

Модул 5

Допълнение:

Разработване на бизнес план, бизнес модел Канава, стратегически форми

Урок 2



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Резултати от обучението

В края на този модул Вие ще можете да:

- получите идея как да подготвят Бизнес план и паричен поток



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Раздели на бизнес плана

1. Обобщение на предприемаческата

идея

2. Мисия

3. Описание на предлаганата

услуга/продукт

4. Пазарна цел (клиенти)

5. Анализ на конкуренцията (пазарни

конкуренти)

6. Маркетингов план

7. Swot анализ

8. Екип

9. Икономически и финансов анализ



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S U Y S E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

7. SWOT анализ

SWOT анализ (или SWOT матрица) е инструмент за стратегическо планиране, използван за оценка на силните и слабите страни, възможностите и заплахите на бизнес план или друга ситуация, при която дадена организация или физическо лице трябва да вземе решение за постигане на цел. Анализът може да обхваща вътрешната среда (анализиране на силните и слабите страни) и / или външната среда на организацията (чрез анализ на заплахите и възможностите).

Това са фазите, които се следват по време на SWOT анализа:

1. Определяне на желаното крайно състояние (или цел)

2. Определяне на основните точки на SWOT анализа, които са:

- Силни страни: онези неща в организацията , които са полезни за постигането на целта (Вътрешни условия в организацията или в отделните лица, участващи в нея);
- слабости: онези неща в организацията, които са вредни за постигането на целта (Вътрешни условия в организацията или в участниците в нея);
- Възможности: външни условия, които са полезни за постигането на целта;
- Рискове / заплахи: външни условия, които могат да навредят на изпълнението и целта.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

7. SWOT анализ – примерна таблица

SWOT Анализ

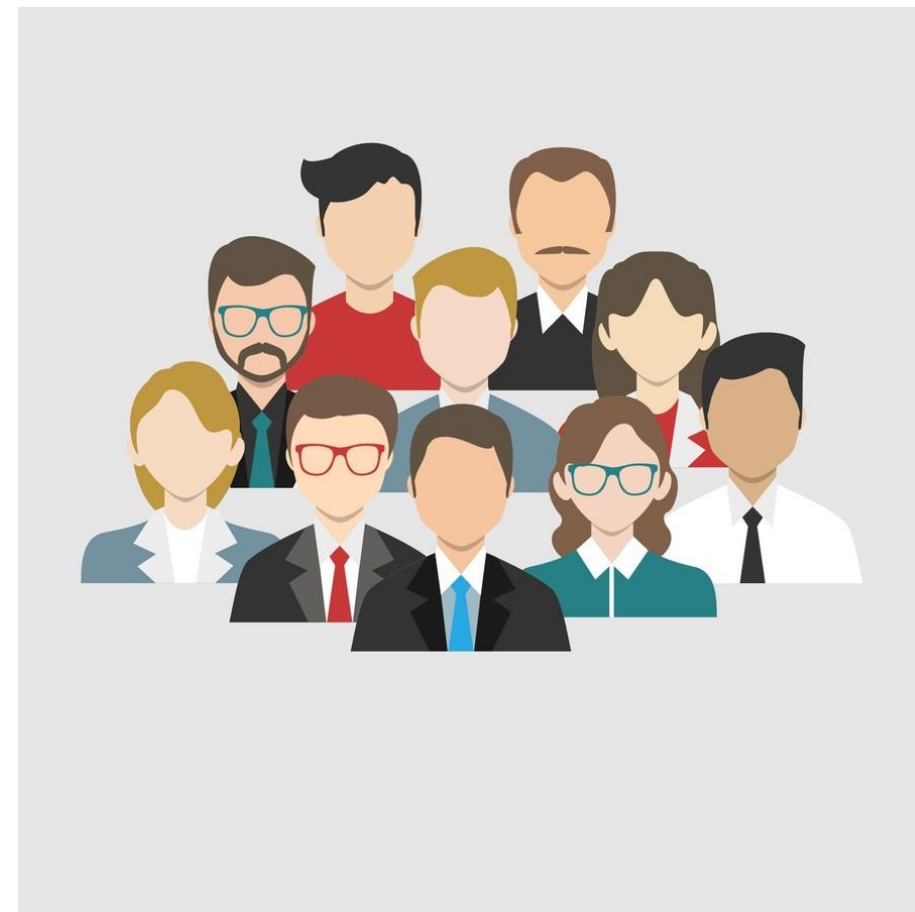
	Положителни фактори (спомогат за постигане на целите на компанията)	Отрицателни фактори (пречат за постигане на целите на компанията)
Вътрешни за компанията фактори	Силни страни (Strengths) <ul style="list-style-type: none"> • технологични умения • водещи марки • канали за разпространение • лоялни клиенти 	Слаби страни (Weaknesses) <ul style="list-style-type: none"> • липса на важни умения • слаби марки • лошо разпространение • невъзможност за задържане на клиентите • ненадежден продукт/услуга • управление
Външни за компанията фактори	Възможности (Opportunities) <ul style="list-style-type: none"> • промяна в нуждите на потребителите • разширяване на географското разположение на пазарите • технологични предимства • политически условия • понижаване на данъците • нови канали за разпространение 	Заплахи (Threats) <ul style="list-style-type: none"> • промяна в нуждите на потребителите • затваряне на пазарите • тежколагични предимства • политически условия • увеличаване на данъците • нови канали за разпространение



