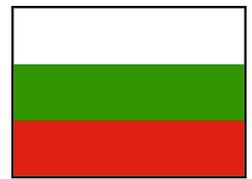




МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

УКАЗАНИЯ ЗА ПОПЪЛВАНЕ НА БИЗНЕС ПЛАН ПО МЯРКА 123 „ДОБАВЯНЕ НА СТОЙНОСТ КЪМ ЗЕМЕДЕЛСКИ И ГОРСКИ ПРОДУКТИ” ОТ СТРАТЕГИЯТА ЗА МЕСТНО РАЗВИТИЕ НА СДРУЖЕНИЕ „МИГ НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН”

Настоящите Указания допълват и уточняват информацията, включена в „НАСОКИ ЗА КАНДИДАТСТВАНЕ” с проекти по мерки към Стратегията за местно развитие на Сдружение „Местна инициативна група Нови пазар - Каспичан” .

Бизнес-планът (се състои от *заглавна страница, текстова част и поредица от логически обвързани таблици*, позволяващи *финансовата оценка и сравнение на финансовото представяне* на земеделските стопанства от различни икономически сектори.

Важно!

Указанията за попълване на бизнес-плана и заявлението за кандидатстване са напътстващи, а **не задължителни**, те не могат да добавят нови изисквания или да търсят допълнителна информация извън тези посочени в наредбите за подкрепа. Всеки кандидат за финансиране по мерките следва да предостави в точките на бизнес-плана, тази информация, която е пълна и релевантна към съответното му положение и моментно състояние на кандидат-бенефициента. Всички елементи от описателната част на проекта трябва да бъдат попълнени, но когато исканата информация е невъзможно да се представи поради статута или положението на кандидат-бенефициента, тя няма да се попълва: например, микропредприятията, включващи само собственика няма да представят органограма; ако няма да се въвеждат системи за управление на качеството такава информация няма да се попълва там където е спомената в указанията и т.н.

► Преди да се пристъпи към попълване на Бизнес-плана и Заявлението за подпомагане, се препоръчва Кандидатите да прочетат внимателно и да се запознаят подробно с целите, условията и изискванията на НАРЕДБА № 18 от 26.06.2008г. , Наредба 23 от 18.12.2009 г. на МЗХ и Стратегията за местно развитие.

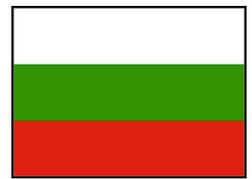
► Въпроси по настоящата мярка, включително въпроси относно попълването, окомплектоването и представянето на бизнес-плана и заявлението за подпомагане може да получите на електронния адрес на МИГ Нови пазар – Каспичан : www.migbg.org . , както и в офиса на Сдружението.

УКАЗАНИЯ ЗА ПОПЪЛВАНЕ НА БИЗНЕС ПЛАНА

Бизнес-планът се състои от *заглавна страница, текстова част и поредица от логически обвързани таблици*, позволяващи *финансовата оценка и сравнение на финансовото представяне* на земеделските стопанства от различни икономически сектори.



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

Заглавна страница:

Записват се името на проекта (инвестицията, за която се кандидатства), кандидата и сумата на инвестицията. Кандидатът декларира достоверността на данните, попълнени в бизнес плана, като се подписва. Карето с информацията се попълва в случаите, когато бизнес планът е изготвен от НССЗ.

I. Резюме - обхваща следните въпроси и отговори по настоящия проект

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

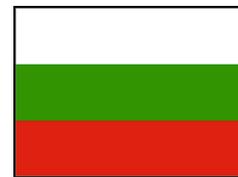
- ✓ Какви пазари възнамерявате да обслужвате - големина и пазарен дял?
- ✓ Какви са вашите предимства относно начините на обслужване?
- ✓ Защо сте избрали точно посочените пазари?

Основатели и ръководство

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



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

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

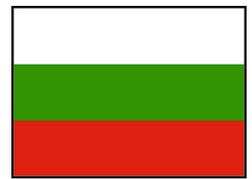
- ✓ Описание и роля (ако съществува)

Стратегически партньори

- ✓ С кои физически лица или организации имате установени взаимоотношения?



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

- ✓ 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, формирани 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?

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?)

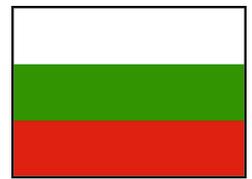
- ✓ Обобщете какво правите най-добре.
- ✓ По какво се различават вашите стоки или услуги от всички останали?

