми проблеми во врска со продажбата на неговите производи и услуги.

А.А. досега има работено на територии кои спаѓаат под сопственост на Ј.П Македонски шуми како и со физички лица кои имат приватни кори . Веќе подолг временски период тој соработува со Ј.П Македонски шуми и воедно има склучено со нив и повеќегодишен договор. Соработката со нив планира да ја продолжи.

Со регистрирање на ваква фирма А.А. ќе може да учествува на јавните тендери што ги објавува Ј.П.Македонски шуми за сеча, дотур и превоз на огревно дрво и да склучува договори со нив за деловна соработка и да одговори на барањата на правните субјекти и на физичките лица кои имаат потреба од ваков вид на услуга.

Во последно време многу фирми за кои работи господинот А.А. започнуваат да му бараат склучување на договор за неколкугодишна соработка. Досега ова невработено лице не беше во можност да отвори нов правен субјект. Сега кога работата му оди по нагорна линија истиот се решава да отвори нова фирма во која претежна дејност ќе биде сечење на огревно дрво. Со регистрирање на ваква фирма ќе може да склучува договори за деловна соработка и да одговори на барањата на правните субјекти и на физичките лица кои имаат потреба од ваков вид на услуга. На некој начин ќе може да обезбеди и работа за неколкугодишен период и да нема проблеми во врска со пазарот.

Станува збор за искусен дрвосечач, експедитивен во извршување на работата и способен во она што го работи.

За складирање на огреветото дрво (кое понатаму го продава на заинтересирани купувачи) инвеститорот поседува свое дворно место (склад) кое се наоѓа во општина К.Паланка. Складот е со површина од 1.200 м2.

Бидејќи е во негова лична сопственост за склдот не плаќа кирија.

Истиот е доволно простран за да може без некои поголеми проблеми да ги собере потребните залихи од дрвата кои му се неопходни за бизнисување во оваа дејност. Дејноста со која работи претежно се одвива на некои други места, бидејќи станува збор за услужна дејност. Меѓутоа нашиот бизнис бара и сопствен простор каде што ќе се складира огревното дрво со кои располагаме.

Што се однесува до побарувачката на ваков вид услуги на домашен пазар и конкурентноста што при тоа постои, може да кажеме дека со конкретни анализи направени на пазарот се добиени позитивни оценки. Со позитивните оценки од тие истражувања управителот започнува со подготовки за регистрација на сопствено претпријатие.

Како резултат на долгогодишното искуство и долгогодишното стопанисување што го има стекнато инвеститорот со давање на услуги во оваа дејност и задоволството што при тоа постои со постигнатите резултати од работењето, доаѓа до идеја да инвестира во сопствена фирма и професионално да се занимава со оваа дејност.

А.А. се труди да биде секогаш чекор напред пред конкурентите, ќе расолага со сета неопходна опрема за извршување на ваков вид на услуги, а воедно ќе купува и нова опрема за да го прошири бизнисот.

Вклучувањето во бизнисот е со цел да со овој бизнис профитабилно работиме и постојано го градиме сопствениот имиџ на фирмата.

Цели

Една од поважните цели на инвеститорот е да регистрира своја фирма со која ќе продолжи да се занимава со дрвосечата и со која професионално и профитабилно ќе работи.

После регистрацијата на фирмата перманентно ќе се стремиме да ја подигнеме организацијата на работењето на повисоко ниво и да ја усовршуваме работата. Со континуирано усовршување на дејноста ќе ги намалиме трошоците во тековното работење, ќе го подобриме квалитетот на услугите, а со ова и цените на услугите постепено ќе се намалуваат. Воедно ќе правиме напори навремено да се исплаќаат обврските спрема вработените и државата.

Првата година со отпочнување на новата инвестиција, очекуваме да го стабилизираме друштвото, да го подигнеме реномето на истото на уште повисоко ниво и обезбедиме редовна исплата на личните доходи. Ќе се стремиме да создадеме една успешна организација и координација меѓу нововработените и постојаните работници, нивна поголема мотивација и можно наградување за вложениот труд.

Инвеститорот има намера да створи фирма која ќе функционира повеќе години и ќе биде препознатлива по својот стил, начинот на услугата и прецизност во работата.

Долгорочната перспектива на инвеститорот е постигнување на максимални ефекти и ефикасност во работењето, континуирано проширување на бизнисот, зголемување на работниот кадар и навремено извршување на задачите.

Доколку се остварат амбициите на г-динот А.А. овој бизнис да го доведе на посакувано ниво, со остварените сопствени средства и со помош на кредит од некоја банка во блиска иднина би го надополнил своето работење со нова опрема како на пример да набави превозно средство со што би ги намалил трошоците.

