



Cooperation Programme

Interreg V-A Greece-Bulgaria 2014-2020

“Market Changer”

“MarCh”

MIS Code: 5070788

Project Website: <http://marchproject.eu>

Deliverable 6.5.3

Compiling Business Plans for BuSSes for the next 3 years

Regional Industrial Association – Kardzhali

The Project is co-funded by the European Regional Development Fund (ERDF) and by national funds of the countries participating in the Interreg V-A “Greece-Bulgaria 2014-2020” Cooperation Programme



Author: Trainer Consult Ltd

Kardzhali, 2023

The contents of this guide or publication or deliverable are sole responsibility of the Regional Industrial Association – Kardzhali and can in no way be taken to reflect the views of the European Union, the participating countries the Managing Authority and the Joint Secretariat.

Съдържание

ПРЕДГОВОР	3
ENGLISH SUMMARY:	4
ВЪВЕДЕНИЕ:	7
БИЗНЕС ПЛАН	22
МАРКЕТИНГОВ ПЛАН:	22
ФИНАНСОВ ПЛАН (3 Г.)	25
ПРЕДИВИКАТЕЛСТВА И ЗАПЛАХИ	30

ПРЕДГОВОР

За проекта:

Проектът MarCh се изпълнява от участници – обучителни организации и браншови структури, както следва:

- Транснационална компания за образование и развитие AMKE - TRANSCOOP, като координатор
- Център за развитие на гръцката търговия и предприемачество – KAELE
- Федерация за търговия и предприемачество на Тракия – ОЕЕ и
- Регионален съюз на индустриалците Кърджали – АПИ Кърджали, България.

Бюджетът на проекта възлиза на 628 708,77 евро, а продължителността му е 24 месеца.

За Дейността: Съставяне на бизнес план за Център за подкрепа на бизнеса за следващите 3 години е във връзка с изпълнение на дейност 6.5.3 по проект MarCh - Market Changer.

Проектът MarCh се изпълнява в региони Тракия (регионални единици Ксанти, Родопи и Еврос) в Гърция и в област Кърджали в България.

Въпреки големите промени, настъпили през последните десетилетия на глобално ниво (концентрация на търговията в малък брой световно действащи търговски вериги, навлизане на местните пазари на международни бизнеси и др.), с пряко въздействие върху местните икономики, MarCh приема, че местния бизнес все още има своите потенциали, които, ако бъдат правилно разгърнати, могат да доведат местните предприятия до успех и растеж: качество на продуктите в някои случаи, ниски цени в други, заедно с дълго присъствие и традиция на местните пазари, близост до клиенти и т.н. са в основата за оцеляването и растежа на местните МСП. Но това, което липсва на местните предприятия, са знания и опит в изпълнение на множество управленски дейности, както и подходящи площи и подкрепа за стартиращите предприятия.

Бизнес планът е изготвен от Стопанска камара – Кърджали, посредством изпълнител по договор.

Повече информация можете да намерите на интернет страницата на проекта <http://marchproject.eu>

ENGLISH SUMMARY:

PREFACE

Project MarCh aims at changing the entrepreneurship conditions in the project areas by applying integrated schemes to exploiting the advantages of the areas & to improving the competitiveness of the local businesses. To this end the local economic environment is explored, needs of the local businesses assessed, competitiveness strategies designed, Business Support Structures (BuSSes) established, interventions to existing businesses & potential start-ups applied, digital tools to facilitating business operation developed.

More information can be found on the project's internet site <http://marchproject.eu>

Strategic context (ENGLISH SUMMARY)

BuSS Kardzhali is a business support structure, managed by Regional Industrial Association Kardzhali and situated in Kardzhali city, at address 99 "Bulgaria" blvd.

Scope of the BuSS Kardzhali is to provide continuously supporting of SMP of Kardzhali district, using the infrastructure and results obtained from the implementation of the MarCh project and carry out activities contributing to the competitiveness of the enterprises in the areas of the MarCh project and beyond.

The above scope can be pursued by the following indicative activities:

- Carrying out surveys to recording problems and challenges faced by the enterprises in the aforementioned areas
- Compiling studies on specific issues concerning the local business communities
- Formulating strategies towards strengthening the competitiveness of the local business communities
- Designing plans for the development of the areas envisaged by the undersigning parties
- Implementing actions for the development of the human resources in the areas of origin of the undersigning parties
- Utilizing the infrastructure developed in the context of MarCh
- Maintaining and expanding the digital infrastructure (digital portals) developed within MarCh project
- Implementing counseling interventions to businesses in the areas envisaged
- Designing business plans and offering guidance to young entrepreneurs and already operating businesses
- Carrying out diagnostic analyses for businesses in order to help them to strengthen their competitiveness
- Enhancing the cooperation between the business and the research community
- Enhancing the cross border cooperation of enterprises and organizations between the two countries of origin of the here undersigning parties
- Cooperating with other Collective Bodies of Entrepreneurship and Professional Organizations
- Cooperating with Local and Regional Authorities and other public bodies and
- Carrying our any other activity contributing to the scope of the present.

Services:

- Provision of workspace equipped with furniture, computers, communications and office equipment on preferential terms for hourly use;
- the provision of common facilities (meeting rooms, meeting and training rooms, kitchen facilities, etc.);
- project expertise, assistance in drawing up a business plan;
- consultancy services on various aspects of business activity;
- external specialists and mentors, professional development and training services (thematic seminars and training);
- intellectual property protection and evaluation services, licensing and certification of innovative products;
- assistance in obtaining bank loans, providing guarantees to banks, attracting venture capital funds and business angels;
- project design for investors: design and preparation of presentation materials, organization of exhibitions and project presentations (pitches) and other services.
- Informing and advising on regulatory requirements for different types of activities and regimes in Bulgaria.
- marketing services, including SEO, online advertising, etc.
- Talent search;
- Publication of job advertisements;
- Publication of advertisements for the sale of goods.