8. Екип

Този раздел отговаря на следния въпрос: **Какви умения са необходими на една стартираща фирма в определена сфера?** Експертизата на фирмата (уменията на членовете на компанията) е една от ключовите части на бизнес плана. Тя е от решаващо значение за изпълнението на цял набор от прогнози за функциите, които всеки член на компанията или персонала трябва да има. За всеки член на дружеството е препоръчително да се провери дали има познания и умения в бизнес сектора, в който ще работи фирмата (вж. също Модули 1 и 2). Например, ако искате да отворите социално предприятие в областта на обучението на хора в неравностойно положение, би било от решаващо значение членовете на фирмата да са работили и / или са преминали обучение в тази конкретна област. По този начин фирмата ще знае, следвайки показания пример, как да планира обучителен курс, как да се обърне към целевата група или групите, с които компанията възнамерява да работи и т.н.

Друго необходимо умение е управление на бизнеса. Тези, които искат да започнат социално предприятие, може да нямат тези умения, но е препоръчително е да избират хора с умения в тази област, когато съставят екипа си. Управленските умения са от решаващо значение за представянето на компанията във взаимоотношенията с държавните органи и управлението на компанията и т.н. От решаващо значение е да има в управлението член, който може да се справи с различните ситуации.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

9. Икономически и финансов анализ

Този раздел от бизнес плана отговаря на следните ключови въпроси

Колко ще струва стартирането на описания в бизнес плана бизнес? Ще се самофинансирате или ще търсите източници на финансиране? Колко време ще отнеме изплащане на наеми и направените разходи за стартиране? Как ще бъдат платени и по какъв начин доставките ? Как и кога ще плащат клиентите?

Икономическият и финансов анализ има за цел да въведе икономическата и финансовата структура на социалните стартиращи фирми чрез включване на полезна информация за оценка на осъществимостта и икономическата устойчивост на предприятието във времето. В този раздел е необходимо да се предоставят точни информационни и цифрови данни за икономическото и финансовото състояние на социалното предприятие.

Финансовите и икономическите прогнози трябва да бъдат прогнозирани до максимум 3 години, период, през който приходите трябва да бъдат по-високи от разходите. В противен случай икономическата жизнеспособност на социалния стартиращ бизнес, както и неговата рентабилност, ще бъдат съмнителни; следователно няма смисъл да продължаваме да работим на "загуба". Затова е от решаващо значение да се постигне "равновесна точка" в рамките на 3-годишния период на стопанската дейност. Очевидно икономическият и финансов план ще отрази преди това проведения анализ (8 точки / раздели, които вече са анализирани) Икономическият и финансов план винаги използва реалистични прогнози. По този начин трябва да демонстрираме в числен и икономически план как сме направили финансовите прогнози и на какви стойности и предположения са основани.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Starting Up Young Social
Entrepreneurship

9. Икономически и финансов анализ

Какво трябва да се има предвид, за да се започне икономическия и финансов анализ?

