



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.

СТРАТЕГИЯ ЗА МЕСТНО РАЗВИТИЕ НА

СДРУЖЕНИЕ „МИГ НОВИ ПАЗАР – КАСПИЧАН”

УКАЗАНИЯ ЗА ПОПЪЛВАНЕ НА БИЗНЕС-ПЛАН И ЗАЯВЛЕНИЕ ЗА ПОДПОМАГАНЕ

ПО МЯРКА 311

“РАЗНООБРАЗЯВАНЕ КЪМ НЕЗЕМЕДЕЛСКИ ДЕЙНОСТИ”

ПРОЦЕДУРА ЗА НАБИРАНЕ НА ПРОЕКТИ ПО МЯРКА 311

Краен срок за кандидатстване 31.10.2012 г

Настоящият документ е адаптиран по указанията за мярката от ПРСР за целите на МИГ Нови пазар - Каспичан. Съдържа подробни указания, разяснения и стъпки по кандидатстването за подпомагане и попълването на документите „Бизнес план” и “Заявление за подпомагане” по мярка 311 „Разнообразяване към неземеделски дейности”. Кандидатстването по мярка 311 за бенефициенти по Стратегията за местно развитие на Общините Нови пазар и Каспичан става по реда и условията, определени в:

✓ Стратегията за местно развитие на Сдружение МИГ Нови пазар- Каспичан, която е финансирана по Програмата за развитие на селските райони в България (2007-2013г) и Европейския земеделски фонд за развитие на селските райони;

✓ Наредба 23 от 18.12.2009 г, за условията и реда за предоставяне на безвъзмездна финансова помощ по мярка „Прилагане стратегии за местно развитие”; С тази наредба се уреждат условията и редът за подпомагане на проекти по мерки към Стратегиите за местно развитие в

рамките на ОС 4 Подход ЛИДЕР от ПРСР.

Настоящите Указания допълват и уточняват информацията, включена в „НАСОКИ ЗА КАНДИДАТСТВАНЕ с проекти по мерки към Стратегията за местно развитие МИГ Нови пазар- Каспичан чрез открита процедура за конкурентен подбор”.

Мярката допринася за постигането на следните цели:

- Насърчаване на растежа и предприемаческата инициатива за развитие на нови продукти, услуги и заетост в неземеделски микропредприятия на територията на МИГ Нови пазар - Каспичан;
- Насърчаване развитието на интегриран туризъм на територията на МИГ Нови пазар - Каспичан

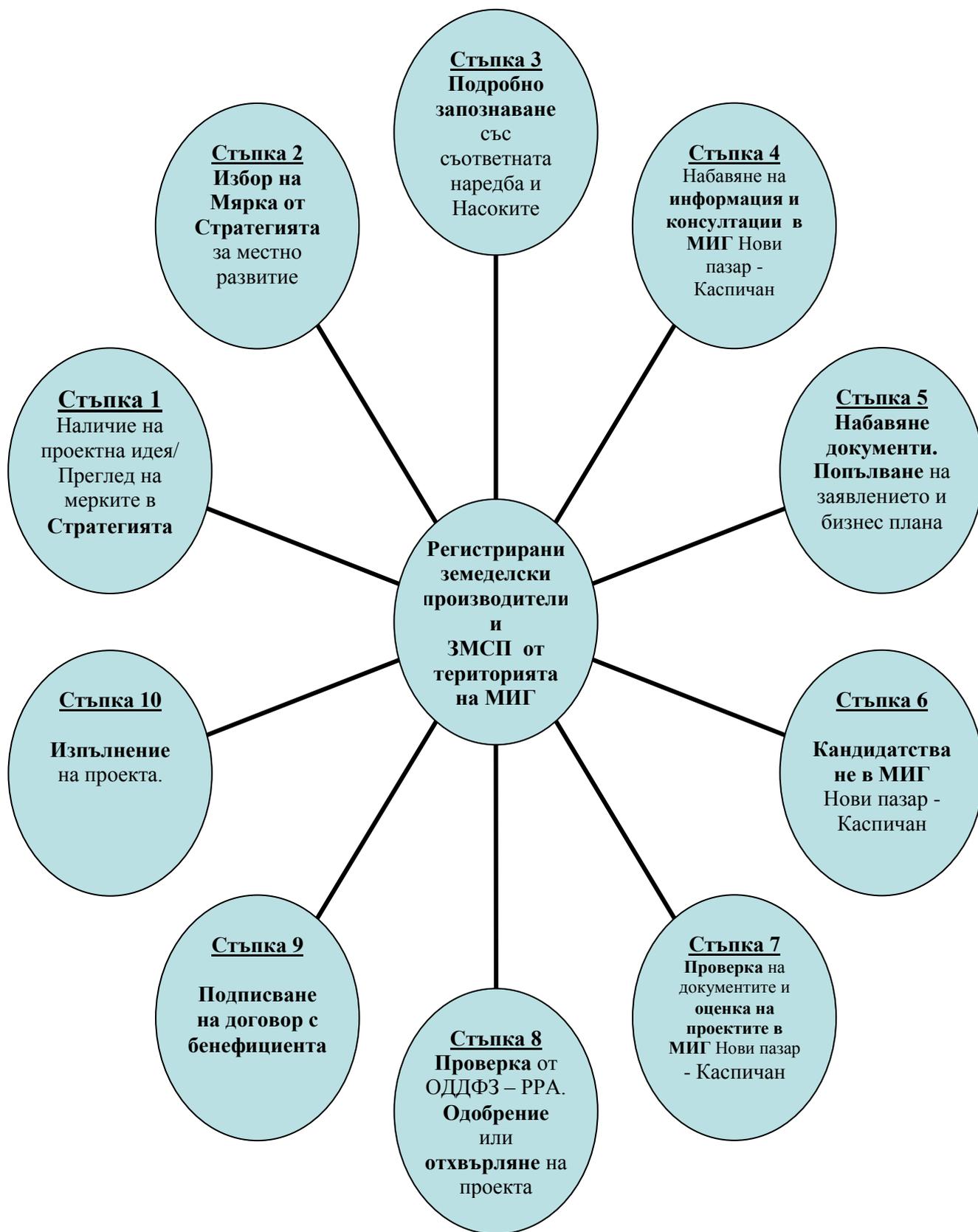
ВАЖНО

► 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 № 30 от 11.08.2008г., издадена от министъра на земеделието и храните, обн., ДВ бр. 77 от 02.09.2008г. и публикувана на:

<http://www.mzh.government.bg/Article.aspx?rmid=501&id=501&lang=1&lmid=0>

► Въпроси по настоящата мярка, включително въпроси относно попълването, окомплектоването и представянето на бизнес-плана и заявлението за подпомагане се задават само на електронен адрес: press@mzh.government.bg Отговорите на зададените въпроси се публикуват на страницата на Министерство на земеделието и храните, на следния адрес: <http://www.mzh.government.bg/> Рубрика „Въпроси и отговори”ос 3.

Схематично представяне на стъпките за кандидатстване и изпълнение на проектите.



МОЛЯ ОБЪРНЕТЕ ВНИМАНИЕ !

Да се прави разлика между критериите за допустимост и критериите за оценка на проектите в Стратегията за местно развитие на МИГ Нови пазар - Каспичан.

- **КРИТЕРИИТЕ ЗА ДОПУСТИМОСТ** са свързани със съответствието на проекта с:
- Целите и приоритетите на Стратегията за местно развитие МИГ Нови пазар - Каспичан и целите на конкретната мярка;
 - Изискванията към проекта;
 - Изискванията към кандидата за подпомагане;
 - Финансовите условия на МИГ Нови пазар –Каспичан .

Условията за допустимост определят качеството на проекта и отговаря ли на посочените изисквания.