Infrastructure:

- Office premises: 3 x 20 m²
- Conference room: 20 seats

Office equipment:

- 12 computers 1000 E (notebooks)
- Multimedia projector HD LED – 1 ;
- Printer A4 B/W (MFD) -1 ;
- Video display (monitor) min 60" – 1 ;
- Router WiFi , Dualband, Gigabit (1 for the project staff network and 1 for the trainees/guests) – 2 ;
- Network
- Videoscreen – 1;
- Flipchart – whiteboard A+ 100x70 – 1 ;
- Seminar chairs with integrated tables – 20 ;

Online IT Infrastructure:

- Digital Data Base for Branch Professionals
- Labor market digital platform
- Digital market place with business' assessment tool

BuSS' staff:

- Office Manager
- Technical assistant
- Consultants

The operating expenses for BuSS Kardzhali:

Operating expenses for a BuSS Kardzhali will include some of the following items:

- Staff costs
- Accountancy fees
- Insurance costs
- Software licenses: In order to provide efficient and effective support services, you will need to invest in software licenses for various tools and platforms. These can include project management software, communication tools, and accounting software.
- Banking fees
- Marketing and advertising
- Rent and utilities
- Office supplies
- Professional development services
- Travel expenses
- Legal fees
- Telephone and internet: phone and internet services to communicate with clients and manage projects.
- Office equipment maintenance

FINANCIAL PLAN (3 Y)

- **Business Plan Financial Summary**

A 3 year financial plan is attached to the Business Plan as an appendix.

ВЪВЕДЕНИЕ:

Стратегически контекст

BuSS Кърджали е структура за подпомагане на бизнеса, управлявана от Регионална стопанска камара Кърджали и намираща се в град Кърджали, на адрес бул. „България” 99.

BuSS Кърджали ще се насочи към подпомагане на малки и средни предприятия (МСП) в област Кърджали. Някои примери за предприятия, към които BuSS Кърджали може да предложи помощ, включват:

BuSS Кърджали ще се фокусира върху подпомагането на предприятия в областта на селското стопанство и преработката на храни в региона. Някои примери за предприятия, към които BuSS Кърджали може да предложи помощ, включват:

Земеделски производител: Ферма, която отглежда плодове, зеленчуци или животни в региона. BuSS Кърджали може да помогне на фермата да подобри своите практики за управление на земята, да намери нови пазари и да кандидатства за финансиране.

Преработвателна компания: Компания, която преработва земеделски продукти в готови за консумация храни, като консервиране, замразяване или сушене. BuSS Кърджали може да помогне на компанията да разработи нови продукти, да намери клиенти и да кандидатства за финансиране.

Компания за био земеделие: Компания, която практикува биологично земеделие и произвежда сертифицирани биологични продукти. BuSS Кърджали може да помогне на компанията да намери нови пазари, да разработи маркетингова стратегия и да кандидатства за финансиране.

Компания за пчеларство: Компания, която произвежда мед, пчелен восък или други пчелни продукти. BuSS Кърджали може да помогне на компанията да подобри своите практики за пчеларство, да намери нови пазари и да кандидатства за финансиране.

Компания за производство на вино: Компания, която произвежда вино от грозде, отглеждано в региона. BuSS Кърджали може да помогне на компанията да подобри своите винарски техники, да намери нови пазари и да кандидатства за финансиране.

Компания за млечни продукти: Компания, която произвежда млечни продукти като сирене, кисело мляко или масло от мляко, добито в региона. BuSS Кърджали може да помогне на компанията да подобри своите млечни продукти, да намери нови пазари и да кандидатства за финансиране.

Компания за производство на ядки: Компания, която произвежда ядки като фъстъци, лешници или бадеми. BuSS Кърджали може да помогне на компанията да подобри своите практики за отглеждане на ядки, да намери нови пазари и да кандидатства за финансиране.

Компания за производство на билки и подправки: Компания, която отглежда и преработва билки и подправки в региона. BuSS Кърджали може да помогне на компанията да подобри своите практики за отглеждане на билки и подправки, да намери нови пазари и да кандидатства за финансиране.

Ресторант: Ресторант, който предлага кухня, вдъхновена от региона, използвайки пресни съставки от местни фермери и производители. BuSS Кърджали може да помогне на ресторанта да разработи меню, да намери доставчици и да кандидатства за финансиране.

Сладкарница: Сладкарница, която произвежда торти, сладкиши и други сладкарски изделия, използвайки местни съставки. BuSS Кърджали може да помогне на сладкарницата да разработи нови продукти, да намери клиенти и да кандидатства за финансиране.

Закусвалня: Закусвалня, която предлага бърза храна, като сандвичи, палачинки и омлети, използвайки пресни местни съставки. BuSS Кърджали може да помогне на закусвалнята да разработи меню, да намери доставчици и да кандидатства за финансиране.

Хлебопекарна: Хлебопекарна, която пече хляб, кифли и други хлебни изделия, използвайки местни зърнени култури. BuSS Кърджали може да помогне на хлебопекарната да подобри своите рецепти, да намери клиенти и да кандидатства за финансиране.

Сладкарска промишленост: Фабрика, която произвежда сладкарски изделия в големи количества за продажба на търговци на дребно или дистрибутори. BuSS Кърджали може да помогне на фабриката да разработи нови продукти, да намери клиенти и да кандидатства за финансиране.

Месопреработвателно предприятие: Компания, която преработва месо, като колбаси, наденици и шунка, използвайки местни животински продукти. BuSS Кърджали може да помогне на компанията да подобри своите продукти, да намери клиенти и да кандидатства за финансиране.

BuSS Кърджали ще се стреми да помогне на тези предприятия да растат и да процъфтяват, като им предоставят необходимите ресурси, знания и подкрепа, за да успеят в силно конкурентния свят на селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост. Обхватът на BuSS Кърджали е да осигури непрекъснатата подкрепа на СМП на област Кърджали, използвайки инфраструктурата и резултатите, получени от изпълнението на проект MarCh и да извършва дейности, допринасящи за конкурентоспособността на предприятията в областите на проекта MarCh и извън него.

Горният обхват може да бъде преследван чрез следните примерни дейности:

- Провеждане на проучвания за регистриране на проблеми и предизвикателства, пред които са изправени предприятията в гореспоменатите области
- Изготвяне на проучвания по специфични въпроси, засягащи местните бизнес общности
- Формулиране на стратегии за укрепване на конкурентоспособността на местните бизнес общности
- Изготвяне на планове за развитие на териториите, предвидени от долуподписаните страни
- Прилагане на действия за развитие на човешките ресурси в районите на произход на долуподписаните страни
- Използване на инфраструктурата, разработена в контекста на март
- Поддържане и разширяване на цифровата инфраструктура (цифрови портали), разработена в рамките на проект MarCh
- Осъществяване на консултантски интервенции за бизнеса в предвидените области
- Изготвяне на бизнес планове и предлагане на насоки на млади предприемачи и вече работещи предприятия
- Извършване на диагностични анализи за бизнеса, за да им помогне да засилят своята конкурентоспособност
- Засилване на сътрудничеството между бизнеса и изследователската общност
- Засилване на трансграничното сътрудничество на предприятия и организации между двете страни на произход на долуподписаните страни
- Сътрудничество с други колективни органи на предприемачеството и професионални организации
- Сътрудничество с местни и регионални власти и други обществени органи и
- Извършване на всяка друга наша дейност, допринасяща за обхвата на настоящето.

