

БИЗНЕС ПЛАН ЗА СЪЗДАВАНЕ НА ПЧЕЛИН

Наталия Стоянова
Аграрен университет – Пловдив

Резюме. Статията разглежда особеностите при разработване на инвестиционен бизнес проект – в теоретичен и практически план. Посочена е структурата на едно проектно предложение. Разгледан е начинът за разработване на бизнес план. Описани са неговите основни елементи, посочени са особеностите при изготвяне, планиране и оценка.

Разработен е конкретен пример на инвестиционен анализ на бизнес план.

Keywords: business plan; financial flow; grant proposal; planning; financial evaluation

В практиката на съвременния бизнес се налага необходимостта от разработването на цялостни разчети за сегашното положение и за бъдещото развитие на конкретната стопанска дейност. Оценката на инвестициите по същество представлява изходна разработка за всеки започващ бизнес, а така също и за бизнеса, който вече съществува и има стремеж към разширяване или усъвършенстване. Тази разработка включва в себе си съображения и разчети за целите, услугите, ресурсите, пазарното участие и стратегия и преди всичко основните финансови резултати и очаквания в бъдещ период. Основен момент при дефиниране на инвестиционната политика на дадена бизнес организация е определянето на финансовата ефективност на проектираните инвестиционни решения. Често и най-привлекателната инвестиционна идея губи първоначалната си атрактивност след една прецизна изчислителна процедура, съобразена с всички парични движения по време на ефективния инвестиционен период. Самият финансов анализ на инвестиционните проекти се основава на няколко основни принципа или правила, чието основно съблюдаване е необходима предпоставка за ефективната оценка и успешен избор на инвестиционен вариант.

Целта на настоящото изследване е да се разработи инвестиционен бизнес проект за кандидатстване по подмярка „Стартова помощ за млади земеделски стопани“.

Разбира се, успехът на една инвестиция не може да бъде гарантиран с определяне на нейната икономическа ефективност. Тя зависи и от много други

невъзможни за количествено изчисляване фактори, като икономическата конюнктура, знания и умения за инвестиране и др.

Теоретични въпроси при разработване на инвестиционния проект

Терминът „проект“ произлиза от латинската дума *projectus*, която означава „настъпващ, напредващ“. Формалната дефиниция за проект е *уникално и ограничено във времето начинание*. Под уникално се има предвид, че резултатът от проекта е нов продукт или услуга, а ограничено във времето означава, че има предопределено начало и край.

Инвестициите, които са фундаменталният елемент от реализирането на съобразен с икономическите условия инвестиционен проект, са част от съвкупния обществен продукт, насочени към възпроизводство и усъвършенстване на основния капитал.

Почти всяка развиваща се страна има системно изработен план за ускоряване на икономическото развитие и постигане на социални цели. Проектите предоставят важни начини, чрез които инвестициите и други разходи на развитието, предвидени в плановете, могат да се изяснят и реализират.

Инвестиционните бизнес проекти разширяват материално-техническата база на обществото, увеличават се производствените мощности в различните отрасли. Те съдействат за внедряване на техническия прогрес във всички сфери и дейности на икономиката, издигат на по-високо равнище техниката и технологията на производството, което използва ресурси, за да получи печалба, съставя инвестиционния бизнес проект.

Формата на проекта е предпочитана, т.е. внимателно подготвените проекти в рамките на един по-широк план за развитие спомагат за постигането на неговите цели. Формата на проекта улеснява набирането на информация и нейното излагане така, че много хора да могат да участват в доставянето на информация, в определянето на предположения, върху което се базира и оценката на нейната точност.

Бизнес планът, като документ, играе важна роля в процеса на планиране на дейността, също така той трябва се актуализира съобразно промените, настъпили във външната и вътрешната среда на функциониране на пчелина. Контролът е важно мероприятие, което трябва да се следи, понеже често пъти е свързано със средства от търговските банки, което му придава допълнително значение като средство за оценка на конкретната идея.

Основната идея, която трябва да ни ръководи, е да отговаря на множество въпроси, свързани с дейността на фирмата и нейното развитие във времето. За тази цел бизнес планът трябва да съдържа три елемента:

- пълен, точен и обективен анализ на фирмата и околната среда, в която тя съществува: икономическа, социална и екологична;
- целите, които трябва да се постигнат, и тяхната реализация във времето.

