**БИЗНЕС ПЛАН – ПОДГОТОВКА**

**ОБЩО СЪДЪРЖАНИЕ НА БИЗНЕС ПЛАН**

Няма твърди предписания за съдържанието на един бизнес-план. Обикновено той зависи от вида и големината на съответния бизнес, както и от целта, която се преследва с изготвянето му. Най-важното за един бизнес-план не е неговия обем, а неговото качество. Планът, както вече бе посочено следва да включва всички аспекти на съответния бизнес /респективно предприятието/, в т. ч. и възможните проблеми, които могат да възникнат, както и методите, с които те могат да бъдат решени.

Какво трябва да съдържа един бизнес-план и в каква последователност да бъдат изложени отделните позиции? В различните източници могат да се срещнат различни варианти, но има позиции, които се съдържат във всички варианти независимо от малките различия в наименованието им.

*Най-общо може да бъде посочено следното съдържание на един бизнес-план:*

1. **Обща, въвеждаща част**, която съдържа информация за:
2. Обобщено представяне на идеята на предприемача- кратко и ясно трябва да се разясни същността на идеята, целта на предприемача;
3. представяне на предприятието / предприемача - т.н. фирмен профил/: наименование; правен статут; предмет на дейност; отрасъл и подотрасъл, в който попада предприятието в зависимост от предмета на дейност; от кога съществува; координати; обслужваща банка и банкови сметки; форма на управление;
4. настоящата ситуация: кратко описание на досегашната стопанска дейност, ако има такава и финансова информация- структура на капитала, задължения, имущество.
5. организационна структура на предприятието, управление.
6. **Същинска част,** която включва:
7. Цели - краткосрочни, средносрочни и дългосрочни;
8. Описание на стратегическия план, бизнес идеята, която предприемачът - иска да реализира. Описва се в коя област ще работи предприемача и преди всичко защо;
9. Организационни предпоставки;
* изисквания към квалификацията на персонала, който ще реализира идеята.
1. Финансова стратегия:
* общ размер на необходимите средства и източниците за тях;
* оборот, ликвидност;
1. Маркетингова стратегия:
* описват се продуктите или услугите, които ще се произвеждат;
* разкрива се тяхната същност /принципно нови, подобрени и т. н./;
* прилагат се анализи за обосновка на продуктовите решения;
* потребители- точно описание на целевите групи, кои са и как ще бъдат привлечени, резултати от пазарни проучвания;
* каква пазарна стратегия ще се възприеме;
* пласментна стратегия;
* ценова политика;
* какви средства за реклама и стимулиране на продажбите се предвиждат - видове рекламни стратегии;
1. Производствена стратегия - организация и технология на производството;
2. Очаквани икономически и социални резултати
* нарастване на продажбите - външен и вътрешен пазар;
* създаване на нови работни места;
* решаване на екологични проблеми за региона;
* решаване на проблеми свързани с техническата безопасност, хигиената на труда и др.;
* очаквани финансови резултати по периоди за планирания период.
* прогноза за паричните потоци.

 8. Как предприемачът вижда своето бъдеще?

**Примерен, подробен вариант на изисквания при съставянето на Бизнес план:**

При изготвянето на бизнес-плана трябва да се има предвид факта, че инвеститорите, а също и кредиторите получават понякога всеки ден различни бизнес планове от различни кандидати и всички бизнес планове трябва да се прочетат внимателно. Ако прегледате въпросите, ще видите, че на 50 % от тях може да се отговори с едно изречение.

Ако някои въпроси Ви се струват неприложими/неподходящи, разбира се не е необходимо да им отговаряте.

**Част 1: Профил на компанията**

**А. История и развитие на предприятието до днес:**

Година на регистриране- ……………………………………………………………………………………………….............……

Правна форма /ООД, АД и т.н./- година на регистриране- ……………………………………………………………………………………………….............……

Брой служители в миналото и днес- година на регистриране- ……………………………………………………………………………………………….............……

Позиция на пазара

……………………………………………………………………………………………….............……

Някои важни факти от историята на фирмата

……………………………………………………………………………………………….............……

Какво трябва да се финансира; /инсталации,машини,сгради,разрастване,сливане и т.н./

……………………………………………………………………………………………….............……

Предпочитана форма на финансиране / инвестиционен капитал, дялове, кредит и т.н./

……………………………………………………………………………………………….............……

**Б. Партньори**

С кои банки работите?