Рискови фактори

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



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

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

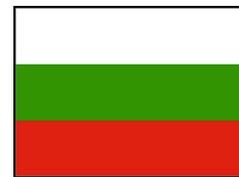
- ✓ Колко ще ви струват промоциите и рекламната дейност?

Стратегия на продажбите и разпространителска мрежа

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



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

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 - попълват се съответните таблици приложими по проекта.

A. Обект и източници за финансиране на проекта.

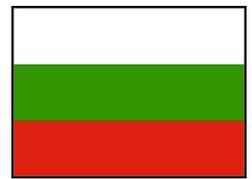
A. Обект и източници за финансиране на проекта - Кандидатът посочва вида на машините, сградите, вида на материалите, предмет на инвестицията и т.н., като попълва **Таблица 1**. В случай че цялата инвестиция или част от нея ще бъде закупена с валута, различна от лева, се посочва валутния курс, използван за изчисление стойността на инвестицията в лева.

Кандидатът описва обектите на инвестицията, като посочва:

- Вида на активите, предмет на инвестицията, в колона А



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

- Модел, порода, тип, предмет на инвестицията, в колона Б
- Количество, в колона В
- Мярка (брой или др.), в колона Г
- Единична цена, в колона Д
- Стойност на активите, в колона Е и каква част от стойността на активите са:
 - Собствените средства (в процентно изражение от общата стойност), в колона Ж
 - Кредит (в процентно изражение от общата стойност), в колона З
 - Други привлечени средства (в процентно изражение от общата стойност), в колона И
- На ред “Общо” в колона Е се сумира общата стойност на активите, предмет на инвестицията

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

Кандидатът описва обектите, в които ще се инвестира, но не се подпомагат по СМР или не се кандидатства за тяхното подпомагане:

- Вида на активите, предмет на инвестицията, в колона А
- Модел, порода, тип, предмет на инвестицията, в колона Б
- Количество, в колона В
- Мярка (брой или др.), в колона Г
- Единична цена, в колона Д
- Стойност на активите, в колона Е и каква част от стойността на активите са:
 - Собствените средства (в процентно изражение от общата стойност), в колона Ж
 - Кредит (в процентно изражение от общата стойност), в колона З
 - Други привлечени средства (в процентно изражение от общата стойност), в колона И
- На ред “Общо” в колона Е се сумира общата стойност на активите, предмет на инвестицията

Таблица 3. Инвестиции за постигане на съответствие със стандартите на Общността (тези инвестиции са включени в горните две таблици 1 и 2)

Вида на инвестицията/действието, в колона “А”; стандарт, в колона “Б”; количество на инвестицията/действието за разглеждания период, в колона “В”; мярка на инвестицията/действието (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 (тези инвестиции са включени в горните две таблици 1 и 2)

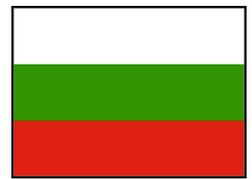
Вида на инвестицията/действието, в колона “А”; стандарт, в колона “Б”; количество на инвестицията/действието за разглеждания период, в колона “В”; мярка на инвестицията/действието (по вид) за разглеждания период, в колона “Г”; единична цена, в колона “Д”; стойност, в колона „Е”; на ред “Общо” се вписва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

Б. Етапи при изпълнение на инвестиционния проект.

Кандидатът описва етапите при изпълнение на инвестиционния проект, в Таблица 5



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

Таблица 5 Етапи при изпълнение на инвестиционния проект

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
- На ред “Общо” на 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)

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;
- На ред “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 Описание на настоящото състояние на обекта (инвестицията)

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

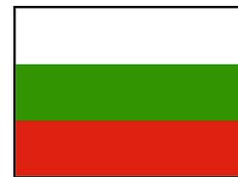
Таблица 8 Настоящи доставчици

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.



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

Таблица 9 Бъдещи доставчици

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

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

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

Кандидатът посочва:

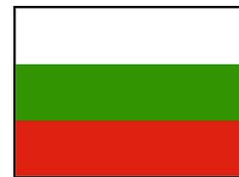
- име на всички настоящи и бъдещи клиенти, в колона А;
- вид на продукцията за износ в колона Б;
- процентно съотношение на продажбите, в колона В – изчислява се, като количеството изнесена продукция на всеки клиент се раздели на общото количество продукция от същия вид;
- годишни продажби, в колона Г;

VIII.2. Финансово икономически статус – приходи и разходи

А. Приходи



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

A.1. Приходи от дейността. Кандидатът описва производствената и търговската си програма за периода на бизнес плана, както и данните за производствената си и търговска дейност за предходната година/последния отчетен период .