Те са дефинирани с конкретни величини и срокове;

– да се набележат средства и мероприятия за достигане на крайната цел.

Проектно предложение

Проектното предложение за инвестиционния проект представя проекта на фирмата инвеститор по ясен и убедителен начин. Финансиращата агенция подготвя готови модели за кандидатстване и разработване на инвестиционните проекти с цел да улеснява клиентите си и да им помага. За постигане успех на това инвестиционно предложение трябва да е организирано логично и ясно.

Структура на инвестиционното предложение

Резюме. Резюмето, запознава читателя с ключовите моменти от нашето инвестиционно предложение. Съдържанието на резюмето е в същата последователност както инвестиционния проект. Целта на резюмето е да изведе основните моменти, които може да не са така очевидни в по-детайлното представяне на инвестиционното предложение. В резюмето трябва да бъде поставено ударението върху силните страни на предложението.

Обща информация за фирмата инвеститор. Общата информация представя същността на вашето предложение. Тя показва положението, анализира проблема и предлага ключова обосновка за дейностите в инвестиционния проект.

Маркетингова стратегия. Представянето на маркетинговата стратегия трябва да описва целите и стратегическия план на фирмата инвеститор. Тя трябва да демонстрира реакцията към описания по-горе контекст и визията на фирмата инвеститор за притежанието на технически и ръководен персонал по проекта.

Бюджет по проекта. Тук трябва да бъдат разгледани отделните бюджетни позиции за проекта, както това се изисква по инструкции за проектното предложение. Прилагането на бюджетни бележки по отделните пера обяснява на какво се основава бюджетът.

Бюджетът точно трябва да показва за какво се очаква да плаща финансиращата агенция. Същевременно той трябва ясно да показва и схеми за съфинансиране с фирмата инвеститор или с други организации участници.

Един добре изготвен бюджет дава сигурност, че фирмата инвеститор разполага с ресурсите, нужни за изпълнение на дейностите, които предлага пред финансиращата агенция. С прецизирането на програмата за дейностите се прецизира и бюджетът. Важен критерий за приемането на предложенията за финансиране е реализмът в съотношението между предлаганите дейности и разходи, необходими за извършването на тези дейности.

Съставяне на бизнес план

Важно условие при изготвянето на бизнес проект е правилното оформяне избора на бизнес идея, т.е. задълбочен анализ на информацията и внимателното обмисляне на съответното желание.

Трябва да се вземат в предвид няколко важни аспекта в процеса на оформяне на бизнес идеята – какво ще бъде извършвано като дейност, с каква цел, информация, която трябва да се има предвид, и правилните средства за реализиране на цялостния процес. Полезна информация може да бъде: статистически данни, специална литература, средства за масова информация (телевизия, радио, вестници, списания), информация от клиенти, както и информация от консултанти и специализирани служби.

Бизнес планът, като инструмент за формулиране на бизнес идеята, изпълнява няколко функции:

- систематизира и обобщава необходимата информация за развитие на бизнеса;
- създава времеви график за периода на реализация на бизнес проекта;
- определя маркетинговата стратегия на предприятието.

Бизнес планът е инструмент за прилагане на бизнес идеята, даващ обективен, критичен и експертен поглед върху бизнеса. Основно той се използва при стартиране на бизнеса или при неговото финансиране или рефинансиране. Етапите на формиране на бизнес плана са показани на фигура 1.



Фигура 1. Схема за разработване на бизнес план

За оценка на рентабилността на бизнес идеята е необходимо да се съпоставят предстоящите разходи и очакваните приходи относно: потребността от капитал, необходим за осъществяването на бизнес идеята. Това съпоставяне може да се осъществи, като се уточни въз основа на списък от всички предстоящи инвестиции, за целта се предприемат следните стъпки:

- установяване на потребността от финанси за реализация на бизнесидеята;
- размер на необходимия заеман капитал (т.е. кредит) в случай на необходимост от получаване на кредит;
- погасителен план на кредита;
- установяване на разходите, свързани с внедряване на иновации;

- цена на съответната новост;
- очаквани печалби от проекта.

Възможностите за финансиране на проекта със собствени средства е следващата стъпка след изчисляване на необходимия капитал. В случай че собствените средства са недостатъчни, необходимо е да се разгледат възможностите за привличане на допълнителен капитал и да се определи неговият размер.