► **КРИТЕРИИТЕ ЗА ОЦЕНКА**, така както са дадени **В СТРАТЕГИЯТА ЗА МЕСТНО РАЗВИТИЕ** на МИГ и **НАСОКИТЕ ЗА КАНДИДАТСТВАНЕ С ПРОЕКТИ ПО МЕРКИ КЪМ СТРАТЕГИЯТА** се прилагат за класиране **в низходящ ред на проектите съобразно броя получени точки.**

В условията на *наличен бюджет по мярката* всеки кандидат, чиито проект има минимума от точки и отговаря на критериите за допустимост ще бъде поканен за сключване на договор за отпускане на финансова помощ.

В условията на *ограничен бюджет*, за сключване на договор за отпускане на финансова помощ ще бъдат поканени първо кандидатите чиито проекти са събрали **максимален брой** точки и така ще се сключват договори с кандидати до договориране на бюджета по мярката.

Стъпка 1. Преди да се присъпи към подготовка на проекта, препоръчваме на кандидатите да проверят дали са допустими по регистрация и местоположение на дейността, да се запознаят с целите и приоритетите на Стратегията за местно развитие на МИГ и специфичните цели на всяка мярка, включена в Стратегията. Необходимо условие за кандидатстване е проектната идея да отговаря на приоритетите и целите на Стратегията и специфичните цели на съответните мерки.

Стъпка 2. Добре е да се разгледат внимателно пълните текстове на мерките към Стратегията, за да се направи по-добър избор по коя мярка да се кандидатства. Пълният текст на Стратегията и мерките може да се намери на електронната страница на МИГ Нови пазар – Каспичан : www.migbg.org .

Стъпка 3. Задължително е всеки кандидат да прочете внимателно наредбата към избраната мярка заедно с всички приложения към нея. След прочитане на наредбата потенциалния кандидат трябва да провери внимателно дали отговаря на всички условия по наредбата и специфичните изисквания на Стратегията. Насоките за кандидатстване с проекти към Стратегията, Заявленията и пълният пакет с документи за кандидатстване за финансово подпомагане по мерките към Стратегията, включително нормативната база, са публикувани на електронната страница на МИГ Нови пазар – Каспичан : www.migbg.org Наредбите са публикувани също на електронната страница на Министерството на земеделието и храните www.mzh.government.bg по оси (Документи по ос 3 / Наредби, публикувани в Държавен вестник).

Стъпка 4. След като кандидатът е направил своя избор е необходимо да се включи в информационните срещи или консултации, организирани от МИГ Нови пазар - Каспичан , по съответната мярка от Стратегията, в рамките на сесията за кандидатстване. На този етап може да се възложи разработката на бизнес плана или инвестиционния проект в идейна/работна фаза, заедно с количествено стойности сметки към него. При подготовката на проектното предложение кандидатът също така следва да предвиди начална дата/ месец за стартиране на проекта, отчитайки времето, необходимо за оценка и одобрение на проектното предложение.

Тази СТЪПКА е най-важната стъпка от подготовката за кандидатстване. След като сте се запознали с формата на *Бизнес-плана* и *Заявлението за кандидатстване*, следва да набавите максимално детайлна информация по всяка от точките на бизнес-плана. Доброто разбиране на веригата на добавена стойност¹ в която се включвате, и настоящото състояние и тенденциите на средата², в която ще развивате бизнеса си, са предпоставка за намаляване на риска от непредвидени случайности, водещи до загуби и фалит.

Още на тази фаза на подготовката е необходимо да разучите основно **българското законодателство, определящо стандартите³ и минималните изисквания за дейността⁴**, която искате да извършвате, и да съобразите максимално планираните инвестиции (строително-монтажни работи и инсталирането на производствени линии) и строителните планове с отговарянето на стандартите и покриването на изискванията. Това особено се отнася за предприемачите, стартиращи производства на основата на солидни дълготрайни материални активи. Предварителното съобразяване с нормите ще Ви гарантира повече сигурност в дългосрочен план и ще Ви позволи в бъдеще да се концентрирате върху развиване на вашите конкурентни предимства вместо предотвратяването/смекчаването “на пожар” на бъдещи санкции от държавните органи.

Помислете и за **енергийната ефективност** на вашето производство. В някои производства разходите за енергия представляват значително перо от себестойността на продуктите и тяхното намаляване чрез използването на алтернативни източници на енергия допринася значително за средносрочната конкурентоспособност на тези предприятия. В идеалния случай вие ще се възползвате не само от слънцето, вятъра или подпочвената топлина, но и ще оползотворявате значителна част от отпадъците от вашата дейност. Последното на свой ред би намалило и някои инвестиции и оперативни разходи в съоръжения за обезвреждане и/или извозването на отпадъците към регламентирани сметища.

¹ Например, кои са настоящите и потенциални доставчици и суровини и кои са клиентите на вашите продукти /услуги. На какво разстояние се намират? Как стои въпросът с транспорта от/до тях и комуникациите? Кои са крайните потребители на услугите и продуктите в чието производство участвате?

² Например – какво е вероятно да се случи в общината и областта в която развивате дейността си през следващите 5-10 години? Какво ще се случи с населението като цяло, и количеството и качеството на работната сила в частност? Ще се наложи ли да обучавате работниците си, например с проекти, финансирани по Програмата за развитие на човешките ресурси на МТСП? Каква ще е ситуацията с пътищата и комуникациите като цяло? Има ли планове за изграждане на логистични центрове или промишлени зони?

³ За производство и качество на продукцията/услугите като спазването на стандартите се гарантира чрез СЕ – маркировката.

⁴ Гарантиращи опазването на околната среда, общественото здраве, безопасните и здравословни условия на труд.

Също на тази фаза е силно препоръчително да помислите за внедряване на **системи за управление на качеството и околната среда**. Тези “общии” разходи са допустими за подкрепа по мярката и могат да бъдат възстановени до 70% със средства на Програмата (виж чл. 23, алинея 1, точка 5 от Наредбата). С въвеждането на тези системи за управление не само ще повишите разпознаемостта си като надежден бизнес-партньор и социално-отговорна фирма, но и ще улесните достъпа на вашите продукти и услуги до пазарите на останалите страни-членки на ЕС. В идеалния вариант Вие ще включите услугите на компании, помагачи за внедряването на системи по ISO **още на етапа на съставяне на строителните планове и чертежи за производството**, за което търсите подкрепа. Така ще си спестите евентуалната нужда да размествате машини и технологични линии, ако решите на по-късен етап да внедрявате такива системи. Имайте предвид следното: внедряването и сертифицирането на система по ISO става на два етапа: *разработка (и внедряване)* от определена фирма и *сертифициране на внедрената система* от втора-независима сертифицираща фирма. От гледна точка финансовия аспект на подготовката за кандидатстване това означава да планирате разходите за “създаване” на *управленската система* още към подготвителните “общии разходи”, а разходите за *сертифицираща фирма* – когато обектът е в производствена готовност, т.е. малко преди да представите искането за финално плащане по проекта на Разплащателната Агенция. На този въпрос ще се спрем по-подробно при инструкциите за попълване на бизнес-плана, по-долу.

На етапа на стъпка 4 трябва да изберете най-подходящата за вас оферта за всяка обособена част от инвестицията⁵ с левова равностойност над €15,000. Данните от избраните от Вас оферти ще използвате за попълване на таблиците в Бизнес-плана и Заявлението за подпомагане по мярката.

За да изберете подходящата за Вас оферта следвайте следната поредица от стъпки:

A. Осигурете по три оферти за всяка обособена част от инвестицията на стойност над €15000, за чиято подкрепа кандидатствате.

Необходимо е да докажете разумността и ефективността на разходите, за чиято подкрепа кандидатствате. Това означава да се свържете по “проследим и прозрачен” начин и да поискате оферти от няколко:

Проектантско/консултантски фирми	Ако ще използвате такива услуги и стойността на услугите им ще надхвърли €15000
Строителни фирми	Ако ще извършвате СМР над €15000
Доставчици на машини и съоръжения за <i>обособена част от инвестицията (1)</i> ⁶	За машина, съоръжение или цяла технологична линия над €15000
Доставчици на машини и съоръжения за <i>обособена част от инвестицията (2)</i> ...	Ако, например, инвестирате в енергоспестяващи технологии или в системи за използване на ВЕИ на стойност над €15000...