Исто така тој има земено шума под закуп и тоа околу 4 хектара шума од која очекува околу 1.000 м³ огревно дрво кои планира да ги сече ,да ги однесе во својот склад и понатаму да ги продаде на своите клиенти.

Производи (услуги)

А.А. досега има работено на територии кои спаѓаат под сопственост на Ј.П Македонски шуми како и со физички лица кои имат приватни кори . Веќе подолг временски период тој соработува со Ј.П Македонски шуми и воедно има склучено со нив и повеќегодишен договор. Соработката со нив планира да ја продолжи.

За складирање на огревното и техничкото дрво инвеститорот поседува свое дворно место (склад) кое се наоѓа во општина К.Паланка.

Складот е доволно простран за да може без некои поголеми проблеми да ги собере потребните залихи од дрва кои му се неопходни за бизнисување во оваа дејност.

Дејноста со која работиме претежно се одвива на некои други места, бидејќи станува збор за услужна дејност. Меѓутоа нашиот бизнис бара и сопствен простор каде што ќе се складираат суровините со кои располагаме.

Со проширување на бизнисот планира да вработи уште еден вработен кој ќе му помага во бизнисот.

Бидејќи за ваква дејност не е потребна некаква посебна стручна спрема, нема да има проблем во изнаоѓање на кадар.

За да успее да го реализира ова потребна му е дополнителна опрема која планира да ја набави од средствата кои ќе му бидат доделени со ваучер програмата, а тоа се нафта,бензин и ланци за моторни пили за сечење на дрва.

Инвеститорот ќе се стреми своето знаење и искуство несебично и флексибилно да го пренесува на вработените. Меѓу вработените ќе постои добра координација за да работата биде успешно и експедитивно извршена.

За да можеме континуирано и експедитивно да работиме и да ги извршуваме договорите со купувачите, неопходна ни е определена нова опрема. Како резултат на тоа се решивме со финансиска поддршка на Програмата за невработени лица при Министерство за труд и социјална политика, и со наш личен влог да набавиме уште една моторна пила за сечење на дрва.

Во блиска иднина планираме да набавиме и дополнителна опрема од наши сопствени средства а посебно превозно средство со што би ги намалил трошоците на работење. Тоа ќе биде еден од основните цели на инвеститорот А.А..

Станува збор за инвестиции во превозно средство со кое ќе вршиме транспорт на дрвата од местото каде што се врши сечата до складот, и од складот до купувачот.

Услугите кои ќе ги врши новоформираното друштво ќе бидат:

- Сечење на огревно дрво
- Продажба на огревно дрво (бука)
- Продажба на огревно дрво (даб)

Овие производи (се мисли на продажба на огревно дрво од бука и даб) инвеститорот ги набавува од локалитетите со кои располагаат вМакедонски шумиг, а тие се исклучиво од бука и даб.

Пазар и продажба

Како резултат на долгогодишното искуство и долгогодишното стопанисување што го има стекнато инвеститорот со давање на ваков вид услуги и задоволството што при тоа постои со постигнатите резултати од работењето, доаѓа до идеја да инвестира во сопствена фирма и професионално да се занимава со услужната дејност.

Реализација, односно продажба на услугите ќе се одвива исклучиво на домашен пазар. Станува збор за таков вид на услуги кои се својствени да се даваат на домашен пазар, односно регионално.

Што се однесува до пазарот на ваков вид услуги, истиот е широко отворен.

Во нашиот регион има доволна популација кој користи огревно дрво за да можеме да оствариме профит.

Нашите услуги ќе ги користат граѓаните на општина К.Паланка и околните села. Веќе почнуваме да се пробиваме и на другите пазари, поточно во околните региони посебно во општина Куманово која се јавува како голем потрошувач на огревно дрво.

Експедитивни сме во давање на услугите, квалитетно работиме и имаме пристапни конкурентни цени на услугите.

Дрвата за продажба ги набавуваме по многу ниски цени и како такви потоа ги продаваме на корисниците со определена маржа.

На тој начин и услугите се далеку поефтини за разлика од конкуренцијата. Во целокупното работење ни помага и повеќегодишното искуство во оваа дејност.

Со финансиската помош преку ваучер програмата ќе можеме да го зголемиме и капацитетот на давање услуги, ќе вработиме квалитетен кадар и ќе можеме да оствариме и поголема профитабилност.

Граѓаните од регионот во кој работиме немаат некој поголем животен стандард. Истите не можат да си дозволат да се греат на струја бидејќи цената на електричната енергија е многу висока, така да користат огревно дрво за греење. Како резултат на таквите случувања во последно време се повеќе се зголемува обемот на работа и бројот на нови клиенти.

