

# *БИЗНЕС ПЛАН*

**ТЕМА ( ИДЕЯ ):** **Бизнес план на фирма за продажба, доставката и монтаж на подови настилки**

**Изготвен от:  
Ангел Илиянов Петров 11Б № 3 ПГЕА  
Валентин Валентинов Иванов 11Б № 5 ПГЕА**

**София, 2016. год.**

## http://www.euromarket.bg/js/tiny_mce/plugins/ajaxfilemanager/upload/KARRY/News/Podovi%20pokritiq/Podovi_pokritiq_logo.png

## ВЪВЕЖДАЩА СТРАНИЦА

## I. Информация за “Подови покрития” ООД (ПП ООД)

## 1.Информация за фирмата

Фирма: “Подови покрития” ООД Правен статут: Дружество с ограничена отговорност и

100% частен капитал

Адрес: Ул.” бул. Княз Александър Дондуков”№ 19, гр София

Регистрирана на: 05.05.2016 год. с решение №. 2467989 на

Софийски окръжен съд по ф.д. 2819 / 05.05.2016 г.

Развива дейност от: 2016 год.

Предмет на дейност: НКПД 4753 - търговия с подови настилки

Капитал: 35 000 / тридесет и пет хиляди / лева

Телефон: 02 / 423 771

GSM : +359 9 541 289

Представители:

Ангел Илиянов Петров - съдружник

Валентин Валентинов Иванов - съдружник

**Първи съдружник:**

|  |  |
| --- | --- |
| Име, презиме, фамилия | Ангел Илиянов Иванов |
| ЕГН | 9802265874 |
| Адрес | Гр. София, кв. Божурище, ул. Витоша № 4 |
| Телефон | 0899551389, 02 / 423 555 |
| Електронна поща | angelilianov@gmail.com |

**Втори съдружник:**

|  |  |
| --- | --- |
| Име, презиме, фамилия | Валентин Валентинов Иванов |
| ЕГН | 9802184525 |
| Адрес | Гр. София, кв. Красно Село, бул. Гоце Делчев № 27 |
| Телефон | 0887012554, 02 / 421 691 |
| Електронна поща | jacky\_ivanov@abv.bg |

**ІІ. РЕЗЮМЕ**

Бизнесът, който фирмата развива е свързан с продажбата, производството, доставката и монтажа на подови настилки. Насочеността на компанията е към вътрешния пазар. Бизнесът не е нов за България и затова конкуренцията е голяма. Това, с което “Подови покрития“ се старае да се разграничи от конкуренцията е разнообразие, качество и добро обслужване. Магазина (в който са разположени и складовите помещения) е разположен в северната част на столицата, така че да има близост до производителя на подови настилки и добра инфраструктура, която да осигури бърза доставка до адрес в столицата. За сега сградата е наета, но в бъдещите планове на фирмата е заложена целта за закупуване на използваните помещения и отваряне на още един магазин в последствие. Фирмата не разполага с фабрика за производство, в следствие на това “Подови покрития” ще закупува стоката на предварително договорени цени от близко-намиращата се фирма. Силната конкуренция, обаче влияе на фирмата в посока на подобряване на обслужването и качеството, разнообразието, както и за търсенето на висока печалба – основни инвестиции за разширяване на бизнеса, както и привличане на клиенти, чрез атрактивни цени спрямо конкуренцията. Фирма „Подови покрития“ се създава като дружество с ограничена отговорност. Фирмата е съставена от двама съдружници – Ангел Илиянов Петров и Валентин Валентинов Иванов. Ние, съдружниците сме избрали този правен статут, поради това, че дружеството с ограничена отговорност няма високи изисквания към наличието на голям първоначален капитал и съдружниците са ограничено отговорни до размера на дяловата си вноска.

**ІІІ. Съдържание на бизнес плана (включва заглавията и подзаглавията на всяка част от изложението)**

**І. Информация за фирмата**

**ІІ. Резюме**

**ІІІ. Съдържание**

**ІV. Избори и оценка на бизнес идеята**

- бизнес идея

- цел

- продукт на бизнеса

- клиенти

- реклама, рекламен девиз, рекламна кампания

**V. Мисия, цели и обхват**

- мисията на фирмата

- цели на фирмата: краткосрочни, средносрочни, дългосрочни

- обхват на фирмата

**VІ. Маркетингови проучвания и стратегии**

- анализ на пазара (ПИСТ и SWOT)

- сегментиране на пазара

- капацитет на пазара: потенциални потребители; потенциален

брой потребители

- конкуренция

- маркетингова стратегия-продукт; цена; дистрибуция; промоция

и реклама; план за маркетинг

**VІІ. Организационно-управленско осигуряване**

- описание

- ресурси-земя: сгради; машини, оборудване, обзавеждане и транспортни средства

- материали-необходими суровини и материали

- организация и управление

- персонал-списък на персонала

**VІІІ. Финансови прогнози**

- инвестиционни и експлоатационни разходи-прогнозни отчети за

приходите и разходите; инвестиционни разходи; прогнозен баланс

- прогнози за очакваните парични потоци за следващите 6 мес.

- план за доставките-описание на извършваните услуги; описание

на използваната технология; себестойност на произведената услуга;

доставени пратки  
 - средномесечни стойности за срока на проекта

- оценка на риска-прогнозирани заплахи; пътища за преодоляване на риска и избягването на подобни бъдещи заплахи

- необходимост от финансиране-описание на източниците на   
финансиране; погасителен план на кредита; източници на капитал за

реализация на бизнес плана

- необходим капитал и структура на капитала за функциониране  
на бизнеса за 1 год.  
-необходим капитал; структура на необходимия капитал; предоперативни и начални разходи; изчисляване на нуждите

от оборотен капитал

- необходим капитал и структура на капитала за функциониране

на бизнеса за 5 год.  
-необходим капитал; структура на необходимия

капитал; предоперативни и начални разходи; изчисляване на нуждите

от оборотен капитал

**ІХ. ПРИЛОЖЕНИЯ**

- декларация за предмета на дейност на фирмата и съдружниците

на фирмата

- заявления за регистрация на ООД

- заявление за регистрация по закона за ДДС

- договор за наем

- договор за банков кредит

- погасителен план

- длъжностни характеристики

- трудови договори

**ІV. Избор и оценка на бизнес идеята**

***Бизнес идея -*** Създаване на фирма за производство на подови настилки. Тази фирма ще се занимава с дистрибуцията на всякакъв вид подови настилки. Младите квалифицирани хора, които ще работят в тази фирма, ще пр едлагат на клиентите качествено изпълнение на техните реклами. Смятам, че именно младите ще успеят да създадат в клиентите необходимото доверие и ще задоволят всеки техен каприз.