⁵ Обособена част от инвестицията = неделима услуга, работа или доставки към обща производствена мощност.

⁶ “Обособена инвестиция” в общия случай означава инвестиционен разход за (i) строително-монтажни работи или (ii) придобиването на машина/съоръжение/технологична линия. “Разбиването” на нормална обособена инвестиция на отделни поръчки по €15000 с цел избягването на изискването за три оферти е недопустимо, и ще доведе до отхвърляне на заявлението за подкрепа по проекта.

По *“проследим и прозрачен начин”* означава в искането за оферта да изготвите типово задание и/или технически спецификации за услугата, работата или доставките и да ги изпратите (може и **по факс или и-мейл**) на най-малко трима предварително набелязани изпълнители/доставчици по заданието/спецификациите. Оферентите – местни лица следва да са вписани в Търговския регистър към Агенцията по вписванията, а оферентите - чуждестранни лица следва да представят документ за правосубектност съгласно националното им законодателство. **Препоръчително е офертите да са от изпълнители/доставчици, за които търсената работа/услуга/доставка е сред основната им дейност. Оферентите не могат да бъдат свързани лица.**

В искането за оферта задължително трябва:

(i) да се съдържа следната информация:

1. срок за подготовка и адрес за представяне на офертата
2. срок на валидност на офертата*
3. задание за търсените услуги и/или технически спецификации на търсените работи или доставки
4. срок на изпълнение след сключването на договор
5. условия на плащане
6. критериите, по които ще изберете най-добрата за вас оферта, като е възможно да ги обособите в две основни групи: (i)**цена** и (ii) **икономическа ефективност** на доставката, работата, услугата

(ii) да поискате изрично от оферента:

1. ангажимент за *конкретни резултати* по търсените услуги и работи, и/или конкретни *технически спецификации* на предлаганите марки машини./съоръжения/транспортни средства
2. обща стойност на офертата с описан ДДС, в лева или евро
3. план-график или срок на изпълнение на поръчката за услуга/работа/доставки.
4. условията за гаранционно и след-гаранционно обслужване и поддръжка на доставените машини и съоръжения

*Съобразете го със сроковете за разглеждане и одобряване на проектопредложението, и евентуално сроковете за одобряване на авансово плащане към вас по мярката. Това означава, че срокът на валидност на офертата трябва да е минимум 5 месеца.

В допълнение към директното контактуване с евентуални изпълнители/доставчици можете да публикувате и обява в централен всекидневник *със същото искане за оферта*. Разходите за публикуване на такава обява не са високи и като *“обща разходи”*⁷ подлежат на компенсиране до 70% със средства на Програмата. *Помнете че към Заявлението за подпомагане трябва да представите минимум три валидни оферти от различни изпълнители/доставчици.*

Б. Определете най-подходящата за Вас оферта по избрана от Вас процедура.

ПРИМЕР за процедура /не е задължително да извършите така описаните стъпки/

След изтичането на указания от Вас срок за предоставяне на оферта *и ако сте получили поне по три валидни оферти за всяка обособена инвестиционна част може* да назначите *Комисия за избор на оферта* като определите поне двама членове, които са компетентни при избора на най-подходящата оферта. Те ще оценят самостоятелно получените оферти на отделни подготвени от Вас листа-формуляри, съдържащи *критерии за избор на оферта* както са посочени в *искането за оферта*. Попълнените листа трябва да носят датата и подписа на съответното лице назначено за оценител. Резултатите от оценката на офертите и взетото решение за избор на най-подходящата оферта се представят в Протокол за избор на доставчик/изпълнител, с дата на заседанието и подписите на всички участници в оценяването.

⁷Виж чл.23, ал. (1), тире „предпроектни изследвания”.

В. Приложете офертите и документ с описание на проведената от Вас процедура за избор на доставчик/изпълнител, включително приложения, доказващи провеждането на такава към общия пакет документи към Заявлението за подпомагане.

Г. Попълнете в бизнес-плана и Заявлението за подпомагане данните от избраните оферти и ги съгласувайте с данните в останалите таблици

/детайлни насоки за попълването на бизнес-плана са представени в следващата ГЛАВА на този документ/.

С подготовката на документацията за кандидатстване приключва СЪПКА ДВЕ от процеса за подготовка и изпълнение на проектите.

Имайте предвид че правилата на Програмата забраняват простата замяна на активи. Това означава, че замяната на силно амортизирани активи, чиято поддръжка и ремонт “гълтаг” голяма част от генерираните печалби, може да се осъществи само с *нови* машини и съоръжения които *са по-производителни и/или по-автоматизирани и/или с по-добра енергийна ефективност, т.е. с по-добри технически спецификации.*

В заключение: още на стъпка 4 от подготовката трябва да сте наясно с *изискванията за дейността*, да сте *предвидили местните тенденции*, да сте *подсигурили по три независими оферти* за всяка обособена инвестиция, надхвърляща левовата равностойност на €15000, *да сте избрали най-подходящата за Вас* и след това да сте *попълнили съответните секции на Бизнес-плана и Заявлението за подпомагане.*

Стъпка 5. Следващата стъпка е кандидатът да се запознае подробно със Заявлението за подпомагане и след това да започне да набавя всички общи и специфични документи, изисквани като приложения към заявлението: оферти, договоровори с изпълнители/ консултанти/ удостоверения/ разрешителни и т.н. Едва след набавянето на всички документи следва да се пристъпи към попълване на заявлението. Тази стъпка в повечето случаи се подценява от бенефициентите, а набавянето на повечето документи отнема време.

Стъпка 6. Следващият етап от кандидатстването е проверка, окомплектовка и подаването на всички документи, заедно със заявлението, инвестиционния проект, придружителните документи в офиса на Местната инициативна група Нови пазар - Каспичан . Обърнете внимание на изискването да не нарушите крайния срок за подаване на документите по всяка отделна мерка и начина на подаване – в затворен плик/ пакет, с посочени: кандидат, наименование на проекта, мярката по която се кандидатства.

Важно !

Ако служителите на МИГ Нови пазар - Каспичан приемат без забележки подадената документация като редовна и окомплектована (вж. чл. 26 на Наредбата) и получите уникалния идентификационен номер, можете да пристъпите към осъществяване на планираните проектни дейности, за които търсите подкрепа. Така ще разполагате с възможността да използвате времето докато се извършват процедурите по стъпки 7- 8.

Ако изберете този подход, обаче, за ваша сметка остава рискът проектът да не бъде одобрен за финансиране по мярката (стъпка 8), Местната инициативна група.

Стъпка 7 и 8. В срок до два месеца месеца след подаване на документите в Местната инициативна група, се извършва оценка за административно съответствие и допустимост и техническа оценка на проектното предложение. Проектите на оценените и одобрени за

финансиране кандидати се представят в Областна дирекция на ДФ „ЗЕМЕДЕЛИЕ” град ШУМЕН. Нейни експерти извършват проверка на одобрените кандидати за съответствие с процедурите на Стратегията за местно развитие на Миг Нови пазар - Каспичан относно: допустимост на кандидата; допустимост на проекта; обосноваване на планираните разходи; липса на двойно финансиране и изкуствено създадени условия. След проверката, МИГ ще получи списък с одобрените за финансиране проекти. Одобрените кандидати ще бъдат уведомени за резултата.

Стъпка 9. В срок от 14 работни дни след одобрението на проекта кандидата подписва договор с МИГ и ДФЗ – РА. След подписване на договора за отпускане на финансова помощ се пристъпва към провеждане на процедури за избор на изпълнител за реализация на проекта. По тези мерки са допустими до три плащания (авансово, междинно, окончателно), като в наредбите са разписани лимитите на плащанията и сроковете, в които следва да се подадат заявките за плащания.

