

**МИНИСТЕРСТВО НА ЗЕМЕДЕЛИЕТО И ХРАНИТЕ**

**РАЗПЛАЩАТЕЛНА АГЕНЦИЯ**

**Програма за развитие на селските райони 2007-2013 г.**

**БИЗНЕС ПЛАН**

**По**

**Мярка 123 „Добавяне на стойност към земеделски и горски продукти”**

.....  
.....  
(име на проекта)

.....  
(име на кандидата)

Сума на инвестицията.....лв.

**Декларирам, че нося наказателна отговорност съгласно чл. 313 от НК за представени от мен неверни данни.**

**Подпис/печат: .....**

**Забележки:**

- 1. Кандидатът номерира, подписва собственооръчно и подпечатва всяка страница от бизнес плана.**
- 2. В приложенияте в бизнес плана таблици могат да се добавят допълнителни редове и колони в зависимост от срока, за който е изготвен бизнес плана и спецификата на дейността, за която се кандидатства.**

**Попълва се в случай, че бизнес планът е изготвено от НССЗ**

Бизнес-планът е изготвен със съдействието на **НССЗ** гр. ....

Име,        подпис        на        служителя        от        **НССЗ**,        изготвил        бизнес  
плана:.....

Печат на **НССЗ**

## Обща информация

А	Б
Име на кандидата (физическото лице, юридическото лице, ЕТ)	
Седалище и адрес на управление	
Място на извършване на инвестицията	
Телефон за контакти: Факс: E-mail:	
Предмет на дейност	
Собственик/управител на фирмата	
Брой на постоянно заетия персонал	
Стойност на дълготрайните материални активи (ДМА), съгласно данните от счетоводния баланс за предходната година (в случай, че имат такъв счетоводен баланс)	
Млад фермер, подкрепян по мярка 112 "Създаване на стопанства на млади фермери"	Договор с РА №...../.....200...г
Полупазарен стопанин, подкрепян по мярка 141"Подпомагате на полупазарни стопанства в процес на реструктуриране"	Договор с РА №...../.....200...г

### 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;
- оперативен план;
- дългосрочни цели;
- финансови прогнози и необходимост от външно финансиране.

### 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?

### ***Основатели и ръководство***

- ✓ Какви са участието и ангажиментите ви към предприятието?
- ✓ Какъв управленски екип и персонал са необходими?

## **II. Цели и стратегия на фирмата**

### ***Основателите и концепция***

- ✓ Как достигнахте до настоящето състояние на фирмата?

### ***Стратегически цели***

- ✓ До къде се надявате да стигнете с тази идея?
- ✓ Как?

### ***Какво желаете да постигнете – цели?***

- ✓ Какви са целите ви във връзка със стопанското развитие?
- ✓ Какви са целите ви във връзка с пазарния дял?
- ✓ Какви са целите ви във връзка с продажбите, печалбата и т.н.?

## **III. Описание на фирмата**

### ***Име на фирмата***

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

### ***Законова уредба***

- ✓ Основни закони;
- ✓ Лицензи и изисквани разрешителни;
- ✓ Текущо състояние: Какво е постигнато до момента и какво трябва да се направи?

### ***Управленски екип***

- ✓ Име и позиция;
- ✓ Задължения и отговорности;
- ✓ Външни услуги:
  - ❖ Счетоводител;
  - ❖ Адвокат;
  - ❖ Финансов консултант.

### ***Професионален опит на управленския екип***

- ✓ Трудов опит;
- ✓ Образование;
- ✓ Работа и обвързаност с фирмата и нейното бъдеще.

### ***Борд на директорите***

- ✓ Описание и роля (ако съществува)

### **Стратегически партньори**

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

## **IV. Пазарен анализ**

### **Профил на клиентите**

- ✓ Доход / големина на бизнеса
- ✓ Персонални, професионални и стопански характеристики
- ✓ Териториално разпределение
- ✓ Предпочитания, формиращи от жизнения стандарт
- ✓ Социални и икономически тенденции в развитието на тези групи
- ✓ Сезонни влияния

### **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.
- ✓ Кои 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**

- ✓ Кои са източниците на вашите проблеми и как ще ги преодолеете или ще се адаптирате?

