



ДЕЛ 1

БИЗНИС ПЛАН

Што е Бизнес план?

Бизнис план е едноставно напишан документ, кој го опишува идната стаза на бизнисот. Еден добар Бизнес план го објаснува концептот на бизнисот, ги сумира неговите цели, ги идентификува ресурсите (во однос на пари и луѓе) кои ќе му бидат потребни на бизнисот, опишува како ќе се добијат тие ресурси и му кажува на читателот зошто бизнисот ќе успее.

Што содржи Бизнес планот?

Постојат многу облици и големини на Бизнес планови. Поглавјата кои се најчести кај повеќето Бизнес планови се:

- Краток преглед, кој ги сумира клучните поенти на бизнис планот на една или две страни;
- Преглед, кој го воведува читателот во бизнисот;
- Опис на производите и услугите;
- Преглед на индустријата во која бизнисот ќе се натпреварува;
- Маркетинг стратегија, која ги сумира производот, промоцијата, одредувањето на цените и стратегиите за дистрибуција на бизнисот;
- Опис на управата и вработените;
- План за имплементација; и
- Финансиски план кој вклучува про-форма книговодствен биланс, биланс на успехот и извештај за готовинскиот тек. Книговодствениот биланс прави споредба на она што Вашиот бизнис поседува, наспроти она што должи. Извештајот на готовинскиот тек прави споредба на тоа колку пари ќе влегуваат наспроти тоа колку ќе трошите. Билансот на успех прави споредба на Вашите приходи наспроти расходите, за да се види дали ќе имате заработувачка.

Зошто е важен Бизнес планот?

Некои од придобивките од Бизнес планот вклучуваат:

- Процесот на подготвување бизнис план ќе Ве натера да размислувате за Вашиот бизнис, да истражите некои опции, да ги препознаете можностите и ризиците и да ги тестирате некои од Вашите очекувања;
- Бизнес планот ќе Ви помогне да ги одредите потребите за готовина за Вашиот бизнис;
- Бизнес планот може да се искористи за добивање финансиски средства од банки и инвеститори;

- Бизнес планот може да Ви послужи да им кажете на Вашите вработени, инвеститори и други за Вашите планови и стратегии; и
- Бизнес планот претставува еден репер наспроти кој можете да ги споредувате напредокот и изведбата на Вашиот бизнис.

За сите бизниси е добра идеја да подготват и редовно да го ажурираат својот Бизнес план. Меѓутоа, малите бизниси најчесто подготвуваат Бизнес план кога почнуваат или кога настанува некоја голема промена во нивниот бизнис (и често пати кога им е потребна дополнителна инвестиција или заем).

Кои се некои совети за подготовка на добар Бизнес план?

Некои упатства за подготовка на добар Бизнес план се:

1. **Дефинирајте ги Вашите задачи за подготвување на Бизнес планот.** Кој ќе го чита планот и што сакате тие да направат? Задачите ќе Ви помогнат да одлучите колку акцент ќе ставите на различните поглавја во Бизнес планот.
2. **Распределете доволно време и ресурси за темелно истражување на Вашиот Бизнес план.** Еден Бизнес план е онолку добар колку и истражувањето вложено за негова подготовка. На пример, ќе мора да направите истражување со цел да дознаете повеќе за Вашата индустрија, потенцијалните купувачи, потенцијалната конкуренција и потенцијалните продажба и трошоци.
3. **Покажете им нацрт на Вашиот Бизнес план на другите.** Би било многу корисно да добиете повратни информации за нацртот на Вашиот Бизнес план од различни луѓе, вклучувајќи ги и луѓето кои работат во бизнисот и други.
4. **Напишете Ваш Бизнес план.** Една од најчестите грешки на претприемачите е да копираат премногу информации од некој пример на Бизнес план и само да ги сменат имињата и неколку бројки. Постојат два големи проблеми со овој пристап. Прво, акцентот кој го ставате на различните поглавја во Вашиот Бизнес план мора да го рефлектира она што е важно за Вашиот бизнис. Второ, еден добар Бизнес план мора да тече убаво како некоја приказна, а поглавјата мора да се поврзани едно со друго за да покажат зошто бизнисот би бил успешен. Бизнес плановите кои позајмуваат премногу информации од други бизнис планови имаат тенденција да бидат неповрзани, со некои делови кои се контрадикторни на други, а некои клучни прашања да бидат превидени.
5. **Скицирајте ги клучните точки кои сакате да ги кажете во секое поглавје пред да почнете со пишување.** Прегледајте ја Вашата скица за да се уверите дека поглавјата се конзистентни, дека нема повторување и дека сите клучни прашања се покриени.
6. **Осигурајте се дека Вашите финансиски проекции се уверливи.** За многу читатели финансискиот дел е најважното поглавје од Бизнес планот, бидејќи ги идентификува Вашите финансиски потреби и го покажува потенцијалот за профит на Вашиот бизнис. Еден добар финансиски план на читателот ќе му даде, исто така, и верба дека навистина го разбирате Вашиот бизнис. Затоа, тестирајте ја разумноста на Вашите очекувања. Ако сте премногу оптимистични или ако не ги земете предвид вкупните трошоци за водењето на Вашиот бизнис, Вашиот Бизнес план нема да биде уверлив.
7. **Краткиот преглед (Резиме) напишете го на крај.** Краткиот преглед може да биде најважното поглавје од Вашиот Бизнес план, бидејќи луѓето прво ќе го прочитаат, а тоа може да биде и единственото поглавје кое ќе го прочитаат. Клучот за добар Краток преглед е тој да биде краток (најмногу 2 страни), треба да го потенцира она што е важно во Вашиот Бизнес план и треба да го возбуди читателот во врска со Вашиот бизнис.