Стъпка 10. Реализация и отчитане на проекта. Експерти на МИГ извършват мониторинг, посещение на място, наблюдават изпълнението на проекта и изготвят доклади за оценка/мониторинг. На получателя на помощта ще бъде оказана експертна помощ от МИГ в процеса на изпълнение на проектите относно подготовка на заявки за плащане и доклади за отчитане .

УКАЗАНИЯ ЗА ПОПЪЛВАНЕ НА БИЗНЕС ПЛАНА

Бизнес-планът⁸ (**ПРИЛОЖЕНИЕ 3** от Наредбата) се състои от заглавна страница, текстова част и поредица от логически обвързани таблици, позволяващи финансовата оценка и сравнение на финансовото представяне на микропредприятия от различни икономически сектори.

Тъй като по тази мярка кандидатстват земеделски производители стартиращи нова неземеделска дейност, за тях е от голямо значение да получат задоволителни отговори на следните въпроси при подготовката на бизнес-плана:

В коя верига/мрежа на добавената стойност (ще) участвам?

Казано по друг начин:

- ако участвам в материално производство: на кой етап от трансформирането на суровините в крайни продукти участвам⁹?
- ако предоставям услуги: с кои други фирми си взаимодействам, за да предоставя единен, общ за клиентите продукт?¹⁰

Кои са групите доставчици на суровини материали, енергия/енергийни носители, вода? Кой ползва продуктите, които произвеждам и/или услугите, които предоставям: крайни потребители (семејства) или други предприятия, които ползват моите продукти като суровина за техните изделия? Има ли в района складове на едро? Налице ли са транспортни услуги с приемлива стойност, или трябва да ползвам собствени транспортни средства? Налице ли са консултантски и/или счетоводно-правни услуги? На какво разстояние са от обекта, в който ще инвестирам? Колко ще ми струва помощта им, ако се запиша на абонамент към тях?

Колко ще ми струва стартирането на бизнеса и каква част от разходите за стартиране се падат на инвестицията, за която търся подкрепа?

Не пропускайте да изчислите разходите за наем, за първоначални запаси от суровини и материали, свързаното към мрежи за комунални услуги, плащането за разрешителни/лицензи за функциониране на обекта, рекламата, подготовката на строителните книжа и консултирането на производствения дизайн¹¹ с най-различните консултанти по системи за качество, опазване на околната среда, здравословни и безопасни условия на труд (фирми за трудова медицина), и т.н. Когато сте изчерпали този списък от задължителни предварителни разходи може да добавите стойностите от избраната оферта на доставчик/изпълнител на инвестициите, за чиято подкрепа кандидатствате и ще получите пълната сума на **инвестициите за стартиране на бизнеса**.

Какво ще произвежда реално инвестицията?

Всяка производствена линия и/или машина има производствен капацитет, изчислен на базата на препоръчително производствено натоварване. Познаването на производствения капацитет на обекта/технологичната линия като цяло ще ви даде максимума произведени продукти/стоки, които ще можете да "изстискате" при максимално натоварване и липса на други ограничения. Това ще даде възможност да изчислите

⁸ публикуван е на: <http://www.mzh.government.bg/Article.aspx?rmid=503&id=503&lang=1&lmid=0>)

⁹ Да приемем, че проектът е за създаването на инсталация, оползотворяваща пластамсови отпадъци. В този случай изхвърлените опаковки са вашата суровина. Процесът на тяхното измиване и смилане на пелети ще бъде преработката (вашето добавяне на стойност към) суровината. Пелетите (вашият продукт) ще продавате на предприятия, които ги превръщат в рециклирани опаковки или нишки за текстилната индустрия. В първия случай (опаковките са краен продукт за производителите например на олио, веро и т.н.; във втория случай нишките са *междинен продукт* от които допълнително ще се изплетат *крайните продукти*: въжета, торби и т.н.;

¹⁰ Да приемем, че изграждате хотел за настаняване на туристи. Вашата услуга (i) *нощувка+закуска* ще се комбинира с услугите на местна механа (ii) *вечеря + развлекателна програма*, (iii) *транспортването на туристите* и (iv) *участитето им* в предварително организирани *атракции и забавления*. Туристическият продукт ще се основава на предоставянето на тези услуги – в повечето случаи от различни фирми. В съзнанието на туристите ще остане *цялостното впечатление* от посещението във вашия район, а не толкова оценката на отделните компоненти на туристическия продукт, който заедно с останалите фирми предлагате. Поради това, всички фирми имащи досег с туристите на практика изграждат *мрежа на добавената стойност*, в която *разбира се участват и местните музеи, туристически информационни центрове, гидове и т.н.*

¹¹ Разположението на машините и съоръженията в наличните помещения.

максималните количества приходи от реализираната продукция, които бихте получили при пълно натоварване на мощностите в рамките на сравнително къс период от време. В практиката едва ли ще се доближите твърде близо до тези максимални стойности поради не-планирани вътрешни¹² или външни¹³ за Вас събития.

Какъв е “санитарният минимум” на производство/продажбите, за да оцелея икономически?

Казано по друг начин: колко продукти/стоки ще трябва да произведа, за да покрия всички преки¹⁴ и непреки¹⁵ производствени разходи, да покрия погашението по банковите кредити и да започна да генерирам печалби за себе си? Тук може да се използва инструментът “равновесна точка на продажбите”, който може да представи графично връзката между променливите, фиксирани производствени разходи, приходите от продажби и **необходимото ниво на ползване на наличния производствен капацитет**.

Изчисляването на равновесната точка на продажбите не се изисква от настоящия бизнес-план. Въпреки това, то остава мощно средство за ориентиране и самоконтрол на всички предприемачи, поради което се препоръчва използването му и от кандидатите за подпомагане по тази мярка на ПРСР. Информация за начина на съставяне и методика за ползване, освен във специализираните издания за мениджмънт е налице и в Интернет.

Струва ли си “напрежението”? И как се представям спрямо останалите фирми в този икономически под-сектор?

С други думи: не е ли по-добре да си държа парите в банкови депозити, акции и облигации вместо да ги рискувам в производството? А каква е средната норма на възвращаемост в под-сектора? Т.е. как печелят конкурентите? Отговор на тези въпроси може да се получи чрез оценката на дисконтираните нетни парични потоци генерирани от вашата фирма след инвестицията подкрепена по Програмата, така че да се получат стойностите на Нетната настояща стойност. Те ще покажат дали е достатъчно печеливша дейността¹⁶ след като сте инвестирали в нея¹⁷.

Какво може да се обърка?

Казано с други думи: промяната на кои “вътрешни” и “външни” фактори може да доведе до най-големи заплахи за икономическата ми устойчивост и печалбите ми? Кои от тях да следя и как? Как мога да ги неутрализирам? Отговорите на тези въпроси са строго индивидуални. Най-доброто, което можете да направите е да се убедите, че сте се ориентирали максимално добре в мрежата на добавената стойност, в която участвате (качествено маркетингово проучване) и сте запознати със социално-икономическите тенденции, които са валидни за вашата територия.

Внимание! При равни други условия *по-малко риск за бъдещето на предприятието* ще има, ако на територията, на която работите се организира и започне да функционира Местна инициативна група по Подхода ЛИДЕР и Вие допринасяте по някакъв начин с вашите дейности към постигането на целите на местната стратегия за развитие.

Как ще изляза от бизнес-начинанието, ако производството/продажбите/услугите не тръгнат?

Този въпрос не стои пред Вас, т.е. той **не е разрешен за бенефициентите** на Програмата за развитие на селските райони, чиито правила изискват подкрепените активи да се ползват от бенефициента по Програмата за поне 5 -годишен период след последното плащане на помощта по мярката.

