

Jan Hlídek a Miloš Kozák

Podnikatelský záměr

X16EPO – Ekonomika pro podnikatele

ČVUT Fakulta elektrotechnická

Květen 2006

Vymezení podnikatelského záměru

Podnikatelský záměr a jeho cíle:

- Ve zpočátku skromnější výrobě v Rudné u Prahy bych chtěl vyrábět lodě z lineárního vysokohustotního polyetylenu technologií rotačního natavování.
- Pro nastartování mého podnikání se chci soustředit na výrobu dvou typů kanoí – typická Vydra a Rodinná – 3 sedačky.
- Zpracovat podnikatelský záměr pro tyto výrobky jsem se rozhodl, protože vodáků, kteří stále ještě nemají vlastní plastovou loď je spousta, překážkou často bývá vysoká cena. Toto platí i pro půjčovny.
- Jako svůj cíl jsem si vytkl získání 40% podílu na domácím trhu během 5 let, také expandovat do zahraničí s uvedenými dvěma typy kanoí.
- Dalším cílem tohoto projektu je zjistit, zda je vůbec možné takovouto vizi naplnit.

Profil firmy

Základní údaje o firmě

Obchodní jméno : Bobr
Právní forma : živnost
Adresa : Karlovotýnská 57, Rudná u Prahy

Informace o majiteli

Jméno : Jan Hlídek
Narozen : 12.11.1984 v Praze
Číslo OP : 88453622
Rodné číslo : 841112/9856
Trvalé bydliště : Nepovolená 1174 Praha 10 – Dubeč
Telefon : 777 66 15 30

Vystudoval jsem ČVUT – FEL, kde jsem získal určité technické znalosti a přehled, chci se ale postavit „na vlastní nohy“ a něco tvořit.

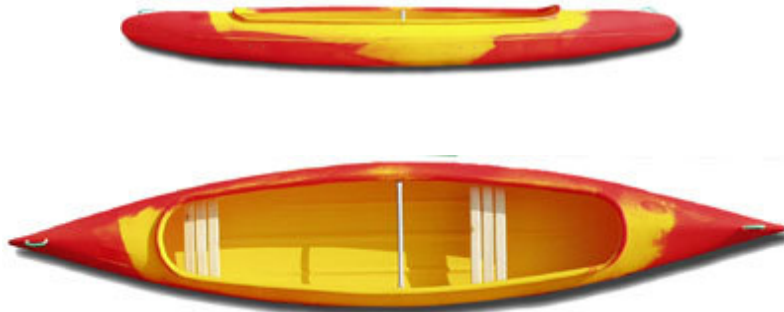
Stav: svobodný

Obecně k mému účetnictví:

- v soustavě podvojného účetnictví
- pro výpočet odpisů používám rovnoměrné odpisování.

Specifikace vyráběných produktů

Vydra otevřená



Jedná se o jasně nejžádanější typ kanoe na trhu. K tomu ji předurčuje její praktické provedení a snadná ovladatelnost při pohybu na vodě. Tato loď je určena pro širokou vodáckou veřejnost, zvláště pro ty, kteří chtějí sjíždět na řekách všechny vodácké terény včetně jezů prakticky za jakéhokoliv stavu vody a nechtějí své lodě stále opravovat. Jako součást kanoe je dodáváno samozřejmě příslušenství - dvě pohodlné sedačky (oproti obrázku polepené pěnovou hmotou), střední vzpěra, držátka vpředu i vzadu, uvazovací popruh. Zhotovena je z kvalitního polyetylénu s řízenou tloušťkou, což znamená, že na exponovaných místech jako je dno a příď lodi je nanesena silnější vrstva. Na ostatních místech je vrstva slabší, což má za efekt nižší celkovou hmotnost lodi a také úsporu materiálu.

Rodinný Turan



Tento poměrně nově se objevující typ kanoe se začíná velmi osvědčovat, proto považuji za strategické jeho uvedení na trh právě na počátku podnikání. Je podobný typu „Vydra otevřená“ s tím rozdílem, že je o trochu delší, širší a uprostřed je sedačka, na kterou se pohodlně usadí i dva štíhlejší teenageři. Díky svému širokému plochému dnu poskytuje vysokou stabilitu a nosnost, a tak nebezpečí převrnutí je zde skoro eliminováno. Svými vlastnostmi tak vyhovuje i začínajícím vodákům a je tedy vhodná pro cestovní kanceláře a pro ty co nechtějí cestovat pouze ve dvou. Loď je vybavena třemi polstrovanými sedačkami, jinak je dodávané vybavení podobné typu Vydra.