Съответствие с общата рамка на проект MarCh:

Във връзка с резултатите по D 3.5.2 се набелязаха стратегически приоритети, цели и мерки, които трябва да се изпълняват, включително чрез настоящия бизнес план, както следва:

СТРАТЕГИЧЕСКА ЦЕЛ 1

ПОДОБРЯВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ КЛИМАТ И БИЗНЕС ПРИВЛЕКАТЕЛНОСТТА НА РЕГИОНА ЧРЕЗ ИНВЕСТИЦИИ В ЧОВЕШКИЯ КАПИТАЛ И СВЪРЗАНАТА С БИЗНЕСА ИНФРАСТРУКТУРА.

Тази стратегическа цел подкрепя действията и мерките за преодоляване на изоставането на регионалната икономика от средната за страната. В допълнение към навакването на изоставането чрез специфично насочена подкрепа на националната и регионалната политика, област Кърджали следва да мобилизира и включи своя специфичен потенциал за растеж и движещите сили на растежа, както и да укрепи сравнителните си предимства. Недостатъчно използваните ресурси, които също са потенциал за регионално развитие в положителна посока, включват селското стопанство, природните ресурси и културното наследство. Необходимо е да се приложат мерки за ефективно използване и валоризиране на тези специфични потенциали във всички части на региона и да се адаптират към тях областите на обучение на човешките ресурси и необходимата инфраструктура - агро, достъп до културни и туристически обекти и изграждане на производствени и логистични съоръжения.

СТРАТЕГИЧЕСКА ЦЕЛ 2

БАЛАНСИРАНО ГРАДСКО РАЗВИТИЕ И НАМАЛЯВАНЕ НА РЕГИОНАЛНИТЕ РАЗЛИЧИЯ В КАЧЕСТВОТО НА ЖИВОТ

Елементите на регионалната и местната инфраструктура са основен фактор, стимулиращ развитието на бизнеса и икономическото балансиране на територията. Развитието на регионалната инфраструктура е и потенциален източник за привличане на инвестиции, създаване на нови работни места и подобряване на качеството на живот.

СТРАТЕГИЧЕСКА ЦЕЛ 3

РАЗВИТИЕ НА АДМИНИСТРАТИВНИЯ КАПАЦИТЕТ И УВЕЛИЧАВАНЕ НА ВЪЗМОЖНОСТИТЕ ЗА ПРИВЛИЧАНЕ НА ИНВЕСТИЦИИ В РЕГИОНА

За да се създадат по-добри възможности за бизнес и да се подобри качеството на живот, инвестициите в административния капацитет и в повишаването на ефективността на публичните администрации и публичните услуги са от особено значение. Нарастващите изисквания на гражданите и бизнеса за бързина и качество на услугите изискват насочване на ресурсите към оптимизиране на процесите на предоставяне на административни услуги и хоризонталната оперативна свързаност на публичните институции.

ПРИОРИТЕТИ, СПЕЦИФИЧНИ ЦЕЛИ, ДЕЙСТВИЯ/МЕРКИ/ПРОЕКТИ, НЕОБХОДИМИ ЗА ПОСТИГАНЕ НА ЦЕЛИТЕ И ПРИОРИТЕТИТЕ

Стратегията се фокусира върху следните приоритети, специфични цели и мерки за развитието на област Кърджали:

Приоритет 1: Подобряване на икономическия климат и бизнес привлекателността на региона чрез инвестиции в човешки капитал и свързана с бизнеса инфраструктура.

Специфични цели:

1.1. Подобряване на качеството на образованието и обучението чрез увеличаване на броя на завършилите висше образование и придобиване на професионална квалификация.

Действия/мерки/проекти:

1.1.1. Разработване и изпълнение на програми за продължаващо обучение и повишаване на квалификацията на заетите лица в целевите отрасли.

1.1.2. Прилагане на мерки за насърчаване на дуалното обучение и стажовете в предприятията.

1.1.3. Подобряване на материалната база и оборудването в образователните институции.

1.1.4. Насърчаване на сътрудничеството между образователните институции и бизнеса за осигуряване на съответствие на учебните програми с нуждите на пазара на труда.

1.2. Подобряване на достъпа до качествено здравеопазване чрез модернизиране на здравната инфраструктура и осигуряване на достатъчно медицински персонал.

Действия/мерки/проекти:

1.2.1. Изпълнение на проекти за обновяване и оборудване на лечебни заведения.

1.2.2. Привличане и задържане на здравни специалисти чрез подобряване на условията на труд и заплащане.

1.2.3. Разработване и прилагане на програми за превенция и ранно откриване на заболявания.

1.3. Подобряване на достъпа до финансови услуги чрез насърчаване на развитието на финансовия сектор и осигуряване на достъп до финансиране за микро-, малки и средни предприятия (МСП).

Действия/мерки/проекти:

1.3.1. Създаване на гаранционни фондове за подпомагане на МСП при получаване на банкови заеми.

1.3.2. Насърчаване на развитието на алтернативни финансови инструменти, като например микрокредитиране и дялово финансиране.

1.3.3. Подобряване на финансовата грамотност на населението чрез обучения и информационни кампании.

1.4. Подобряване на транспортната свързаност чрез развитие на пътната, железопътната и въздушната инфраструктура.

Действия/мерки/проекти:

1.4.1. Изпълнение на проекти за рехабилитация и строителство на пътища, свързващи общинските центрове и граничните пунктове.

1.4.2. Модернизация на съществуващата жп инфраструктура и проучване на възможностите за развитие на нови железопътни линии.

1.4.3. Развитие на летищна инфраструктура и услуги за улесняване на международния въздушен транспорт.

1.5. Подобряване на достъпа до широколентов интернет чрез разширяване на покритието и подобряване на качеството на услугата.

Действия/мерки/проекти:

1.5.1. Изпълнение на проекти за развитие на широколентова инфраструктура в райони, където липсва такава.

1.5.2. Насърчаване на частните инвестиции в телекомуникационната инфраструктура.

1.5.3. Провеждане на кампании за повишаване на осведомеността относно ползите от използването на цифрови технологии.