1. Инвестициите, необходими за стартиране. Това е икономическото описание на активите за стартиране и тяхната стойност.
2. Продажбите, които очакваме. Те се използват за определяне на приходите на компанията. При изчисляването на приходите ще умножим броя на продуктите, които се очаква да бъдат продадени годишно на единичната продажна цена. Предложените продукти могат да бъдат повече от един. Цената на предлагания продукт или услуга трябва да бъде конкурентна в сравнение с тази на конкурентите. Трябва да има конкурентно предимство за клиента при закупуването на Вашия продукт, вместо на конкурент. Конкурентоспособността (предимството) се диктува както от ниската цена, така и от съотношението качество /цена.
3. Разходи за управление на предприятието. Тези разходи се представят от периодични разходи, които фирмата прави всяка година; те са например: разходи за комунални услуги, разходи за заплати, разходи за наем на помещения, административни разходи, рекламни разходи и разходи за закупуване на материали и др.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Този проект е финансиран от Европейския съюз чрез програма Erasmus+ KA2 Strategic Partnerships



"This document reflects the views only of the authors, and the Education, Audiovisual and Culture Executive Agency and the European Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

9. Икономически и финансов анализ

Само след като разгледаме всички тези аспекти на "социалния" бизнес план, наистина можем да оценим осъществимостта на нашата "социална" идея. Трябва да отчитаме не само пазара (клиентите), които желаят да купуват нашите продукти, но и парите (финансовите ресурси), които трябва да инвестираме и не на последно място – да отчетем, че бизнесът трябва да генерира приходи, които да покриват разходите.



Как да запълним тази информация в бизнес плана?

Схемите ще ни помогнат



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

9. Икономически и финансов анализ - Инвестиции

Какви са първоначалните инвестиции, необходими за стартиране на социално предприятие и откъде идва финансирането?

В тази част от икономическия и финансов анализ трябва да опишете финансирането, което ще използвате за стартиране. Може да бъде "външно" финансиране (банкови заеми, публично/европейско финансиране - често срещан вариант при иновативни социални стартиращи фирми, финансиране от фондове) или "вътрешно" финансиране (собствени средства, семейни фондове). Трябва да опишем чрез таблица различните инвестиционни пера и разходите в тях (лесно определяеми пазарни цени чрез оценки и /или пазарни проучвания). Вижте примера в Таблицата



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Инвестиционен план

Описание	Разходи
A	Разходи за създаване на фирмата Разходи за регистрация Консултации за стартъпи Общо
B	Съставяне на бизнес план Разходи за материали Хардуер Софтуер Уебсайт Обзавеждане
B	Маркетинг и икомуникации
Г	Управление - такси (за първите 3 години)
<hr/> <hr/>	
Общо	20 200,00 лв.

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

9. Икономически и финансов анализ - Цена

Как определяте цената на продуктите или услугите, които ще продавате?

Определянето на цената е основен въпрос в предварителния анализ на конкурентите, действащи на съответния пазар, но трябва да се имат предвид и клиентите, които вече сте идентифицирали. Цената трябва да генерира достатъчно приходи, за да осигури покритие на постоянните разходи и да генерира задоволителна печалба най-късно до третата година от стопанската дейност. Трябва да опишем чрез таблица елементите, свързани с единичните цени на продуктите или услугите, които бихме искали да предложим на пазара. Вижте примера от Таблицата.