Когато е необходимо привличането на такъв допълнителен капитал, следва да определим размера му, както следва:

1. Изготвяне на план за финансиране – в него се включва размерът на необходимия кредит. За целта е необходимо е да се извърши проучване на условията за отпускане на кредита от всички възможни източници и избор на най-приемливия. За обслужването на кредита се изработва погасителен план – изчисляването на кредита става с помощта на стандартни таблици.

2. Погасителен план – тук са посочени отделните елементи, които го съставят – период на погасяване, кредит в началото и края на периода, годишен лихвен процент, вноски за главницата, гратисен период.

3. Прогнозиране на приходите – това условие изисква изчисляването на предлаганата услуга, както и нейната цена. Основа за определяне на цената са прогнозните разходи за себестойността на предлагания продукт. Разликата между приходите от реализирани услуги и разходите по осъществяването им определя печалбата. Правилно установена пазарна цена позволява да се издържи на конкуренцията и да се получи печалба, която е необходима за поддържане на бизнеса в дългосрочен план.

4. За установяване на пазарната цена е необходимо:

- да се знаят всички разходи и брутен марж за дадена услуга;
- фирмата инвеститор да получава постоянно ценова пазарна информация, която да е съобразена с цените на конкурентите;
- да се прогнозира каква цена потребителите са готови да заплатят за предоставяната услуга;
- да се сравняват цените на новите стоки с цените на същите стоки, които се предлагат от други представители на предлаганите услуги;
- да се използва системата за отстъпки за различни категории клиенти и обем на продажбите в зависимост от сезона.

5. Себестойността на предлаганата услуга се изчислява на база *направените разходи за нейното производство*. Тези разходи се делят на *променливи и постоянни*.

Обемът на предлаганите от пчелина продукти може да се определи, като се съпоставят резултатите, маркетинговите и реалните възможности на фирмата инвеститор, колко и какъв като качество продукт може да бъде предложен за определено време.

Умножавайки *цената на предлагания продукт* по предполагаемия му обем, се получават *приходите от продажби*.

На основата на изчислените по такъв начин показатели можем да определим печалбата от видовете предлагани продукти, спрямо която печалба могат да се разделят на групи предпочитани и неpreferчирани.

6. Критична точка на производството на продукта – въз основа на „план за приходите и разходите“ се установява критичната точка на производството на продукта (КТП), която е от най-важните показатели на бизнеса.

Изчисляването на този показател дава представа за обем на продукцията, която трябва да се произведе, за да бъде бизнесът печеливш. КТП се определя като отношение на постоянните разходи към разликата от продажната цена и променливите разходи от себестойността на предлагания продукт. При правилно изчисляване на КТП фирмата инвеститор ще има представа за положението, до което произведените услуги ще носят печалба на бизнеса.

За прогнозиране на постъпленията на парични средства и плащанията се съставя план за движението на парични средства. Той се съставя на основата на приходите и разходите за всеки планов период от време (месец, тримесечие и др.)

7. План за движение на паричните средства – състои се от всички входящи и изходящи парични потоци и показва действително направените плащания, поради което амортизацията на дълготрайните материални активи не се включва в него.

Инвестиционен анализ

Инвестиционният анализ представлява процес на определяне ефективността на инвестицията чрез сравняване ефективността на алтернативни инвестиции. Инвестицията представлява избор с възможности за възвращаемост. За да се направи правилен избор при влягането на средства за дадена инвестиция, важно значение има оценката на активите от гледна точка на предлаганите услуги, необходимостта от тях и наличните капитали за инвестиции.

Вземането на решения, свързани с дългосрочни инвестиции, е важно по своята същност, поради факта, че трябва да бъдат осигурени големи суми засягащи рентабилността на бизнеса за много години напред. От друга страна, печалбата зависи от конкретните инвестиционни решения, направени в миналото. Нуждата от инвестиции се обосновава във факта, че предприемачът инвестира в капиталови активи, надявайки се да покрие цялата стойност на инвестицията до края на нейния период на използване.

Инвестициите могат да бъдат направени по различни начини: чрез намаляване на някои от предлаганите продукти за сметка на други приоритетни за потребителите; чрез покупка на активи, които се отнасят за оборудване, прикачен инвентар и др.

Показатели за оценка

В практиката намират приложения различни показатели за оценка на инвестициите, които включват разходите, възвращаемостта и ползите. Инвести-

цията в дълготрайни активи обикновено е свързана с голям разход (първоначална покупка), който се извършва в началото на периода, докато печалбата се разпределя в следващите бъдещи периоди.