Analýza trhu

Velikost trhu

V dnešní době roste kupní síla obyvatelstva, předpokládám zvyšování zájmu o aktivní odpočinek na vodě, a tak bude pravděpodobně možné postupné navyšování prodeje. Místo pro můj produkt tu zajisté je, hlavně co se týče cenové relace, v které se chci pohybovat. Prodej předpokládám ze začátku ve stovkách kusů.

Cílová skupina

V maloobchodním prodeji se chci orientovat na rodiny, které ještě nemají svoji loďku například z finančních důvodů.

Také se chystám oslovit co nejvíce půjčoven lodí, protože i jejich vybavení stárne, opotřebovává se, a tak je každým rokem dobré investovat do nového.

Konkurence z hlediska produktů

Konkurence MAKU nabízí v podstatě stejné typy lodí na které bych se chtěl orientovat i já.

Maloobchodní cena: Vydra otevřená: 16 800,- ; Turan: 19 500,- bez 19% DPH.

Poměrně nově s jedním typem kanoie přišla před časem i firma Železný. Od nejmasověji rozšířených kanoí MAKU se mé lodě budou odlišovat cenou a kvalitou sedaček (na rozdíl od nepohodlných, tlačících dřevěných sedaček MAKU bude u lodí „od Bobra“ na nosném plastu sedačky nalepena měkká a odolná pěna (dosud používaná jen k „dovylepování kajaků“)).

Nevýhodou našich produktů by mohlo být, že nebudou dostatečně zavedené, od firmy s tradicí. V nejhorším případě by se mohlo stát, že by se například po jednom roce projevily nějaké skryté vady v materiálu či zpracování, což by znamenalo ztrátu důvěry klientů.

Záměry konkurence

Je jasné, že konkurence ze svého postavení na trhu nebude chtít ustoupit. Můžeme očekávat i různé ne úplně férové taktiky. Spolu s personálním manažerem a výrobním specialistou Milošem Kozákem musíme dohlédnout na nabírané zaměstnance i na vývoj cen a očekávání na trhu.

Zakotvení na trhu

Abychom měli po našem vstupu na trh šanci se déle udržet, bude v budoucnu nutné rozšířit a vylepšit sortiment. Uvažovaný směr budou vodácké doplňky (barely, pádla, házečky, helmy, vesty atd.)

Riziko nedostatku materiálu na trhu neuvažuji, i když při výpadku zásobování ropou (výchozí materiál pro plasty) by se mohlo objevit.

Marketing

Získat zákazníky bych chtěl osobním přístupem a propagací na veletrzích, předváděcích akcích a dalších akcích (například pokud bude nějaká akce poblíž vhodné vodní plochy – pořádání zkušebních jízd atd.).

Pro kontaktování firem, půjčoven, škol a dalších například sportovních zařízení se chci spolehnout na osobní kontakty a schůzky se zákazníky.

Dále je nutné inzerovat ve vodáckých časopisech (KRK, Hydro...) a natisknout a rozdávat propagační letáčky.

Součástí propagace jsou také profesionální webové stránky, kde bude možnost diskuse v reálném čase přímo s námi, tvůrci lodí, fotky lodí, maloobchodní i velkoobchodní ceny (dle počtu najedenou odebraných lodí). O stránky se bude starat Miloš Kozák ve svém volném čase, jelikož se jedná o jeho hobby. Jeho odměnou bude umístění jeho copyrightu.

Nejdůležitější body: kvalita a pohodlí, nízká cena, možnosti dohody na míru.

Technologie

Výroba

Výroba lodí je poměrně technologicky náročná záležitost, pokud chceme dosáhnout perfektní, alespoň po určitou dobu trvající kvality. Na každý typ lodí je nutné mít tzv. kopyto, na kterém se potom loď „peče“ v peci. Toto know – how dokázal pro firmu sehnat a dohodnout jeho zakoupení Miloš Kozák.

Základní materiál je lineární vysokohustotní polyetylén, který se v peci rotačně natavuje. Po dokončení tohoto procesu je nutno umístit příslušenství (polepit sedačky, střední vzpěra, držadla, popruh)

Pro celý tento proces je třeba cca 100 m², což splňují po úpravě prostory bývalého kravína u Miloše Kozáka na prostorné zahradě. Kancelář bude sousedit s výrobou. Za to, že kravín opravím a udělám na stránkách reklamu jeho firmě mě celkem stojí pouhý 1 milion Kč

Výrobní kapacita plně postačuje, v případě potřeby přejdeme na dvojsměnný až třisměnný provoz (nárazově – využití brigádníků).