Насочвам се към този бизнес, защото смятам, че въпреки голямата конкуренция, ще намеря своето място на пазара на услугите.

**Целта** на този бизнес е да помогне на фирмите, които рекламират при нас да утвърдят името си на пазара и да увеличат печалбите си. .“Подови покрития“ има амбицията да стане бързо развиваща се фирма, да заеме водещи позиции на пазара и да има по голям дял в пазара.

**Продукт** на бизнеса е ефектното представяне на дейността на фирмата: чрез нейната реклама. Услугата, която предлагамe, би била полезна на всякакъв вид фирми, които държат на своето име. Продуктът включва целия процес – от идеята за рекламата до нейното разпространение. Това е и изключителното предложение за продажба.

Нашата фирма “Подови покрития” има за цел привличане на възможно най-много клиенти.

Във фирмата, на пълен работен ден ще работят тези служители:  
 - **1 x управител** – отговарят за отчет на приход и разход във фирмата;  
 - **1 x счетоводител** – отговаря за документи и изрядност в сметките на фирмата;  
 - **1 x склададжия** – отговаря за инвентара във фирмата;  
 - **1 x доставчик - шофьор** – има за цел доставка от място до място;  
 - **1 x продавач-консултант** – има за цел да продава стока, да обслужва клиенти и да отговаря на техните въпроси и / или изисквания.   
 „Подови покрития“ ще разполага с един офис, един магазин и едно складово помещение, което ще се намира в магазина. Магазинът ще е под наем.

Всички служители ще разполагат с мобилна връзка в колата, извън нея и на работното място, улесняваща контрола върху пратките по адреси, както и връзка с клиентите ни. Ще бъдат закупени и два използвани автомобила, както по описание в договора за лизинг с банката:  
- “Фиат” “ Добло ” / товарен автомобил /

- “Тойота” “Корола Версо” / лек автомобил /

**Клиентите**са физически лица, юридически лица, фондации, организации, сдружения, училища, болнични заведения, банкови институции, Столична община

Въпреки високата наситеност на пазара, смятамe че предлаганата от нас услуга би се реализирала на пазара, защото рекламата е неизменна част от всеки бизнес. Предлагането не задоволява потребностите на прогресивно нарастващият брой на фирми и предприятия на територията на страната. Затова преди да предложи на пазара на услугите този продукт, нашата фирма проведе анкета сред фирми търсещи рекламни услуги.

**Реклама. Рекламен девиз. Рекламна кампания**

За достигане на висока ефективност, нашата фирма “Подови покрития” ООД сключила договор с фирма “Ал Рекламс 2004” ЕООД, която има за цел изпълнение на следните рекламни дейности в рамките на столицата:  
**- Реклама, чрез визитки, брошурки и листовки;  
  
- Изработване на фирмено облекло пригодено за фирмата ни;  
  
- Графичен дизайн, избор на изображения, създаване на уебсайт на фирмата и рекламиране на продуктите ни;  
  
- Текстови реклами: на МПС-та, в уеб пространството и по е-поща;**

**- Организиране на рекламни промоции**

**Рекламен девиз:** “Eла при нас и ще останеш доволен от услугата!”

**Рекламната кампания** ще се състои в разпространението на ефектните рекламни листовки в големите бизнес сгради, търговски обекти и борси. Листовката ще съдържа данните на агенцията, като ще хваща окото на клиента с ефектно оформление и стил.

**V. Мисия, цели и обхват**

1. **Мисия на фирмата**

Фирмата има за цел стабилен пазарен дял, спрямо конкуренцията си. Нашите клиенти трябва да имат причина да изберат нашата фирма. Точно тази причина ще бъде по-ниската стойност и засиленото качество на нашите услуги и продукти.

1. **Цели на фирмата**

**2.1. Краткосрочни цели**

Фирмата ни „Подови покрития“ има за цел да стане бързо развиваща се фирма за подови покрития, да постигне висока степен на покритие на града и региона, да осъществява добро качество на услугите на конкурентно ниски цени и да наложи добро име сред клиентите си.

* 1. **Средносрочни цели**

Фирмата ще се стреми да стане една от водещите фирми на пазара на

подови покрития в рамките на София. На фона на голямата конкуренция тя ще отстоява своите позиции, подобрявайки непрекъснато качеството на предоставяните услуги. Ще има и за цел сключване на възможно най-много договори с други фирми и частни клиенти.

* 1. **Дългосрочни цели**

Отваряне на повече магазини в рамките на София, наемане на повече служители и намиране на втора фирма за снабдяване с подови настилки. Нашата фирма има също за цел да развива бизнеса си в околните градове. Фирмата ще има и за цел общ бизнес с фирми от чужбина.

1. **Обхват на фирмата**

Като за начало, фирмата ще бъде установена в северната част на София. С един магазин, фирмата може да оперира нормално. С течение на времето, фирмата ще отвори още два офиса в София.

**VІ. Маркетингови проучвания и стратегии**

1. **Анализ на пазара**

**PEST - ПИСТ (**политико-икономически и социално-технологични фактори)

* **Политико – регулиращи фактори**

**На фона на сложните политически промени и множеството промени в държавните закони, година за година, смятаме че фирмата ни ще устои на тези промени – ще бъде достатъчно гъвкава за изпълнението на постоянно променящите се условия.**

* **Икономически фактори**

**Ниските нива на БВП и покачващата се инфлация имат важна роля за бизнесът ни. Тези фактори засягат физическите лица най-вече, защото това засяга техните възможности за закупуване на наши продукти и използване на наши услуги. При по-малък бюджет по-малки дружества също така ще търсят атрактивни цени.**

* **Социални фактори**

**Анкетни проучвания и статистики показват, че хората са по-склонни да изберат желаната от тях подова настилка, чрез предварително проучване на място в магазинът или чрез информиране от други източници за нашите услуги. Разпространението но листовки и реклами, които илюстрират и описват нашите услуги и продукти би мотивирало клиентите ни да посетят магазина и да заявят по-скъпа поръчка.**

