



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ЦЕНТЪР
ЗА РАЗВИТИЕ
НА ЧОВЕШКИТЕ
РЕСУРСИ

ТЕМА I. РАЗРАБОТВАНЕ НА БИЗНЕС ПЛАН

Бизнес план се разработва за да се реализира една идея за производство на нови продукти или услуги, както и за осигуряване на безпроблемно развитие на съществуващия бизнес. Той може да се отнася за производството на отделен продукт или предоставянето на дадена услуга, както и за дейността на фирмата като цяло. Бизнес планът съдържа конкретни разчети за това какво ще се произвежда, с какви ресурси, какви ще са разходите по производството, къде и на какви цени ще се продава и какви са очакваните финансови резултати. Т.е., той е много по-конкретен от стратегическия план. Затова и има по-кратък времеви хоризонт.

При кандидатстване за отпускане на кредит, при започване на ново производство, както и при всеки нов проект, бизнес планът е задължителен. Неговата структура е следната:

- План за инвестициите
- План за доставките
- Маркетингов план
- План за производството и приходите от продажби
- План за необходимите разходи за дейността
- Прогноза за нетните парични потоци
- Финансови разчети (Финансов план).

Разработването на всеки бизнес план следва определена логика. След като в стратегическия план е изяснен основният предмет на дейност на фирмата, следва да се разработи бизнес план, който трябва да отговори на следните въпроси:

1. Какви продукти или услуги ще предлагаме?
2. На кои клиенти и на кои пазари ще ги предлагаме?
3. Какви инвестиции ще бъдат необходими?
4. Какви материали ще са необходими за производството и какви доставки трябва да имаме?
5. Какви дълготрайни активи ще са необходими – сгради, терени, машини, съоръжения и транспортни средства?
6. Какъв персонал ще е нужен за осигуряване на производството?
7. Как ще осигурим финансирането на дейността?
6. Какъв финансов резултат можем да се очаква (ефективност)?

В рамките на това обучение вие ще трябва да разработите собствен бизнес план за развитие на вашия бизнес. По-долу са представени структурата и съдържанието на един бизнес план с форми, които вие трябва да попълните. Даден е и пример за финансовите разчети, които са неразделна част от бизнес плана (т. VI). Вие ще трябва да направите собствени разчети, използвайки таблиците в примера.

БИЗНЕС ПЛАН

за развитие на нова или съществуваща дейност

Обща информация

А	Б
Име/наименование на фирмата	
Седалище и адрес на управление	
Място на извършване на инвестицията	
Телефон за контакти: Факс: E-mail:	
Предмет на дейност	
Собственик/управител на фирмата	

I Резюме

Характеристика и цели:

- кратко описание на фирмата;
- организация;
- предлагани продукти или услуги;
- пазарни възможности и стратегия;
- конкуренция и предимства на Вашия бизнес;
- управленски екип;
- дългосрочни цели;

Необходимо финансиране

- ✓ Какво финансиране ви е необходимо?
- ✓ За какво са нужни парите?
- ✓ По какъв начин полученото финансиране ще подпомогне бизнеса като цяло?
- ✓ Структура на финансиране (кредит, собствен финансов ресурс и т.н).
- ✓ Каква е икономическата обосновка на искания заем или инвестиция?
- ✓ По какъв начин ще се извърши изплащането на заема?

Предлагани стоки и услуги и какви потребителски нужди се удовлетворяват

- ✓ Каква е същността на бизнеса?
- ✓ Какви стоки/услуги възнамерявате да предлагате?

Пазарът

- ✓ Какви пазари възнамерявате да обслужвате - големина и пазарен дял?
- ✓ Какви са Вашите предимства относно начините на обслужване?
- ✓ Защо сте избрали точно посочените пазари?

II. ОПИСАНИЕ НА ФИРМАТА

Име на фирмата (ако апликантът няма регистрирана фирма, посочва каква фирма предвижда да регистрира за да осъществява съответната дейност)

- ✓ Пълно наименование на фирмата;
- ✓ Законова форма на дейността и дата на регистрация;
- ✓ Териториално разположение.

Законова уредба

- ✓ Основни закони, регламентиращи условията за бизнес в дадения сектор;
- ✓ Лицензи и изисквани разрешителни;
- ✓ Текущо състояние: Какво е постигнато до момента и какво трябва да се направи?

Персонал

- ✓ Управленски персонал (управителен съвет, контролен съвет, управител, директори и заместник директори, ако има такива)
 - ❖ Позиции
- ✓ Административен персонал (началници на административни звена, напр. производствен, маркетингов, счетоводен)
 - ❖ Производствен персонал
 - ❖ Позиции

Стратегически партньори

- ✓ С кои физически лица или организации имате установени взаимоотношения?
- ✓ По какъв начин това подпомага бизнеса Ви?
- ✓ На какво ниво са тези взаимоотношения?