Приоритет 2: Балансирано градско развитие и намаляване на регионалните различия в качеството на живот.

Специфични цели:

2.1. Подобряване на жилищните условия чрез насърчаване на социалния жилищен фонд и прилагане на мерки за енергийна ефективност.

Действия/мерки/проекти:

2.1.1. Разработване и прилагане на политики и програми за насърчаване на социалния жилищен фонд.

2.1.2. Прилагане на мерки за енергийна ефективност в съществуващия жилищен фонд, включително обновяване на сгради и внедряване на възобновяеми енергийни източници.

2.1.3. Подобряване на качеството на услугите, предоставяни от комуналните услуги, включително водоснабдяване, канализация и управление на отпадъците.

2.2. Подобряване на обществените пространства и инфраструктурата чрез развитие на зелени площи, паркове и зони за отдих.

Действия/мерки/проекти:

2.2.1. Изпълнение на проекти за развитие на зелена инфраструктура в градските райони.

2.2.2. Реновиране и поддържане на обществени пространства, включително площи, паркове и пешеходни зони.

2.2.3. Подобряване на достъпа до спортни и развлекателни съоръжения.

2.3. Насърчаване на културното и историческо наследство чрез опазване, реставрация и популяризиране на културните забележителности.

Действия/мерки/проекти:

2.3.1. Прилагане на мерки за опазване и реставриране на културни паметници и исторически сгради.

2.3.2. Организиране на културни събития и фестивали, които показват местното културно наследство.

2.3.3. Разработване на интегрирани туристически продукти, които включват културни, природни и исторически забележителности.

Приоритет 3: Развитие на административен капацитет и увеличаване на възможностите за привличане на инвестиции в региона.

Специфични цели:

3.1. Подобряване на институционалната рамка за привличане на инвестиции чрез подобряване на регулаторната среда и предоставяне на качествени услуги на бизнеса.

Действия/мерки/проекти:

3.1.1. Рационализиране на процедурите за издаване на разрешителни и опростяване на административните процедури за бизнеса.

3.1.2. Въвеждане на електронни услуги за бизнеса и гражданите.

3.1.3. Подобряване на капацитета на държавните служители за предоставяне на качествени услуги на бизнеса.

3.2. Подобряване на бизнес средата чрез насърчаване на иновациите, предприемачеството и интернационализацията на бизнеса.

Действия/мерки/проекти:

3.2.1. Насърчаване на иновациите чрез разработване и прилагане на политики и програми, които подкрепят научните изследвания и технологичното развитие.

3.2.2. Подпомагане на развитието на предприемаческата екосистема чрез създаване на инкубатори, акселератори и споделени работни пространства.

3.2.3. Насърчаване на интернационализацията на бизнеса чрез участие в международни търговски изложения и форуми.

3.3. Подобряване на координацията между различните заинтересовани страни за по-ефективно използване на ресурсите и постигане на целите на регионалното развитие.

Действия/мерки/проекти:

3.3.1. Създаване на платформи за диалог и сътрудничество между публичния и частния сектор, гражданското общество и академичните среди.

3.3.2. Разработване на интегрирани планове за развитие, които отчитат специфичните нужди и потенциали на отделните територии.

3.3.3. Насърчаване на партньорствата за териториално сътрудничество със съседни региони и държави.

УЧАСТИЕ В ПАРТНЬОРСТВА И РАЗВИТИЕ НА ИНОВАЦИИ

Иновации

Иновационната стратегия за интелигентна специализация 2021 – 2027 г. (ИСИС) (в проект)

- Основните тематични оси на Стратегията/ите

Стратегията е едно от ключовите условия за предоставяне на България на достъп до ресурсите до двете европрограми за България по линия на МИР – Програма „Конкурентоспособност и иновации в предприятията“ 2021-2027 г. (ПКИП) с бюджет 3 млрд. лв. и Програма „Научни изследвания, иновации и дигитализация за интелигентна трансформация“ 2021-2027 г. (ПНИИДИТ) с бюджет малко над 2 млрд. лв. Общият бюджет на програмите е над 5 млрд. лв.

Стратегията дефинира пет тематични области, в които България разполага с конкурентно предимство и капацитет за интелигентна специализация.

Първата е „Информатика и ИКТ“ – това е един от най – бързо развиващите се сектори в икономиката, насочен към разработване на софтуерни и информационни системи, както и сектор с висок експортен потенциал, привличащ значителни чуждестранни инвестиции.

Втората е „Мехатроника и микроелектроника“ – обхващаща проектирането, технологията, производството и експлоатацията и приложението на мехатронните системи и интегралните схеми (чиповете) в широк спектър от сектори – информационни технологии, комуникации, автомобилостроене, машиностроене, аерокосмическа индустрия, земеделие, медицина, битова електроника и т.н. Пример за мехатронен подход с доказан потенциал за страната са автоматизираните машини и системите за роботизация и автоматизация.

Третата е „Индустрия за здравословен живот, биоикономика и биотехнологии“ – с насоченост към иновациите в областта на чистото производство/производството на биопродукти – храни, козметика, лекарства, произведени от български суровини и предлагане на медицински, лечебни и възстановителни услуги.

Четвъртата е „Нови технологии в креативните и рекреативните индустрии“ – модернизиране на индустриите и бизнес секторите с творчески принос, обновяване на градските и селските райони, проектиране на продукти и услуги, произвеждане и дигитализиране на съдържание.

Петата е „Чисти технологии, кръгова и нисковъглеродна икономика“ – намаляване на потреблението на ресурсите във всички икономически сектори и сфери на обществен живот, стимулиране на кръгова икономика (произведи-използвай- изхвърли), повишаване на ресурсната, и в частност, енергийната производителност при следване на принципите на кръговата икономика и стимулиране внедряването на нисковъглеродни, ресурсно ефективни и безотпадни технологии.

Визията на ИСИС е България да се развие като център за средно- и високотехнологични иновации в стратегически области с утвърден капацитет и пазарни позиции. Също така да подкрепи и утвърди като устойчива, модерна и иновативна предприемаческата екосистема

в България. Сред основните цели на Стратегията е подобряване на научноизследователската система и иновационно представяне на предприятията.

Представеният проект на ИСИС е доразвито и актуализирано издание на документа от програмния период 2014-2020, разработено в съответствие с целите за устойчиво развитие на ООН и шестте приоритета на Европейската комисия за 2019- 2024 г. – Европейският зелен пакт, Европа подготвена за цифровата ера, Икономика в интерес на хората, По-силна Европа на световната сцена, Утвърждаване на европейския ни начин на живот и Нов тласък за европейската демокрация.