……………………………………………………………………………………………………

Кооперирате ли се с други фирми? ……………………………………………………………………………………………………

Кой консултира Вашата компания/Вашия проект?

……………………………………………………………………………………………………

Други важни партньори, връзки, инвеститори и т.н

……………………………………………………………………………………………………

**В. Основни финансови показатели**

Опишете основните финансови показатели за последните 3 години до днес вкл. развитието на:

Оборот

……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………

Паричен поток

……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………

Нетна печалба

……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………

Дивиденти

……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………

……………………………………………………………………………………………………

Инвестиции

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

Активи

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

**Г. Силни и слаби страни**

Кои са най-слабите и най-силните страни по отношение на:

Продукти

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

Маркетинг

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

Управление-………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

Финансови данни / собствен капитал, кредитен капитал, печалба и т.н./

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

………………………………………………………………………………………………

**Част 2-Нови продукти и услуги**

**А. Продукти и услуги**

Направете списък и/или опишете продуктите и услугите, които искате да произвеждате и доставяте вкл. техните количества за първите 3 години.

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Опишете кратко техните предимства и недостатъци.

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Б. Позиция на пазара**

Как виждате продуктите, които ще произвеждате по отношение на пазара през следващите 1 до 3 години.

Цена …………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Качество …………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Конкуренция

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**В. Развитие на продуктите**

Каква степен на развитие е Вашият нов продукт сега: в развитие, напълно развит, готов за продажба, на нов пазар, на наситен пазар и т.н.- …………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Направихте ли пробни продажби и с какъв резултат?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Г. Допълнителни услуги**

Какво планирате да предложите освен самия нов продукт?

Грижа за клиента

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Различни места за продажби /най-близо до потребителите/

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Само продукта или цялостна /собствена/ организация за дистрибуция и продажби

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

рекламни кампании за продажби на дребно-…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

други услуги

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Д. Търсене от страна на потребителите**

Какво е търсенето от страна на потребителите?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Как ще покриете това търсене?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Част 3- Пазарът и клиентите**

**А. Обективни условия на пазара**

Какво е търсенето на тези продукти на пазара?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Има ли продуктът доказано търсене на пазара?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Как е структуриран пазара, на който продавате и каква част заема Вашия специален продукт?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Кои са индивидуалните канали за дистрибуция: пазарни сегменти, пазарни ниши?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Поради какви причини клиентите предпочитат Вашите продукти?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Трябва ли да промените вашите продукти?Съществуват ли, вече на пазара? Продавате ли срещу свои конкуренти?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Б. Вашите начини за успех**

Кои са качествата, които ви дават предимство на пазара /качество, грижа за клиента, цени, други услуги/-…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Как ще развиете тези положителни качества в бъдеще / нови продукти, нови версии на продукта, други цени,друга опаковка

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Има ли нови тенденции на пазара, които трябва да се имат предвид в бъдеще-смяна на предпочитанията на клиентите, конкуренти с подобни продукти, сезонни нужди и т.н.

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Мислите ли, че можете да повлияете на пазарното търсене с Вашите продукти и да създадете ново търсене на пазара;

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**В. Клиентите**

Кой е вашият клиент днес и как мислите, че ще се развива/променя през следващите 3 години на реализация на проекта?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Ще имате ли клиенти, покриващи повече от 15 % от Вашия оборот през следващите 1 до 3 години? …………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Намирате ли се на разрастващ се пазар за Вашите продукти?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Г. Вашата собствена пазарна позиция**

Какъв ръст в оборота очаквате за първите 3 години и какъв дял на пазара очаквате да постигнете.

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Част 4-Конкуренцията**

**А. Вашите двама най-важни клиенти**

Опишете Вашите двама най-важни клиенти, които ще имате след 1 година, имена, местоположение, продуктова гама, пазарен дял, приблизителен оборот. Защо ще изберете точно тях?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Б. Вашата конкуренция като цяло**

Имат ли Вашите конкуренти предимства в сравнение с Вас / по отношение на качество, цени, допълнителни услуги, способности за управление на пазара и/или технологии/.