* **Технологични фактори**

**Бързо-развиващите се технологии и улеснения достъп до информация ще улеснят и ще промотират нашите услуги и продукти. С ускоряването на технологическия процес възможността за бързо снабдяване на продукция ще бъде по-бърза и улеснена за нашите клиенти. Освен уеб-сайт, фирмата ще има и мобилно приложение, което ще улесни връзката ни с клиентите и доставките чрез проследяване.**

**SWOT АНАЛИЗ**

* **Силни страни**

**- Близко установен магазин до фирмата, която ще ни снабдява с подови настилки;  
- Добро качество на услугите на конкурентно ниски цени;**

**- Застраховки и гарантирано качество на монтажа и самите подови настилки;  
- Служителите ни са с постоянна мобилна връзка;  
- Разнообразни преференциални цени;  
- Добра връзка с клиентите ни;  
- Добра инфраструктура на околните пътища – бърза доставка;  
- Гъвкаво време за доставка и поставяне;**  
**- Фирмата предлага мостри на продуктите си;**

* **Слаби страни**

**- Липсата на ясна стратегия за привличане на клиенти:   
нашата фирма работи като предлага услугите си на цени много по-ниски от цените на конкуренцията. Това може да доведе до лоша репутация. Когато една услуга е предлагана на цена много по-ниска от обичайната й, то тогава неминуемо в клиента се поражда подозрение за качеството й;   
 - Разположението на офисът ни;  
 - Доставките ще са със забавяне, тъй като няма цялостен обхват на града;** - **Вътрешна ненадежност във фирмата – некоректност, изтичане на информация;** - **Току-що създаден бизнес. Сурова конкуренция;** - **Недоказан бизнес пред нови клиенти;**

* **Възможности**

**- Приемане на банкови кредити;  
- Възможност за изплащане на лизинг с “УниКредит Лизинг” ЕАД;  
- Възможност за парична отстъпка (3 % за всеки) при сключване на 3 или повече договора за работа върху даден проект;  
- Разширяване обхвата на дейността на фирмата;**

* **Риск**

**- Потенциален фалит на фирмата при неуспешно налагане на пазара;  
- Подценяване на бъдещи фирмени задължения;  
- Лоша първоначална организация на персонала;  
- Икономическа държавна криза и инфлация;**

**- Липсата на подкрепа за малкия бизнес и в частност стартиращите фирми.**

**2.Сегментиране на пазара**

Потребителите на регионалния пазар са обособени в следните основни направления:

* **Частен**;
* **Финансов**;
* **Неправителствени организации**;
* **Общински и държавен**;

**3. Капацитет на пазара**

**Потенциални потребители**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Сектор** | Потенциални потребители |
| **1** | **Частен** | Физически и юридически лица (търговски дружества от голям, среден и малък бизнес) |
| **2** | **Финансов (Бизнес)** | банкови институции |
| **3** | **Неправителствени организации** | организации, сдружения |
| **4** | **Общински и държавен** | Държавни предприятия - училища, болнични заведения и други в столична община |

**Потенциален брой потребители**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | Сектор | **Брой потребители годишно** |
| **1** | **Частен** | **До 750 клиенти** |
| **2** | **Финансов (Бизнес)** | **До 1000 клиенти** |
| **3** | **Неправителствени организации** | **До 750 клиенти** |
| **4** | **Общински и държавен** | **До 500 клиенти** |
| **Общо:** | | **(До) 3000 клиенти** |

**Потенциални нужди на потребителите**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | Сектор | **Покупки в лева** | **Дял %** |
| **1** | **Частен** | **До 40 000 лв.** | **28,57 %** |
| **2** | **Финансов (Бизнес)** | **До 60 000 лв.** | **42,86 %** |
| **3** | **Неправителствени орг.** | **До 25 000 лв.** | **17,86 %** |
| **4** | **Общински и държавен** | **До 15 000 лв.** | **10,71 %** |
| **Общо: 140 000 лева** | | | |

**4. Конкуренция**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | Конкурент | Силни страни | Слаби страни |
| **1** | **Конкурент А ООД** | **Наложено име на пазара, много клиенти** | **Снабдяване с настилки от извънстолично предприятие** |
| **2** | **Конкурент Б ЕООД** | **Повече магазини и по-бързо изпълнение на доставките** | **Лоша репутация при изпълнение на сключени договори** |
| **3** | **Конкурент В АД** | **Притежава предприятие за производство на подови настилки** | **Закъснение при изпълнение на сключени договори** |
| **4** | **Конкурент Г ООД** | **Висок клас подови настилки, внесени от чужбина** | **Разчита на други фирми за доставка и монтаж** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Клиенти*** | ***Конкуренти*** | ***Моето конкурентно предимство*** |
| ***Физически лица, юридически лица, фондации, организации, сдружения, училища, болнични заведения, банкови институции, Столична община*** | **Фирми, занимаващи се с такава и други подобни дейности** | **Висок професионализъм**  **Качествена и бърза изработка. Конкурентни цени. Отстъпки при по-голямо количество и сключени на 3 или повече договора.** |
|
|
|
|
|
|

**Анализ на силните, слабите страни, възможностите и заплахите за бизнес идеята /според Вас/:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Важност** | **Силни страни** | **Важност** | **Слаби страни** |
| *\*\** | Висок професионализъм | *\*\** | Нова рекламна агенция |
| *\*\** | Конкурентни цени | *\*\** | Неизградено име на пазара |
| *\*\** | Качествена и бърза доставка | - | - |
| *\*\** | Промоции и отстъпки | - | - |
| **Важност** | **Възможности** | **Важност** | **Заплахи** |
| *\*\** | Развитие | \* | Конкуренция |
| *\** | Повече клиенти/постоянна клиентела/ | \* | Нестабилно икономическо състояние  в държавата |
| *\*\** | Увеличаване на печалбата | \* | Погрешни управленчески решения |
| *\** | Създаване на още офиси | - | - |

***Отбележете*** *със звездичка (\*\*) особено важните силни и слаби страни, възможности и заплахи, а по маловажните с (\*).*