Това означава събирането на данните в **СТЪПКА 2** от стъпките за кандидатстване и изпълнение на проектите да се извърши от професионалисти на основата на сериозно и реално маркетингово проучване. Силно препоръчително е специалистите, които готвят това проучване да са сред специалистите, които след това управляват изпълнението на проекта по мярката (проектите са с продължителност до 24 месеца), защото те ще знаят най-добре как появата на някоя промяна в социално-икономическата среда или при самото изпълнение на проекта ще се отрази на средносрочните перспективи за развитието на подкрепения бизнес и как предприятието да реагира на тези промени.

¹² Например грипна епидемия сред персонала; повреда в машина от технологичната линия

¹³ Например авария с електроподаването или с подаването на друг енергиен източник

¹⁴ Обикновено представляват и “променливи” разходи; напр. човекочас за производство на един продукт.

¹⁵ Още известни като: “фиксиран разход”; напр. за наем на производствените помещения, разход за охрана, заплати за постоянен-административен персонал и т.н.

¹⁶ Т.е. дали печелите толкова колкото средната норма на печалба в сектора. Изчислява се чрез дисконтиране на вашите нетни парични потоци с дисконтов фактор, равен на усреднената норма на печалба от конкурентите Ви в сектора на дейност.

¹⁷ При нормално, а не свръхнатоварване на мощностите, тъй като последното води до загуби от поддръжка и ремонти в средносрочен план.

Отговорите на горните въпроси ще се появят при внимателното и детайлно попълване на секциите с текстова част на бизнес-плана.

Конкретни указания по съдържанието и информацията изисквана в текстовите секции на формуляра за бизнес-план са представени на следващите страници на тази глава в **син цвят** с шрифт "*italic*".

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 органиграма; 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.

I. Въведение.

Важно!

Моля, стремете се общия обем на информацията изложена в тази секция да не надхвърля две, максимум три стандартни страници, но да е достатъчно пълна и да съответства на информацията от документите, които ще приложите към Заявлението за кандидатстване, както и на изчисленията в таблиците на бизнес-плана по-долу.

Добре е да оставите за последно попълването на тази секция “I. ВЪВЕДЕНИЕ”.

1. Кратко описание на проекта.

*В рамките на един параграф опишете вашето положение: година на стартиране на реалната дейност, разпределението на собствеността, предмет на основната дейност, местоположение на дейността, брой на работните места и на заетите на постоянен и непълен работен ден, както и сезонната заетост. Опишете колко и какви обучения и повишаване на квалификацията на вашия персонал са извършени през последните три години. **За новата дейност, която стартирате:** опишете опита, обученията и квалификацията на мениджърския и административния състав, както и плановете/програмите за обучение и развитие на човешките ресурси, така че да постигнете конкурентоспособност на планираните производства/услуги.*

*Във втори параграф опишете активите на стопанството, видове и количества на произвежданите продукти и/или предоставяните услуги през последната календарна година преди кандидатстването за подкрепа. **За новата дейност, която стартирате:** добавете дали и каква част от продуктите/услугите ще се изнасят на територията на ЕС, и кои - в трети страни.*

В отделен, трети параграф опишете финансовото положение на стопанството, който да изясни дали то е на печалба/загуба през последната календарна година. Ако изплащате кредити и/или финансираня от външни източници към момента на кандидатстване, моля, посочете за всеки източник на финансиране - срока на последното плащане според погасителните плановете на заемите/кредитите към момента на кандидатстването. Посочете дали и кой от кредитите ще използвате за осъществяване на проекта. Данните за кредита, който ще използвате за осъществяване на инвестициите трябва да съответстват на информацията която ще посочите в таблици 7. Погасителен план и 8. Разходи за лихви на бизнес-плана.

В четвърти параграф опишете “обособените инвестиционни части”, за които търсите подкрепа по Програмата и реда на тяхното придобиване/осъществяване във времето на изпълнение на проекта; за всяка обособена инвестиция над €15000, моля, посочете най-ниската и най-високата цена на офертите, които сте получили в процеса на подготовка на бизнес-плана и причините поради които се подбрали офертите, чиито данни посочвате в таблиците на бизнес-плана. Дайте кратка информация за това как инвестициите ще разнообразят вашите икономически дейности и ще увеличат вашите доходи. Добавете как ще постигнете съответствие със конкретните стандарти на ЕС за производство/услуги в избрания икономически сектор.

В пети, последен параграф посочете поредицата от действия, които ще предприемете при изпълнението на проекта: кои обособени инвестиционни части ще приключите първи във времето, кои втори, и т.н. Посочете дали и кои от тях желаете да бъдат съфинансирани по мярката. Посочете дали ще се възползвате от авансовото и междинното плащане по мярката и кои обособени инвестиционни части ще финансирате с тях. Данните от параграфа трябва да отговарят на информацията, която ще попълните в Таблица

1.Инвестиции по проекта, 1а.Инвестиции извън проекта, А. Етапи на изпълнение, Б. Етапи на изплащане на помощта.

2. Очакван резултат след завършване на проекта.

*В рамките на един параграф опишете до какво ще доведе инвестицията: планирани производствени капацитети, обеми, износ и печалби на подкрепяните производство и услугите. Добавете дали и каква част от **новите продукти/услуги**¹⁸ се изнасят на територията на ЕС, и кои - в трети страни.*

Във втори параграф опишете накратко и въздействието на инвестициите върху енергийната ефективност на стопанството/дейността, подобреното качество на изделията и услугите, намалената себестойност на продукцията, опазването на околната среда и т.н.

2.1 Устойчива заетост за периода на бизнес плана.

В тази обособена под-точка опишете нетното въздействие на инвестициите върху заетостта във вашето стопанство – дали и как ще се променят броя на заетите на пълен и непълен работен ден, броя на сезонната заетост.

Добра идея е да посочите дали и как ще повишавате квалификациите и уменията на персонала, както и дали възнамерявате да проведете обучение, финансирано с проект от Оперативна Програма “Развитие на човешките ресурси” на МТСП.

¹⁸ Привличането на туристи от други държави също представлява износ на услуги.

“II.Описание на кандидата и осъществяваната от него дейност”

Подробната текстова част на Бизнес-плана показва в подробности ситуацията на кандидата за подкрепа и бизнес-средата, в която ще осъществява дейността си през следващите 5-10 години.

Повечето от заглавията на точките дават ясна представа за информацията, която трябва да бъде представена в тях от кандидатите за подкрепа. Там, където се налагат пояснения или са налице полезни идеи, те са представени чрез текстове в **син цвят** със шрифт “*italic*”.

1. Кратка информация за дейността на кандидата, вкл. стойност на дълготрайните материални активи съгласно данните от последния счетоводен баланс

Тук представете обхвата от продукти и услуги от допълнителната дейност, за която търсите помощ, както го планирате към момента на кандидатстване за подпомагане.

Опишете основните производствени линии, машини и съоръжения, периодът им на използване, производствените им капацитети и степента на използване на капацитетите както ги планирате за периода на бизнес-плана. Тези данни трябва да съответстват на данните, които ще посочите в Таблица 6.Разходи за амортизация, 2Б.Производствен капацитет, 2А.Средногодишна натовареност от бизнес-плана.

Посочете кои ще са потребителите на вашите продукти или услуги и регионите, в които ще пласирате продукцията си. Данните трябва да съответстват на данните в Таблица 2. Производствена програма и Таблица Е. Настоящи Клиенти; тези данни трябва да са съпоставими и с данните в Таблица 3.Продукция за износ.

2. Правен статут.

3. Организация, структура и управление, вкл. постоянно зает персонал.

Тук представете органиграма (организационна схема на управлението на фирмата, представена в графичен вид, както и разпределение на правомощията).

Приложете списък на персонала със съответната квалификация подходяща за новата дейност и годината на придобиването ѝ, както и специализациите и обученията на персонала, подходящи за новата дейност, получени през последните три години.

4. Предпроектно проучване.

4.1. Конкуренция.

- Брой на конкурентите, произвеждащи такава продукция (предлагащи такива услуги). Источници, на които се базира информацията на кандидата;

В тази секция представете продуктите и услугите, които ще произвеждате/предлагате, и избройте конкурентите, които предоставят същите продукти или услуги.