Dodavatelé

Chemie Ústí
Špinavá 6
Ústí nad Labem

Železný.cz

Doprava

Dopravu budu zajiřřovat Fordem Tranzit koupeným na leasing.

Administrativa

O administrativu a s ní spojené účetnictví se stará dobrá kamarádka, která nejenom díky tomu má odbytou povinnou školní praxi. Protože má ale změněnou pracovní schopnost a není nijak zvlášř šikovná, platí za ni jednu polovinu nákladů stát a druhou škola. Ve firmě tedy jako by nebyla.

Management a lidské zdroje

Zaměstnanci

Jedním zaměstnancem je kamarád už ze školy – Miloř Kozák, zde personální manařer a výrobní specialista. Předpokládaná hrubá mzda je 20 000,- .

Své znalosti bude předávat dalšímu zaměstnanci, který bude zpočátku přijat jako dělník, postupně bude vyškolen. Předpokladem je ukončené středoškolské vzdělání, šikovnost, inteligence a finanční nenáročnost. Hrubá mzda: 10 000,- .

Finanční rozvaha

Finanční informace:

Nejdřívě v souhrnu:

Předpokládaný prodej „Vydra otevřená“ za rok (maloobchod)	100 ks
Cena „Vydra otevřená“ (maloobchod)	9 900 Kč
Předpokládaný prodej „Vydra otevřená“ za rok (velkoobchod)	140 ks
Cena „Vydra otevřená“ (velkoobchod)	8 900 Kč
Předpokládaný prodej „Rodinný Turan“ za rok (maloobchod)	70 ks
Cena „Rodinný Turan“ (maloobchod)	12 900 Kč
Předpokládaný prodej „Rodinný Turan“ za rok (velkoobchod)	100 ks
Cena „Rodinný Turan“ (velkoobchod)	11 900 Kč
Stroje a zařízení (kopyto a pec)	6 500 000 Kč
Cena materiálu na jednu loď (nadhodnoceno)	2 500 Kč
Cena materiálu na měsíc (470 x 4000)/12	156 666 Kč
Měsíční mzda dělníka	10 000 Kč
Měsíční mzda Miloře Kozáka	20 000 Kč
Zdravotní a sociální pojiřřění	35 % hrubých mezd
Energie za měsíc	50 300 Kč
Ostatní náklady za měsíc (smlouvy, poplatky...)	2 700 Kč
Roční pojiřřění majetku	325 000 Kč
Úvěr od banky (úrok 14%) maximálně	8 000 000 Kč
Automobil (financováno leasingem)	425 000 Kč
Budova po stavebních úpravách	1 000 000 Kč

Osobní výdaje majitele (živnostníka)

Výdaj	Částka
Živnostenský list	1 000,-
Výpis z rejstříku trestů	50,-
Záloha na sociální pojištění	735,-
záloha na zdravotní pojištění	1 165,-
Poplatek za vedení účtu	135,-
Razítka společnosti	360,-
Kancelářské potřeby	1 000,-
Celkem	4 445,-

Náklady na pořízení NIM

Výdaj	Částka
Software do PC	50 000,-
Know how – nová technologie výroby	400 000,-
Celkem	450 000,-

Náklady na pořízení HIM

Výdaj	Částka
Pořízení a úprava budovy	1 000 000,-
Pořízení výrobní linky - kopyto	1 500 000,-
Pořízení výrobní linky - pec	5 000 000,-
Materiál na sklad	120 000,-
Celkem	7 620 000,-

Režijní náklady

Výdaj (měsíčně)	Částka
Elektřina	50 300,-
Telefon	4 200,-
Topení	1 000,-
Ostatní N	2 700,-
Celkem	58 200,-

Mzdové náklady

Majitel firmy má celkem 3 zaměstnance, kteří pracují na hlavní pracovní poměr.

Zaměstnanec:	Průměrný měs. plat
Personálně výrobní vedoucí	20 000,-
Dělník 1	10 000,-
Účetní	8 000,-
Celkem	38 000,-

K celkové sumě musíme připočítat sociální a zdravotní pojištění, které činí 35% z hrubé měsíční mzdy. (hradí zaměstnavatel).