### **Заклучение**

- ✓ Убедени сме, че съществува пазарна ниша в сферата на тази стопанска дейност и ние можем да я заемем поради следните причини...

## **V. 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.
- ✓ Анализи на позицията на продукта?

## **VI. 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 изпратете съобщението си до потребителите?
- ❖ Устна реклама
- ❖ Рекламна дейност
- ❖ Промоции
- ❖ Рекламни материали

### **Детайлен бюджет за реклама и медии**

- ✓ Колко ще ви струват промоциите и рекламната дейност?

### **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?

## **VII. Дейност на компанията**

### **Съоръжения и оборудване**

- ✓ Съоръжения
- ✓ Необходимо оборудване
- ✓ Придобиване на оборудване

### **Управление на материали и материални запаси**

- ✓ Управление на материали
- ✓ Управление на материални запаси

### **Управление на производството**

- ✓ Производствен процес
- ✓ Продуктивност
- ✓ Осигуряване на качество
- ✓ Проучване и развитие
- ✓ Оценяване

- ✓ Изпълнение на поръчките и обслужване на клиентите
- ✓ Плащане и събиране на вземания
- ✓ Застраховане
- ✓ Обезопасяване и застраховане на работната среда

## VIII. Финансов план

VIII.1. Обект, източници за финансиране и етапи при реализация на проекта.  
Доставчици и клиенти.

A. Обект и източници за финансиране на проекта.

Таблица 1. Предмет на инвестицията, с която се кандидатства за подпомагане по проекта

(лева)

Инвестиция				Единична цена	Стойност*	Включително		
Вид	Модел, порода, тип, сорт, други	К-во	Мярка			Собствени средства (%)	Кредит (%)	Други (%)
A	B	B	Г	Д	Е	Ж	З	И
<b>Общо</b>								

Посочва се валутният курс използван за изчисление стойността на инвестицията

Таблица 2. Инвестиционни разходи, за които не се кандидатства за подпомагане по проекта

(лева)

Инвестиция				Единична цена	Стойност*	Включително		
Вид	Модел, порода, тип, сорт, други	К-во	Мярка			Собствени средства (%)	Кредит (%)	Други (%)
A	B	B	Г	Д	Е	Ж	З	И
<b>Общо</b>								

Посочва се валутният курс използван за изчисление стойността на инвестицията

**Таблица 3. Инвестиции за постигане на съответствие с нововъведени стандарти на Общността, съгласно Приложение № 4 (тези инвестиции са включени в горните две таблици 1 и 2)**

(лева)

<i>Инвестиция / дейност</i>				<i>Единична цена</i>	<i>Стойност,</i>	<i>Общо</i>
<i>Вид</i>	<i>Стандарт</i>	<i>К-во</i>	<i>Мярка</i>			
<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>	<i>Ж</i>
<i>I година</i>						
<i>II година</i>						
<b>Общо, лева</b>						

\* Вида на инвестицията/дейността, в колона "А"; стандарт, в колона "Б"; количество на инвестицията/дейността за разглеждания период, в колона "В"; мярка на инвестицията/дейността (по вид) за разглеждания период, в колона "Г"; единична цена, в колона "Д"; стойност, в колона „Е“; на ред "Общо" се вписва сумата на разходите по години, в колона "Ж"

**Таблица 4. Инвестиции за постигане на съответствие с действащи стандарти на Общността съгласно Приложение № 5 (тези инвестиции са включени в горните две таблици 1 и 2)**

(лева)

<i>Инвестиция / дейност</i>				<i>Единична цена</i>	<i>Стойност</i>	<i>Общо</i>
<i>Вид</i>	<i>Стандарт</i>	<i>К-во</i>	<i>Мярка</i>			
<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>	<i>Ж</i>
<i>I година</i>						
<i>II година</i>						
<b>Общо, лева</b>						

\* Вида на инвестицията/дейността, в колона "А"; стандарт, в колона "Б"; количество на инвестицията/дейността за разглеждания период, в колона "В"; мярка на инвестицията/дейността (по вид) за разглеждания период, в колона "Г"; единична цена, в колона "Д"; стойност, в колона „Е“; на ред "Общо" се вписва сумата на разходите по години, в колона "Ж"

**Б. Етапи при изпълнение на инвестиционния проект.**

**Таблица 5. Етапи при изпълнение на инвестиционния проект**

(лева)

<i>Дейност / Активи</i>	<i>Дата на реализация/ придобиване</i>	<i>Дата на въвеждане в експлоатация</i>	<i>Стойност</i>
<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>
<b>Общо</b>			

\* Кандидатът описва: дейностите/активите, които са обект на инвестицията, в колона А; датата на реализация/придобиване на всички описани активи, в колона Б; датата на въвеждане в експлоатация, в колона В; стойността на активите, в колона Г; за “Общо” в колона Г сумата на всички необходими средства.