Таблица 13. Производствена и търговска програма

В колона А се посочват видовете продукти, които кандидатът произвежда и които са пряко свързани с инвестицията, за която кандидатства. В случай, че даден вид продукция на кандидата е свързан косвено с дейността, в която се инвестира, тя се описва в Таблица 15 „Други приходи”.

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

Таблица 14. Производствен капацитет на преработвателното предприятие

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

A.2. Други приходи - Кандидатът посочва други приходи, различни от приходите от основна дейност.

Таблица 15 Други приходи

- 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 стойност на 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;
- На ред “Общо” се вписват сумите по колони Б, В, Г и Д;

Б.Разходи- Кандидатът описва подробно вида на всички извършвани разходи, необходими за осъществяването на дейността му

Б.1. Разходи за дейността

Таблица 16 Разходи за суровини, материали и външни услуги

Кандидатът описва:

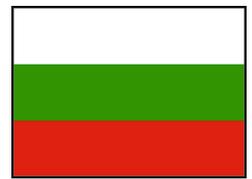
- Вида на всички разходи, в колона А
- Стойността на разходите по вид за предходната година (отчетен период) в колона Б
- Прогнозната стойност на разходите за първата година на периода описан в бизнес плана, колона В
- Сумите на предвижданите разходи за целия период разглеждан в бизнес плана се вписва в колони Г и Д
- На ред “Общо” на колони Б, В, Г и Д се вписват сумите по колони

Таблица 17 Разходи за заплати и социални осигуровки

Кандидатът подробно описва разходите за заплати и социални осигуровки, като посочва:



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

- Заетия персонал по групи¹, 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*
- На ред “Общо” се вписва сумата на разходите по години от колона Е

Таблица 18 Разходи за амортизация (амортизационен план)

Кандидатът подробно описва разходите за амортизация², 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

Б.2.1. Погасителен план на привлечените средства за реализация на проекта. Ако се предвижда използване на кредит за реализиране на инвестицията, кандидатът попълва

Таблица 19 Погасителен план на привлечените средства

Кандидатът посочва:

- 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

Кандидатът описва съществуващите и прогнозните разходи за лихви поотделно за всички кредити описани в Таблица 19, като посочва:

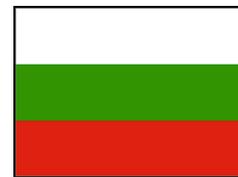
- вида на кредита, в колона А;

¹ Длъжностите на персонала се описват в три групи: управленски, административен и производствен.

² Използваният метод на амортизация трябва да бъде съобразен със Закона за корпоративното подоходно облагане.



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

- 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;
- На ред “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 - 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;
- На ред “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

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;
- На ред “Общо” в колона Е се калкулира себестойността на единица продукция;

V Ш.3. Прогнози за нетните парични потоци на проекта и другите дейности осъществявани от кандидата

А. Прогноза за нетните парични потоци на проекта.

Попълва се таблица 23 :

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;



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

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

В Таблица 24 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_0 – 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.

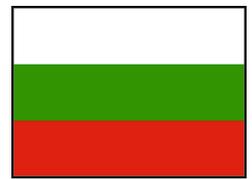
$NPV = 0$ Нетната настояща стойност е равна на нула показва, че сумата от паричните потоци на проекта е точно толкова, че да се възвърне инвестирания капитал.

2. Вътрешна норма на възвращаемост (IRR)

I. Определение:



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

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:

NPV1

$IRR = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{NPV1}{NPV1 - NPV2}$, където

IRR – Вътрешна норма на възвращаемост
*r*₁ – Дисконтов процент, при който *NPV*₁ > 0
*r*₂ – Дисконтов процент, при който *NPV*₂ < 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

$$\sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t}$$

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

PI – Индекс на рентабилност
NCF – Нетен паричен поток
*I*₀ – 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*₀ – Сума на инвестицията

n – Брой години, за които е изготвен бизнес плана

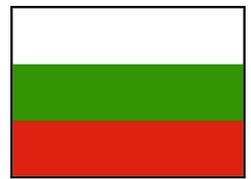
t – Период равен на една година

tn x *I*₀

$PBP \text{ (в години)} = \frac{tn \times I_0}{\dots}$



МИГ
НОВИ ПАЗАР - КАСПИЧАН



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

УКАЗАНИЯ ЗА ПОПЪЛВАНЕ НА ЗАЯВЛЕНИЕТО ЗА ПОДПОМАГАНЕ

ВАЖНО! Представени са указания за попълване на тези секции от ЗАЯВЛЕНИЕТО, чието попълване евентуално би представлявало проблем за кандидатите.