Цени на всички покрити области

Проектно планиране

Проектно планиране чрез идентифициране на приоритетите и нуждите, SWOT анализ, дефиниция на проектна идея, използвайки методология на логистичната рамка, подкрепа в определяне на проектния консорциум. Разписване на проектни предложения към регионални, национални и европейски фондове. 5 000,00 лв.

2 Управление

1 Управление на проектни дейности с участие на партньори и под-изпълнители
В Хоризонт 2020, Околна среда, ресурсна ефективност и материали 30 000,00 лв.
В LIFE 2014-2020 50 000,00 лв.

3 Анализи и изследване

1 Разписване на планове, проучване и изследвания
От начало 12 000,00 лв.
Преразглеждане 5 000,00 лв.

4 Обучение

Трейнинг дейности, свързани с регионални, национални, европейски общи подходи, политики, регулации относно приемане на климатична адаптация и устойчивост 3 500,00 лв.
обучителни дейности, свързани със специфични аспекти на проекта, планирани и управление закрепено към проблеми на климатичната адаптация 5 000,00 лв.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

9. Икономически и финансов анализ – Баланс

Какво представлява Баланса?

Балансът определя активите на предприятието (по отношение на счетоводната стойност) за определен период от съществуването му (обикновено за всяка година).

Разделен е на две противоположни секции:

Активи, включително инвентар, дълготрайни активи, парични еквиваленти и вземания. Това са всички необходими и важни инвестиции за компанията.

Пасиви, включително капиталови резерви, споделен капитал, печалба и загуби за годината, както и краткосрочни, средносрочни и дългосрочни дългове. От финансова гледна точка тези позиции представляват собствените ресурси на дружествата, използвани за финансиране на инвестициите. Балансът и отчета за приходите и разходите/ или отчета за доходите (вж. следващата диаграма) са два основни документа, полезни за изготвянето на началния финансов план. В бизнес план, те се дефинират като прогнози.

Погледнете примера в Таблицата

Баланс	Година 1	Година 2	Година 3
Активи			
Текущи активи			
Кеш	8025	8426	9058
вземания	1725	1811	1974
складова наличност	49800	52290	56212
други текущи активи	975	1024	1101
Общи текущи приходи	60525	63551	68318
дългосрочни текущи активи			
дългосрочни текущи активи	6500	6825	7337
натрупани амортизации	3975	4174	4487
Общи дългосрочни активи	14975	15724	16903
Общо активи	75500	79275	85221
Пасиви и капитал			
Текущи пасиви			
дължими сметки	11552	12129	13039
текущи вземания	0	0	0
други текущи пасиви	7550	7928	8522
Текущи пасиви - общо	19102	21561	0
Дългосрочни пасиви	0	0	0
Общо пасиви	19102	20057	21561
Изплатен /вложен капитал	56398	59218	63659
неразпределена печалба			
печалба			
Общо капитал	56398	59218	63659
общо задължения и капитал	75700	79274	85220
нетна стойност	56398	59218	63659



9. Икономически и финансов анализ – Отчет за доходите

Какъв е прогнозния отчет за доходите?

Декларацията за доходите на предприятието се основава на разходите и приходите. Компанията трябва да реализира своя производствен процес, като използва следните производствени фактори: капитал, сгради, оборудване, превозни средства, консумативи, стоки, човешки ресурси, осветление, ток, вода, газ, телефони, факс машини, наем, застраховки, консултации и др. Всеки път, когато компанията придобива продуктивните фактори, необходими за собствен бизнес, тя поддържа РАЗХОДИ.

Когато дадено предприятие продава своя продукт или услуга, то получава ПРИХОДИ. От друга страна, паричния поток описва действителните входящи и изходящи парични потоци на компанията, например действително платените разходи и действително платените от клиентите приходи. "

Отчетът за доходите показва Приходи и Разходи.

