

Приложения

Приложение 1

Препоръчително съдържание на бизнес плана

1. Информация за предприемача

1.1. Основна информация

1.2. Информация за основателя на ООД, т.е. собственика на занаят - биография (CV)

Този раздел за бизнес план изисква кратка биография на предприемача, който започва или вече има текущ бизнес. Ако става въпрос за партньорство, се изисква биография на двамата партньори и трябва да им се покаже ролята в компанията.

Автобиографията трябва да наблегне на работният стаж, който предприемачът е натрупал досега (като доказателство за знания и умения, които предприемачът е придобил), както и на образованието (последното завършено образование и / или обучение).

Предоставяне на следната информация, която трябва да се вземе предвид: опит в подобни работни места и бивши работодатели, отличия и дипломи, придобити на предишни работни места, познаване на чужди езици, компютърни умения и др. Важно е да се изброят компетенциите, придобити на предишни работни места, и тези, придобити чрез ангажираност на общността - доброволчество (управленски знания и умения, управление на проекти и цикъл на проекти и др.).

2. Начална точка

2.1. Началото на предприемаческата идея

Като взема предвид своите знания и умения, предприемачът трябва накратко да опише как е измислил определена бизнес идея, която иска да реализира. Повечето предприемачи избират идея, за която имат необходимите знания и умения, за да я реализират. Повече от половината предприемачески пътеки се основават на знанията и опита на предприемача, придобити в предишни работни места, неговите хобита или допълнителни дейности.

2.2. Визията и мисията на предприемаческия път - как да го реализираме, от кога, на колко етапа, възможни решения и т.н.

След като вземете предвид придобитите знания и умения и предвид обстоятелствата, довели до реализирането на определена предприемаческа идея, е от съществено значение да се опише план за развитие на бизнеса, т.е. бизнес идея, през периода на проекта (период на погасяване на заема ако искате заем, когато планирате разширяване на бизнеса, когато планирате нови работни места, когато планирате да навлизате на чужди пазари и т.н.).

3. Бизнес предмет

3.1. Описание на текущ бизнес

В този раздел за бизнес плана е необходимо да се опише основната дейност на фирмата. Освен това е необходимо да се посочи следното: седалище на фирмата,

основател (и), начален капитал (ако е ООД), дата на установяване, решение за регистрация (регистрационен номер) и дейностите, за които е регистрирана фирмата.

4. Местоположение

4.1. Описание на текущо местоположение

- седалище (собственост или отдаване под наем), пространствено описание, квадратни метра, височина, пътища за достъп, логистика, паркинг и др.

4.2. Описание на местоположението на проекта

- ако е различно от текущо местоположение, използвайте 4.1. наново.

4.3. Описание на опазването на околната среда и въздействието

В този раздел за бизнес плана е необходимо да се подчертае как се грижат за отпадъците, които евентуално се генерират от бизнес дейността (напр. стара / използвана хартия, сортирана и изхвърлена в контейнер за хартия, или стъклени опаковки, сортирани и поставени в специален контейнер за стъкло и др.), и да опише как се защитава екологичният баланс. Важно е също да се опише локацията на извършване на дейността - ако дейността се извършва главно извън централния офис, това трябва да се обясни - напр. за зидарския бизнес седалището не е толкова важно, тъй като цялата работа се извършва на мястото, посочено от клиента - но ако това е например търговска дейност, където местоположението играе голяма роля за генериране на бъдещ доход, е необходимо да се опише това местоположение, свързаността му с главните пътища и дали има осигурен паркинг за клиенти и др., дали процесът изисква групова или индивидуална защита (коя от тях) и какво е направено и е предвидено да се извърши.

5. Технологични и технически елементи на пътеката

5.1. Описание на инвестиционната структура (техническа, технологична)

- пространствени промени (какво и защо), необходимо оборудване (какво да се закупи и защо), срокове за строителство и закупуване на оборудване.

5.2. Структура и брой на настоящите служители

- общ брой служители, независимо дали получават заплатите си редовно, предпочитано е да се посочат техните данни.

5.3. Структура, брой и динамика на новонаети служители - какъв е техният произход, кога - време, наличност на пазара, ако имат нужда от допълнително образование - кой ще го осигури.

6. Пазарна обосновка

6.1. Пазар на доставки

6.2. Пазар на продажби

6.3. Оценка на приходите - пазар

7. Финансови елементи

7.1. Инвестиции в основни активи

- основните активи са дълготрайни активи. Дълготрайните активи са активи с дългосрочно използване, надвишаващи една година употреба, и те включват:

- земя, сгради, оборудване, финансиране на инвестиции и др.

7.2. Инвестиции в оборотен капитал

- изчислено от коефициента на оборот - напр. материални разходи, обслужващи разходи, разходи за служители и други разходи.

7.3. Оперативни разходи

- общи разходи, класифицирани по групи: материални разходи (електричество, основни и други активи), разходи за външни услуги (лизинг на офис площи, комунални услуги, промоционални дейности, счетоводство, НРТ и мобилен телефон), разходи за служители и други оперативни разходи.

