



Европейски съюз



ЕДНА ПОСОКА
МНОГО ВЪЗМОЖНОСТИ
2014-2020



МЕСТНА
ИНИЦИАТИВНА
ГРУПА
ОБЩИНА МАРИЦА

**ЕВРОПЕЙСКИ ЗЕМЕДЕЛСКИ ФОНД ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ
ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2014 - 2020 г.**

**Управление на успешен малък бизнес,
включително и чрез възможностите за
финансиране от ЕСФ**

18.11.2020 г., с. Труд

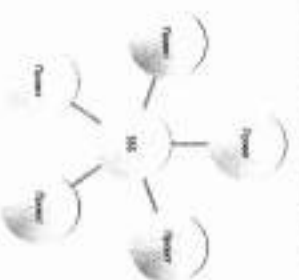
Днешната програма

- Въведение в процеса на привличане на финансиране и бизнес планиране
- Преглед на основните части на бизнес плана
- Подготовка на прогнозни финансови отчети

Привличане на финансиране

Реалностите

- Бизнес и подем-проекти, отколзото пари...
- Бизнес и отнемат подемни средства, отколзото са очакванията...



Добре дошли на нашия семинар!

• Вашият лектор

- Емил Дърев, консултант подготовка на проекти по европейски програми

Привличане на финансиране

- Равнопоставено отношение към риск и възвращаемост
- Способност, ефективно да се представи ползата от проекта
- Основна цел е да се изградят положителни и дългосрочни бизнес взаимоотношения с източника на финансиране

Проект

Иван Петров търси финансиране в размер на \$25,000 за закупуване на машини за заплетване на елечи. Машината в последната част от проваждателна линия, необходима за успешното стартиране на своята фабрика, създадена от Петров. Машината е дълга част от професионално оборудване за проваждател на спортни яхта, в която Петров е специализиран. Машината преработва качествено материал, заедно с малкото проваждателно време, което е важна предпоставка за получаване на експортни поръчки.

Местните банки към момента предлагат финансиране в размер на пет пари при 8% среден годишен лихвен процент за импортираните.

Проект

- Какво трябва да се направи?

Да се търси дългово финансиране?

Да се търси финансиране под формата на дългово участие?

Видове финансиране

- **Дългозем**
 - Най-популярния вид външно финансиране
 - Относително кратък период за получаване
 - Заемът е гарантиран; проекта представлява политическо продължение на нормалната бизнес дейност
- **Дългово участие**
 - Финансирането не е гарантирано;
 - представлява процент собственост във фирмата. Обикновено се получава трудно и процеса отнема много време
 - Проектът представлява "да повярваш в идеята"

Дългово финансиране

- Колко пари са необходими да стартирате или разширите вашия бизнес и какво е конкретното предназначение на инвестицията?
- Размера на парите, от които се нуждаете, зависи от предназначението, за което ви трябвават пари. Конкретизирайте своите нужди по категории и стойност. Подкрепете стойността на инвестицията с оферти или договори с потенциални доставчици.

Дългово финансиране

- Какво ще бъде вашето участие в проекта?
- Повечето бизнеси трябва да бъдат готови да участват с 20 до 50% от общата стойност на всички ресурси, необходими за финансиране на проекта.

Дългово финансиране

- Каква е вашата квалификация и опит, необходими да управлявате успешно този бизнес?
- Предоставяте бизнес биография и бизнес план. Кредитора трябва да бъде убеден, че вие притежавате способностите успешно да управлявате бизнеса.

Дългово финансиране

- Как и кога ще изплатите заема?
- Това е вашия шанс да убедите кредитора, че вашата нетна печалба /парични потоци ще са достатъчни да погасяват заема. Част от инструментите включват подробни пазарни проучвания и реални минали резултати.

Дългово финансиране

- Ако бизнеса се провали, как кредитора ще си възстанови парите?
- Представяте подробно описание на обезпечението, включително първоначалната стойност. Получаването на кредит е въпрос да се убедите кредитора, че вие имате капитала, необходим за успеха, възможността да изплатите заема, образозванието и уменията да изпълните проекта и обезпечението, което да служи като гаранция.

Дялово участие

- Имайте готовност да покажете на външния инвеститор, че може да постигне възвращаемост от 20 – 50% годишно.
- Имайте готовност да предоставите информация за фирмата, част от управлението и да подделите печалбите и загубите.

15

Бизнес план...

- Резюме
- Цели и стратегия
- Описание на фирмата
- Пазарен анализ
- Продуктова стратегия
- Маркетингов план
- Дейност
- финансов план



16

Резюме

- Търсено финансиране
- Предлагани продукти или услуги
- Пазари
- Управление и собственици
- Възвращаемост на инвестицията

15

Цели и стратегия на фирмата

- История на фирмата и концепция за развитие
- Визия – стратегически цели
- Цели



16

Описание на фирмата

- Име на фирмата и контакти
- Законова уредба
- Управленски екип
- Опит и образование на управленския екип
- Стратегически партньори

17

Пазарен анализ

- Профил на клиентите
- Общи икономически показатели, влияещи на клиентите
- Дефиниране на пазара
- Конкуренти
- Силни страни/предимства на фирмата
- Рискови фактори
- Заключение

18

Продуктова стратегия

- Настоящи продукти и услуги
- Създаване на нови продукти и услуги



19

Маркетингов план

- Пазарна концепция
- Как ще привлечете клиентите?
- Детайлен бюджет за реклама
- Стратегия на продажбите, дистрибуция и обслужване
- След като вече сте привлекли вниманието на клиентите, как ще ги убедите да купуват?