Паричният поток е за парични приходи и разходи. **Вижте таблицата**

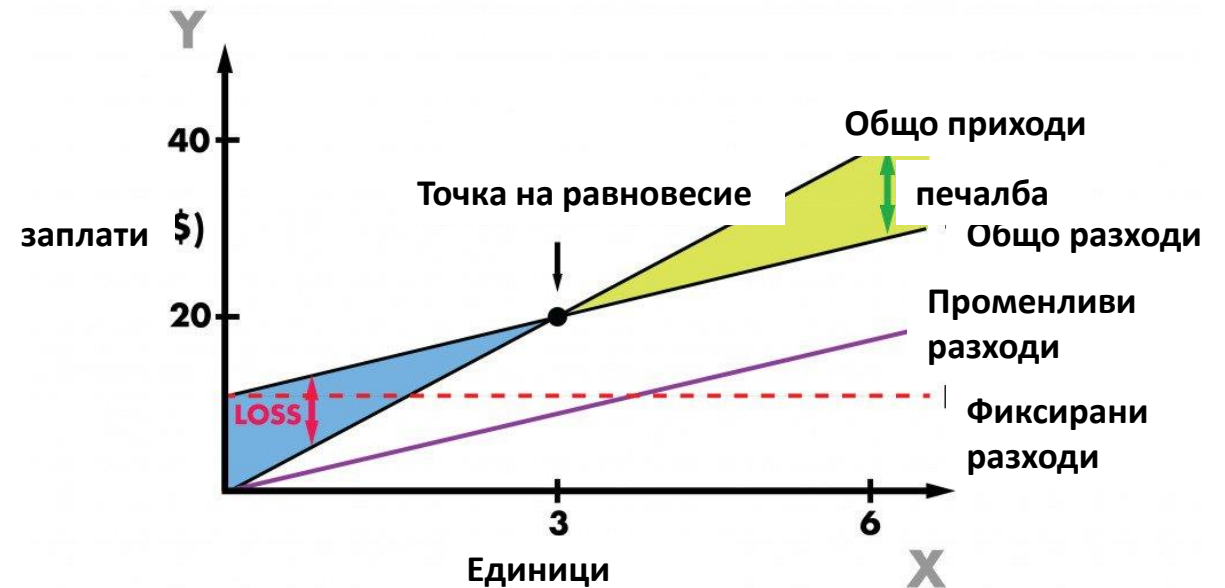
Печалба и загуба	година 1	година 2	година 3
Приходи			
Продажби	105 600	138 600	198 000
Стойност на продадените стоки	19200	25200	36 000
брутна печалба	86 400	113 400	162 000
Разходи			
Счетоводни /правни	5400	5562	5 729
Лоши дългове	4800	6300	9 000
Намаляване на печалбата	2880	3780	5 400
Такси по кредити	1680	2205	3 150
Застраховки	400	408	420
Разни	250	247	255
Данъци върху заплатите	1565	3757	5 635
Разрешения и лицензи	120	124	127
Наеми	45200	48800	51 000
Заплати	8330	20 000	10 000
Общо разходи	70625	91 182	110 716
Нетна печалба	15775	22218	51 284



9. Икономически и финансов анализ – Равновесна точка

Какво е точка на равновесие?

Точката на равновесие описва рентабилността на самото предприятие. При стартър периодът на равновесие е периодът от време, необходим за възстановяване на направените първоначални разходи, изчислени с помощта на анализ на равновесното състояние. На практика в бизнес плана е необходимо стартърът да достигне равновесната точка в срок до третата година от дейността, в противен случай предприятието продължава да е в загуба и няма смисъл да продължава работа. В таблицата вижте пример за анализ на рентабилността на стартър.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship

Други

Този раздел отговаря на следните въпроси: "Бизнесът Ви се нуждае ли се от специални разрешения? Бизнесът Ви трябва ли да спазва конкретни закони / разпоредби? В последната част на бизнес плана се позоваваме на всички закони или разпоредби и / или разрешения, които може да са необходими за стартиране на бизнеса. Те могат да бъдат релевантни или не. Социалните предприятия често подлежат на разрешения от страна на публичната администрация. Ако това е така, трябва да ги изброите.



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

S

U

Y

S

E

Starting Up Young Social
Entrepreneurship