**В. Обособени етапи за реализация на проекта, в случай че се кандидатства за междинно плащане**

**Таблица 6. Обособени етапи за реализация при кандидатстване за междинно плащане (допуска се не повече от едно междинно плащане, т.е. кандидатът следва да обособи не повече от два етапа)**

(лева)

<i>Дейности/Активи</i>	<i>Начална дата / Дата на придобиване</i>	<i>Крайна дата/Дата на въвеждане в експлоатация</i>	<i>Стойност</i>
<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>
<b>Общо</b>			

\*Кандидатът описва: дейностите/активите, за които кандидатства, като ги обособява в два етапа, като първият от тях съответства на междинното плащане, за което кандидатства, в колона А; датата на придобиване на всички описани активи, в колона Б; датата на въвеждане в експлоатация, в колона В; стойността на активите, в колона Г; за “Общо” в колона Г сумата на всички необходими средства.

В случай, че не се кандидатства за междинно плащане, Таблица 6 не се попълва.

Г. Описание на настоящото състояние на обекта (инвестицията), в случай че към момента на кандидатстване вече има завършен(и) етап(и) на инвестиционния проект

Таблица 7.

(лева)

<i>Дейности/Активи</i>	<i>Вложени средства</i>	<i>Източник</i>
<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>

\* Попълва се в случаите, когато кандидатът е извършил дейности по реализация на инвестицията преди датата на подаване на заявлението за подпомагане

Кандидатът посочва: дейностите по реализация на инвестицията преди датата на подаване на заявлението за подпомагане, в колона А; вложените до момента средства при осъществяване на посочените дейности, в колона Б; източника на вложените средства, в колона В;

#### Д. Доставчици

Таблица 8. Настоящи доставчици

<i>Доставчици</i>	<i>Вид на доставките</i>	<i>% от доставките</i>
<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>

\* Кандидатът посочва: име на доставчика, в колона А; вид на доставките (суровини и материали за извършване на дейността), в колона Б; процент от доставките, в колона В – изчислява се, като количеството суровини/материали от определен доставчик се раздели на общото количество доставени суровини/материали от същия вид

Таблица 9. Бъдещи доставчици

<i>Доставчици</i>	<i>Вид на доставките</i>	<i>% от доставките</i>
<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>

\* Кандидатът посочва: име на доставчика, в колона А; вид на доставките (суровини и материали за извършване на дейността), в колона Б; процент от доставките, в колона В – изчислява се, като количеството суровини/материали от определен доставчик се раздели на общото количество доставени суровини/материали от същия вид;

След попълване на Таблицата кандидатът посочва защо е предпочел посочените доставчици

- Мотиви за избор на посочените доставчици пред други такива.

.....

.....

#### Е. Клиенти.

**Таблица 10. Настоящи клиенти**

<i>Клиенти</i>	<i>Вид на продукцията/услугите</i>	<i>% на продажби</i>	<i>Годишни продажби</i>
<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>

\* Кандидатът посочва: име на всички настоящи клиенти, в колона А; вид на продаваната продукция/услугите, в колона Б; процентно съотношение на продажбите, в колона В – изчислява се, като количеството продадена продукция на всеки клиент се раздели на общото количество продукция от същия вид; годишни продажби, в колона Г;

**Таблица 11. Бъдещи клиенти**

(лева)

<i>Клиенти</i>	<i>Вид на продукцията / услугите</i>	<i>% на продажби</i>	<i>Годишни продажби</i>
<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>