Заявлението за подпомагане, наричано от тук нататък “Заявлението” се попълва както следва :

в секцията на стр. 3, започваща с “Кандидатствам за _____ пореден път за подпомагане по **Мярка 123.**” се попълват само данните за предишни проекти по мярката, за които бенефициентът е получил подпомагане в размер, който трябва да посочи на съответния ред.

В таблицата “**ИНФОРМАЦИЯ ЗА ПРОЕКТА**» се отбелязват желаните инвестиционни разходи, които по принцип могат да се считат и за “обособени инвестиционни части”.

Таблицата **ДОКУМЕНТИ ЗА КАНДИДАТСТВАНЕ** служи за самопроверка на окомплектоваността на документацията за кандидатстване. Там с “чавка” се отбелязват тези документи, които прилагате към заявлението за подпомагане.

В таблиците – декларации под текста: «**ДЕКЛАРИРАМ**, че» ще попълвате всички видове помощ получавана от национални схеми/програми, както и от схеми/програми, финансирани със средства на ЕС.

“**Таблица за допустимите инвестиции**”, на практика трябва да се разбира като “**Таблица за допустимите разходи**”. В нея ще опишете инвестициите, които сте включили в *Таблица I Инвестиции по проекта* на Бизнес плана. Ако сте регистрирани по ДДС и можете да си възстановите разходите за ДДС ще попълните *колона 6* на Таблицата: «*Обща сума без ДДС /лева/*». В противен случай ще попълните *колона 7* «*Обща сума с ДДС /лева/*»

СПРАВКА – ДЕКЛАРАЦИЯ за приходите от продажби по видове дейности през предходната година се попълва от кандидати преработващи само собствени земеделски продукти

Попълването на “**Форма за наблюдение и оценка на проектите...**” не би трябвало да представлява проблем за кандидатите. Обърнете внимание ,че други разходи включват и предварителните разходи.



Европейски земеделски фонд за развитие на селските райони –
Европа инвестира в селските райони

ПРОГРАМА ЗА РАЗВИТИЕ НА СЕЛСКИТЕ РАЙОНИ 2007 – 2013 г.

Приложение 1

Категории данъчни амортизируеми активи (ЗКПО)

Чл. 55. (1) При определяне на годишните данъчни амортизации данъчните амортизируеми активи се разпределят в следните категории:

1. категория I - масивни сгради, включително инвестиционни имоти, съоръжения, предавателни устройства, преносители на електрическа енергия, съобщителни линии;
2. категория II - машини, производствено оборудване, апаратура;
3. категория III - транспортни средства, без автомобили; покритие на пътища и на самолетни писти;
4. (доп., ДВ, бр. 110 от 2007 г., в сила от 01.01.2008 г.) категория IV - компютри, периферни устройства за тях, софтуер и право на ползване на софтуер, **мобилни телефони**;
5. категория V - автомобили;
6. категория VI - данъчни дълготрайни материални и нематериални активи, за които има ограничен срок на ползване съгласно договорни отношения или законово задължение;
7. категория VII - всички останали амортизируеми активи.

(2) Годишните данъчни амортизационни норми се определят еднократно за годината и не могат да превишават следните размери:

Категория активи	Годишна данъчна амортизационна норма (%)	Срок в месеци
Категория I	4	300
Категория II	30	40
Категория III	10	120
Категория IV	50	24
Категория V	25	48
Категория VI	100/години на правното ограничение Годишната норма не може да превишава 33 1/3	
Категория VII	15	80

(3) За активите от категория II годишната данъчна амортизационна норма не може да превишава 50 на сто, когато едновременно са изпълнени следните условия:

1. активите са част от първоначална инвестиция;
2. активите са фабрично нови и не са били експлоатирани преди придобиването им.

(4) (отм., ДВ, бр. 110 от 2007 г., в сила от 01.01.2008 г.)

(5) (нова, ДВ, бр. 110 от 2007 г., в сила от 01.01.2008 г.) Придобиването на актив чрез сключване на лизингов договор, класифициран като финансов лизинг съгласно счетоводното законодателство, не е основание за разпределяне на този актив в категория VI.