Со отварање на новиот правен субјект ќе се стремиме да склучиме и договори за деловно-техничка соработка со повеќе фирми од регионот кај кои редовно работиме. Најповеќе работиме со Ј.П Македонски шуми со кои имаме и склучено договори за сеча на огревно и техничко дрво. Имаме приоритет на продолжување на договорот.

Се разбира нашата интенција е да тој круг на корисници перманентно го прошируваме со нови договори за деловно-техничката соработка.

Во понатамошното работење ќе правиме напори да со зголемување на работата освоиме и дел од другите региони, поточно да ги пласираме услугите и во другите градови од Р. Македонија. Меѓутоа тоа е во понатамошното работење.

Клиентите ќе бидат задоволни од пружените услуги и пак ќе се враќаат да ја користат услугата ако се јави потреба од истата. Квалитетот во нашето работење е императив заедно со експедитивноста, стручноста и пристапната цена.

Во случај да се јави отежната продажба на нашите услуги, спремни сме да ја намалиме продажната цена, бидејќи како што истакнавме и погоре во текстот ќе правиме напори континуирано да ги намалуваме дел од трошоците во работењето.

Цената на производите (услугите) на друштвото ќе бидат конкурентни во однос на конкурентските претпријатија кои гравитираат во Р. Македонија и се занимаваат со иста или слична дејност. Цената на нашите производи ќе ја формираме на пазарно ниво согласно со цените на конкуренцијата.

Секогаш ќе водиме сметка да излеземе на пазарите со ниски и стабилни цени, при тоа не запоставувајќи го квалитетот на услугите кои ги нудиме. Со натамошно развивање на бизнисот ќе се трудиме да ги намалиме трошоците со што и цената на услугите би се намалила. Само со таква политика ќе можеме да успееме и да бидеме чекор пред другите.

Цената на нашите услуги ќе се формира според понудата и побарувачката согласно со цените на конкуренцијата. При формирање на цените ќе се придржуваме и кон фер односи во врска со наплата на ваков вид услуги. Ќе работиме чесно, експедитивно, квалитетно и со ниски цени на задоволство на клиентите.

Со еден збор кажано секогаш ќе се стремиме да излеземе во пресрет на клиентите со цената а при тоа не запоставувајќи го квалитетот на понудените производи (услуги).

Со новата инвестиција ќе се предизвика одредена реакција кај конкурентите на домашниот пазар. Меѓутоа, во регионот во кој доходуваме нема голема конкуренција на ваков вид услуги. Со оваа дејност се занимаваат многу малку луѓе а особено во регионот на општина К.Паланка така да конкуренцијата во овој бизнис е занемарлива и дава можност за добри резултати.

Се надеваме дека ќе работиме успешно на пазарот и ќе опстојуваме подолго време.

Со континуирано одржување на квалитетот на услугите и постепена рационализација секогаш ќе опстанеме на пазарот.

Промоција (реклама)

За да се продаде еден производ или услуга немоновно е да се користат маркетинг алтките во негова продажба. Иако некои производи или улсуги се современи, добро обликувани и погодни за пазарот, сам од себе неможатда стимулираат побарувачка, поточно дека веднаш ќе создадат доволно голем круг на потрошувачи.

Поради тоа неопходно е да се помогне при лансирањето на производот на пазарот со одредени средства кои служат за унапредување на продажбата.

Економската пропаганда има свој улога во делот на продажбата на производите и услугите.

Економската пропаганда пред се е задолжена да ја информира пошироката јавност, односно потрошувачите правилно и објективно за производот кој се нуди.

Ние како новоформиран правен субјект ќе посветуваме големо внимание на рекламирањето и другите елементи од маркетинг- миксот, при што планираме да вложуваме по **2.000** денари во просек месечно.

Инвеститорот во овој бизнис, гоподинот А.А. е подготвен ако е потребно да ги зголеми овие трошоци за промотивни активности како би се добиле поголеми ефекти од промоцијата.

Според досегашното работење и искуството во вакви промотивни активности покажуваат дека оваа сума на финансиски средства кои би се издвојувале од буџетот на друштвото се доволни за да се постигнат саканите ефекти на почетокот од работењето.

Финансиски план

За да можеме да ја оствариме целта која ја имаме зацртано и да можеме да ја нудиме нашата услуга со поголем степен на точност на извршување, неопходно ни е да набавиме современа опрема за сечење на огревно дрво, која опрема планираме да ја набавиме со финансиска поткрепа од ваучер програмата за невработени лица преку Министерство за труд и социјална политика.