Hrubá mzda	Zdr. a soc. pojištění
38 000,-	35% z 38 000 = 13 300,-
Celkové mzdové náklady	51 300,-

Celkový potřebný kapitál na začátku podnikání

Položka	Částka
Osobní výdaje	4 445,-
Pořízení NIM	450 000,-
Pořízení HIM	7 620 000,-
Režijní náklady	58 200,-
Mzdové náklady	51 300,-
Automobil	425 000,-
Celkem	8 688 945,-

Celkový potřebný kapitál k zahájení podnikání tedy je 8 688 945 Kč. Majitel vkládá finanční obnos z prodeje svých pozemků 263 945 Kč, převádí ze svého účtu 130 000. Automobil bude hrazen prostřednictvím leasingu, cena 425 000 Kč je počítána jako cena na konci splácení leasingu.

Využití leasingu pro financování automobilu:

	Splátka
1.rok	141 666,70 Kč
2.rok	141 666,70 Kč
3.rok	141 666,70 Kč
Souhrn	425 000 Kč

$$8\ 688\ 945 - 263\ 945 - 425\ 000 = 8\ 000\ 000,- \text{ Kč}$$

Bankovní úvěr:

Majitel bude pro rozjezd podnikání ještě potřebovat 8 000 000 Kč. Požádá proto banku o úvěr na 10 let s měsíční úrokovou sazbou ve výši 14 %.

Podle vzorce na Anuitu dle složeného úrokování se dostáváme ke konstantní

roční splátce: 1 533 708,40 Kč

Peníze	Nesplacený dluh	úrok	úmor	
na začátku 1. roku	8 000 000,0			
Na konci 1. roku před splátkou	9 120 000,0	1 120 000,0	413 708,4	
Na konci 2. roku před splátkou	8 648 372,4	1 062 080,8	471 627,6	
Na konci 3. roku před splátkou	8 110 717,0	996 053,0	537 655,4	
Na konci 4. roku před splátkou	7 497 789,8	920 781,2	612 927,2	
Na konci 5. roku před splátkou	6 799 052,8	834 971,4	698 737,0	
Na konci 6. roku před splátkou	6 002 492,6	737 148,2	796 560,2	
Na konci 7. roku před splátkou	5 094 414,0	625 629,8	908 078,6	
Na konci 8. roku před splátkou	4 059 204,4	498 498,8	1 035 209,6	
Na konci 9. roku před splátkou	2 879 065,4	353 569,4	1 180 139,0	
Na konci 10. roku před splátkou	1 533 707,0	188 350,0	1 345 358,4	
	0,0			
Součty:		7 337 082,6	8 000 001,4	15 337 084,0

Předpoklady se kterými je počítáno:

- Veškeré zboží bude prodáno (lodě se „pečou“ na objednávku)
- Lineární odpisová cena zařízení, budovy je 5% kupní ceny po dobu 20 let
- Lineární odpisová cena softwaru je 50% kupní ceny po dobu 2 let
- Úvěr musí být splacen do 10 let
- Daň je 28% ze zisku
- Vložený vlastní kapitál by mohl být zhodnocen 3% za rok

Aktiva		Rozvaha k 1. 1. 2007		Pasiva	
<i>STÁLÁ AKTIVA</i>	<i>1 415 000 Kč</i>	<i>VLASTNÍ JMĚNÍ</i>	<i>393 945 Kč</i>		
HIM	7 620 000 Kč	základní jmění	393 945 Kč		
NIM	450 000 Kč				
<i>OBĚŽNÁ AKTIVA</i>	<i>130 000 Kč</i>	<i>CIZÍ ZDROJE</i>	<i>8 000 000 Kč</i>		
vklad	73 945 Kč	úvěr	8 000 000 Kč		
Bankovní účet	250 000 Kč				
Celkem	8 393 945 Kč			8 393 945 Kč	

Finanční analýza

Kalkulace výrobků – kanoe Vydra:

přímý materiál	1 500,-
+ přímé mzdy	1 283,-
+ ostatní přímé náklady	20,-
+ výrobní režie	1 455,-
<u>vlastní náklady výroby</u>	<u>4 258,-</u>
+ správní režie	3 873,-
<u>vlastní náklady výkonu</u>	<u>8 131,-</u>
+ odbytové náklady	200,-
<u>úplné vlastní náklady výkonu</u>	<u>8 331,-</u>
+zisk	569,-
prodejní cena (velkoobchod)	8 900,-