Инвестиционната оценка изисква информация, която включва оценка на годишните нетни приходи от инвестицията, първоначалните разходи за инвестицията, остатъчната стойност, лихвата или дисконтовата норма, която се ползва.

За оценка на инвестициите се използват следните показатели:

- срок на откупуване (СО);
- норма на възвращаемост (НВ);
- нетна настояща стойност (ННС);
- вътрешна норма на възвращаемост (ВНВ).

Срок на откупуване. Този метод изчислява периода, за който ще се възвърнат инвестициите за сметка на създадените парични приходи. Той оценява времето, за което приходите, реализирани в резултат от инвестициите, ще се изравнят с първоначалните инвестиционни разходи. Той намира приложение и при откриването на нежизненоспособните инвестиции (такива, които нямат възвращаемост). Този метод може да бъде използван и при избора на подходящия източник на финансиране.

За да се изчисли периодът за възвръщане, трябва да се оценят *средногодишните парични потоци*, които се очаква да се генерират от инвестицията. Когато се сравняват две инвестиции, тази с по-къс период на изплащане ще е по-атрактивна от тази с по-дълъг период на изплащане.

Норма на възвращаемост. Простата норма на възвращаемост отчита не само важността на приходите за инвеститора, а така също и сумата на капитала, използван в процеса на производство. Приходите се изчисляват от гледна точка на възвращаемостта на използваните капитали. НВ представлява нетните годишни приходи като процент от инвестицията. Концепцията за *нетните приходи* се използва и за изчисляване на разликата между средните годишни нетни приходи и годишната амортизация от инвестицията. Изчисляваме нормата на възвращаемост по следния начин:

$$\text{Норма на възвращаемост} = \frac{\text{средните годишни нетни приходи}}{\text{инвестиционните разходи}} \times 100.$$

Възвращаемостта на инвестицията се сравнява с инвестиционните разходи и се използва за сравняване на алтернативни инвестиции.

Предимството на този показател е, че е лесен за изчисление и може да сравни конкурентни инвестиционни възможности. Предпочитат се инвестиции с по-висока норма на възвращаемост. При тях се използват *средни* годишни приходи, при което не може да се имат предвид отделните годишни приходи.

Нетна настояща стойност. Нетната настояща стойност (ННС) на една инвестиция е сумата от настоящите стойности за всяка година на чистите па-

рични потоци минус първоначалните разходи за инвестицията. Тя също е известна като метод на дисконтираните парични потоци и се използва като дисконтов метод за анализ. Този метод разглежда стойността на парите във времето като непрекъснати парични потоци през полезния живот на инвестицията.

Когато се използва този метод, инвеститорът ще приеме една инвестиция с положителна стойност на ННС, ще отхвърли тези с отрицателна стойност на ННС и ще бъде без отношение към нулевата стойност. Рационалността в решението да се приеме инвестиция с положителна нетна сегашна стойност, означава, че нормата на възвращаемост на инвестицията е по-голяма от дисконтовата норма, използвана при изчисленията, или че инвеститорът може да си позволи да плати повече за инвестицията и да постигне норма на възвращаемост, равна на дисконтовата норма, използвана за изчисляването на нетната стойност.

Вътрешна норма на възвращаемост (ВНВ) е равна на дисконтовата норма (лихвения процент), при който ННС на инвестицията е равна на нула. Това е максималният размер на лихвата, при която инвеститорът не може да си позволи да плати за използваните ресурси, от гледна точка възстановяване на инвестициите и техните оперативни разходи.

За изчисляването на вътрешната норма се използва методът на пробите и грешките. Най-трудният аспект на процеса на пробите и грешките е първоначалната оценка. Ако тази оценка е твърде далече от крайния резултат, ще са нужни много изчисления, докато се улучи точката на пресичане. Това става чрез интерполация, т.е. намиране на търсената стойност между две други стойности.

Вътрешната норма на възвращаемост може да бъде изчислена само когато се намери първата отрицателна стойност на нетните парични потоци. Ако всичките стойности са положителни и няма дисконтова норма, при която ННС е отрицателна, ВНВ не може да бъде изчислена.