**5. Маркетингова стратегия**

**5.1. Продукт**

**Фирмата ни “Подови покрития” специализира в сферата на услугите. Определя се като снабдител на подови настилки и монтажът им като има за цел обслужване на всякакви по големина фирми, частни лица и държавни институции и предприятия.  
Като за начало нашата фирма има за цел изпълняване на услугите на своите клиенти посредством бързина и сигурност. Ще се стремим да изградим добро име на пазара за подови настилки, а също така ще се грижим да привлечем и нови клиенти с цел печалба. Фирмата ни ще предлага и възможността за работа с материали, закупени от други фирми на различна цена от основната.**

**5.2. Цени**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Описание на дадената услуга** | **Цена с вкл. ДДС** |
| **1** | Монтаж на ламиниран паркет | **2.00 лв. / м2** |
| **2** | Монтаж на ламиниран паркет, който не е закупен от нас | **3.00 лв. / м2** |
| **3** | Монтаж на ламиниран паркет под 10м2 – заплаща еднократно | **10.00 лв. / м2** |
| **4** | Монтаж на ламиниран паркет върху стълби и помещения с неправилна геометрична форма | **по договаряне** |
| **5** | Демонтаж на ламиниран паркет | **1.00 лв. / м2** |
| **6** | Монтаж на PVC первази | **1.00 лв. / л.м.** |
| **7** | Монтаж на PVC первази които не са закупени от нас | **1.50 лв. / л.м.** |
| **8** | Демонтаж на перваз | **0.50 лв. / л.м.** |
| **9** | Монтаж на преходна лайсна (0.90 см.) | **3.00 лв. / брой.** |
| **10** | Оглед | **10.00 лв.** |
| **11** | Подрязване на врата | **10.00 лв. / брой** |
| **12** | Транспорт извън рамките на града | **0.50 лв. / км.** |
| **13** | Монтаж на PVC ламперия (стени с правилна геометрична форма) | **7.00 лв. / м2** |
| **14** | Монтаж на PVC ъгли за ламперия | **1.00 лв. / л.м** |
| **15** | Монтаж на PVC ламперия на тавани и стени с неправилна геометрична форма | **по договаряне** |
| **16** | Монтаж на OSB плоскости и гипсокартон на пода | **5.50 лв. / кв.** |
| **17** | Демонтаж на мокет, балатум и др. настилки | **по договаряне** |
| **18** | Поръчка на подова настилка | **по договаряне** |

**Цените по горе подлежат на коментар при евентуален оглед на предприятието на клиента. Сумата е с ДДС. Доставката ще бъде за сметка на клиента – 2.00 лв. за цялата столица. За всеки изминат километър извън града, клиентът трябва да заплати допълнително 0.50 лв. отгоре.**

**5.3. Дистрибуция**

**Дистрибуцията в “Подови покрития” ще се състои на три етапа:**

1. **Предварително закупуване на съответното количество настилки от снабдяващата ни фирма;**
2. **Складиране на настилките в склада на фирмата ни;**
3. **Продажба, спрямо нуждите на клиентите ни;**

**5.4. Промоция и реклама**

**Фирмата ще организира бъдещи промоции и реклами спрямо капацитета на складът ни и интересите на клиентите. Ще има промоции, както и на определени настилки така и промоции в цената за монтаж. Рекламата ни ще бъде организирана от рекламна фирма “Ал Рекламс 2004” ЕООД.**

**ПЛАН ЗА МАРКЕТИНГ**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Услуги** | **Цена** | **Дистрибуция** | **Промоция** |
| **Моят бизнес** | **Монтаж на подови настилки;** | **от 1.00 лв до 10 лв / м2** | **Чрез собствени фирмени методи за дистрибуция** | **Промоция от цената е възможна, когато нашата фирма е организирала такава. Остъпка от цената се прави при сключени на 3 или повече от договори за работа. Съответно всеки договор получава 3% отсъпка.** |
| **Основни конкуренти** | **Фирми, занимаващи се с такава и други подобни дейности** | **от 1.19 лв до 9.99 лв / м2** | - | - |

**VІІ. Производствено и организационно-управленско осигуряване**

**Производствен процес и производствен план**

**7.1. Описание на производствения процес:**

**Офисът на фирма „Подови покрития“ ООД ще се намира в град София, бул. Княз Александър Дондуков № 19. Магазинът на фирмата ще разполага със складово помещение в самата сграда, където ще се установи магазина. Ще бъде закупена офис техника и оборудване за магазинът, както и снабдяване с настилки. Наетото помещение е в размер на 1200 лева. Фирмата ще разполага с два автомобила, закупени на втора ръка на лизинг в общ размер на 12 500 лв.**

**7.2. РЕСУРСИ**

1. **Земя и сгради:**
2. Съществуващи земя и сгради /*Приложете съответните документи за собственост или договор за наем*/:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Активи** | **Кв.м.** | **Предназначение на земята/сградите** | **Вид собственост** | | **Стойност** |
| •стая | 80 | Фирмен офис | Собствени | Под наем | 0 |
| •приземна стая | 166 | Покупко-продажно помещение | Собствени | Под наем | 1200 |
| **Всичко:** | | | | | 1200 лв. |

*/За всяка позиция добавете:0*

1. Адрес:

- Офис: бул. Княз Александър Дондуков №19, София 1000  
- Магазин: ул. Кукуш 22, София 1345

2. Подробно описание – офиса на фирмата се води на един от собствениците ѝ. Поради това той няма договор за наем и не образува месечни разходи за наем. Магазина е нает. Цената на наема му е 1200 лв за 166 кв. м., в който има 3 помещения, едно от което ще помещава магазина, а другото ще служи за складирането на самите настилки. Третото помещение ще се използва, като гараж за товарната ни кола.

А) Необходими земя и сгради – фирмата не разполага със собствена сграда за производство, поради това няма нужда от допълнителни помещения за производство.

Б) Разрешително за строеж

налично *(моля приложете съответните документи)*

няма

предстои да бъде издадено в срок до …………………….

В) Удостоверение за въвеждане в експлоатация

налично *(моля приложете съответните документи)*

няма

предстои да бъде издадено в срок до …………………….