\* Кандидатът посочва: име на всички бъдещи клиенти, в колона А; вид на продаваната продукция/услугите, в колона Б; процентно съотношение на продажбите, в колона В – изчислява се, като количеството продадена продукция на всеки клиент се раздели на общото количество продукция от същия вид; годишни продажби, в колона Г;

**Таблица 12. Продукция за износ**

(лева)

<i>Клиенти</i>	<i>Вид на продукцията</i>	<i>% на продажби</i>	<i>Годишни продажби (в лева)</i>
<i>А</i>	<i>Б</i>	<i>В</i>	<i>Г</i>
<b><i>Настоящи</i></b>			



**Таблица 14. Производствен капацитет на преработвателното предприятие**

<b>Вид на продукцията</b>	<i>Предходна година/ Последен отчетен период</i>	<i>I година</i>	<i>II година</i>	<i>III година</i>	<i>IV година</i>	<i>V година</i>
	<i>Годишен производствен капацитет на предприятието (т.)</i>	<i>Годишен производствен капацитет на предприятието (т.)</i>	<i>Годишен производствен капацитет на предприятието (т.)</i>	<i>Годишен производствен капацитет на предприятието (т.)</i>	<i>Годишен производствен капацитет на предприятието (т.)</i>	<i>Годишен производствен капацитет на предприятието (т.)</i>
<i>A</i>	<i>B</i>	<i>B</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>	<i>Ж</i>
<b>Общо продукция (т.)</b>						

\* Кандидатът посочва продуктите, които произвежда/ще произвежда и годишното количество на всеки продукт

## **А.2. Други приходи**

**Таблица 15. Други приходи**

(лева)

<i>Други приходи (вид)</i>	<i>Предходна година / Последен отчетен период</i>	<i>I година</i>	<i>II година</i>	<i>III година</i>	<i>IV година</i>	<i>V година</i>
<i>A</i>	<i>B</i>	<i>B</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>	<i>Ж</i>
<b>Общо</b>						

\* Кандидатът посочва други приходи, свързани косвено с приходите от основна дейност, посочени в Таблица 13 "Производствена и търговска програма", в колона А; стойността на реализираните други приходи по вид, за предходната година (отчетен период), в колона Б; предвижданата стойностна други приходи през първата година от периода на бизнес плана, в колона В; предвижданата стойност на други приходи за целия период на бизнес плана, в колони Г и Д; за "Общо" се вписват сумите по колони Б, В, Г и Д;

**Б.Разходи****Б.1. Разходи за дейността****Таблица 16. Разходи за суровини, материали и външни услуги**

(лева)

<i>Вид на разходите</i>	<i>Предходна година / Последен отчетен период</i>	<i>I година</i>	<i>II година</i>	<i>III година</i>	<i>IV година</i>	<i>V година</i>
<i>A</i>	<i>B</i>	<i>B</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>	<i>Ж</i>
<b>Общо</b>						

\* Кандидатът описва подробно вида на всички извършвани разходи, необходими за осъществяването на дейността (която ще се подпомогне чрез инвестициите, за които се кандидатства), в колона А; стойността на разходите по вид за предходната година (отчетен период) в колона Б; прогнозната стойност на разходите за първата година на периода описан в бизнес плана, колона В; сумите на предвижданите разходи за целия период разглеждан в бизнес плана се вписва в колони Г и Д; за “Общо” се вписват сумите по колони Б, В, Г и Д;

**Таблица 17. Разходи за заплати и социални осигуровки**

(лева)

<i>Вид на персонала</i>	<i>Брой на заетите лица</i>	<i>Месечно възнаграждение</i>	<i>Общо заплати за година</i>	<i>Социални осигуровки*</i>	<i>Общо за година</i>
<i>A</i>	<i>B</i>	<i>B</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>
<b>Предходна година / Последен отчетен период</b>					
<i>Управленски</i>					
<i>Административен</i>					
<i>Производствен</i>					
<b>Общо</b>					
<b>I година</b>					
<i>Управленски</i>					
<i>Административен</i>					
<i>Производствен</i>					
<b>Общо</b>					
<b>II година</b>					
<i>Управленски</i>					
<i>Административен</i>					
<i>Производствен</i>					