- Производство на знания и иновации в областта

Научната дейност в област Кърджали се развива по линия на две основни направления:

- Изследователска и научна дейност от ВУЗ и публични изследователски центрове и
- Научни и развойни центрове към предприятия и членове на НТС-Кърджали

- Трансфер на иновации – залог на връзки. изследователски институции и бизнес общността

Трансферът на технологии е важна и неразделна част от иновационния процес. Държавни лаборатории, изследователски институти, университети са мотивирани и подкрепяни от приложното технологично използване на техните изследвания.

В съвременния свят стратегията за оцеляване и развитие на обществото и държавите се основава главно единствено на желанието за лидерство в различни области на дейност. За създаване на нови модели, прототипи, технологии и продукти, както и тяхното преобразуване в съвременния свят се използва терминът „иновация“, който има много дефиниции.

Трансферът на технологии е основната форма за насърчаване на иновациите от етапа на разработка до търговското внедряване.

Тази концепция включва всякакви начини за превръщане на една идея в търговски продукт: прехвърляне на патенти, техническа документация, обмен на научни разработки, създаване на съвместни предприятия и т.н. .

На настоящия етап от развитието на световната икономика трансферът на технологии служи като един от източниците на икономическа независимост, тъй като предоставя на икономическите субекти стратегически възможности за развитие на вътрешния пазар и нови развиващи се индустрии, заемайки и адаптирайки постиженията на повече развити страни, вградени в транснационалната инфраструктура на световните пазари. Отчитайки потенциала на всеки икономически субект, трябва да се разработи собствен подход към трансфера на технологии във връзка с организацията на производството и иновационната политика.

В област Кърджали този трансфер е изразен по линия на няколко направления:

- от публични научни центрове към бизнеса;
- от свързани чуждестранни предприятия (холдингови дружества - майки) към местни дружества;
- от независими научни работници към местни предприятия.

Политики и планове за действие за развитие на заетостта, човешките ресурси и предприемачеството

• Основни стратегии

- Стратегия по заетостта на Република България 2021-2030 г.. Документът е разработен въз основа на постигнатите резултати от предходната Актуализирана стратегия по заетостта 2013 – 2020 г. и натрупания опит на страната като пълноправен член на ЕС. Отчетени са икономическите и социалните предизвикателства през последните години, както и въздействието на пандемията от COVID-19 върху обществото. Действията в Стратегията са обвързани и с ангажиментите на България в областта на заетостта, произтичащи от необходимостта от изпълнение на Плана за действие на Европейския стълб за социалните права;
- Регионална програма за заетост на област Кърджали - 2021 г. с цел Повишаване на заетостта в област Кърджали чрез осигуряване на заетост на безработни лица от неравнопоставените групи на пазара на труда в област Кърджали като предпоставка за преодоляване на социалната им изолация и за пълноценното им интегриране в обществото.

Организации и органи за развитие в подкрепа на предприемачеството

• Организации за местно развитие

- Ангажираност на публичните институции и местните организации в областта на регионалното развитие

Провеждането на държавната политика в областта на регионалното развитие се основава на принципите, формулирани в Закона за регионалното развитие, а именно:

- Единен подход за планиране и програмиране;
- Концентрация на ресурсите за постигане на целите на регионалното развитие;
- Партньорство, публичност и прозрачност на всички нива при осъществяване на планирането, програмирането, финансирането, наблюдението и оценката;
- Допълване на финансирането от национални публични източници при съвместно финансиране с други източници;

- Междуведомствена координация на дейността на компетентните органи в процеса на планирането и програмирането, ресурсното осигуряване, реализацията, наблюдението и оценката;
- Съгласуваност с другите структуроопределящи политики, инструменти и действия на международно, национално и регионално равнище.

За осъществяване на целите и приоритетите на Областната стратегия за развитие на Област Кърджали, освен цитираните по-горе принципи, се спазват и принципите на:

- Децентрализация;
- Субсидиарност;
- Устойчиво развитие;
- Укрепване на партньорството;
- Гражданско участие в процеса на планиране.

Действията на публичните институции и местните организации в областта на регионалното развитие са насочени към постигане на вертикална координация - между Регионалния съвет за развитие, Областния съвет за развитие и общините, на хоризонтална координация - между различните звена, ведомства и актьори на областно ниво, и ефективна допълняемост при изпълнение на целите и приоритетите на Областната стратегия за развитие на Област Кърджали.

Необходимо е да се изградят и работещи информационни канали, които да осигуряват възможност за пряка комуникация, обмен на информация и задълбочаване на партньорството между структурите, намиращи се на различни управленски нива. Наблюдението и контрола осигуряват база за сравнение, обобщение и ефективност на стратегическото планиране. Добрите резултати от реализацията на стратегическия процес засилват значението и авторитета на Областния съвет за развитие, Областния управител и местните партньори, а това зависи главно от успешната координация между регионалните институции при реализирането на регионалната политика.

Местните институции и тяхната ангажираност в областното развитие е неотменна необходимост, защото органите на управление са ефективни, когато мислят и действат стратегически, грижат се за бъдещето и за това как да го изградят съвместно. Но без развитието на административния капацитет е невъзможно усвояването на средствата от Предприсъединителните и Структурните инструменти и Кохезионния фонд.

Организация и координация на дейността за постигане на целите

Отговорностите за изпълнението на Стратегиите за визия и местно развитие за област Кърджали са ясно разпределени между партньорите от Област Кърджали и общините. Особено важно е да се поддържа постоянна връзка и контакт между Областната администрация, общините, бизнеса и неправителствените организации, тъй като те са основните партньори при разработването и реализирането на Областната стратегия за развитие. От добрата координация между тях зависи успешното ѝ изпълнение.

Местните партньори при разработването и изпълнението на Областната стратегия за развитие на Област Кърджали са общините, бизнес организации, неправителствени организации, фирми и други.

Стопанска камара - Кърджали и местните структури са основните участници и партньори в процеса на формиране и прилагане на приоритетите, целите и мерките, визирани в Стратегията.