1. **Машини, оборудване, обзавеждане и транспортни средства:**

А) Налични машини, оборудване, обзавеждане и транспортни средства:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование/ година на производство** | **Брой** | **Вид собственост** | **Стойност** |
| Компютри, телефон / факс, скенер / принтер / копир / плотер | 6 | Собствени  На лизинг  Под наем | 6000 |
| **Всичко:** | | | 6000 |

*/При повече налични машини и оборудване се добавя допълнителен лист към бизнес плана по този пункт./*

1. Необходими машини, оборудване, обзавеждане и транспортни средства:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Актив** | **Брой** | **Вид** | **Стойност лв./бр.** | **Стойност лв. общо** | **Вид собственост** |
| Магазинни рафтове | 4 | Нови  Втора употреба | 230 | 920 | Закупуване  На лизинг  Под наем |
| Столове | 12 | Нови  Втора употреба | 75 | 900 | Закупуване  На лизинг  Под наем |
| Бюра | 6 | Нови  Втора употреба | 80 | 480 | Закупуване  На лизинг  Под наем |
| Фотьойли | 6 | Нови  Втора употреба | 150 | 900 | Закупуване  На лизинг  Под наем |
| Маси | 2 | Нови  Втора употреба | 160 | 320 | Закупуване  На лизинг  Под наем |
| Автомобили:  - “Фиат” “Добло”  - “Тойота” “Корола Версо” | 2 | Нови  Втора употреба | 6 000, 6 500 | 12 500 | Закупуване  На лизинг  Под наем |
| Общо: | | | | 16 020 |  |

**7.4. Материали**

Основните материали са:

* Копирна хартия;
* Химикалки, моливи и маркери;
* POS терминали;
* Касови апарати;

**7.4.1. Необходими суровини и материали:**

1. Първоначална доставка за стартиране на дейността - еднократно

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование/ Вид** | **Количество** | **Ед. цена лв.** | **Общо лв.** | **Откъде/ Доставчик** |
| • Копирна хартия. | 50 пакета | 5.00 лв с ДДС | 250 | „Винес 33” ООД  гр. София |
| • Химикалки, моливи и маркери | 50 пакета | 0.36 лв с ДДС | 18 | „Винес 33” ООД  гр. София |
| • POS терминал | 2 броя | 220 лв с ДДС | 440 | “Армадаг” ЕТ гр. София |
| • Касов апарат | 2 броя | 125 лв с ДДС | 250 | “Армадаг” ЕТ гр. София |
| **Всичко:** | | | 958 |  |

/*При повече необходими суровини и материали за стартиране на дейността се добавя допълнителен лист към бизнес плана по този пункт. Първоначалната доставка може да се финансира със средства от безвъзмездната помощ ./*

1. Средномесечни необходими суровини и материали за срока на действие на проекта

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование / Вид** | **Количество** | **Ед. цена лв.** | **Общо лв.** | **Откъде/ Доставчик** |
| • Копирна хартия. | 50 пакета | 5.00 лв с ДДС | 250 | „Винес 33” ООД  гр. София |
| • Химикалки, моливи и маркери | 50 пакета | 0.36 лв с ДДС | 18 | „Винес 33” ООД  гр. София |
| **Всичко:** | | | 268 |  |

/*При повече необходими суровини и материали се добавя допълнителен лист към бизнес плана по този пункт./*

**7.5. Организация и управление**

**ОРГАНИЗАЦИЯ НА БИЗНЕСА**

1. **Правен статут на стартиращата фирма:**

ЕТ

ЕООД

ООД

Друго (моля посочете) ...................................................................

1. **Регистрация по ДДС ДА**  **-** от 1 месец **НЕ**
2. **Нормативни документи, касаещи дейността:**

Заявление за учредяване - приложено

Заявление за регистрация - приложено

1. **Застраховки, необходими средства в лева:**

Застраховката на нашата фирма покрива имущество на стойност до 50 000 лв. Месечната вноска е 900 лв, като полицата покрива кражби, природни бедствия и аварии.

1. **Други разходи, свързани с организацията на дейността на фирмата:**

- Месечни вноски към фирма “Ал Рекламс 2004”, която рекламира нашата фирма и възможностите ѝ.  
- Такси.

1. **Управление на бизнеса:**
   * *Управител:*

* Име и фамилия Ангел Илиянов Петров
* Образование: Квалификация по компютърна техника и технологии на професионално ниво.
* Друга квалификация: Няма.
  + *Умения, опит и познания на кандидата за този вид бизнес:*

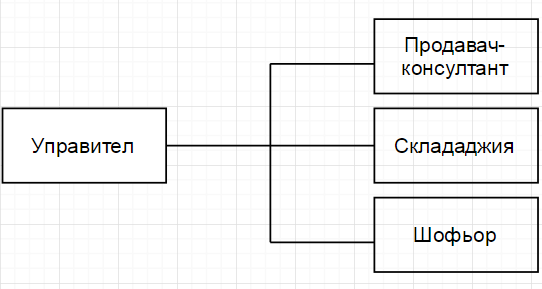
Преквалифициран от фирма с по-голям бизнес и обхват, занимаваща се в същата сфера на работа.

* + *В случай на създаване на търговско дружество, посочете имената и ЕГН на всички съдружници, както и техния дял от общия капитал:*

- Ангел Илиянов Петров, ЕГН 9802265874, 15 000 лева (50 %)

- Валентин Валентинов Иванов, ЕГН 9802184525, 15 000 лева (50 %)

1. **Предполагаема дата на стартиране на дейността 17.05.2016 г.**
2. **Организационно-управленска структура на фирмата (схема)**

****

**7.5. Персонал**

**Списък на персонала**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Персонал** | Необходимброй | **Разходи**  **за труд** | **Общо за месец** | **Общо за година** |
| **1** | Управител | 1 | 650 | 650 | 7 800 |
| **2** | Склададжия | 1 | 620 | 620 | 7 440 |
| **3** | Шофьор | 1 | 650 | 650 | 7 800 |
| **4** | Продавач-консултант | 1 | 550 | 550 | 6 600 |
| **5** | Счетоводител | 1 | 650 | 650 | 7 800 |
|  | **Общо:** | 5 | 3 120 | 3 120 | 37 440 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вид/категория** | **Образование/**  **Специалност** | **Брой** | **Необходими умения и**  **опит** | **Месечно възнаграждение бруто/нето и осиг.** |
| • Управител | Висше -  Икономист | 1 | Компютърна грамот-ност, умее да работи в екип, умее да управлява фирмата и служителите и да има добра фантазия | 650/509(,53) |
| •Склададжия | Средно –  Телекомуникации | 1 | Компютърна грамотност – въвеждане и създаване на база данни, организация на инвентара в склада | 620/486(,02) |
| • Шофьор | Средно - Журналисъм | 1 | Умее да управлява автомобил и да се ориентира на пътя и с адреси | 650/509(,53) |
| • Продавач-консултант | Средно - мениджмънт | 1 | Компютърна грамот-  ност, работа с клиентите и обслужването им | 550/431(,14) |
| • Счетоводител | Висше – инженер, икономист | 1 | Комп. грамотност, разбрира как да попълва документи, работа с фирми и потенциални нови клиенти | 650/509(,53) |