Избор на дисконтова норма. За да се използва дисконтирането за оценка на инвестициите, трябва правилно да се избере дисконтовата норма. Тя обикновено се определя, базирайки се на капиталовите разходи, които инвеститорът трябва да направи. За целта се използва лихвата, която инвеститорът е готов да плати при тегленето на кредит. Капиталът, който инвеститорът трябва да оцени, е смес от собствен и привлечен капитал и дисконтовата норма също трябва да бъде съобразена с дивидента и лихвата.

Двата метода дават някакъв отговор на въпроса дали една инвестиция се изплаща. ННС е по-предпочитаният метод поради липсата на двусмисленост, наличие на яснота и разбираем начин за избор на една от подобни и ограничени инвестиции. Методът ВНВ се обяснява като максималния размер на лихвата, която инвеститорът може да плати, ако всички източници на инвестиции са привлечени отвън.

Инвестиционен анализ на бизнес план на пчелин

Целта на настоящия проект е разрастване на пчелин за добив на полифлорен и монофлорен пчелен мед в с. Изворово, общ. Генерал Тошево, обл. Добрич. Необходимата инвестиция е в размер на 50 000 лева, с които ще се закупят като за начало 15 пчелни семейства, които впоследствие ще се увеличат. Също така ще бъдат закупени кошери, маса за разпечатване, центрофуга, блузони, лицеви мрежи, пушалки, повдигачи и сандъци. Към момента Наталия Стоянова разполага с 30 пчелни семейства. Пчелните семейства са разположени в дворно място с. Изворово, общ. Генерал Тошево. През настоящата година ще се използват пригодени помещения от жилищна сграда, намираща се в дворното място, за добиването и съхранението на пчелните продукти.

Информация за настоящата дейност на кандидата

Земеделският производител Наталия Стоянова е регистрирана с 30 пчелни семейства в с. Изворово, общ. Генерал Тошево. Към момента на изготвяне на бизнес плана са закупени още 40 пчелни семейства. Пчелните кошери са разположени в дворно място в с. Изворово, общ. Генерал Тошево, собственост на бащата на кандидата.

Пчелинът е регистриран под идентификационен номер с удостоверение, издадено от кметството на с. Изворово, общ. Генерал Тошево. Пчелинът води редовно ветеринарномедицински дневник, заверен от обслужващия ветеринарен лекар.

Таблица 1. Описание на наличните машини, съоръжения и оборудване

№	Вид	Капацитет/ производителност	Брой	Състояние	Основание за ползване
А	Б	В	Г	Д	Е
1	центрофуга	3-рамкова, хордиална	1	задоволително	собствена
2	пчелни кошери		80	добро	собствени
3	пчеларски инвентар			добро	собствен

За добиването на пчелния мед Наталия Стоянова притежава собствена 3-рамкова центрофуга в задоволително техническо състояние. С придобиването на пчелните семейства са закупени 80 пчелни кошера, в 70 от тях са настанени пчелните семейства и 10 празни сандъка за резерва.

Към момента на кандидатстване в пчелина е извършено пролетно подхранване със захарен сироп, използвани са ленти „Варостоп“ за борба срещу вароатозата, закупени са 300 бр. восъчни основи за подмяна и 10 бр. ханеманови решетки. Осигурени са пушалка, лицева мрежа, рамкоповдигач и други необходими материали. Извършен е главният пролетен преглед на пчелните семейства.

Кратък маркетингов анализ и състояние на пазара

1. Цени на продукцията и суровините на местно и национално ниво. Наблюдава се лек ръст в цените на основните суровини, влягани в пчеларската производствена дейност, както на регионално ниво, така и в национален мащаб. Цената на препарат „Варостоп“ е 6,00 лв. за опаковка от 10 броя ленти. Цената на закупената захар за подхранване на пчелните семейства е 1,50 лв./кг. Восъчните основи са с ед. цена 1,20 лв./бр., ханемановите решетки се предлагат на 6,50 лв./бр. Амбалажът за съхранение на пчелния мед (метални тенекии) – 4,00 лв./бр.

През есента на 2016 г. в област Добрич се реализират количества при средна цена 4,00 – 4,50 лв./кг за полифлорен пчелен мед. Прогнозите за следващите години са за запазване и леко покачване на изкупните цени при предлагане на пчелен мед с по-добро качество. Изходните цени на готова продукция на ниво стопанство кандидатът ще формира на база текущи пазарни цени в момента на продажбите.