Местните власти

Участват в реализирането на целите и приоритетите на Националната стратегия за регионално развитие чрез формулирането и приемането на общински планове за развитие и програми за реализация, чрез мобилизиране на местните финансови, човешки и организационни ресурси, включително на частния и неправителствения сектор за изпълнение на мерките и проектите на тези планове и програми, за развитие и прилагане на местните инициативи с над общинско значение, за осигуряване на информация и публичност на действията за местно развитие. В редица случаи общините ще бъдат конкретни изпълнители на проекти, а в останалите - бенефициенти от изпълнението на проекти в резултат на усвояване на средства от фондовете на Европейския съюз. Участието на социално-икономическите партньори, неправителствения и частния сектор в политиката на регионалното развитие в рамките на Областната стратегия за развитие ще бъде широко застъпено. В процеса на работа по стратегията те обогатяват централните, регионалните и местните органи с нови идеи на база на техния практически опит и подпомагат вземането на решения с по-голям обществен консенсус, участват в реализирането на партньорства на местно и регионално ниво за изпълнението на стратегията, допринасят със собствени средства за реализиране на дейности по целите и приоритетите на стратегията.

Организации на работодателите

Подпомагат реализацията на Областната стратегия за развитие като обект и бенефициент на политиките и действията, свързани с регионалното развитие. Те имат и значителни възможности за подпомагане на информационни, образователни и квалификационни, посреднически и други компоненти на действията по реализацията ѝ.

Организации на работниците и служителите

Основен партньор на властите на централно, областно и местно ниво в процеса на формиране и прилагане на регионалната политика.

Неправителствените организации

Имат функцията на полезен коректив по отношение подготовката на Областната стратегия за развитие и на реален участник в нейното изпълнение. Те имат широки възможности за подпомагане на информационни, образователни и квалификационни, маркетингови и други компоненти на действията по реализацията ѝ. Голяма част от тях пряко ще участват в реализацията на проекти и действия за регионално развитие, финансирани от европейски и национални фондове. Фактор за успешното им включване в реализацията на стратегията е усъвършенстване на механизмите и процедурите за партньорство.

• Изследователски институции

Публични:

НТС-Кърджали

Минно-Геоложки Университет "Св. Иван Рилски", филиал Кърджали

ПУ „Паисий Хилендарски”- филиал ”Любен Каравелов”, гр.Кърджали

Трансграничен изследователски център „Околна среда и здраве” към РЗИ-Кърджали

Частни:

Научно-изследователски център към „Теклас-България“ ЕАД

• Институции за образование и обучение

Област Кърджали разполага с необходимата мрежа от учебни заведения с оптимална за досегашните потребности структура за образование, професионална подготовка и получаване на висша образователна степен.

В областта функционират 175 бр. учебни заведения, както следва:

- детски градини -74;
- училища – 87;
 - начални – 2;
 - основни – 53;
 - СОУ – 15;
 - духовна гимназия – 1;

профилирана гимназия – 1- ГПЧЕ „Христо Ботев”

специални училища -1;

професионални гимназии –13;

професионален колеж – 1;

- обслужващи звена - 10;
- домове за отглеждане и възпитание на деца лишени от родителски грижи – 1;
- висши учебни заведения – 3

БИЗНЕС ПЛАН

МАРКЕТИНГОВ ПЛАН:

Целева аудитория: Основната целева аудитория на BuSS Кърджали ще бъдат малките и средни предприятия (МСП) в област Кърджали. Други целеви групи могат да включват предприемачи, стартиращи фирми, студенти и безработни лица, търсещи възможности за работа или започване на собствен бизнес.

Като се има предвид западащият трансграничен регион, общите характеристики на изброените по-горе целеви видове предприятия могат да бъдат както следва:

Малък мащаб: Повечето предприятия вероятно ще бъдат малки или средни по размер, с ограничено производство и пазарен дял. Това може да се дължи на ограничения достъп до капитал, липса на квалифицирана работна ръка или ограничен достъп до пазари.

Фокус върху местните пазари: Поради ограничения си мащаб и ресурси, тези предприятия вероятно ще се съсредоточат върху местните пазари, продавайки своите продукти директно на потребители или на местни търговци на дребно. Това може да ограничи техния потенциал за растеж, но също така може да им позволи да се специализират в нишови продукти, които отговарят на местните вкусове и предпочитания.

Ограничени инвестиции в иновации: Поради ограничения достъп до капитал и пазарна несигурност, тези предприятия може да имат ограничени възможности за инвестиции в иновации. Това може да доведе до липса на конкурентни предимства спрямо по-големи, по-добре финансирани конкуренти.

Трудности при намирането на квалифицирана работна ръка: Западният трансграничен регион може да страда от високи нива на безработица и ниско ниво на образование, което прави трудно намирането на квалифицирана работна ръка. Това може да повлияе на ефективността и качеството на продукцията на тези предприятия.

Зависимост от субсидии и финансова помощ: Поради ограничените възможности за растеж и печалба, тези предприятия може да разчитат в голяма степен на субсидии и финансова помощ от правителства или международни организации. Това може да ги направи уязвими към промени в политиката или финансирането.

Висока конкуренция: В западащ трансграничен регион може да има висока конкуренция, особено в сектори като селско стопанство и хранително-вкусова промишленост, където местните продукти и традиции играят важна роля. Това може да затрудни тези предприятия да се отличат и да спечелят пазарен дял.

Въпреки тези предизвикателства, западният трансграничен регион също така предлага определени възможности за тези предприятия. Например, той може да разполага с изобилие от евтини суровини, сравнително ниски разходи за труд и силна местна култура, която може да се използва за разработване на уникални продукти и марки. BuSS Кърджали може да играе решаваща роля в подкрепата на тези предприятия, като им помага да преодолеят тези предизвикателства и да се възползват от тези възможности.

Стратегия за маркетинг: Стратегията за маркетинг на BuSS Кърджали ще включва комбинация от онлайн и офлайн маркетингови дейности.

Онлайн маркетингови дейности:

a. Уеб сайт: BuSS Кърджали ще има модерен и удобен за потребителя уебсайт, който предоставя подробна информация за услугите, които предлага, как да кандидатствате за тях и новини и актуализации за предстоящи събития и инициативи.

b. Социални медии: BuSS Кърджали ще поддържа активни профили в социалните медийни платформи като Facebook, LinkedIn и Twitter. Тези платформи ще се използват за споделяне на информация за услугите на BuSS, публикуване на истории за успех на клиенти и ангажиране с целевата аудитория.

° c. Електронни бюлетини: BuSS Кърджали ще изпраща редовни електронни бюлетини до своята база данни с абонати, предоставяйки актуална информация за своите услуги, събития и инициативи.

d. SEO оптимизация: BuSS Кърджали ще инвестира в SEO оптимизация, за да гарантира, че уебсайтът му се появява на първите страници на резултатите от търсачките за подходящи ключови думи и фрази.