Kalkulace výrobků – kanoe Rodinný Turan

přímý materiál	2 500,-
+ přímé mzdy	1500,-
+ ostatní přímé náklady	30,-
+ výrobní režie	1500,-
<u>vlastní náklady výroby</u>	<u>5 530,-</u>
+ správní režie	4 000,-
<u>vlastní náklady výkonu</u>	<u>9 530,-</u>
+ odbytové náklady	300,-
<u>úplné vlastní náklady výkonu</u>	<u>9 830,-</u>
+zisk	2070,-
prodejní cena (velkoobchod)	11 900,-

Předpokládané náklady, výnosy, HV

Měsíční náklady

1. měsíc podnikání - režijní náklady:	58 200,-
mzdové náklady:	51 300,-
Materiál na výrobu:	120 000,-
Splátka leasingu:	11 805,60-

Celkové měsíční náklady budou 241 305,60- Kč. Vzhledem k tomu, že částka zdravotního a sociálního pojištění podnikatele se každý rok mění v závislosti na vyhlášených minimálních zálohách, popř. základu daně, který však v současné době nelze znát, není do měsíčních nákladů tato složka započítána.

Měsíční výnosy:

Typ	Počet zakoupených kusů	Cena (Kč)	Tržby (Kč)
Vydra maloobchod	9	9900	89100
Vydra velkoobchod	12	8900	106800
Turan maloobchod	6	13900	83400
Turan velkoobchod	8	11900	95200
	Měsíční tržby:		374500

Předpokládaný měsíční zisk: 368500 - 241 305,60 = 133 194,40-

(Ale Pozor!, je třeba si ukládat na splátku úvěru na konci roku – cca 127 809,- měsíčně)

Další finanční údaje jsou zpracovávány v Excelu a jsou zde přiloženy.

Závěr

Po propočítávání různých ukazatelů jsem si stále myslel, že převálcovat cenami konkurenci není problém. Nakonec jsem ale zjistil, že pokud bych měl takové cash flow jako v prvních pěti letech i v následujících letech, projekt by se při uvažování 8% diskontní sazby nevyplatil, čistá současná hodnota vychází záporná. Jako řešení bych provedl navýšení cen lodí – lze jednoduše poklikáním v Excelu a bylo by třeba také navýšit prodej lodí. Protože zákazník je třeba si hýčkat, začali bychom časem vyrábět také další příslušenství. Tímto jsem se velmi poučil, že ne vše, co vypadá, jako že vydělává musí vydělávat doopravdy. Zde by to chtělo prostě navýšit ceny, čímž ale padá moje myšlenka na levňoučké lodičky.

Projekt by samozřejmě zasloužil mnohem rozsáhlejší zpracování, nejenom zjednodušené tabulky v Excelu, jak je možno vidět. V tomto provedení se špatně zachycuje, jak se jednotlivé finanční jednotky „přelévají“ ve Výsledovkách ke konci každého roku... atd. I kdybych ale udělal zpracování do nejmenších detailů, vždy se může objevit nějaká nečekaná skutečnost. Např. skryté vady v materiálu, kdy po jednom roce mohou všichni zákazníci přijít vrátit již zakoupené lodě, může dojít k destabilizaci celkové ekonomické situace atd.

Děkuji za trpělivost při čtení tohoto podnikatelského záměru a pamatujte, loďku jediné od Bobra, voda je jeho živel!

Náklady:

	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	
Mzdy		615600	627600	639600	675600	711600
Režie		698400	699600	702000	714000	714000
Materiál na výrobu		1440000	1440120	1464120	1470120	1476120
Splátka leasingu		141666,7	141666,7	141666,7	-	-
Ostatní náklady		10000	10000	12000	15000	18000
Odpisy HIM (stroje)		325000	325000	325000	325000	325000
Odpisy HIM (budova)		50 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Odpisy NIM (software)		25 000	25 000	-	-	-
Splátka úroku		1120000	1062081	996053	920781,2	834971,4
Celkem		4425666,7	4381068	4330440	4170501	4129691

Výnosy:

	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok	
Výdra maloobchod		990000	1039500	1049400	1039500	891000
Výdra velkoobchod		1246000	1424000	1415100	1068000	1424000
Turan maloobchod		973000	1251000	1278800	1251000	1112000
Turan velkoobchod		1190000	1547000	1428000	1547000	1785000
Celkem		4399000	5261500	5171300	4905500	5212000

Hospodářské výsledky v letech:

	1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
--	--------	--------	--------	--------	--------

Zisk před zdaněním:

(Výnosy - Náklady)		-26667	821726	840860	734999	1082309
--------------------	--	--------	--------	--------	--------	---------

Základ daně: (hr.zisk --

zdanit. Položka pro

podnikatele)

Daň

Čistý zisk

-58707	789686	808820	702959	1050269
0	221112	226469,7	196828,5	294075,2
-58707	568574	582351	506130	756193

Ztrátu převádím do dalších let

Cash flow:

Zisk po zdanění:

Odpisy

Splátka úmoru

Oportunitní výnosy

Cash flow

1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
-58707	568574	582351	506130	756193
400 000	400 000	375 000	375 000	375 000
-413708,4	-471628	-537655	-612927	-698737
-11818,35	-12172,9	-12538,1	-12914,2	-13301,7
-84233	484773	407157	255289	419155

Čistý výsledek podnikání

Oportunitní mzda

Ušlý úrok z vl. Kapit.

ČVP = čistý zisk -

implicitní náklady

1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
144 000	144 000	150000	155000	160000
11818,35	12172,9	12538,09	12914,23	13301,66
-214 525	412 401	419 813	338 216	582 892

EBIT

Ukazatelé rentability:

1. rok	2. rok	3. rok	4. rok	5. rok
1093333	1883807	1836913	1655780	1917280

ROE (%)	-14,90225793	144,3282	147,8254	128,4774	191,9541	rentabilita vlastního kař
ROCE (%)	13,02526166	22,44245	21,88379	19,72589	22,84123	rentabilita investovaně
ROS (%)	24,85413276	35,8036	35,52131	33,75354	36,78588	rentabilita tržeb

Ukazatelé zadluženosti:

Věřitelského rizika	0,953067956	. => Zadluženost 95,3%				
Úrokového krytí	0,976190446	1,773694	1,844192	1,798234	2,296222	

Ukazatelé aktivity:

Obrat aktiv	0,524068242	0,587056	0,576106	0,551175	0,569609	. => Neobráti se to ani j
Obrat dlouhod. HIM	0,586533333	0,701533	0,689507	0,654067	0,694933	

Ukazatelé produktivity:

Ze mzdových nákladů	7,145873944	8,383525	8,08521	7,260953	7,32434	Např z 1 koruny mezd - Tyto principy "z 1 Kč" p
----------------------------	-------------	----------	---------	----------	---------	--

Ukazatelé účinnosti:

Vlastního kapitálu	11,1665334	13,35593	13,12696	12,45225	13,23027	
Nákladovost	1,006061991	0,832665	0,837399	0,850168	0,792343	Na 1 Kč tržeb ... např 0,

Ukazatelé náročnosti:

Mzdová náročnost	0,139940896	0,119282	0,123683	0,137723	0,136531	
Energetická náročnost	0,011434417	0,00956	0,009727	0,010254	0,009651	Na 1 Kč tržeb ... 0,01Kč

Finanční nezávislost

0,046932044

Po prvním roce je fin. N

Kritéria efektivnosti investic:

**NPV (pro diskontní
sazbu 8%)**

3 459 357,19 Kč

Ale investice byly přes 8 000 000 => záporná Čistá součta
. =H94 Projekt s takovými cenam

Pokud by toky
zůstaly takovéto CF:

-84233,45	484773,3	407157,1	255288,9	419154,7
484773,2755	407157,1	255288,9	419154,7	419154,7
484773,2755	407157,1	255288,9	419154,7	419154,7
484773,2755	407157,1	255288,9	419154,7	419154,7

kusů (roky)

	ks 1.	ks 2.	ks 3.	ks 4.	ks 5.	cena 1.	c 2.	c 3.	c 4.	c 5.	peněz
Vydra malo (ks)	100	105	106	105	90	9 900	9 900	9 900	9 900	9 900	990000
Vydra velko (Kč)	140	160	159	120	160	8900	8900	8900	8900	8900	1246000
Turan malo (ks)	70	90	92	90	80	13900	13900	13900	13900	13900	973000
Turan velko (Kč)	100	130	120	130	150	11900	11900	11900	11900	11900	1190000
											4399000

2.rok:

kapitálu
pro kapitálu

b

jednou za rok

-> 7Kč tržeb
platí i dále...

,79 Kč nákladů

: na elektřinu

nezávislost 4,6%

sná hodnota
i nelze realizovat!!!