След това посочете други фирми в региона, чиито продукти/услуги са заместители на вашите и са способни да заместят/изместят вашите от вниманието на потребителите.

- Основни местни конкуренти;

Тук опишете тези конкуренти, които имат преобладаващ дял от продаваните конкурентни продукти и услуги на местно и регионално ниво. Посочете колко е техният пазарен дял. Посочете кой според Вас е начинът/пътят, по който продуктите достигат до потребителите.

В случай, че продуктите/услугите са вносни, дайте кратка информация за производителя и търговеца, чрез който достигат до потребителите.

- **Преимущества на кандидата пред конкурентите. Предимства на предлаганите продукти/ услуги;**

Конкурентните предимства на фирмите във всички случаи се основават на съотношението “цена към качество” на предлаганите продукти/услуги. Тук опишете защо вашите продукти са с по-добро качество на същата цена спрямо конкурентните на пазара. Ако ги планирате като проектни дейности, посочете какви преимущества ще Ви донесат сертификатите за качество, въвеждането на системи за управление на информацията и околната среда. Възможно е към продуктите и услугите да добавяте нещо, което носи допълнителна полза за потребителите (например поддръжка и ремонт по домовете, абонамент за осъвременяване/ъпгрейд на продукта, по-ниски цени при бъдещи покупки и т.н.). Възможно е да поемете някакъв социален ангажимент (обучение и работни места за трайно безработни; подкрепа за инсталации за преработка/оползотворяване на местни отпадъци, за пречистване на въздуха, водите, почвите; организиране на посещение при Вас за децата от местните градини и/или средни училища; поемане на социален патронаж върху местни зоо-кътове и т.н.). Ако вярвате, че рекламирането и спазването на социалните ангажименти ще Ви подсигури конкурентно предимство, моля опишете как мислите, че ще се случи това.

- **Сравнение с цените на конкурентите. Източници, на които се базира информацията на кандидата;**

Тук посочете цени за “краен потребител”¹⁹ на вашите конкуренти на регионално ниво – област, или национално ниво, ако е приложимо. След това съпоставете данните за цените на конкурентите с продажната себестойност на вашите продукти (т.е. себестойността включваща и разходите за транспорт, наем и/или поддръжка на складови и търговски площи, заплати за търговски персонал - което е приложимо). Данните за себестойността на вашите продукти и услуги трябва да съответства на данните посочени в Таблица ТИ. Себестойност на продуктите/услугите на Бизнес-плана.

- **Начини за повишаване на конкурентоспособността.**

Във вашия случай самото стартиране на допълнителна печеливша дейност ще доведе до по-добра икономическа жизнеспособност, стига новите продукти и услуги които ще продавате да са конкурентоспособни на пазара. Начините за повишаване на конкурентоспособността са в две главни категории: намаляване на себестойността и/или увеличаване на качеството + полезността на продуктите за крайните клиенти. Тук можете да повторите и ангажиментите за социална отговорност, които посочихте в секцията по-горе: “Преимущества на кандидата пред конкурентите. Предимства на предлаганите продукти/ услуги”.

4.2. Пазарна среда.

- **Пазар и размер на пазарния дял, който заема кандидата. Източници, на които се базира тази информация.**

¹⁹ Т.е. цените за семействата или за фирмите които купуват продуктите, за да продължат тяхното трансформиране в крайни продукти.

• Пазарен сектор, в който кандидатът развива дейността си. Как очаквате да се развие пазара в бъдеще и под влияние на кои фактори:

- Увеличаване на конкуренцията на местно ниво

- Промени в потребителското търсене

Посочете, фактори които според вас ще доведат до промени в търсенето на планираните продукти от подкрепяната дейност; например, как ще се отрази на търсенето им изпадането в рецесия на икономиката на България?

Промените в потребителското търсене се обуславят от появата на заместители на продуктите/услугите които предлагате и/ или от промени в социално-икономическата среда на района в който продавате своите продукти или услуги. На основата на обща социално-икономическа информация за района, в който извършвате дейност и продавате своите продукти и услуги, моля посочете кои и какви са според вас 5-годишните социално-икономически тенденции които ще окажат влияние върху търсенето на вашите продукти.

Например, построяването на конна база за спорт ще има благоприятно влияние в краткосрочен план върху местните строителни фирми и доставчици на строителни материали. В средносрочен план комплексът е благоприятен за местните производители на фуражи. Комплексът може да е източник за заетост и на местните младежи, които полесно ще намират временна, но добре платена работа като обслужващ персонал, особено ако към него е изградена и хотелска база. Това може да доведе до приток на млади хора от други части на областта, региона. Разполагайки с повече средства, младежите биха си позволили закупуването на компютър (компютърни игри) или на повече спортни стоки например... Постепенно ще се появи търсене на забавачници, детски кухни и т.н.

Всичко това "отваря" или "затваря" определени пазарни ниши, които могат или не да въздействат върху търсенето на вашите продукти.

Възползването от тези ниши зависи от степента и тенденциите за развитие на конкуренцията, които сте описали в предходната секция "Увеличаване на конкуренцията на местно ниво".

- Чуждестранна конкуренция

4.3. Друго проучване необходимо за осъществяване на дейността (напр. местен пазар на труда, заетост, квалификация и т.н.).

Особено за стартиращите микро-предприятия е силно препоръчително да проверят в бюрата по труда наличието на достатъчно като количество и квалификации персонал. Ако такъв не е налице, е добре да проверят в местните училища списъците на завършващите средно и средно-специално образование.

Възможно е сред тях да се намерят достатъчно квалифицирани и мотивирани младежи, които да привлекат като персонал в предприятието.

При всички случаи е добре за персонала да се организират кратки годишни обучения/информационни събития по ОП "Развитие на човешките ресурси" на МТСП.

Това означава паралелно с подготовката на настоящия проект да проверите условията за организиране и провеждане на обучение на екипа си по ОПЧР, и евентуално да кандидатствате с такъв проект.

Дайте информация и от всички други проучвания, които са свързани с дейността, за която търсите подкрепа.

5. Разработки (когато се предвиждат такива).

5.1. Маркетингова стратегия.

Тук опишете как ще следите предпочитанията на клиентите на вашите продукти и как ще променят гамата от продукти и услуги в съответствие с направените наблюдения.

При този процес ще трябва да следите и качествата и характеристиките на конкурентните продукти/услуги. Опишете как възнамерявате да правите това.

5.2. Системи за управление.

Тук опишете дали и кои системи за управление на качеството смятате да внедрите с помощта на проекта и кои в бъдеще.

Опишете как въвеждането на тези системи ще допринесе за подобряване на вашите конкурентни предимства.

5.3. Рекламни и информационни материали.

Освен ако не сте монополист или работите като под-доставчик/под-изпълнител на голямо предприятие вашата дейност и продуктите/услугите, които предоставяте трябва да бъдат популяризираны съответно чрез PR-акции и рекламни кампании.

Тук опишете как възнамерявате да рекламирате продуктите си и да печелите симпатии като социалноотговорна фирма сред потенциалните клиенти за вашите продукти и услуги.

На следващите страници представяме схема и обяснение на логическата обвързаност и начина на попълване на таблиците на бизнес-плана.

Попълването на таблиците извършете в следната последователност:

“I. Предходна година/последен отчетен период.”

В тази секция показваме как да се попълнят сигурните/реалните данни за дейността в предходния отчетен период. Те са проверими, тъй като присъстват в счетоводните документи, които ще представите заедно със Заявлението за подпомагане. Данните от предходната таблица обуславят данните в следващата таблица, което означава, че те трябва да бъдат логически съгласувани и реални.