20

Дейността на фирмата

- Описание на всекидневната бизнес дейност...
- Съоръжения и оборудване
- Управление на материалите и материалните запаси
- Управление на производството

21

Прогнозни финансови отчети

- План за продажби
- Материални разходи
- Разходи за труд
- Оперативни разходи
- Прогнозен отчет за приходите и разходите
- Прогнозен отчет за паричните потоци
- Прогнозен счетоводен баланс
- Нетна настояща стойност и вътрешна норма на възвращаемост
- Други финансови показатели за анализ

22

Финансов план

- Источници на финансиране и предназначение на средствата
- Финансови отчети за минали периоди
- Прогнозни финансови отчети
- Времеплан за реализация

23

Проект – Счетоводен баланс

Експлоативен имот	3	28 800
Парични средства		
Дълготрайни активи		12 000
Счетоводна стойност в търговския баланс		25 000
Проект		70 000
Външ. дълготрайни активи		50 000
Чужд ДМА		
Обща стойност	3	29 000
Възвратим ликвиден капитал	8	29 000
Дълготрайни активи		21 000
Капитал		26 000
Проектна стойност		
Счетоводен баланс	3	29 000

24

Прогнозен Отчет за Паричните Потоци...

31 декември 2018 година 31 декември 2019 година

Икономическа категория	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Входни потоци:	1 412	1 401	1 423	1 409
Изходни потоци от дейността:	1 327	1 321	1 397	1 382
Изходни потоци от дялови инвестиции	566	564	568	571
Изходни потоци от недвижими имоти	1 412	1 317	1 417	1 327
Изходни потоци от дялове и капитални трансакции	20 299	91 417	22 318	21 411
Изходни потоци от продажба на активи	1 412	1 317	1 327	1 327
Промените са:	83	22 156	157	2 409
Промените са:	83	22 156	157	2 409

23

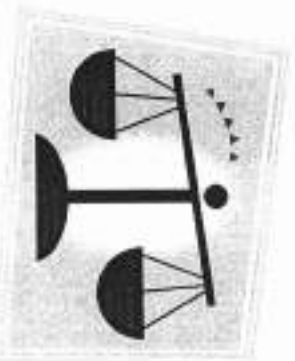
Прогнозен Счетоводен Баланс...

31 декември 2018 година 31 декември 2019 година

Икономическа категория	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Входни потоци:	1 412	1 401	1 423	1 409
Изходни потоци от дейността:	1 327	1 321	1 397	1 382
Изходни потоци от дялови инвестиции	566	564	568	571
Изходни потоци от недвижими имоти	1 412	1 317	1 417	1 327
Изходни потоци от дялове и капитални трансакции	20 299	91 417	22 318	21 411
Изходни потоци от продажба на активи	1 412	1 317	1 327	1 327
Промените са:	83	22 156	157	2 409
Промените са:	83	22 156	157	2 409

23

Решение?



24

Програма за реализация на инвестиционния проект

СИ 1 – Проект за дейност на възрастни и незастраховани лица, тридневна безработица, самостоятелна дейност

Област на въвеждане: **Програма за реализация на инвестиционния проект**

Област на изпълнение: **Област на въвеждане**

Област на финансиране: **Област на финансиране**

Област на изпълнение: **Област на финансиране**

Област на финансиране: **Област на финансиране**

Област на изпълнение: **Област на финансиране**

СИ 2 – Модернизация на инвестиционите и службите

408 пакара на УРФ-ОД

Област на въвеждане: **Област на въвеждане**

Област на финансиране: **Област на финансиране**

Област на изпълнение: **Област на финансиране**

Област на финансиране: **Област на финансиране**

Област на изпълнение: **Област на финансиране**

 **НАСТРЪЧВАНЕ НА ЗАЕТОСТА И РАЗВИТИЕТО**
НА ТЪРНЕВ

Приоритет 1

СИ 3 – Високо ниво на професионализация и личностен растеж на дейците в агрикултурния работен свят

Области за интервенция:

- Професионална и личностна растеж
- Напредък и стимулиране на растежа
- Професионализация на дейците в работния професионален и личностен растеж
- Изграждане на действащи аспекти на професионализма
- Бюджет: 49 000 000 лв.



СИ 4 – Успешен преход в нов живот

Области за интервенция:

- Преход на дейците в нов живот
- Професионална и личностна растеж
- Изграждане на действащи аспекти на професионализма
- Бюджет: 50 000 000 лв.



 **Приоритет 3**
ТЕРИТОРИАЛНИ ИНВЕСТИЦИИ

Области за интервенция:

- Диверсификация на дейците в нов живот
- Професионална и личностна растеж
- Изграждане на действащи аспекти на професионализма
- Бюджет: 50 000 000 лв.




Приоритет 4
ТЕХНИЧЕСКА ПОМОЩ

Области за интервенция:

- Изграждане на действащи аспекти на професионализма
- Бюджет: 50 000 000 лв.




 **СОЦИАЛНО-ЛИДЕРСТВО И РАВНО ВЪЗМОЖНОСТИ**

Приоритет 2

СИ 1 – Активно предприемачество и работни възможности

Области за интервенция:


- Професионална и личностна растеж
- Изграждане на действащи аспекти на професионализма
- Бюджет: 49 000 000 лв.



СИ 2 – Личностен и устойчив растеж, социална включеност, ТБИ, мажоритарност на инициативите и ентусиазъм и спонсорство от сфера

Области за интервенция:

- Изграждане на действащи аспекти на професионализма
- Бюджет: 50 000 000 лв.



Въпроси?

● За повече информация

• Емил Дървев – консултант по подготовка на проекти по европейска програма

• Тел.: 0888 65 53 54

• Email: emil@voacconsul.com