ДЕЛ 2

УПАТСТВО

за подготовка на Бизнес планот и Финансиската прогноза

1. БИЗНИС ПЛАН

Форматот на Бизнес план се наоѓа во WORD датотека и е направен како водич за лесно и едноставно изготвување на Бизнес планот. Се подготвува така што се потполнуваат сите празни места и местата во заградите. Овој водач е подготвен со цел да се поедностави изготвувањето на потребната документација за претставување на фирмата при поднесување на барање за одобрување на кредит/добивање на грант. Водачот претставува основна рамка и содржи минимум основни податоци за бизнисот кој ќе го реализирате.

При неговото подготвување освен најнеопходните податоци кои се наведени, вие треба да внесете многу повеќе информации и податоци за работењето на фирмата за кои ќе сметате дека се потребни подобро да ја објаснат состојбата на вашата фирма и да дадат подобра слика за неа.

На првата страница се внесуваат општи податоци за претпријатието: полн назив на претпријатието, адреса, телефон/факс, лице за контакт, ЕМБ (единствен матичен број на фирмата), ЕДБ (единствен даночен број на фирмата), жиро сметка, деловна банка со која ќе соработува претпријатието, датум на очекувана регистрација, структура на сопственост, број на планирани вработени и шифра на дејноста која ќе се обавува.

Резиме – треба да содржи збирни податоци од целиот текст на бизнис планот и тоа: име на фирмата, правна форма, број на вработени, цели кои се сака да се постигнат, кои производи и услуги ги нуди вашиот бизнис, на кој пазар делува, финансиски план, како и збирни податоци од финансиската анализа.

Општи податоци – ова поглавје содржи податоци за основната дејност на фирмата, асортиман на производи и услуги кои ги нуди, број на вработени и нивни искуства и занење, како и број на основачи на фирмата.

Цели – во ова поглавје треба да се наведат целите кои се сака да се остварат.

Производи и услуги – во ова поглавје внесете ги следните податоци:

- опис на технолошкиот процес на производство, асортиман на производите, односно услугите кои ги нуди вашата фирма;
- по кои цени се планира да се продаваат производите,
- од каде ги набавувате сировините и по кои цени;
- тековна опрема со која располагате, (доколку опремата со која располагате ја внесете како капитал во фирмата, истата се смета за нова опрема)
- нова опрема се смета опремата која ќе се набави за остварување на бизнисот, односно за која се бара грантот / кредитот.

Пазар – во ова поглавје се разработува пазарна анализа, односно на кој пазар делува вашата фирма, каде се наоѓа на пазарот, каква е вашата маркетинг стратегија, кои се вашите клиенти, кои се вашите поголеми конкуренти, како и SWOT анализа за силните и слабите страни на вашата фирма.

Продажба и маркетинг – ова поглавје е посветено на начинот на рекламирањето и маркетинг стратегиите кои ќе бидат употребени во продажбата на вашите производи.

Финансиски план – во ова поглавје треба да се наведе инвестицијата која е потребна за отпочнување на нов бизнис, односно грантот / кредитот што се бара: која опрема се планира да се набави, колкав износ на средства се потребни, кои се очекуваните приходи и расходи на фирмата, како и прогнози за нивниот пораст во периодот на отплата на кредитот. Овие податоци треба да се црпат од финансиската прогноза (табели). Исто така неопходно е да се наведе сопственото учество на инвеститорот и да се објасни во што се состои.

При презентирање на табелите неопходно е да се објасни колку производи ќе се произведуваат месечно, по кои цени и колкав приход ќе се оствари. (Табела бр.1-Приходи) Ако имате постојан бизнис, потребно е да опишете кои производи веќе ги произведувате, односно услуги кои ги пружате, по кои цени и колкав приход остварувате по тој основ, потоа истото за производите или услугите кои ќе ги произведувате односно пружате од новиот бизнис, како и колкав приход остварувате или ќе остварувате по други основи.

Посебно објаснување да се даде за структурата на проценетите директни (материјални) трошоци по месеци, наменети за набавка на сировини и репроматеријали по производи. (Табела бр. 2-Трошоци).