Вид на персонала	Брой на заетите лица	Месечно възнаграждение	Общо заплати за година	Социални осигуровки*	Общо за година
<b>Общо</b>					
<b>III година</b>					
Управленски					
Административен					
Производствен					
<b>Общо</b>					
<b>IV година</b>					
Управленски					
Административен					
Производствен					
<b>Общо</b>					
<b>V година</b>					
Управленски					
Административен					
Производствен					
<b>Общо</b>					

\*Кандидатът описва подробно разходите за заплати и социални осигуровки, като посочва: заетия персонал по групи (управленски, административен, производствен), както за предходната година, така и за всички прогнозни години, включени в бизнес плана, в колона А; броя на зетия персонал (по години и по групи), в колона Б; месечното възнаграждение на персонала по групи, в колона В; годишната сума на разходите за заплати, в колона Г (тази сума се получава след попълване на колона Б и В. Сумата в колона В се умножава по броя на зетите лица от колона Б и след това се умножава по 12 месеца); социалните осигуровки (по години и по групи), в колона Д; общите разходи за заплати и социални осигуровки в колона Е (тази сума се получава като се съберат сумите от колони Г и Д; за "Общо" се вписва сумата на разходите по години от колона Е

\*Социалните осигуровки, които са за сметка на работодателя

**Таблица 18. Разходи за амортизация (амортизационен план)**

(лева)

Актив	Дата на придобиване	Цена на придобиване	Период на експлоатация	Амортизационна норма	Амортизационна квота					
					Предходна година / Последен отчетен период	I год.	II год.	III год.	IV год.	V год.
А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	Й	К
<b>Общо</b>										

\* Кандидатът подробно описва разходите за амортизация (използваният метод на амортизация трябва да бъде съобразен със Закона за корпоративното подоходно облагане), като посочва: вида на актива, в колона А; датата на придобиване на описаните активи, в колона Б; цена на придобиване на описаните активи, в колона В; периодът на

експлоатация на описаните активи, в колона Г; амортизационната норма на описаните активи, в колона Д; годишната сума на разходите за амортизация, в колони Е, Ж, З, И, Й и К; за “Общо” се вписва сумата на разходите за амортизация по години от колони Е, Ж, З, И, Й и К;

## Б.2. Финансови разходи

### 2.2.1. Погасителен план на привлечените средства за реализация на проекта

Таблица 19. Погасителен план на привлечените средства

(лева)

Години	Остатъчна сума в началото на годината	Лихви	Главници	Остатъчна сума в края на годината
А	Б	В	Г	Д
Предходна година/последен отчетен период				
I година				
II година				
III година				
IV година				
V година				

Кандидатът прави погасителен план на привлечените средства свързани с проекта. и се включват: годините, за които ще бъде погасен кредита, в колона А; остатъчната сума в началото на годината, в колона Б; лихвата по години, в колона В; главницата по години, в колона Г; остатъчната сума в края на годината, в колона Д;

В случай, че кандидатът ползва приходите от дейността, описана в бизнес плана за погасяване на други кредити, извън тези свързани с проекта, той следва да включи и погашенията по тях в Таблица 19;

Таблица 20. Разходи за лихви

(лева)

Вид на кредита	Предходна година/последен отчетен период	I година	II година	III година	IV година	V година
А	Б	В	Г	Д	Е	Ж
Общо						

\* Кандидатът описва съществуващите и прогнозните разходи за лихви поотделно за всички кредити описани в Таблица 19, като посочва: вида на кредита, в колона А; разходите за лихви за предходната година (отчетен период), в колона Б; прогнозните разходи за лихви за целия период описан в бизнес плана, в колона В, Г и Д; за “Общо” се вписват сумите на разходите за лихви по години от колони Б, В, Г и Д;

### Б.3. Други разходи

Таблица 21. Други разходи

(лева)

Други разходи	Предходна година / последен отчетен период	I година	II година	III година	IV година	V година
A	B	B	Г	Д	Е	Ж
<b>Общо</b>						

\* Кандидатът подробно описва всички други разходи (които са свързани с инвестицията, както и такива, които произтичат от приходите, посочени в Таблица 15 «Други приходи»), като посочва: вида на разходите, в колона А; сумата на описаните разходи по вид за последната година (отчетен период), в колона Б; прогнозната сума на описаните разходи (по вид) за разглеждания период, в колона В, Г и Д; за “Общо” се вписва сумата на “другите разходи” по години от колони Б, В, Г и Д;