Офлайн маркетингови дейности:

а. Събития: BuSS Кърджали ще организира и участва в различни събития като семинари, конференции и мрежови срещи, за да повиши осведомеността за своите услуги и да се свърже с потенциални клиенти.

б. Печатни материали: BuSS Кърджали ще създаде набор от печатни материали като брошури, листовки и плакати, които могат да се разпространяват на събития, поставени на места с голям трафик и изпратени по пощата до потенциални клиенти.

С. Партньорства: BuSS Кърджали ще установи партньорства с местни организации, университети и други съответни субекти, за да увеличи видимостта си и да достигне до по-широка аудитория.

Бюджет за маркетинг: Бюджетът за маркетинг на BuSS Кърджали ще зависи от различни фактори като вида и честотата на маркетинговите дейности, размера на географския пазар и целевата аудитория. Препоръчително е да се разпределят поне 5-10% от годишния бюджет за маркетинг и реклама.

Предлагани услуги:

- Предоставяне на работно пространство, оборудвано с мебели, компютри, комуникации и офис техника при преференциални условия за почасово ползване;
- предоставяне на общи съоръжения (зали за срещи, зали за срещи и обучение, кухненски съоръжения и др.);
- експертиза на проекта, помощ при изготвяне на бизнес план?
- консултантски услуги по различни аспекти на стопанската дейност;
- външни специалисти и ментори, услуги за професионално развитие и обучение (тематични семинари и обучения);
- услуги по защита и оценка на интелектуалната собственост, лицензиране и сертифициране на иновативни продукти;
- съдействие при получаване на банкови кредити, предоставяне на гаранции на банки, привличане на фондове за рисков капитал и бизнес ангели;
- изработване на проекти за инвеститори: дизайн и подготовка на презентационни материали, организиране на изложби и презентации на проекти (питчове) и други услуги.
- Информирание и консултиране относно нормативните изисквания за различни видове дейности и режими в България.

- маркетингови услуги, включително SEO, онлайн реклама и др.
- Търсене на талант?
- Публикуване на обяви за работа?
- Публикуване на обяви за продажба на стоки.

ФИНАНСОВ ПЛАН (3 Г.)

BuSS Кърджали ще разчита на следната инфраструктура и човешки ресурс, за изпълнение на своя бизнес план:

Инфраструктура:

- Офис помещения: 3 x 20 м²
- Конферентна зала: 20 места

Офис техника:

- 12 компютъра 1000 Е (ноутбуци)
- Мултимедиен проектор HD LED – 1 ;
- Принтер А4 В/В (МFD) -1 ;
- Видео дисплей (монитор) мин. 60" – 1 ;
- Рутер WiFi, Dualband, Gigabit (1 за мрежата на персонала на проекта и 1 за обучаемите/гостите) – 2 бр.;
- Мрежа
- Видеоекран – 1 бр.;
- Флипчарт – бяла дъска А+ 100x70 – 1 ;
- Семинарни столове с вградени маси – 20 бр.;

Онлайн ИТ инфраструктура:

- Цифрова база данни за професионалисти в бранша
- Дигитална платформа за пазара на труда

- Дигитален пазар с инструмент за оценка на бизнеса

Персонал на BuSS:

- Офис мениджър
- Технически асистент
- Консултанти

Видове разходи

Оперативните разходи за BuSS Кърджали:

Оперативните разходи за BuSS Кърджали ще включват някои от следните позиции:

- Разходи за персонал
- Счетоводни такси
- Разходи за застраховки
- Софтуерни лицензи: За да осигурите ефективни и ефективни услуги за поддръжка, ще трябва да инвестирате в софтуерни лицензи за различни инструменти и платформи. Те могат да включват софтуер за управление на проекти, инструменти за комуникация и счетоводен софтуер.
- Банкови такси
- Маркетинг и реклама
- Наем и наем
- Канцеларски материали
- Услуги за професионално развитие
- Пътни разходи
- Юридически такси
- Телефон и интернет: телефонни и интернет услуги за комуникация с клиенти и управление на проекти.
- Поддръжка на офис техника

Финансово резюме на бизнес плана 3-годишен финансов план е приложен към бизнес плана като приложение, но по-долу е обобщено най-високо ниво на бюджета

Източници на финансиране: BuSS Кърджали може да получи финансиране от различни източници, включително:

а. Финансиране от ЕС: BuSS Кърджали може да кандидатства за финансиране от европейски фондове като Европейския социален фонд (ESF) или програмата COSME на Европейската комисия.

б. Национално финансиране: BuSS Кърджали може да кандидатства за финансиране от национални агенции и фондове, предназначени да подкрепят развитието на бизнеса и предприемачеството.

° С. Частно финансиране: BuSS Кърджали може да търси финансиране от местни и международни частни инвеститори, бизнес ангели или фондове за рисков капитал.

д. Такси и приходи от услуги: BuSS Кърджали може да генерира приходи от такси за своите услуги, като консултации, обучение и използване на инфраструктура.

Прогнозни приходи: Приходите на BuSS Кърджали ще зависят от броя на клиентите, които обслужва, таксите за неговите услуги и ефективността на неговите маркетингови усилия. Въз основа на предварителна оценка, BuSS Кърджали може да очаква да генерира годишни приходи от приблизително 80 000 евро през първите две години от дейността си.

Прогнозни разходи: Прогнозните разходи на BuSS Кърджали ще включват разходи за персонал, наем, комунални услуги, офис оборудване, софтуер, маркетинг и администрация. Въз основа на предварителна оценка, BuSS Кърджали може да очаква да изразходва около 75 500 евро годишно за тези разходи.

BuSS Кърджали ще има персонал, състоящ се от мениджър на офиса, технически асистент и консултанти. Средната заплата за всеки член на персонала ще бъде както следва:

Мениджър на офиса: 1500 евро на месец (първите 2 години про-боно)

Технически асистент: 1000 евро на месец

Консултанти: 2000 евро на месец

Общи месечни разходи за персонал: 4500 евро

Счетоводни такси:

BuSS Кърджали ще наеме счетоводител на свободна практика, който да обработва финансовите трансакции, да издава фактури и да управлява данъчните задължения. Годишните разходи за счетоводни услуги ще бъдат 1200 евро.

Застрахователни разходи:

BuSS Кърджали ще закупи застраховка „Гражданска отговорност“ и застраховка на имущество за офиса. Годишните разходи за застраховка ще бъдат 500 евро.