2. Основни местни конкуренти. В национален мащаб все още пчеларството има екстензивен и разпокъсан характер. Малък е процентът на пчеларите, които притежават над 150 пчелни семейства. Регистрираните пчелини в населеното място, където кандидатката развива дейността, са 5 с общ брой 400 пчелни семейства. Липсва информация за бъдещите намерения на конкурентите относно развитие на дейността им.

Описание на намеренията и целите за развитие на стопанството

1. Стратегия. Отчитайки стопанското значение на медоносната пчела и получаваните от нея ценни продукти, програмата за развитие на пчелина е насочена към:

- разширяване капацитета на стопанството чрез увеличаване на пчелните семейства и създаване на втори пчелин;
- подобряване процесите на добив и съхранение на пчелната продукция;
- специализация в производството на пчелен мед и повишаване на качеството му;
- осигуряване на безопасни условия на труд;
- наемане на земеделска земя за разполагане на пчелин №2.

Стратегията за развитие на стопанството за петгодишния период включва поетапно увеличаване броя на пчелните семейства чрез използване на собствени единични и сборни отводки и закупуване на 30 пчелни семейства. В края на третата година от реализацията на проекта броят на пчелните семейства ще достигне 240 семейства, а в края на петата година – 260.

Разширяването на капацитета на стопанството освен увеличаване на пчелните семейства ще се осъществи с регистрацията на втори постоянен пчелин през третата година от бизнес проекта с 60 пчелни семейства. За целта ще бъде наета 4 дка земеделска земя в землището на с. Изворово, общ. Генерал Тошево. По този начин в края на петгодишния период стопанството ще изглежда по следния начин.

- Постоянен пчелин №1 със 180 пчелни семейства, разположен върху дворно място в с. Изворово, общ. Генерал Тошево.

- Постоянен пчелин №2 с 80 пчелни семейства, разположен върху наета земеделска земя в землището на с. Изворово, общ. Генерал Тошево.

За подобряване на технологичните процеси по добива на пчелен мед ще се закупи нова центрофуга – 24-рамкова радиална. Подмяната на въсъчните основи ще бъде извършена през втората година.

Стопанството ще се специализира в производството на монофлорен и полифлорен пчелен мед. В по-натоварените моменти от производствената дейност в пчелина Наталия Стоянова ще разчита на помощ от близките си, без да се наемат сезонни работници. Добиваният пчелен въсък ще се използва за нуждите на стопанството от въсъчни основи и няма да се реализира на пазара.

2. Действия, необходими за постигане на целите. Увеличаването на икономическия размер на стопанството от 2,15 на 7,98 икономически единици в края на петгодишния период ще се осъществи чрез нарастване броя на отглежданите пчелни семейства от 70 на 260, настанени в два постоянни пчелина. Увеличаването на пчелните семейства по години ще се реализира по следния начин:

- първа година – образуване на 30 собствени отводки и закупуване на 15 пчелни майки;

- втора година – 50 собствени отводки, закупуване на 30 пчелни семейства и закупуване на 15 пчелни майки за подмяна;

- трета година – 60 собствени отводки и закупуване на 10 пчелни майки;

- пета година – 20 собствени отводки.

Постигането на добри качествени показатели на пчелиния мед ще се осъществи чрез спазване на технологичните процеси и добрите пчеларски практики при добив и съхранение на произведената продукция.

Таблица 2. Прогноза за нетните парични потоци на проекта

Индекс	Предход- на година / Последен отчетен период	I година	II година	III година	IV година
A	Б	В	Г	Д	Е
I. Приходи					
1. Приходи от продажби		8 400	18 900	26 460	32 400
2. Други приходи					
Общо приходи (1+2)		8 400	18 900	26 460	32 400
II. Разходи					
A. Разходи за дейността:					
3. Разходи за суровини, ма- териали и външни услуги		2 000	3 320	3 840	4 260
4. Разходи за амортизация					
5. Разходи за заплати и социални осигуровки		1 054,80	1 054,80	1 054,80	1 054,80
6. Други разходи					
Б. Финансови разходи:					
7. Разходи за лихви					
Общо разходи (3+4+5+6+7)		3 054,80	4 374,80	4 894,80	5 314,80
III. Печалба преди облага- не (I – II)		5 345,20	14 525,20	21 565,20	27 085,20
IV. Данъци и такси		213,80	581,01	862,61	1 083,41
V. Печалба след облагане (III – IV)		5 131,40	13 944,19	20 702,59	26 001,79
VI. Главници по кредити					
VII. Финансиране по Програма		25 000			25 000
VIII. Нетен паричен по- ток (V+4+VII)		30 131,40	13 944,19	20 702,59	51 001,79

Заклучение

Много фирми в съвременните условия на пазарна икономика загиват и фалират, тъй като не разработват бизнес план за дейността си, както и не планират очакваните приходи и разходи по предвидената от тях дейност. Бизнес планът е основен елемент, характеризиращ жизнеността на бъдеща или съществуваща компания, нейните производствени и финансови елементи, маркетингови възможности и стратегии, мениджърски умения и знания.

