

# **БИЗНЕС-ПЛАН СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

**«Хорошо спланировано-  
наполовину сделано»**



# Бизнес-план выполняет 3 основные функции:

- 1. Его разработка позволяет обосновать концепцию своего бизнеса, проанализировать саму идею.
- 2. С помощью бизнес-плана есть возможность оценить фактические результаты деятельности за определенный период. В случае их отклонения от плановых можно определить, насколько эти отклонения благоприятны или нежелательны и наметить программу действий. Просчитать экономические показатели проекта – выручка, стартовый капитал, сроки окупаемости и рентабельность.
- 3. Бизнес-план предназначен для обоснования привлечения инвестиций в сельскохозяйственное предприятие и получения заемных денежных средств.

# Сроки реализации бизнес-плана

- Бизнес-план по своему назначению и содержанию является перспективным документом.
- Поэтому такой план разрабатывается обычно на 3-5 лет вперед, и лишь в редких случаях он охватывает период продолжительностью свыше 5 лет.
- Особое внимание в этом плане уделяется деятельности сельскохозяйственного предприятия в предстоящие 12 месяцев или в период инвестиционной фазы проекта, пока предприятие не выйдет на проектную мощность. Менее конкретно прогнозируются направления ее развития в последующие месяцы и годы.

# Содержание бизнес-плана

Обычно бизнес-план классический состоит из следующих разделов:

- 1. Титульный лист
- 2. Резюме
- 3. Общая характеристика сельскохозяйственного предприятия
- 4. Характеристика сельскохозяйственной продукции
- 5. Рынки сбыта товаров
- 6. Конкуренция и другие внешние факторы
- 7. Стратегии маркетинга
- 8. Производственный план
- 9. Организационный план
- 10. Оценка рисков, управление ими
- 11. Финансовый план
- 12. Стратегия финансирования
- Приложения

## п.1.Титульный лист

На титульном листе обязательно должны присутствовать:

- -Название предприятия
- -Название проекта
- -Месторасположение предприятия
- - Месяц, год составления

## П.2. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Резюме -это сокращенный план.

- Уделить внимание разъяснению цели предполагаемого проекта или развития предприятия.
- Дать краткую характеристику продукции.
- Указать финансовые результаты, ожидаемые от реализации проекта.

## п.3.Общая характеристика сельскохозяйственного предприятия

- В разделе целесообразно отметить основное направление деятельности предприятия (специализацию), структуру товарной продукции.
- Указать характер деятельности предприятия (производство и сбыт сельхозпродукции), историю развития бизнеса.
- Описать технологию производства, схему предприятия, описание применяемого оборудования и техники.
- В этом разделе важно указать цели и задачи предпринимательской деятельности.
- Если предприятие действующее, то необходимо привести информацию о производственно-финансовой деятельности предприятия.

# п.4. Характеристика сельскохозяйственной продукции

Теория конкурентоспособности выделяет два типа конкурентных преимуществ: более низкие издержки и специализацию.

- Под более низкими издержками понимается не просто меньшая сумма затрат на производство сельскохозяйственной продукции по сравнению с конкурентами, но и способность предприятия разрабатывать, производить и реализовывать товар более эффективно, чем конкуренты.
- Специализация как возможное конкурентное преимущество означает способность удовлетворить особые запросы покупателей и получить за это премиальную цену в среднем более высокую, чем у конкурентов.



## п.5. Рынки сбыта товара

В данном разделе бизнес-плана надо ответить на вопросы:

- 1) Какая была динамика продаж в последние 3 года?;
- 2) Какие ожидаются темпы прироста в отрасли?;
- 3) Сколько аналогичных предприятий будут заниматься выпуском данной продукции в вашем населенном пункте, районе, области?;
- 4) Какие новые виды аналогичной сельхозпродукции появились в последние годы?

## **п. 6. Конкуренция и другие внешние факторы**

Анализ конкурентов на рынке можно вести по следующей схеме:

- удельный вес в общем объеме сельскохозяйственных товаров или услуг на выбранном сегменте рынка;
- объем и номенклатура товаров и услуг;
- используемая схема и каналы сбыта сельскохозяйственной продукции;
- надежность и качество товаров и услуг;
- политика в области сбыта.