2. ФИНАНСИСКА ПРОГНОЗА

Финансиската прогноза се наоѓа во EXCEL датотека и се состои од два вида табели: за нов бизнис кој се основа сега и бизнис кој веќе постои. (За нов бизнис ќе се смета и бизнисот кој сега ќе го започнете во фирма која е регистрирана, а не била активна, односно нема поднесено завршна сметка за претходниот пресметковен период). Вие ќе ја изберете табелата која одговара за вашиот бизнис, односно **нов бизнис**. Во табелите се потполнуваат само ќелиите во боја и сите износи се внесуваат во денари.

Нов бизнис (БП_нов бизнис) – оваа табела содржи 9 различни “шитови”, односно поединечни табели. Во “шитот” внес се внесуваат сите влезни параметри потребани за потполнување на финансиската прогноза. Во полињата во боја се внесуваат податоци за името, адресата и седиштето на фирмата, а потоа како што следи:

Нови инвестиции – се потполнуваат сите полиња со податоци кои ќе покажат од каде ќе ги набавите потребните средства за новата инвестиција:

1. **личен влог: лични средства на основачот**
2. влог од други: средства кои основачот ги обезбедил од други основи (**грант**, позајмици, поклон или слично од фамилија, пријатели или друго место)
3. кредити 1 и кредити 2: кредити кои се користат од други банки или финансиски институции, а МКЛ е микро кредитна линија, односно кредит од МБПР

Во полето МКЛ – се внесуваат податоци за висината на бараниот кредит, каматната стапка, грејс периодот и за колку месеци ќе го отплаќате кредитот. На пример, ако барате кредит во висина од 1.800.000,00 денари и го отплаќате во тек на 5 години, со грејс период од 6 месеци, тогаш каматната стапка изнесува (на пр.6%), а периодот на отплата на кредитот 54 месеци (Ова поле се пополнува само доколку барате кредит).

Распоред на инвестиции

Во овие полиња се внесуваат сите трошоци направени за:

- формирање на фирмата (регистрација на фирма, такси и др. трошоци за основање);
- градежни работи (изградба, реконструкција на објект);
- нова опрема

Препорака: обртните средства да не се искажуваат во оваа табела.

Продажба – се внесуваат податоци за приходите од продажба на одложено, односно на кредит: кој процент од вкупната продажба го остварувате на кредит, колкава е должината на кредитот, односно должината на наплата во месеци. Во полето за просечни трошоци на нова продажба се внесуваат податоци за директните, односно материјалните трошоци како % од остварениот приход. Пример: ако директните (материјалните) трошоци за одреден вид на производство изнесуваат 60% од остварениот приход, во ова поле се внесува 60%. Овој процент се пресметува така што вкупните трошоци од табела бр.2 се делат со вкупните приходи од табела бр.1 (Табели бр. 1 и 2)

Претпоставки – во овие полиња се внесуваат податоци за предвидените стапки на инфлација и пораст на приходите од продажба во наредниот период, како и висината на каматната стапка).

Стапка на амортизација – во овие полиња се внесуваат амортизационите стапки за градежните објекти и опремата.

Даноци и дивиденди – во овие полиња се внесуваат податоци за пропишаната стапка на данок од добивка (10%) и кој дел од дивидендата ќе се исплаќа на акционерите, односно основачите, ако има таква распределба.

Финансиска прогноза за првата година – во оваа табела се внесуваат сите потребни податоци за пресметка на готовинскиот тек и билансите на фирмата.

Приходи – во овие полиња се внесуваат податоци за предвидениот месечен приход кој ќе се остварува од продажбата и други приходи. Податоците може да се внесат во Дополнителна Табела бр.1 во “шитот” Приходи при што автоматски ќе се преземаат и внесат во соодветните полиња на “шитот” ВНЕС.

Варијабилните (директни) трошоци кои се поврзани со приходите од продажбата, се внесуваат во Дополнителната Табела 2 (Трошоци). Процентот кои го покажува учеството на трошоците во однос на продажбата се внесува во полето ВНЕС (матер. /варијабилни/ трошоци во % од приходи на нова продажба).

Напомена: При искажување на очекуваниот приход по месеци да се внесат што пореални предвидувања за приходот кој се очекува да се оствари по месеци. На пример, ако се очекува првиот приход од продажбата да се оствари во вториот месец, тогаш нема да се внесуваат податоци во полето за првиот месец, туку во вториот месец. Исто така е важно да не се внесуваат упросечени износи на очекуваниот приход по месеци (на пример: 5.000,00 денари за секој месец во првата година), туку да се внесат најреални податоци за обемот на очекуваниот приход по месеци. Реално е тој да биде различен по месеци.

Расходи – во оваа табела се внесуваат податоци за месечните предвидени фиксни расходи во фирмата: плати и други лични примања, банкарски провизии, осигурување, закупнина, трошоци за одржување, промоција и други трошоци.

Амортизација на кредитот – оваа табела е пресметковна и не се внесуваат податоци.

Другите шитови: готовински тек прва година, готовински тек за 5 години, биланс на успех и биланс на состојба се пресметковни и во нив не се внесуваат податоци.

Во шитот СПЕЦИФИКАЦИЈА се внесува опремата/материјалите кои ќе бидат набавени од ГРАНТОТ преку Програмата самовработување.