Лицензи за софтуер:

BuSS Кърджали ще трябва да закупи лицензи за различни софтуерни инструменти и платформи, за да предоставя ефективни услуги по поддръжка. Годишните разходи за софтуерни лицензи ще бъдат 1500 евро.

Банкови такси:

BuSS Кърджали ще има месечни банкови такси, свързани с управлението на сметките си. Годишните разходи за банкови такси ще бъдат 120 евро.

Маркетинг и реклама:

BuSS Кърджали ще инвестира в онлайн и офлайн маркетингови дейности. Годишните разходи за маркетинг и реклама ще бъдат 2000 евро.

Наеми и използване - Офис консумативи:

BuSS Кърджали ще плаща наем за офис пространство и ще покрива разходите за комунални услуги. Годишните разходи за наем и комунални услуги ще бъдат 12 000 евро.

Услуги за професионално развитие:

BuSS Кърджали ще инвестира в професионално развитие на своя персонал, като семинари и обучение. Годишните разходи за услуги за професионално развитие ще бъдат 1000 евро.

Разходи за пътуване:

BuSS Кърджали може да се наложи да покрие разходите за пътуване на своя персонал за посещения на събития и срещи с клиенти. Годишните разходи за пътуване ще бъдат 1000 евро.

Правни такси:

BuSS Кърджали ще наеме правен съветник, който да предоставя съвети относно правните аспекти на неговите операции. Годишните разходи за правни такси ще бъдат 500 евро.

Телефон и интернет:

BuSS Кърджали ще има месечни разходи за телефонни и интернет услуги за комуникация с клиенти и управление на проекти. Годишните разходи за телефон и интернет ще бъдат 1200 евро.

Поддръжка на офис оборудване:

BuSS Кърджали ще трябва да покрие разходите за поддръжка на своето офис оборудване, като компютри, принтери и друго оборудване. Годишните разходи за поддръжка на офис оборудване ще бъдат 500 евро.

Общи годишни оперативни разходи:

Общите годишни оперативни разходи на BuSS Кърджали ще бъдат приблизително 75 500 евро.

Финансов резултат: BuSS Кърджали се очаква да постигне положителен финансов резултат през втората година от дейността си, когато приходите надхвърлят разходите. Тази прогноза обаче ще зависи от ефективността на неговите маркетингови усилия, успеха на неговите услуги и способността му да печели и задържа клиенти.

Планове за растеж: BuSS Кърджали може да обмисли разширяване на услугите си, за да включи допълнителни дейности като финансиране, международна търговия и развитие на клъстери. BuSS Кърджали може също така да проучи възможности за франчайз или партньорство с подобни организации в други региони, за да увеличи максимално своето въздействие и да достигне до по-голяма аудитория.

ПРЕДИВИКАТЕЛСТВА И ЗАПЛАХИ

BuSS Кърджали може да се сблъска с няколко предизвикателства и рискове при изпълнението на своята мисия да подкрепя малки и средни предприятия в региона. Някои от тези предизвикателства включват:

Липса на ресурси: BuSS Кърджали може да се сблъска с ограничени ресурси, включително финансиране, персонал и инфраструктура. Това може да ограничи способността на центъра да предоставя цялостни и ефективни услуги на своите клиенти.

Липса на опит: Екипът на BuSS Кърджали може да няма необходимия опит в области като бизнес развитие, маркетинг и финанси. Това може да повлияе на качеството на услугите, които центърът предоставя, и на способността му да идентифицира и да се справи с предизвикателствата, пред които са изправени неговите клиенти.

Пазарна конкуренция: BuSS Кърджали може да се сблъска с конкуренция от страна на други бизнес центрове, консултантски фирми и държавни агенции, които предоставят подобни услуги. Това може да затрудни центъра да привлече клиенти и да запази тяхната лоялност.

Политическа и икономическа нестабилност: Западният трансграничен регион може да бъде засегнат от политическа и икономическа нестабилност, включително промени в правителствената политика, търговски спорове или икономически спадове. Това може да повлияе на бизнеса на клиентите на BuSS Кърджали и да затрудни центъра да изпълнява своята мисия.

Културни и езикови бариери: BuSS Кърджали може да се сблъска с културни и езикови бариери, когато работи с клиенти от различни етнически и езикови групи. Това може да затрудни центъра да разбере напълно нуждите на своите клиенти и да комуникира ефективно с тях.

Риск от зависимост: BuSS Кърджали може да стане прекалено зависим от определени клиенти, сектори или източници на финансиране. Това може да изложи центъра на риск, ако тези клиенти, сектори или източници на финансиране претърпят спад или изчезнат.

За да смекчи тези предизвикателства и рискове, BuSS Кърджали ще трябва да изгради силни взаимоотношения с клиентите си, да развива своите умения и знания и да

диверсифицира своите източници на приходи и партньорства. Центърът също така ще трябва да остане гъвкав и адаптивен, за да реагира на променящите се нужди на своите клиенти и на динамиката на регионалния бизнес пейзаж.

Приложение 1 Таблица Прогноза за нетните парични потоци за 3 г. на бизнес плана на BuSS Кърджали (в евро)

№	Индекс	Предходна година / Последен отчетен период	I	II	III
1	A	B	B	Г	Д
I.					
Приходи:					
1	Приходи от продажби	0,00	45 100,00	65 160,00	85 000,00
2	Други приходи				
I	Общо приходи (1+2)	0,00	45 100,00	65 160,00	85 000,00
II.					
Разходи					
A. Разходи за дейността:					
3	Разходи за суровини, мат. и външни услуги	0,00	9 520,00	10 200,00	10 600,00
4	Разходи за амортизация	0,00	7 357,00	7 357,00	0,00
5	Разходи за заплати и социални осигуровки	0,00	36 000,00	38 000,00	57 600,00
6	Други разходи	6 000,00	12 000,00	14 400,00	16 000,00
Б. Финансови разходи:					
7	Разходи за лихви				
II	Общо разходи (3+4+5+6+7)	6 000,00	64 877,00	69 957,00	84 200,00
III	Печалба преди облагане (I-II)	-6 000,00	-19 777,00	-4 797,00	800,00
IV	Данъци и такси	0,00	0,00	0,00	0,00
V	Печалба след облагане (III – IV)	-6 000,00	-19 777,00	-4 797,00	800,00
VI	Финансиране /кредит	20 715,00	20 000,00	5 000,00	
VII	Инвестиция	-14 715,00			
VIII	Нетен паричен поток (V+4+VI)	0,00	7 580,00	7 560,00	800,00