## п. 7. Стратегия маркетинга

Должны соблюдаться следующие принципы маркетинга:

- 1. «Понимание потребителя» (учет запросов потребителей и динамики рыночной конъюнктуры). Успешный бизнес невозможен, если фирма ориентируется только на получение прибыли.
- 2. Борьба за потребителя (качество товара, реклама, сервис).
- 3. Максимальная приспособленность сельскохозяйственного производства к требованиям рынка. Данный принцип состоит в том, что вся деятельность предпринимателя основывается на знании потребительского спроса и его возможных изменений в перспективе. Здесь же ценообразование.

## Метод ценообразования

Самый простой метод основан на определении минимально приемлемого для агрофирмы уровня прибыли.

В этом случае цена (Ц) рассчитывается по формуле

- $C = C / (1 - П)$
- где С – себестоимость;
- П – минимально приемлемая для предприятия доля прибыли в цене

## п. 8. Производственный план

При разработке плана по растениеводству особенно важное значение имеет организация земельной территории с возможной трансформацией угодий.

Здесь отображаются

- севообороты,
- системы семеноводства,
- внесения удобрений,
- обработки почвы,
- ухода за растениями,
- борьбы с сорняками .

Разработка производственной программы растениеводства завершается планированием урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности сельхозугодий, объема производства валовой и товарной продукции.

# Планирование производственной программы

Площадь сельхозугодий, га

Площадь посева, га

Урожайность, ц/га

Продуктивность сельхозугодий, ц к.ед./га

Поголовье скота, гол.

Продуктивность животноводства (надой, прирост), кг

Себестоимость производства продукции, руб./ц, тыс. шт.

# Структура затрат в растениеводстве

Себестоимость всего

в том числе

- оплата труда с начислениями
- семена и посадочный материал
- удобрения и ядохимикаты
- содержание основных средств
- организация производства и управления
- прочие затраты

# Структура затрат в животноводстве

Себестоимость всего

в том числе:

- оплата труда с отчислениями
- корма
- содержание основных средств
- работы и услуги
- организация производства
- прочие затраты



# Потребность в материально-технических ресурсах

## Наименование ресурсов

- 1. Сырье и материалы
- 2. Запасные части
- 3. Топливо
- 4. Энергия

# Расчет потребности в персонале и заработной платы

## Наименование категорий работников

- 1. Рабочие основного производства (доярка)
- 2. Рабочие вспомогательного производства (тракторист)
- 3. Рабочие обслуживающего производства (сторож)
- 4. Специалисты и служащие (бухгалтер)

## **п. 9. Организационный план**

- Основные партнеры – подрядчики, поставщики, покупатели продукции.
- Организационная схема предприятия
- График реализации проекта

## п.10. Оценка рисков

Виды рисков:

- -Коммерческие - неполучение ожидаемого дохода (высокая конкуренция, снижение спроса, занижение затрат в бизнес-плане )
- -Финансовые - убыток, отрицательный финрезультат (не учтена сезонность продаж, рост цен на оборудование, сырье, неполучение кредита, гранта, займа)
- -Административно-правовые - срыв графика реализации проекта (акционерные риски, задержка в получении разрешительно-согласовательной документации, экологические риски)

## **п. 11. Финансовый план**

При разработке финансового плана необходимо учитывать следующие моменты:

- Достоверность представленных материалов.
- Должно быть предусмотрены два варианта расчетов: оптимистичный и неоптимистичный.
- Финансовый план не должен расходиться с показателями, представленными в других разделах бизнес-плана.
- В финансовом плане должны быть изложены все предположения (в сжатой форме), положенные в основу расчетов.

## **Баланс доходов и расходов**

- Выручка от реализации – всего, тыс. руб.
- Объем реализации, т, тыс. шт.
- Цена за единицу, руб.
- Затраты на производство реализованной продукции, тыс. руб.
- Затраты на единицу реализованной продукции, тыс.руб.
- Результат от реализации, тыс.руб.
- Балансовая прибыль, тыс.руб.
- Чистая прибыль, тыс.руб.

## п. 12. Стратегия финансирования

Источники финансирования:

- собственные средства
- субсидии, гранты
- лизинг
- кредит

Показатели эффективности:

- производительность труда, руб./чел.
- рентабельность, %
- срок окупаемости, мес.