III. ПАЗАРЕН АНАЛИЗ

Дефиниране на пазара

- ✓ Кой купува от вас? Определете пазарната Ви цел.
- ✓ Пазарите растящи, стабилни или намаляващи са?
- ✓ Вашият пазарен дял растящ, постоянен или намаляващ е?
- ✓ Сегментирали ли сте съответните пазари? Как?
- ✓ Достатъчно големи ли са посочените пазари за бъдеща експанзия?
- ✓ Как ще привлечете, задържите и увеличите Вашия пазарен дял?

Анализи на стопанския отрасъл и на конкуренцията

- ✓ Основни характеристики на отрасъла. Тенденции.
- ✓ Кой са преките ви конкуренти?
- ✓ По какво си прилича и се отличава техния бизнес от Вашия?
- ✓ Какво научихте от тяхната дейност? От рекламната им кампания?

Предимства на фирмата спрямо конкуренцията (Каква пазарна ниша заемате?)

- ✓ Обобщете какво правите най-добре.
- ✓ По какво се различават Вашите стоки или услуги от всички останали?

Рискови фактори

- ✓ Кой са източниците на Вашите проблеми и как ще ги преодолеете или ще се адаптирате?

IV. ПРОДУКТОВА СТРАТЕГИЯ

Настоящи продукти

- ✓ Какво продавате?
- ✓ Какви ползи купуват Вашите клиенти?
- ✓ Какво е новото във Вашите продукти / услуги:
 - ❖ Качество;
 - ❖ Цена / Стойност;
 - ❖ Обслужване;
 - ❖ Технология;
 - ❖ Влияние на средата;
 - ❖ Приложение;
 - ❖ Осигуровки;
 - ❖ Опаковка;
 - ❖ Доставка.

V. МАРКЕТИНГОВ ПЛАН

Пазарна концепция

- ✓ Какво съобщение искате да предадете на хората?
- ✓ Как ще привлечете вниманието на потенциалните Ви клиенти?

Как ще привлечете хората към Вашия бизнес?

- ✓ Какви пазарни инструменти ще използвате, за да изпратите съобщението си до потребителите?
 - ❖ Устна реклама
 - ❖ Рекламна дейност
 - ❖ Промоции
 - ❖ Рекламни материали

Стратегия на продажбите и разпространителска мрежа

- ✓ Как ще организирате процеса на продажбите?
- ✓ Как ще организирате продажбите на индивидуални лица?

Обслужване

- ✓ Как ще продължите да обслужвате клиентите след вече извършена продажба?

VI. ФИНАНСОВИ РАЗЧЕТИ (ПРИМЕР)

1. Дълготрайни активи

Таблица 1. Описание на наличните активи, с които ще се развива дейността на фирмата

Вид на актива	Дата на въвеждане в експлоатация	Начална стойност	Балансова стойност
А	Б	В	Г
Терен 2 дка	2018	10000 евро	10000 евро
Къща	2018	22000 евро	22000 евро.
Стопанска постройка	2018	3000 евро	3000 евро.
Лек автомобил, Рено	2018 г.	32000 евро	6000 евро.
Общо			

Тук се посочват съществуващите активи, които са ангажирани в осъществяването на дейността

2. План за инвестициите

Таблица 2. Предмет на инвестицията

Инвестиция				Единична цена	Стойност*	Включително		
Вид	Модел, порода, тип, други	К-во	Мярка			Собствени средства	Кредит	Грант
А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
Сграда	масивна	РЗП 250	Кв.м.	600 евро.	150000 евро.			150000 евро
Машини и оборудване	Тъкачен стан	1	Бр.	18000 евро	18000 евро	18000 евро		
Шевни машини	Сингер	4	Бр.	520 евро.	2080 евро			2080 евро
Оборудване за шивашки цех		1	Бр.	8000 евро	8000 евро	8000 евро		
Микробус	Форд	1	Бр.	45000 евро	45000 евро.		45000 евро	
Лек автомобил	ФолксфAGEN	1	Бр.	32000 евро	32000 евро.			32000 евро
Общо					275080 евро	28000 евро	45000 евро.	184080 евро

Тук се посочват новите активи, които ще се придобият за осъществяването на дейността

3. План за доставките

Таблица 3. Доставчици по видове доставки

Доставчици	Вид на доставките	Количества годишно	Единична цена	Стойност годишно
А	Б	В	Г	Д
Дунавска коприна	Платове	2460 м.		36900 евро
Вилер	Конци	2000 макари		2000 евро
Бос	Кинкалерия	1500 комплекта		4500 евро
ЧЕЗ	Ел. енергия	139040 квт/ч		11123 евро
Петрол	Гориво	345.60 л.		86400 евро
ВиК Шумен	Вода	10950 куб.м.		32850 евро
БТК	Интернет	5000 Мб		170 евро
Виваком	Телефони	10 апарата		840 евро
Общо				174783 евро.