### Б.4. Себестойност

Таблица 22. Себестойност на единица продукция

(лева)

Вид на продукта	Видове ресурси, необходими за производство единица продукт	К-во за единица продукция	Мярка	Единична цена	Стойност на разходите за единица продукция по вид
A	B	B	Г	Д	Е
<b>Общо</b>					
<b>Общо</b>					

\* Кандидатът описва: вида на всеки от продуктите, посочени в Таблица 13 „Производствена и търговска програма” и Таблица 15 „Други приходи” (ако е приложимо), в колона А; видове ресурси (суровини, материали, външни услуги и др.) необходими за производство на единица продукция в колона Б; количество на всеки вид ресурс за производство на единица продукция, в колона В; мярка (грам, килограм, брой и др.) на количеството от колона В, в колона Г; единична цена на всеки вид ресурс, в колона Д; стойност на всеки вид ресурс в колона Е; за “Общо” в колона Е се калкулира себестойността на единица продукция;

**VIII.3. Прогнози за нетните парични потоци на проекта и другите дейности, осъществявани от кандидата**

**A. Прогноза за нетните парични потоци на проекта.**

**Таблица 23. Прогноза за нетните парични потоци на проекта**

(лева)

<i>Индекс</i>	<i>Предходна година / Последен отчетен период</i>	<i>I година</i>	<i>II година</i>	<i>III година</i>	<i>IV година</i>
<i>A</i>	<i>B</i>	<i>B</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>
<b>I. Приходи:</b>					
<i>1. Приходи от продажби</i>					
<i>2. Други приходи</i>					
<b>Общо приходи (1+2)</b>					
<b>II. Разходи</b>					
<b>A. Разходи за дейността:</b>					
<i>3. Разходи за суровини, материали и външни услуги</i>					
<i>4. Разходи за амортизация</i>					
<i>5. Разходи за заплати и социални осигуровки</i>					
<i>6. Други разходи</i>					
<b>B. Финансови разходи:</b>					
<i>7. Разходи за лихви</i>					
<b>Общо разходи (3+4+5+6+7)</b>					
<b>III. Печалба преди облагане (I-II)</b>					
<b>IV. Данъци и такси</b>					
<b>V. Печалба след облагане (III – IV)</b>					
<b>VI. Главници по кредити</b>					
<b>VII. Финансиране по Програмата</b>					
<b>VIII. Нетен паричен поток (V+4+VII)</b>					

\* Попълва се:

*I. Приходи: ред 1 - данните от Таблица 13. Производствена и търговска програма; ред 2 - данните от Таблица 15. Други приходи;*

*II. Разходи: ред 3 данните от Таблица 16. Разходи за суровини, материали и външни услуги; ред 4 - данните от Таблица 18. Разходи за амортизация; ред 5 - данните от Таблица 17. Разходи за заплати и социални осигуровки; ред 6 - данните от Таблица 21. Други разходи; ред 7 - данните от Таблица 20. Разходи за лихви;*

*III. Печалба преди облагане (I-II): резултатът от разликата между I. Приходи (общите приходи) и II. Разходи (общите разходи);*

*IV. Данъци и такси: данъци и такси, съобразно националното законодателство;*

*V. Печалба след облагане (III – IV): резултатът от разликата между III. Печалба преди облагане и IV. Данъци и такси;*

*VI. Главници по кредити: данните от Таблица 19. Погасителен план на привлечените средства;*

*VII. Финансиране по Програмата: сумата на финансиране по Програмата;*

*VIII. Нетен паричен поток (V+4+VII): получава се от сбора между печалбата след данъци, амортизацията и финансирането по Програмата*