Поредицата от попълване на таблиците²⁰ е следната:

A. T²¹G. Настоящи доставчици→

T4. Разходи за суровини→T2Б.Производствен капацитет→T2А.Средногодишна натовареност→
T2.Производствена програма→TE.Настоящи клиенти→Tз. Продукция за износ

Логиката на попълване е следната: настоящите доставчици са доставили определени количества суровини и материали. Тези “вложения” заедно с ползваните за производството енергия и вода са преработени чрез някакво годишно натоварване на наличния производствен капацитет в продукти, (една част от) които са закупени от наличните клиенти на фирмата. Тъй като една част от клиентите може да са фирми извън България, това означава, че част от продукцията е “за износ”.

B. T3. Други приходи

Логика: възможно е освен от продажбите на продукти от основното производство, което ще е обект на подкрепата по мярката, фирмата-собственик на стопанството да генерирала други приходи през изминалата година: например, от консултации, посредничество, спекулации на борсата и т.н. Тези други приходи добавят към положителните потоци на фирмата-кандидат и трябва да бъдат отчетени при оценката на нейната жизнеспособност.

B. {T4. Разходи за суровини}→T5. Разходи за заплати и осигуровки→T9. Други разходи→ТИ.Себестойност на продукцията

Логика: Разходите за закупените суровини и материали (от T4), за труд (от T5), за външни услуги за счетоводно-правни услуги, за доставка на вода и енергия, за наем, реклама, за комуникации, транспорт, за търговска дейност (от T9), разделени на количествата продукти, описани в T2.Производствена програма дават пълната себестойност на единица продукция. Когато произведените изделия са различни продукти, тогава изчисляването на пълната себестойност се извършва чрез разпределяне на пълните разходи от T4, T5, T9 по групи продукти според това каква част от производствения капацитет в T2А. Средногодишна натовареност е използван за тяхната направа.

“II. Инвестиции.”

A. ТВ. Завършени етапи→T1.Предмет на инвестицията, с която се кандидатства за подкрепа по проекта →T1а.Инвестиции извън проекта

Логика: Ако не започвате “на зелено”, е вероятно вече да сте извършили някакви подготвителни дейности и инвестиции в обекта, в който възнамерявате да инвестирате с помощта на ПРСР. В “ТВ” ще опишете тези **осъществени в миналото** инвестиции, които не подлежат на подкрепа по мярката – в тази таблица не трябва да включвате “общите разходи” за подготовка на проектната документация

²⁰ На този етап се попълват само редовете/секциите в таблиците, които се отнасят за *миналия/предходен* период.

²¹“ T” да се чете “Таблица”

и консултантските услуги, макар и да са осъществени преди кандидатстването за подкрепа. Тези **обща разходи** ще включите в Т1. Инвестиции по проекта, така че описаните в таблицата инвестиции да съответстват на тези, които ще попълните в **Таблица за допустимите инвестиции** на стр. 11 от *Заявлението за подпомагане* по мярката. Останалите обособени инвестиционни части, които не подлежат на подпомагане по мярката, както и тези, които ще осъществите, но са извън максималния размер на проекта, ще опишете в *Т1а. Инвестиции извън проекта*

Б. {Т1.Инвестиции за подкрепа по проекта}→Т6.Разходи за амортизация

Логика: Съгласно българското счетоводство материалните активи се амортизират по общи амортизационни норми според категорията, в която попадат. Тези норми са посочени в Приложение 1 към този документ.

В. {Т1.Инвестиции за подкрепа по проекта} →ТА.Етапи на изпълнение→ТБ.Етапи на изплащане на помощта→Т7.Погасителен план→Т8. Разходи за лихви

Логика: При по-големите инвестиционни проекти се налага инвестиционните дейности да се разбият на инвестиционни етапи. Тези етапи се описват в “ТА. Етапи на изпълнение”, **които е подходящо да се обвържат с получаването на авансово, междинно и последващо плащане от мярката и отбелязани в ТБ.** Етапи на изплащане на помощта.

Ако за осъществяването на инвестициите сте прибегнали до външно финансиране, то неговият погасителен план плащанията за лихви ще опишете в Т7. и Т8.

“Ш. Бъдещи, прогнозни периоди”²²

С помощта на инвестициите описани в предходната секция, Вие ще стартирате нова икономическа дейност извън селското стопанство или преработката на храни.

Инвестициите, които сте започнали (описани в ТВ. Завършени етапи) и които възнамерявате да осъществите **с помощта** на мярката (Т1) и **без помощта** на мярката (Т1а) ще доведат до създаването на нови производствени линии или предоставянето на нови услуги. Освен повишаването на доходите на вашето стопанство, те ще се отразят едновременно на един, или на комбинация от следните аспекти:

1. разнообразяване на производствена гама (разнообразие от произвеждани продукти)
2. постигане на качество и конкурентоспособност на продукцията
3. намаляване на производствените разходи (включително от автоматизацията на процеси, т.е. от по-пълна заетост на работници, и/или от намалени разходи за енергия, вода ...)
4. постигане съответствие със съответните производствени норми и изискванията за опазване на околната среда (т.е. премахване на заплахата от финансови наказания или спиране на производствените процеси)

Настоящият дизайн на бизнес-плана не разглежда детайлно резултатите от завършените инвестиции, които имат благоприятно въздействие върху вашата икономическа жизнеспособност. Това би го превърнало в прекалено обемист и труден за попълване документ. Вместо това бизнес планът позволява калкулираните благоприятни въздействия от инвестициите да се отразят сумарно по следния начин:

А. Т1.Инвестиции за подкрепа по проекта→Т2Б.Производствен капацитет→Т2А.Средногодишна натовареност→Т2.Производствена програма→ ТЖ. Нови клиенти→ Тз.Продукция за износ

Логика: Инвестициите са довели до нов - различен производствен капацитет, до натоварването му през годините на бизнес-плана (Т2А), което се е отразило на произведените количества

²² Тази секция показва логическата връзка на попълването на бъдещите/прогнозни периоди на предприятието, т.е. редовете/секциите в таблиците, които се отнасят за **бъдещи** години.

продукти (Т2), една част от които ще се продава на нови клиенти (ТЖ.), евентуално извън България (Тз.)

Б. Т2.Производствена програма→ред 1.Приходи от продажби на Т10.Прогноза за нетните парични потоци на проекта

Логика: Повечето произведена продукция (евентуално за износ) би трябвало да води до по-големи постъпления от продажби през годините на бизнес-плана.

В. Т1.Инвестиции за подкрепа по проекта→Т3.Други приходи→ред 2. Други приходи на Т10.Прогноза за нетните парични потоци на проекта

Логика: Освен, че е разнообразила основното производство, инвестицията може да е допринесла за увеличаване приходите на бенефициента от:

- услуги, или
- консултации
- продажба на ноу-хау
- продажби на франчайз...

Всички тези ползи, изразени по подходящ начин трябва да бъдат отчетени по горната логика в съответните таблици.

Г. {Т1.Инвестиции за подкрепа по проекта}→{Т2Б.Производствен капацитет}→ ТД. Бъдещи доставчици→Т4. Разходи за суровини→Т5.Разходи за заплати и осигуровки→Т9.Други разходи→{Т2А.Средногодишна натовареност}→ТИ.Себестойност на продуктите

Логика: Инвестицията е увеличила производствения капацитет и поради разнообразяването на продукцията е довела до нуждата от нови доставчици, което се е отразило на разходите за суровини; инвестициите в производство вероятно са намалили и разходите за труд, тъй като производството е станало по-автоматизирано.

Освен, че е разнообразила основното производство, инвестицията може да е позволила на предприемача да спести разходите (Т9.Други разходи):

- за извозване на отпадъците до местното сметище
- да превърне отпадъците в биотор, който да продава на земеделци, отглеждащи еко или органични храни
- да превърне отпадъците в енергия, т.е. да спести от предишните разходи за енергия
- да спести количествата вода за производствения процес...

Като се вземат предвид намалените производствени разходи се е намалила и общата себестойност на произвежданата продукция (ТИ.Себестойност).

ВНИМАНИЕ!: И «Другите приходи» (Т3-горе) и «Другите разходи» (Т9-горе) трябва да произтичат от подкрепената дейност, т.е. да се генерират от подкрепения цех/обект или от персонала който работи в подкрепения цех/обект.