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**В. Възможна реакция от страна на конкуренцията**

Каква би могла да бъде реакцията /стратегията на Вашите конкуренти в момента, в който Вие се появите на пазара /дъмпинг цени, директно конкуренти продукти или подобни продукти, обединения и сътрудничество с други конкуренти, нарастващо пазарно присъствие, по-интензивен маркетинг/

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Г. Вашите мерки спрямо конкуренцията**

Какво ще направите в случай че: конкуренцията намали цените, извади нови продукти, засили маркетинга и рекламната дейност?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Част 5-Маркетинг**

**А. Поведението на клиента днес и утре**

Какво провокира клиента да купи Вашия продукт/и/ - качество, цена, уникалност, новост, вкус и т.н.

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Кои качества на продукта ще бъдат нови за местния и/или международния пазар/и/?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Б. Ценова политика**

Кои са факторите, които влияят на цените на Вашите продукти?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Влияят ли се цените от конкурентните?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какви са отстъпките и маржовете?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**В. Продажба и дистрибуция**

Как продавате?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какви канали за дистрибуция предпочитате?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Как обучавате персонала по продажбите?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Г. Реклама и PR**

Какви средства за реклама използвате?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какви са разходите Ви за реклама / като % от оборота/?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Имате ли консултант по PR?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Как контролирате ефекта от PR-a?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Д. Дистрибуция**

Производството се намира най-близо до Вашите главни клиенти;

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Планирате ли други производствени центрове в други райони след 1,2 или 3 години ?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какви предимства или недостатъци ще имат тези нови центрове?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Част 6- Продукти и производство**

**А. Производствени мощности**

Дайте кратко описание на Вашето оборудване и опишете наличната инфраструктура, която използвате-…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Колко служители ще имате в началото, в края на първата година и в края на третата година?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Б. Производствена технология**

Какви производствени методи използвате?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Имате ли специално кnow-how?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Как поддържате необходимото ниво на качество на Вашата производствена технология?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Ще можете ли да вдигнете количеството произвеждан продукт без инвестиции /или с/ след третата година?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Има ли нови технологии, които Вие трябва/можете да приложите на по-късен етап от развитието на проекта?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**В. Доставчиците**

Кой ще Ви снабдява със суровини?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Проверявате ли суровините?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Можете ли да избирате между няколко доставчици на суровини?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Част 7-Изследователска работа и развитие**

**А. Източници на know-how**- откъде черпите информация за най-новите разработки, за да останете номер 1 по отношение на:

Продукти и услуги

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Тенденции в цените и пазарното търсене

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Технология

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Квалифициран персонал

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Б. Вашето новаторско поведение**

Кой отговаря за развитието на нови продукти, услуги и нови технологии?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Колко от Вашия оборот /през първата, втората и третата година/ ще се харчи за развитие и нови продукти?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Как се защитавате срещу подобни конкурентни продукти?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Част 8-Управление**

**А. Управленски екип**

Позовете се на част 1 и представете Вашия управленски екип със съответните функции и отговорности-…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Обучено ли е ръководството съгласно най-модерните изисквания?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Може ли настоящият управленски екип да отговори на всички изисквания по отношение на технологията, know-how, пазара и пазарните проучвания, продуктите и услугите плюс добрите връзки с клиентите?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какъв би бил бюджетът, който бихте отделили за квалификация и обучения?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Част 9-Местоположение. Организация. Инструменти за управление.**

**А. Местоположение на фирмата**

Къде е централният офис на фирмата?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Планирате ли други клонове, производствени центрове /Ако да, посочете кога, къде, в какъв размер, с какъв персонал, какъв капацитет?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какво ще се произвежда и къде?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Предимства и недостатъци на посочените местоположения:

Близо до клиентите

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………..