Посочват се всички видове доставки на материали, консумативи, енергия, гориво, интернет и др., необходими за дейността за една година

4. Маркетингов план

Таблица 4. Клиенти и пазари

Вид на продукцията/услугите	Клиенти	Пазари	% на продажби	Годишни продажби	Стойност евро
А	Б	В	Г	Д	Е
Народни носии	Ансамбли и читалища	България	30%	250 бр.	250000 евро
Детски костюми	Бутици	България	30%	250 бр.	250000 евро
Дамски блузи	Бутици	България	20%	500 бр.	20000 евро
Мъжки панталони	Бутици	България	20%	300 бр.	12000 евро

Посочва се какво ще се произвежда (или какви услуги ще се предоставят), за кои клиенти и на кои пазари, обема и стойността на годишните продажби

5. План за производството и приходите от продажби

Таблица 5. Приходи от реализация на продукция/услуги

Вид продукцията /услугите* по години	Мярка	Количество/средногодишната натовареност	Продукция/Услуги			Средна цена за единица продукция / услуги		Приходи от продажби на продукция/услуги	
			за износ	за местния пазар	за собствено потребление	за износ*	за местния пазар	за износ	за местния пазар
А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	Й
I-ва година									
Народни носии		160/250		160			1000 евро		160000 евро
Детски костюми		160/250		160			1000 евро		160000 евро
Дамски блузи		330/500		330			40 евро		13200 евро
Мъжки панталони		200/300		200			40 евро		8000 евро
Общо									341200 евро
II-ра година									
Народни носии		250/250		250			1000 евро		250000 евро
Детски костюми		250/250		250			1000 евро		250000 лв
Дамски блузи		500/500		500			40 евро		20000 евро
Мъжки панталони		300/300		300			40 евро		12000 евро
Общо									532000 евро
III-та година									
Народни носии		250/250		250			1000 евро		250000 евро
Детски костюми		250/250		250			1000 евро		250000 лв
Дамски блузи		500/500		500			40 евро		20000 евро
Мъжки панталони		300/300		300			40 евро		12000 евро
Общо									532000 лв

<i>IV-та година</i>									
<i>Народни носии</i>		<i>250/250</i>		<i>250</i>			<i>1000 евро</i>		<i>250000 евро</i>
<i>Детски костюми</i>									
<i>Народни носии</i>		<i>250/250</i>		<i>250</i>			<i>1000 евро</i>		<i>250000 лв</i>
<i>Дамски блузи</i>		<i>500/500</i>		<i>500</i>			<i>40 евро</i>		<i>20000 евро</i>
<i>Мъжки панталони</i>		<i>300/300</i>		<i>300</i>			<i>40 евро</i>		<i>12000 евро</i>
Общо									532000 евро

* В колона А се посочват видовете продукти/услуги, които кандидатът произвежда/предоставя и които са пряко свързани с инвестицията, за която кандидатства. В случай, че даден вид продукция/услуга на кандидата е свързана косвено с дейността, в която се инвестира, тя се описва в Таблица „Други приходи“.

**Посочва се валутният курс, на база на който е калкулирана продукцията за износ

6. Разходи за дейността

Таблица 6.1. Разходи за суровини, материали и външни услуги

Вид на разходите	I година	II година	III година	IV година
А	Б	В	Г	Д
Платове		36900 евро	36900 евро	36900 евро
Конци		2000 евро	2000 евро	2000 евро
Кинкалерия		4500 евро	4500 евро	4500 евро
Ел. енергия		11123 евро	11123 евро	11123 евро
Гориво		86400 евро	86400 евро	86400 евро
Вода		32850 евро	32850 евро	32850 евро
Интернет		170 евро	170 евро	170 евро
Телефон		840 евро	840 евро	840 евро
Общо	116522 евро	174783 евро	174783 евро	174783 евро

Таблица 6.2. Разходи за заплати и социални осигуровки

(евро)

Вид на персонала	Брой на заетите лица	Месечно възнаграждение	Общо заплати за година	Социални осигуровки*	Общо за година
А	Б	В	Г	Д	Е
I година					
Управленски	1	1000	8000	1424	9424
Административен	2	800	12800	2278,4	15078,4
Производствен	20	450	72000	12816	84816
Общо					109318,4
II година					
Управленски	1	1000	12000	2136	14136
Административен	2	800	19200	3417,6	22617,6
Производствен	20	450	108000	19224	127224
Общо					163977,6
III година					
Управленски	1	1000	12000	2136	14136
Административен	2	800	19200	3417,6	22617,6
Производствен	20	450	108000	19224	127224
Общо					163977,6
IV година					
Управленски	1	1000	12000	2136	14136
Административен	2	800	19200	3417,6	22617,6
Производствен	20	450	108000	19224	127224
Общо					163977,6