«Другите приходи» и «Другите разходи» от *други обекти/цехове/офиси* трябва да се попълнят в Таблица 10а. Прогноза за нетните парични потоци на другите дейности на кандидата.

Д. Намалението на разходите по години се отразява в съответните редове на таблица 10. Прогноза за Нетните парични потоци проекта, както е показано на графиката горе.

“IV. Изчисляване на ефективността на подкрепените инвестиции”²³

ВНИМАНИЕ! Представянето на изчисленията в тази секция **не е необходимо** за кандидатстването по мярката. Представената по-долу информация е само за целите на прозрачността по прилагането на мярката и ПРСР като цяло.

Разплащателната Агенция по Програмата за развитие на селските райони ще използва данните от последния ред «VIII Нетен паричен поток» на T10. Прогноза за Нетните парични потоци на проекта за да изчисли показателите за оценка ефективността и финансовите показатели, по формулите, посочени в Наредбата.

Вие също можете да си изчислите стойностите на тези показатели, стига да знаете стойността на дисконтовия фактор, който Разплащателната Агенция използва.

Ако приемем, че стойността на този фактор по сходна мярка на Програма САПАРД беше 6%, то Вие можете да дисконтирате нетните парични потоци на таблицата с този дисконтов фактор **в добавения допълнително от авторите на тези УКАЗАНИЯ** ред “IX Дисконтиран нетен паричен поток (r=6%)”.

Дисконтирането се извършва по следния начин:

Стойността на нетния паричен поток за първата година делите на $(1+r)^1$;

Стойността на нетния паричен поток за втората година делите на $(1+r)^2$;

...

Стойността на нетния паричен поток за петата година делите на $(1+r)^5$;

...

Стойността на нетния паричен поток за десетата година делите на $(1+r)^{10}$.

Дисконтираните стойности попълвате в добавения от авторите ред, така че да съответстват на годината, за която са дисконтирани. На основата на дисконтирания нетен паричен поток ще изчислите показателите за *нетна настояща стойност, вътрешна норма на възвращаемост, индекс на рентабилността, срока на откупуване на инвестицията*:

А) *нетната настояща стойност* е равна на сбора на стойностите в клетките на добавения от авторите ред “IX Дисконтиран нетен паричен поток (r=6%)”.

Б) *вътрешната норма на възвращаемост* е равна на този дисконтов фактор "r", при който нетната настояща стойност **е равна на “0”**. Това означава да **намалявате** или **увеличавате** стойността на "r" **едновременно за всички изчисления в добавения допълнително от авторите на тези УКАЗАНИЯ** ред “IX Дисконтиран нетен паричен поток” докато сборът от тези стойности **стане равен на “0”**

В) *индекс на рентабилността* ще изчислите като разделите *нетната настояща стойност* на стойността на инвестициите, подкрепени по ПРСР (т.е. на стойността в клетка «ОБЩО» на T1. Предмет на инвестицията, с която се кандидатства за подпомагане по проекта).

Г) *срок на откупуване* ще изчислите като разделите стойността на инвестициите, подкрепени по ПРСР (т.е. на стойността в клетка «ОБЩО» на T1. Предмет на инвестицията, с която се кандидатства за подпомагане по проекта) на *нетната настояща стойност* на инвестицията, подкрепена по мярката.

Стойностите, които бихте получили при тези изчисления би трябвало да са същите като тези, които ще получи Разплащателната Агенция при оценката на вашето проектно-предложение.

²³ Тази секция показва логическата връзка на попълването на бъдещите/прогнозни периоди на предприятието, т.е. редовете/секциите в таблиците, които се отнасят за **бъдещи** години.

Ако е попълнена Таблица 10.а същата поредица от действия се прилага и при изчисляване на показателите за другите дейности на кандидата – по данните от Таблица 10.а.

ВНИМАНИЕ! Горната информация се отнася за методиката на оценката, която извършва Разплащателната Агенция. Ако Вие търсите за себе си отговор на въпросите **«Струва ли си «напрежението»? И как се представям спрямо останалите фирми в този икономически под-сектор?»** ще трябва да подходите по по-различен начин:

- *първо*, от местната БСК или БТПП или служба на НСИ, се опитайте да разберете **средната норма на възвращаемост на собствения капитал** на фирмите, работещи в същия икономически сектор на регионално или на национално ниво; това ще бъде вашият дисконтов фактор (r) при изчисляване на показателите за ефективност
- *второ*, потърсете в Интернет друга по-удобна таблица за изчисляване на нетните парични потоци и я попълнете като обедините данните от T10 и T10а в тази нова таблица
- *трето*, дисконтирайте нетните парични потоци по години с дисконтовия фактор, който сте открили с помощта на БСК или БТПП
- *четвърто*, изчислете показателите ефективност на инвестициите по горната методика.

Ако нетната настояща стойност е **отрицателна**, т.е. **вътрешната норма на възвращаемост на бизнеса** е по-малка от дисконтовия фактор, това означава, че няма да се състезавате успешно с останалите фирми в бранша и трябва да помислите за начини да увеличите положителните стойности на прогнозираните парични потоци.

След като сте ги оптимизирали, нека този последен вариант на таблицата с нетните парични потоци **се превърне във вашия ориентир доколко успешно** се придържате към предварително набелязаните цели за постъпления от продажби и разходни нива **за периода на бизнес-плана**.

Всяко значително отклонение в негативна посока от тези прогнози Ви прави неконкурентоспособен на останалите производители в сектора.

ВАЖНО! Обясненията за попълване на бизнес-плана и определянето на финансовата ефективност на инвестициите на пръв поглед се отнасят само за кандидати-производствени предприятия. Те, с малки модификации и приближения, обаче са приложими и за предприятията от сектора на услугите.

Например, ако за подкрепа по мярката кандидатства фирма, която желае да започне предлагането на транспортни услуги за местното население, е достатъчно кандидатът за подпомагане:

- да прецени колко е препоръчителното ползване на транспортното средство при съответните пътни условия (производствен капацитет-T2Б);
- колко курса и на какво разстояние ще осъществява през годината (средногодишна натовареност-T2А)
- колко пътници средно ще извозва на курс (клиенти – ТЖ., ТЕ.) и колко ще струва билетчето (Т2.Производствена програма - продажби)
- кои са му доставчиците на ГСМ (ТГ, ТД), кои ще са ремонтните работилници и колко средногодишно ще струва поддръжката (Т9. Други разходи)

...

и т.н. до попълване на T10 и T10а и изчисляване на показателите за ефективност според описаната по-горе методика

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 (**ПРИЛОЖЕНИЕ 5 от Наредбата**), наричано от тук нататък “Заявлението” се попълва както следва :

В секцията на стр. 3, започваща с “Кандидатствам за _____ пореден път за подпомагане по Мярка 311.” 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 **ПРИЛОЖЕНИ ДОКУМЕНТИ** 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 1 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/*»

Попълването на “**Форма за наблюдение и оценка на проектите...**” не би трябвало да представлява проблем за кандидатите освен данните за попълване в Таблица “**10. Физически показатели на проекта.**»

Данните в тази таблица показват какъв новосъздаден («нов») годишен капацитет се подпомага по мярката, какъв е очакваният брой на потенциалните ползватели²⁴ на подкрепената услуга, и какъв е очакваният обем на отпадъците/биомасата, които ще се превърнат в съответното количество топлинна/ електрическа енергия. “Нов” се отнася за резултатите от подкрепата на изграждане/въвеждане в експлоатация на нови/допълнителни технологични линии.

²⁴ Т.е. пътници, ако кандидатствате за подкрепа за пътнически транспорт; ако кандидатства за подкрепа бизнес-център- ползватели ще са местни фирми с изготвен бизнес-план, с маркетингова стратегия и/или интернет-сайт, и т.н.

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, **мобилен телефон**;
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.