7.4. Амортизационен бюджет

- амортизацията е обезценка на активи и се отчита като разход и намалява печалбата.
- използва се норма на редовно отписване, но може да се използва и ускорена ставка и еднократно отписване.

7.5. Източници на финансиране

№.	ИНВЕСТИЦИЯ	Стойност в локална валута	%
1	В основни активи		>
2	В работен капитал		
	Тотал		
	Източници на финансиране		
1	Собствени финанси		
2	Заем		
	Тотал		

- Показва дали инвестициите са направени със собствени ресурси или чрез заем и в какво се инвестира.

7.6. Прогнозиране на отчета за приходите и разходите (приходи)

- сумата на печалбата или загубата - ако имаме такава.

Прогнозиране на отчета за приходите и разходите на фирмата.

№.	Описание	Година	Година +1	Година +2	Година +3	Година +4
A	Общи приходи					
1	Материални разходи					
2	Външни услуги					
3	Разходи за служители					

4	Амортизационни разходи					
5	Други разходи					
6	Заемна лихва					
Б	Общи разходи					
В	Брутна печалба					
Г	ДДС (20 %)					
Д	Печалба					

Прогнозиране на отчета за приходите и разходите на служителите

№.	Описание	Година	Година +1	Година +2	Година +3	Година + 4
I	Доход					
II	Разход					
1	Материални разходи					
2	Външни услуги					
3	Разходи за служители					
4	Амортизационни разходи					
5	Други разходи					
6	Лихва по заем					
III	Доход					

IV	Работно възнаграждение					
	Основно					
	Допълнително					
	Данъчна основа					
	Основа					
	Данък					
	Допълнителен данък					
V	Данък и допълнителен данък					
VI	Годишна заплата на собственика					

7.7. Показатели за изпълнение и паричен поток

7.7.1. Паричен поток

- има за цел да покаже способността за обезпечаване на задължения - особено тези, които се отнасят до заема.

№.	Описание	Година	Година +1	Година +2	Година +3	Година + 4
I/	Доход					
A/	Доход					
B	Източници на финансиране					
1	Собствени ресурси					
2	Заем					

3	Остатъчна стойност					
3.1.	От основни активи					
3.2.	На оборотен капитал					
II/	Разходи					
B	Инвестиция					
1	В дълготрайните активи					
2	В оборотен капитал					
3	Материални разходи					
4	Външни услуги					
5	Разходи за служители					
6	Други разходи					
7	Заемно задължение					
7.1.	Възстановявания					
7.2.	Лихвен процент					
8	Данъци					

III/	Нетен доход					
IV/	NI-CUMULATIVE					

- този вид преглед може да се намери в почти всички книги, но той може да бъде представен още по-просто – например:

1/	ПЕЧАЛБА + ЗАДЪЛЖЕНИЕ
2/	ЦЕНИ
3/	ОСТАТЪЧНИ ПАРИ
4	ОБЩ

7.7.2. Показатели за изпълнение

а) показатели за ликвидност (коефициент на текуща ликвидност, коефициент на бърза ликвидност, коефициент на платежоспособност и финансова стабилност) са мерки за способността на дружеството да покрие своите краткосрочни задължения.

б) показателите за дълг (коефициент на дълга, коефициент на самофинансиране, финансово съотношение, коефициент на покритие на лихвата, коефициент на дълг и коефициент на покритие I и II) са финансови мерки на компания, покривани от други източници на финансиране.

в) показатели за активност (коефициент на общ оборот на активи, коефициент на краткосрочен оборот на активи, коефициент на оборот на вземания и период на събиране на вземанията) са мерки за ефективност на компания, използваща собствени ресурси.

г) показателите за ефективност на разходите (обща ефективност на бизнес разходите, ефективност на продажбите, оперативна ефективност, ефективност на разходите за финансиране и ефективност на специални дейности) измерват съотношението на дохода към разходите - колко приходи се генерират на единица разходи.

д) показателите за рентабилност (нетен марж на печалба, брутен марж на печалба, нетна възвръщаемост на активите, брутна възвръщаемост на активите и възвръщаемост на собствения капитал) измерват възвръщаемостта на инвестирания капитал.

е) инвестиционни показатели (печалба на акция - EPS и обща възвръщаемост на акционерите).

ж) Критична точка е тази сума на продажбите (парични или количествени), когато бизнес дейностите са на нула (няма печалба - няма загуба).

След като е известна критичната точка, тогава се определя и планът за минимални продажби, който ще бъде реализиран.

8. Окончателна оценка на проекта

- актуална оценка и в края - обобщена оценка, свързваща собственика и плана. Това е най-важната част за собственика на бизнеса. Оценката е лесна за тези с бизнес опит и малко по-трудна, когато предприемачите влизат в нова, различна програма.

(Източник: www.mingpo.hr; BUSINESS PLAN for project worth up to HRK 75,000,000.00; accessed on the 4th of April, 2019)