Близо до доставчиците на суровини-…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

С добри транспортни връзки-………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

По отношение на бъдещо разширение ………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Б. Разширение към други производствени центрове**

Имате ли добри възможности за разрастване в различните производствени центрове?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

По какви критерии ще избирате следващите производствени центрове и клонове на фирмата?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Планирате ли компютърно-контролирано администриране и планиране на производството?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**В. Обработка на данни**

Планирате ли компютърен контрол върху организацията на фирмата през първата, втората и третата година?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какъв тип система за обработка на данните ще имате /тип, капацитет, брой работни станции и т.н.- …………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Г. Стратегически инструменти за управление**

Как ще контролирате ли целите/задачите на фирмата?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………Ще използвате ли система за управление на информацията?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

Ще използвате ли философията за пълно задоволяване на клиента / TCS – total customer satisfaction?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….………………………………………

Ще използвате ли специална система за контрол на качеството / QCS – quality control system?

………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Ще назначите ли специален мениджър за двете системи – TCS/QCS?

………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Опишете/кратко!/ Вашите управленски способности.

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Каква е Вашата пазарна философия?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Част 10-Анализ на риска**

**А. Рискове по отношение на продукта, пазара, дистрибуцията и продажбите**

Има ли риск след Вашата поява на пазара конкурентите да развият много по-добра технология?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Може ли да има сериозни промени по отношение поведението на клиентите след Вашата поява на пазара?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Ще имате ли клиенти, които да купуват повече от 15 % от Вашата продукция / рискове при прекъсване на производството – вероятност този клиент да Ви напусне.

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Б. Рискове в производствения процес**

Планирате ли да имате достъп до повече от един доставчик на суровини?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Как ще се справите с прекъсване на производството за 3 или повече дни поради технически проблем на оборудването?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**В. Рискове с персонала**

Как ще избегнете предаването на Вашето know-how от Вашия собствен персонал при евентуално напускане в бъдеще?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Г. Рискове и застраховки**

Срещу кои рискове ще се застраховате и какви са разходите /това трябва да се изброи и във финансовото планиране-…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Можете ли/ще застраховате ли и очаквания заем?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Глава 11-Планиране за следващите 3 години**

**А. Посочете следното за година 1,2 и 3 години:**

Тотален оборот-…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

Директни разходи ………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Фиксирани разходи …………………………………………………………………………………………………………………………………………….………………………………………………………………………….

Възвръщане на капитала …………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

Нетна печалба-…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

Общо данъци-…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

Дивиденти в %

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

**Б. Кои инвестиции планирате през година 1,2 и 3 и в какъв размер за:**

Оборудване, сгради, земя, офиси, други /вкл. очакваната външна финансова помощ

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

**В. Разходи за маркетинг**

Какви ще бъдат разходите за пазарни проучвания през година 1,2 и 3 / сравнение в % от нетната печалба

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какво съотношение предвиждате през година 1,2 и 3 между оборота и рекламата в медиите?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Г. Развитие на персонала и служителите**

Колко служители и колко мениджъри /последните за какво/ ще назначите през първата, втората и третата година?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Каква би могла да бъде структурата на персонала през първата, втората и третата година по отношение на:

Възраст

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

Образование

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

Пол

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

Назначени в производствения отдел

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

Назначени в администрацията

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

Назначени в отдел продажби …………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

Назначени с други функции, поддръжка и ремонти

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

**Д. Технология**

Какви технологични промени/подобрения ще направите през година 1, 2 и 3 година, така както си ги представяте днес?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Ще използвате ли най-съвременни технологии и откъде ще ги получите?

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Какви стъпки ще предприемете за увеличаване на производителността през първата, втората и третата година / отнася се само за новото оборудване, което ще инсталирате с помощта на кредита

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Част 12-Финанси**

**А. Баланс и отчет за приходите за последните две години**

Направете кратък коментар върху резултатите. Добавете копие от доклада на одиторите, ако има такъв.

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Б. Основни финансови покзатели**

Включете за последните 2 години /или от експериментален период на оборудването/:

Паричен поток-…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………

% рентабилност на собствения капитал плюс заем-………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Съотношение на собствените средства и заем

………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Складови наличности /ако има такива/ и вземания-………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Оборот на служител /ако може да се изчисли/-………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Съотношение между инвестициите/ Вашите собствени средства плюс вече получени заеми/ и паричния поток-………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**В. Отчет за приходите /отчет за печалбата и загубите/, планиран за следващите 2 или 3 години.**

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**Г. Планиране на капиталовия поток през първата, втората и ако е възможно през третата година.**

…………………………………………………………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………………………………………………………….……………………………………………………………………………………………………………………………………………………

.