Една от основните функции на бизнес плана е да привлече кредитори и инвеститори. Те си създават впечатления за компанията и нейните мениджъри

на база разработения бизнес план, който съдържа обосновка относно създаване и развитие на фирмата: маркетинг, иновации, производство, финансови показатели, обосновка на икономическата ефективност на обекта, оценка на риска, управление, финансиране, собственост; организация на работата по реализацията на бизнес плана, приложения.

Добре изготвеният инвестиционен бизнес план следва да предвижда финансиране от друг източник. За да бъде взето инвестиционното решение относно инвестиция в размер на 50 000 лв., са изготвени анализи на външната и вътрешната икономическа среда, с помощта на които се установява потокът от приходи и разходи за периода на експлоатация на пчелина.

На база на направените анализи се определят стратегиите за развитие на организацията, начините за преодоляване на слабите страни и отрицателното въздействие на външната и вътрешната среда. Формулират се различни алтернативи, които следва да бъдат оценени от стратегическа и икономическа позиция.

Направените изчисления и получени стойности удостоверяват, че инвестиционният проект ще успее да постигне целите, заложи в него, получавайки необходимия заемен капитал. Интерпретирайки показателите, можем да заключим, че разработеният инвестиционен бизнес проект за пчелин е икономически обоснован, тъй като притежава по-висока доходност в сравнение с алтернативни инвестиции.

REFERENCES/ЛИТЕРАТУРА

- Apostolov, A . (2005). *Razrabotvane na проекти za ustoychivo razvitie*. Sofia: Projecta [Апостолов, А. (2005). *Разработване на проекти за устойчиво развитие*. София: Projecta]
- Angelov, A. (2004). *Rakovodstvo za razrabotvane na biznes plan*. Sofia: Siela [Ангелов, А. (2004). *Ръководство за разработване на бизнес план*. София: Сиела]
- Penchev, R. (1998). *Upravlennie na проекти*. Sofia: NBU [Пенчев, Р. (1998). *Управление на проекти*. София: НБУ]
- Kolarov, N. (1992). *Investitsionen biznes plan*. Sofia [Коларов, Н. (1992). *Инвестиционен бизнес план*. София]
- Naydenov, N. (2002). *Prognozirane i planirane*. Sofia [Найденков, Н. (2002). *Прогнозиране и планиране*. София]
- Nikolov, D., Bashev, Hr. Yanakieva, H.& Radev, T. (2010). *Fermerski menidzhmant*. Sofia. [Николов, Д., Башев, Хр. Янакиева, Х.& Радев, Т. (2010). *Фермерски мениджмънт*. София.]
- Slavova, I. (1997). *Biznesplan*. Sofia. [Славова, И. (1997), *Бизнесплан*. София.]
- Kotler, F. (1996). *Upravlennie na marketinga*. tom 1 i 2. Sofia. [Котлър, Ф. (1996). *Управление на маркетинга*. том 1 и 2. София.]

- Manov, V. (2001). *Prognozirane i planirane razvitiето i funktsioniraneto na ikonomicheskите системи*. Sofia [Манов, В. (2001). *Прогнозиране и планиране развитието и функционирането на икономическите системи*. София]
- Timchev, M. (1994). *Finansovo-stopanski analiz na firmata*. Sofia. [Тимчев, М. (1994). *Финансово-стопански анализ на фирмата*. София.]
- (2000). *Project Management Body of Knowledge*. PMI

BUSINESS PLAN FOR ESTABLISHING A BEE FARM

Abstract. The article examines the peculiarities of developing an investment business project - both theoretically and practically. The structure of a project proposal is outlined. The way to develop a business plan is explored. Described are its main elements, specifics of preparation, planning and evaluation.

A concrete example of an investment analysis of a business plan has been developed.

✉ **Ms. Natalya Stoyanova**
Agricultural University
Plovdiv, Bulgaria