* + *Предвиждано обучение или квалификация на персонала:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид на персонала** | **Предвиждано обучение/преквалификация** | **Дати на провеждане** | **Разходи в лв.** |
| • Управител и счетоводител | Обучение в сферата на бизнеса. | 8-13.05.2016 г. | 100 |
| • Продавач-консултант | Обучение за по-висока степен на квалификация | 2-15.05.2016 г. | 120 |
| • Склададжия | Научаване но по-бързи методи за отчет и подредба на инвентар. | 8-9.05.2016 г. | 25 |
| • Шофьор | Явяване на вътрешен шофьорски контролен изпит. | 24-31.04.06 г. | 80 |
| Общо: 325 лева | | | |

**VІІІ. Финансови прогнози**

**8.1. Инвестиционни и експлоатационни разходи**

**8.1.1. Прогнозни отчети за приходите и разходите**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | I | II | III | IV | V | VI | **Общо I-VI** |
| **Приходи от продажби** | **9603.07** | **9532.41** | **9341.97** | **9481.55** | **9622.81** | **9779.11** | **57360.92** |
| **Разходи по икономически елементи:** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **- материали** | **1911.01** | **1896.55** | **1900.61** | **1912.48** | **1918.52** | **1998.26** | **11537.43** |
| **- външни услуги\*** | **650** | **650** | **650** | **650** | **650** | **650** | **3900** |
| **- амортизации** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** | **-** |
| **- работни заплати – бруто (и нето)** | **3120 / 2445,75** | **3120 / 2445,75** | **3120 / 2445,75** | **3120 / 2445,75** | **3120 / 2445,75** | **3120 / 2445,75** | **3120 / 2445,75** |
| **- осигуровки\*\*** | **407.33** | **407.33** | **407.33** | **407.33** | **407.33** | **407.33** | **2443.98** |
| **- други (заем)** | **15.42\*\*\*** | **463.69** | **463.69** | **463.69** | **463.69** | **463.69** | **2333.87** |
| **Печалба** | **3499,31** | **2994,84** | **2800,34** | **2928,05** | **3063,27** | **3139,83** | **18425,64** |

**\*** - Разходи за реклама на фирмата

\*\* -Търговия на едро, без търговията с автомобили и мотоциклети – 0.7%  
\*\*\* - Гратисен период само за първия месец

**8.1.2. Инвестиционни разходи**

**- Магазин:** магазинни рафтове, офис консумативи и апарати за продажба  
 **- Автомобили:** “Фиат” “Добло” и “Тойота” “Корола Версо”

**8.1.3. Прогнозен баланс**

Въз основа на таблица 8.1.1 при приходи **57 360.92** лв. и печалба **18 425,64** лв. за първите 6 месеца, може да се направи прогнозен баланс за следващите 6 месеца с печалба до   
**20 000.00** лева, като за следващата година това число ще нарасне до **20 500.00** лв. при издължаване към банката.

**8.2. Прогнози за очакваните парични потоци**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | I | II | III | IV | V | VI | I-VI |
| **Парични постъпления** | - | - | - | - | - | - | - |
| Приходи от продажби в лв. | 9603.07 | 9532.41 | 9341.97 | 9481.55 | 9622.81 | 9779.11 | 57360.92 |
| **Общо постъпления** | 9603.07 | 9532.41 | 9341.97 | 9481.55 | 9622.81 | 9779.11 | 57360.92 |
| **Парични плащания** | - | - | - | - | - | - | - |
| - материали | 1911.01 | 1896.55 | 1900.61 | 1912.48 | 1918.52 | 1998.26 | 11537.43 |
| - външни услуги | 650 | 650 | 650 | 650 | 650 | 650 | 3900 |
| - работни заплати | 3120 | 3120 | 3120 | 3120 | 3120 | 3120 | 18720 |
| - осигуровки | 407.33 | 407.33 | 407.33 | 407.33 | 407.33 | 407.33 | 2443.98 |
| - други (заем) | 15.42 | 463.69 | 463.69 | 463.69 | 463.69 | 463.69 | 2333.87 |
| **Общо плащания** | 6103,76 | 6537,57 | 6541,63 | 6553,50 | 6559,54 | 6639,28 | 38935,28 |
| **Парични средства в края на периода** | **3499,31** | **2994,84** | **2800,34** | **2928,05** | **3063,27** | **3139,83** | **18425,64** |

**8.3.План за продажбите**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование на стоката** | **Мярка** | Средномесечно | | |
| **Количество** | **Цена** | **Стойност** |
| **1** | **Доставка на подова настилка** | 15 ~ 150 кг | 250 | 2.00 лв. | 500 лв. |
| **2** | **Общо:** |  |  |  | 500 лв. |

1. **Описание на производствения процес/извършваните услуги:**

“Подови покрития” ще извършва следната услуги: монтаж на подовите настилки, дистрибуция на подовите настилки чрез нашата фирма на фиксирани цени или чрез използването на куриерски фирми по предпочитание на клиента. Клиентите също така могат да си вземат поръчката и в нашия магазин и да уточнят удобно за тях време за монтаж или да уточнят, че ще използват друга фирма за монтаж.

1. **Описание на използваната технология:**

“Подови покрития” ще закупува подови настилки от съответната фирма, която ще ни снабдява бързо от предприятието си. Продуктите ни могат да бъдат закупени на място или доставени чрез куриерска фирма или чрез фирмената ни товарна кола.