**Б. Прогноза за Нетните парични потоци на другите дейности на кандидата**

**Таблица 24. Прогноза за Нетните парични потоци на другите дейности на кандидата**  
(лева)

<i>Индекс</i>	<i>Предходна година/Последен отчетен период</i>	<i>I година</i>	<i>II година</i>	<i>III година</i>	<i>IV година</i>
<i>A</i>	<i>B</i>	<i>B</i>	<i>Г</i>	<i>Д</i>	<i>Е</i>
<b>I. Приходи:</b>					
1. Приходи от продажби					
2. Други приходи					
<b>Общо приходи (1+2)</b>					
<b>II. Разходи:</b>					
<b>A. Разходи за дейността:</b>					
3. Разходи за суровини, материали и външни услуги					
4. Разходи за амортизация					
5. Разходи за заплати и социални осигуровки					
6. Други разходи					
<b>B. Финансови разходи:</b>					
7. Разходи за лихви					
<b>Общо разходи (3+4+5+6+7)</b>					
<b>III. Печалба преди облагане (I-II)</b>					
<b>IV. Данъци и такси</b>					
<b>V. Печалба след облагане (III – IV)</b>					
<b>VI. Главници по кредити</b>					
<b>VII. Нетен паричен поток (V+4)</b>					

\* В тази таблица се попълват приходите, разходите и т.н., съгласно указаното в самата таблица, от дейности, които не са свързани с дейността, в която се инвестира.

**IX. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

## Показатели за оценка ефективността на инвестицията и финансовите показатели

### IV. Показатели за оценка ефективността на инвестицията и финансовите показатели

#### 1. Нетна настояща стойност (*NPV*)

##### I. Определение:

*NPV* отразява ефекта на времето върху очаквания паричен поток през периода на инвестицията. Необходимо и достатъчно условие е *NPV* да бъде положително число т.е. *NPV* > 0.

##### II. Формула за изчисление:

Изчисляване *NPV* на проекта

$$n \quad NCF_t$$

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t}, \text{ където}$$

*NCF* – Нетен паричен поток

*I*<sub>0</sub> – Сума на инвестицията

*NPV* – Нетна настояща стойност

*r* – Дисконтов процент (9%)

*n* – Брой години, за които е изготвен бизнес плана

*t* – Период равен на една година

##### Забележка:

*NPV* > 0. Положителна нетна настояща стойност показва, че настоящата стойност на паричния поток е по-голяма от разходите за проекта (инвестицията) и инвестицията се счита за ефективна.

*NPV* < 0. Отрицателна нетна настояща стойност показва, че настоящата стойност на паричния поток през периода на инвестицията не е достатъчна за да покрие разходите за инвестицията.

*NPV* = 0. Нетната настояща стойност е равна на нула показва, че сумата от паричните потоци на проекта е точно толкова, че да се възвърне инвестирания капитал.

#### 2. Вътрешна норма на възвращаемост (*IRR*)

##### I. Определение:

Показателя *NPV* е минимален критерий за ефективност на инвестицията, но не е достатъчен, за това е необходимо да се изчисли и показателя *IRR*.

##### II. Формула за изчисление:

$$NPV_1$$

$$IRR = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2}, \text{ където}$$

*IRR* – Вътрешна норма на възвращаемост

*r*<sub>1</sub> – Дисконтов процент, при който *NPV*<sub>1</sub> > 0

*r*<sub>2</sub> – Дисконтов процент, при който *NPV*<sub>2</sub> < 0

### 3. Индекс на рентабилност (*PI*)

#### *I. Определение:*

Индексът на рентабилност (*PI*) представлява доходът, който всеки един инвестиран лев ще осигури. Проектът се допуска за одобрение, ако  $PI > 1$ , тъй като такава стойност на *PI* осигурява ефективността на инвестицията.

#### *II. Формула за изчисление:*

##### *1. Изчисляване PI на проекта*

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t}}{I_0}, \text{ където}$$

*PI* – Индекс на рентабилност

*NCF* – Нетен паричен поток

*I*<sub>0</sub> – Сума на инвестицията

*r* – Дисконтов процент (9%)

*n* – Брой години, за които е изготвен бизнес плана

*t* – Период равен на една година

### 4. Срок на откупуване (*PBP*)

#### *I. Определение:*

Срокът на откупуване е очаквания брой години, за които се възвръща направената инвестиция.

#### *II. Метод за изчисление:*

*PBP* – Срок на откупуване на инвестицията в години

*I*<sub>0</sub> – Сума на инвестицията

*n* – Брой години, за които е изготвен бизнес плана

*t* – Период равен на една година

$$PBP \text{ (в години)} = \frac{tn \times I_0}{\text{Сума на дисконтираните NCF}}$$