*Социалните осигуровки, които са за сметка на работодателя

Таблица 6.3. Разходи за амортизация (амортизационен план)

(евро)

Актив	Дата на придобиване	Цена на придобиване	Период на експлоатация	Амортизационна норма	Амортизационна квота			
					I година	II година	III година	IV година
А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И
Къща	01.05.2018	12000 евро	10	10%	800	1200	1200	1200
Стопанска постройка	01.05.2018	3000 евро	10	10%	200	300	300	300
Лек автомобил, Рено	01.05.2018	6000 евро	2	50%	2000	3000	3000	3000
Сграда	01.05.2022	150000 евро	60	1,67%	1670	2505	2505	2505
Машины и оборудване	01.05.2022	18000 евро	5	20%	2400	3600	3600	3600
Шевни машини	01.05.2022	2080 евро	5	20%	277	416	416	416
Оборудване за шивашки цех	01.05.2022	8000 евро	5	20%	167	1600	1600	1600
Микробус	01.05.2022	45000 евро	4	25%	7500	11250	11250	11250
Лек автомобил	01.05.2022	32000 евро	4	25%	5333	8000	8000	8000
Общо					19547	30671	30671	30671

Посочва се годината и цената на придобиване на актива (стар или нов), годините на експлоатация и амортизационната норма.

Амортизационната норма в проценти се получава като се раздели 100 на годините на експлоатация на актива. Амортизационната квота (колона И) се получава като се умножи стойността на актива по процента на амортизационната норма. Ако активът не се закупува в началото на годината, се отчита амортизационна квота само за месеците, през които ще се експлоатира. Например: ако един актив има годишна амортизационна квота 1200 евро, но се придобива и започва да се експлоатира на 01.07.2022 година, то за тази година ще се отчете амортизационна квота равна на половината от годишната, т.е. 600 евро.

6.4. Финансови разходи

6.4.1. Погасителен план на привлечените средства

Таблица 6.4.1. Погасителен план на привлечените средства

(евро)

Година	Остатъчна сума в началото на годината	Лихви	Главница	Остатъчна сума в края на годината
А	Б	В	Г	Д
01.01.2023	45000	2424,45	11250	41023,45
01.01.2024		2424,45	11250	27348,88
01.01.2025		2424,45	11250	13674,45
01.01.2026		2424,45	11250	0
		9697,78	45000	

Таблица 6.4.2. Разходи за лихви

(евро)

Вид на кредита	I година	II година	III година	IV година
А	Б	В	Г	Д
Лизинг за автомобил	2424,45	2424,45	2424,45	2424,45
Общо	2424,45	2424,45	2424,45	2424,45

Тези разходи за лихви се отчитат като финансови разходи в Таблица 7 по-долу. Те зависят от размера на кредита и годишния лихвен процент

6.5. Други разходи

Таблица 6.5. Други разходи

(евро)

Други разходи	I година	II година	III година	IV година
А	Б	В	Г	Д
Общо				

Описват се други специфични разходи за дейността, ако има такива

7. Прогноза за Нетните парични потоци

Таблица 7. Прогноза за Нетните парични потоци на проекта

(евро)

Индекс	Предходна година/Последен отчетен период	I година	II година	III година	IV година
А	Б	В	Г	Д	Е
I. Приходи:					
1. Приходи от продажби		371856,05	532000	532000	532000
2. Други приходи					
Общо приходи (1+2)		371856,05	532000	532000	532000
II. Разходи					
A. Разходи за дейността:					
3. Разходи за суровини, материали и външни услуги		116522	174783	174783	174783

4. Разходи за амортизация		19547	30671	30671	30671
5. Разходи за заплати и социални осигуровки		109318,4	163977,60	163977,60	163977,60
6. Други разходи					
Б. Финансови разходи:					
7. Разходи за лихви		2424,45	2424,45	2424,45	2424,45
Общо разходи (3+4+5+6+7)		247811,85	371856,05	371856,05	371856,05
III. Печалба преди облагане (I-II)		124044,20	160143,95	160143,95	160143,95
IV. Данъци и такси		13199,42	16809,4	16809,4	16809,4
V. Печалба след облагане (III – IV)		110844,8	143334,6	143334,6	143334,6
VI. Нетен паричен поток (V+IIA4)		130391,80	174005,60	174005,60	174005,60

Нетните парични потоци са сумата от разходите за амортизация и печалбата след облагане с данъци и такси

ПРАКТИЧЕСКИ КАЗУС

Разработете бизнес план, с който да представите вашата идея за започване на нов бизнес или за развитие на съществуващ, като използвате представената в тази тема структура. Направете финансови разчети, подобни на тези, представени в примера в т. VI на бизнес плана.