1. **Себестойност на произведената продукция/услуги**

Продукт: Продажба и монтаж на подови настилки.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование на разходите** | **Разходна норма** | **Единична стойност** | **Обща стойност** |
| 1. Преки разходи | - | **3 261,05** | **39 132,60** |
| 1.1 Суровини и материали | Средно на месец | 1 922,90 | 23 074,80 |
| 1.2 Заплати на производствения персонал | Средно на 1 човек месечно | 624 | 7488 |
| 1.3 ДОО, ДЗПО, ЗО на производствения персонал | Средно на месец | 489.15 | 5869.80 |
| 1.4 Ел.енергия | Месечно | 100 | 1 200 |
| 1.5 Вода | Месечно | 40 | 480 |
| 1.6 Горива | Месечно | 85 | 1020 |
| 1.7 Други преки разходи | - | - | - |
| 2. Непреки разходи | - | **4 237,53** | **50 850,36** |
| 2.1 Заплати за административния персонал | - | - | - |
| 2.2 ДОО, ДЗПО, ЗО за административния персонал | - | - | - |
| 2.3 Заплати за собствениците | 1 човек | 650 | 7 800 |
| 2.4 ДОО, ДЗПО, ЗО за собствениците | 1 човек | 509,53 | 6114.36 |
| 2.5. Наеми | 1 сграда | 1 200 | 14 400 |
| 2.6 Командировки | - | - | - |
| 2.7 Телефон, факс, поща | Месечно | 60 | 720 |
| 2.8 Административни (офис консумативи, промоция и реклама на дейността) | Месечно | 918 | 11 016 |
| 2.9 Ремонт/преустройство и поддръжка на помещения/сгради | - | - | - |
| 2.10 Застраховки | Месечно | 900 | 10 800 |
| 2.11 Амортизация | - | - | - |
| 2.12 Други непреки разходи | - | - | - |
| **Общо разходи за единица продукт 7 498,58** | | | **89 982,96** |

*\*(Добавете горната таблица за всеки произвеждан продукт/услуга)*

1. **Реализирана продукция: - средномесечни стойности за срока на проекта:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Продукт/услуга** | **Средно количество продажби на месец** | **Продажна цена на единица продукт в лв.** | **Приходи от продажби в лв.** |
| • Оглед на помещение | 125 | 10.00 | 125 |
| • Поставяне на подова настилка | 125 | 2.67\* | 333,75 |
| • Доставка на подова настилка | 115 | 2.00 | 230 |
| **Всичко:** | | | 688,75 |

\* - Средно изчислена по т. 5.2.

**8.4. Оценка на риска**

**8.4.1. Прогнозирани заплахи**

Рискът за фирмата може да се очаква от съществуващата конкуренция, която може да снижи авторитета на нашата фирма, да се възползва от наши грешки и да рекламира продуктите/услугите си като ги оправдае като по-добри спрямо нашите. Други рискове включват: нестабилното икономическо състояние в държавата, наложени глоби върху дейността на фирмата, налагане на ограничения в дейността ѝ и от непредвидени събития, които пряко/непряко засягат фирмата ни по какъвто и да е начин.

**8.4.2. Анализ на критичните съотношения**

Загубата на клиенти и високата конкуренция. Спад при закупуването на подови настилки, и спад при извършването на главната услуга на фирмата – монтаж.

**8.4.3. Пътища за преодоляване на риска**

Задържането на добрата репутация на фирмата, обхващате на цялата столицата в рамките на 2-3 години, запазване на конкурентно ниски цени.

**8.5. Необходимост от финансиране**

**8.5.1. Описание на източниците на финансиране (в т.ч. предназначението на кредитите)**

Външен източник за финансиране на нашата фирма “Подови покрития” ще бъде бизнес кредита, който ще ни бъде отпуснат от банка ‘’УниКредит Булбанк’’ АД като той ще бъде в размер от 5 000 лв. и ще служи, като подпомагаща сума към собственият ни капитал, който е в размер на 30 000 лв, като голяма част от тези пари ще бъдат използвани за изплащането на сключения лизинг за колите, които фирмата ще използва.

Вътрешен източник за финансиране е собственият капитал, допринесен от двамата съдружници в размер на 30 000 лв.

**Предвижда се следната структура за финансиране на проекта:**

Собствен капитал: 30 000 лв.

Заемен капитал: 5 000 лв.

Общо:

**8.5.2. Погасителен план на кредита**

**Условия за ползване на банковия кредит:**

Срок за погасяване: 1 година

Годишна лихва: 4 %

Месечна лихва: 4 %  
 Промоционална лихва: 3.7 %

Гратисен период: 1 месец

Общо платена лихва: 115,99 лв.

Общо платена главница: 5000 лв.

Общо главница и лихва: 5115,99 лв.

**Източници на капитал за реализация на бизнес плана**

**Финансиране**

1. *финансова помощ /в лева/- кредит*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Размер | 0 | 5 | 0 | 0 | 0 | Словом: Пет хиляди лева + лихва |

*б) Собствено финансово участие /в лева/*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Размер | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | Словом: Тридесет хиляди лева |

**Инвестиране**

1. *Собствено участие*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Размер | 3 | 5 | 0 | 0 | 0 | Словом: Тридесет и пет хиляди лева |

**8.6. Необходим капитал и структура на капитала за функциониране на бизнеса за 2 години**

1. **Необходим капитал**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Капитални инвестиции** | | **Лева** |
| 1.1. | Земя и сгради | 28 800 |
| 1.2. | Машини и оборудване | 2 990 |
| 1.3. | Мебелировка и обзавеждане | 1 220 |
| 1.4. | Транспортни средства | 12 500 |
| 1.5. | Предоперативни и начални разходи\* | 730 |
| 1.6. | **Междинен сбор:**  **Инвестиции в основен капитал** | 46 240 |
| 1.7. | Оборотен капитал\* | 210 402,52 |
| 1.8. | **Общо необходим капитал:** | 256 642,52 |

\*Забележка: т. 1.5. и 1.7. са разработени в детайли на следващата страница

1. **Структура на необходимия капитал**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Източници на финансиране** | | **Лева** |
| 2.1. | Безвъзмездна финансова помощ | - |
| 2.2. | Собствен финансов принос | 30 000 |
| 2.3. | Остойностен собствен нефинансов принос | **-** |
| 2.4. | Начални собствени финансови средства | **-** |
| 2.5. | Начален собствен нефинансов принос | **-** |
| 2.6. | Реинвестирани собствени финансови средства | **-** |
| 2.7. | Други привлечени средства – заем | 5 000 |
| 2.8. | **Финансиране – общо:** | 35 000 |

Забележка: т. 1.8. трябва да бъде равна на т. 2.8.