Како резултат на долгогодишното успешно работење, А.А. доаѓа до идеја да инвестира средства во опрема за сечење на огревно дрво. Исто така тој има земено шума под закуп и тоа околу 4 хектара шума од која очекува околу 1.000 м3 огревно дрво кои планира да ги сече ,да ги однесе во својот склад и понатаму да ги продаде на своите клиенти.

А.А. сега сака да го легализира сопствениот бизнис и да го прошири со нова инвестиција.

Моментално опремата со која располага инвеститорот е следната:

Градежен дел, опрема и др.

1. Моторни пили Ы 2 ком.	60.000 деанри
2. Двроно место од 1.200 м2	500.000 денари

Вредност: 560.000,00 денари

Опремата која се планира да се набави преку ваучер проектот:

Нова опрема

1. Бензин за моторни пили Ъ 400 л. * 84 ден.	36.000 ден.
2. Ланци за моторни пили - 30 ком. * 900 ден.	27.000 ден.
3. Моторни оштрачки - 50 ком. * 120 ден.	6.000 ден.
4. Улје - 120 л. * 100 ден.	12.000 ден.
5. Опрема Ъ ХТЗ	30.000 ден.
6. Нафта - 1026 л. * 72 ден.	74.000 ден.

Вкупна вредност: 185.000,00 денари

Оваа опрема ќе се набави од домашен пазар. За таа намена постојат повеќе фирми и затоа ќе следи една анализа на понудите од сите овие претпријатија.

Во асортиманот што ќе го работи ова ново друштво свое место ќе завземат следниве видови производи (услуги):

- Сечење на огревно дрво
- Продажба на огревно дрво (бука)
- Продажба на огревно дрво (даб)

Во табелите за финансиска прогноза внесени се трошкови за бруто плати на вработените и тоа во висина од 34.000 денари (за двајца вработени), трошоците за банкарска провизија ќе изнесуваат 1.000 денари, давачките за струја и телефон се движат во просек 2.500 денари месечно, трошоци за одржување (средства за чистење, за подмачкување, и други средства) од 1.500 денари зависно од месецот, трошоци за професионални услуги (водење на книговодство) на месец изнесуваат 1.500 денари, трошоците за маркетинг и реклама се движат просечно од 2.000 денари на месечно ниво.

На почетокот непосредно веднаш по реализираните инвестиции оваа вредност е поголема додека понатаму или се намалува или по потреба ќе бидат планирани маркетиншки активности од ист или различен вид.

Останатите трошоци (ситни дополнителни материјали и непредвидливи трошоци) во просек месечно изнесуваат околу 4.000 денари.

Подолу ќе дадеме краток преглед на билансот на успех во првата година од започнување со новата инвестиција.

Планираните приходи од продажба во првата година ќе изнесуваат 1.944.000 денари. Трошоци на продажба за првата година изнесуваат 1.030.320 денари. Со направени калкулации оперативната добивка за првата година од новата инвестиција се планира да изнесува 913.680 денари.

На расходната страна имаме расходи во висина од 558.000 денари кои заедно со амортизација од 34.500 денари сочинуваат вкупни трошоци од 592.500 денари.

Со сето ова пресметано се добива добивка пред оданочување во висина од 321.180 денари.

Со одземање на даноците во висина од 32.118 денари доаѓаме до нераспределена добивка во првата година од 289.062 денари.

Анализата на досегашното работење како и направениот план, јасно укажуваат на вербата на основачот во неговиот сопствен бизнис и неговото натамошно развивање. Ова пак од друга страна е основа за успешен бизнис и оправданост на планираната инвестиција.

Дополнителна табела бр. 2

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

A.A.,

[illegible]

ПРЕТПРИЈАТИЕ: А.А.

АДРЕСА:

МЕСТО: К.ПАЛАНКА

Вкупен Биланс на состојба

5 Години

Година	Почетен биланс	1	2	3	4	5
АКТИВА						
Земјиште и згради	500.000	490.000	480.000	470.000	460.000	450.000
Опрема и машини	245.000	220.500	196.000	171.500	147.000	122.500
Готовина		323.562	676.375	1.060.595	1.478.525	1.932.622
Други средства						
Вкупно Актива	745.000	1.034.062	1.352.375	1.702.095	2.085.525	2.505.122
ПАСИВА						
Банкарски кредити						
Обврски						
Номиниран капитал	745.000	745.000	745.000	745.000	745.000	745.000
Профит од тековната година		289.062	318.313	349.720	383.430	419.597
Акумулиран профит			289.062	607.375	957.095	1.340.525
Вкупно Пасива	745.000	1.034.062	1.352.375	1.702.095	2.085.525	2.505.122