1. **Предоперативни и начални разходи**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Вид на разхода** | **Стойност - лв.** |
| 4.1. | Разходи за създаване и регистрация на фирма | 200 |
| 4.2. | Начални административни разходи | 150 |
| 4.3. | Разходи по осигуряване на външно финансиране | 120 |
| 4.4. | Разходи за придобиване на ноу-хау, документация | 160 |
| 4.5. | Други разходи | 100 |
| **4.6.** | **Всичко предоперативни и начални разходи:** \* | 730 |

\* Забележка: т. 4.6. трябва да бъде равна на т. 1.5.

1. **Изчисляване на нуждите от оборотен капитал**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Необходими средства за:\*** | | **Лева** |
| **5.1.** | **Преки разходи:** | **-** |
|  | Суровини и материали | 46 149,60 |
|  | Заплати и осигуровки на производствения персонал | 84 655,92\* |
|  | Ел. енергия, вода и горива | 5 400 |
|  | Други преки разходи | - |
| **5.2.** | **Непреки разходи:** | **-** |
|  | Заплата и осигуровки на административния персонал | - |
|  | Заплата и осигуровки на собствениците | - |
|  | Наеми | 28 800 |
|  | Командировки | - |
|  | Телефон, факс, поща | 1 440 |
|  | Офис консумативи | 6 432 |
|  | Промоция и реклама на дейността | 15 600 |
|  | Обучение и преквалификация на персонала | 325 |
|  | Ремонт/преустройство и поддръжка на помещения/сгради | - |
|  | Консултантски услуги | - |
|  | Застраховки | 21 600 |
|  | Други непреки разходи | - |
| **5.3.** | **Финансови разходи:** | **-** |
|  | Изплащане на кредит (главница и лихви) | 5 115,99 |
|  | Изплащане на лизинг (лихви) | 115,99 |
|  | Други | - |
| **5.4.** | **Необходим оборотен капитал общо: \*\*** | 210 402,52 |

\* - Стойноста включва и работещия собственик, който е самонает.  
\*\* Забележка: сумата от т. 5.4. трябва да бъде равна на сумата от т. 1.7.

**8.7. Необходим капитал и структура на капитала за функциониране на бизнеса за 5 години**

1. **Необходим капитал**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Капитални инвестиции** | | **Лева** |
| 1.1. | Земя и сгради | 72 000 |
| 1.2. | Машини и оборудване | 2 990 |
| 1.3. | Мебелировка и обзавеждане | 1 220 |
| 1.4. | Транспортни средства | 12 500 |
| 1.5. | Предоперативни и начални разходи\* | 730 |
| 1.6. | **Междинен сбор:**  **Инвестиции в основен капитал** | 89 440 |
| 1.7. | Оборотен капитал\* | 501 079 |
| 1.8. | **Общо необходим капитал:** | 590 519 |

\*Забележка: т. 1.5. и 1.7. са разработени в детайли на следващата страница

1. **Структура на необходимия капитал**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Източници на финансиране** | | **Лева** |
| 2.1. | Безвъзмездна финансова помощ | - |
| 2.2. | Собствен финансов принос | 30 000 |
| 2.3. | Остойностен собствен нефинансов принос | - |
| 2.4. | Начални собствени финансови средства | - |
| 2.5. | Начален собствен нефинансов принос | - |
| 2.6. | Реинвестирани собствени финансови средства | - |
| 2.7. | Други привлечени средства | 5 000 |
| 2.8. | **Финансиране – общо:** | 35 000 |

Забележка: т. 1.8. трябва да бъде равна на т. 2.8

1. **Предоперативни и начални разходи**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Вид на разхода** | **Стойност - лв.** |
| 4.1. | Разходи за създаване и регистрация на фирма | 200 |
| 4.2. | Начални административни разходи | 150 |
| 4.3. | Разходи по осигуряване на външно финансиране | 120 |
| 4.4. | Разходи за придобиване на ноу-хау, документация | 160 |
| 4.5. | Други разходи | 100 |
| **4.6.** | **Всичко предоперативни и начални разходи:** \* | 730 |

\* Забележка: т. 4.6. трябва да бъде равна на т. 1.5.

1. **Изчисляване на нуждите от оборотен капитал**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Необходими средства за:\*** | | **Лева** |
| **5.1.** | **Преки разходи:** | **-** |
|  | Суровини и материали | 115 374 |
|  | Заплати и осигуровки на производствения персонал | 187 200 |
|  | Ел. енергия, вода и горива | 13 500 |
|  | Други преки разходи | - |
| **5.2.** | **Непреки разходи:** | **-** |
|  | Заплата и осигуровки на административния персонал | - |
|  | Заплата и осигуровки на собствениците | - |
|  | Наеми | 72 000 |
|  | Командировки | - |
|  | Телефон, факс, поща | 3 600 |
|  | Офис консумативи | 16 080 |
|  | Промоция и реклама на дейността | 39 000 |
|  | Обучение и преквалификация на персонала | 325 |
|  | Ремонт/преустройство и поддръжка на помещения/сгради | - |
|  | Консултантски услуги | - |
|  | Застраховки | 54 000 |
|  | Други непреки разходи | - |
| **5.3.** | **Финансови разходи:** | **-** |
|  | Изплащане на кредит (главница и лихви) | 5115,99 |
|  | Изплащане на лизинг (лихви) | 115,99 |
|  | Други | - |
| **5.4.** | **Необходим оборотен капитал общо: \*\*** | 501 079 |

\*\* Забележка: сумата от т. 5.4. трябва да бъде равна на сумата от т. 1.7.

**ІХ. Приложения**

-декларация за предмета на дейност на фирмата и съдружниците

на фирмата

- Заявления за регистрация на ООД

- Заявление за регистрация по закона за ДДС

- Договор за банков кредит

- Погасителен план

- Длъжностни характеристики  
 - Договор за наем

- Трудови договори

- Допълнително споразумение по договора

**-** Договор за учредяване на дружество с ограничена отговорност

**-** Договор за лизинг

- Заявление А4

