

Національна асоціація сільськогосподарських
дорадчих служб України

ЯК ПІДГОТУВАТИ УСПІШНИЙ БІЗНЕС-ПЛАН

Методичні рекомендації



Київ 2023



Методичні рекомендації створені у рамках реалізації проекту «Школа сімейного фермерства для ветеранів і ветеранок».

Цей проект реалізується Всеукраїнською громадською організацією «Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України» в рамках реалізації проекту «Школа сімейного фермерства для ветеранів і ветеранок війни», що став можливим завдяки Програмі реінтеграції ветеранів, яку реалізує IREX за підтримки Державного департаменту США.

Думки та погляди, викладені у цих рекомендаціях, не відображають позицію Державного департаменту США та IREX.

Думки, тлумачення, коментарі належать тільки їх авторам.

Автор-укладач: Павлишинець В.М.

Павлишинець В.М. Як підготувати успішний бізнес-план. Методичні рекомендації.— К.: Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України, 2023. - 20 с.

Метою цього посібника є надання допомоги ветеранам та ветеранкам війни, які вже працюють у сільському господарстві або мають намір створити фермерське господарство, зокрема, сімейне фермерське господарство, сільськогосподарський кооператив визначити свої цілі, плани, стратегії та розробити реалістичний план дій на майбутнє.

У виданні представлено основні складові бізнес-плану та надано корисні поради для його підготовки.

Методичні рекомендації можуть бути використані фахівцями центральних та місцевих органів державної влади, органів місцевого самоврядування, консалтингових компаній, сільськогосподарських дорадчих служб, сільськогосподарських дорадників та експертів-дорадників, науковців та викладачів учбових закладів, аспірантів та студентів, а також громадських організацій, що об'єднують ветеранів і ветеранок війни.

Передрук можливий за умови посилання на це видання.

Титульний лист: зображення взято з ресурсу <https://www.freepik.com>

© Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України, 2023

ЗМІСТ

ВСТУП	3
ПРИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ	3
КОМУ ПОТРІБНИЙ БІЗНЕС-ПЛАН	4
КОЛИ БІЗНЕС-ПЛАН Є НЕОБХІДНИМ І КОРИСНИМ.....	4
ФУНКЦІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУ	5
ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	5
СТРУКТУРА БІЗНЕС-ПЛАНУ	6
РЕЗЮМЕ	7
ОПИС ПІДПРИЄМСТВА	7
АНАЛІЗ РИНКУ І КОНКУРЕНТІВ	8
ОПИС ПРОДУКТУ АБО ПОСЛУГИ	9
ПЛАН МАРКЕТИНГУ І ПРОДАЖІВ	9
МОДЕЛІ ЦІНОУТВОРЕННЯ	10
ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН	11
ФІНАНСОВИЙ ПЛАН.....	12
ОЦІНКА РИЗИКІВ	13
SWOT	15
ДОДАТКИ ТА ПРИМІТКИ.....	18
ВИСНОВКИ	18

ВСТУП

У сучасному світі малий бізнес є досить поширеним явищем, і сімейні ферми не є винятком. Якщо ви мрієте про власну сімейну ферму, що буде не лише джерелом доходу, а й відображенням вашого стилю життя, то першим кроком до реалізації мрії повинен бути ретельний бізнес-план.

Малим сімейним фермам, що вирощують продукти в малому масштабі та надають перевагу натуральному виробництву, стає дедалі важче конкурувати на ринку з великими агропромисловими компаніями. Тому для успішного ведення сімейної ферми необхідно мати не тільки відповідні знання та досвід у галузі сільського господарства, але й грамотно скласти бізнес-план.

Успішний бізнес-план допоможе малій сімейній фермі визначити свої цілі, плани, стратегії та розробити реалістичний план дій на майбутнє. Він дає можливість розглянути всі можливі варіанти розвитку бізнесу та уникнути можливих помилок. Бізнес-план є необхідним для того, щоб отримати фінансування від банків, інвесторів, програм та інших джерел.

У цій публікації ми розглянемо основні складові бізнес-плану для малих сімейних ферм та надамо корисні поради для підготовки ефективного бізнес-плану.

ПРИЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Призначення бізнес-плану для малих сімейних ферм полягає в тому, щоб допомогти фермерам визначити стратегії розвитку своєї діяльності та планувати її фінансову сторону. Бізнес-план є важливим інструментом для залучення фінансування від інвесторів, банків та інших джерел. Також він допомагає фермерам збільшувати свою ефективність та знижувати ризики, пов'язані з їх діяльністю.

Крім того, бізнес-план дає можливість фермерам оцінювати свої конкурентні переваги, визначати потреби ринку та прогнозувати тенденції його розвитку. Це дозволяє їм адаптувати свої дії до змін ринку та ефективно використовувати ресурси ферми.

Бізнес-план також допомагає зберегти час та гроші, оскільки забезпечує зосередження на конкретних цілях та планування дій для їх досягнення. Він має бути детально розробленим та зосередженим на конкретних завданнях для досягнення успіху в діяльності ферми.

Отже, призначення бізнес-плану для малих сімейних ферм полягає в тому, щоб допомогти фермерам розвивати свій бізнес, збільшувати його ефективність та ризиковість, залучати інвестиції та визначати можливості для розвитку у відповідності з потребами ринку та конкурентними умовами.

КОМУ ПОТРІБНИЙ БІЗНЕС-ПЛАН

Бізнес-план для малих сімейних ферм може бути корисним для різних груп людей та організацій. Ось кілька прикладів:

Фермери та їхні сім'ї, які планують почати свій власний бізнес в сільському господарстві або розвивати існуючий бізнес.

Банки, кредитні установи та інші фінансові організації, які розглядають запити на отримання кредитів та інших видів фінансової підтримки від малих сімейних ферм.

Урядові органи, що надають допомогу фермерам та сімейним фермам, які можуть використовувати бізнес-плани для оцінки планів розвитку та виділення коштів на підтримку фермерської діяльності.

Інвестори, які можуть бути зацікавлені в інвестуванні у малі сімейні ферми з потенційними перспективами зростання та прибутковості.

Дослідні наукові та консалтингові організації, які вивчають аграрний сектор, можуть використовувати бізнес-плани як джерело даних та інформації для своїх досліджень.

Підприємці та фермерські кооперативи, які співпрацюють з малими сімейними фермами можуть вимагати від них розробки бізнес-плану, який може допомогти у встановленні цілей та планів на майбутнє співпраці.

Отже, бізнес-план для малих сімейних ферм може бути корисним для багатьох зацікавлених сторін, і допоможе у розумінні та плануванні фермерської справи.

КОЛИ БІЗНЕС-ПЛАН Є НЕОБХІДНИМ І КОРИСНИМ

Бізнес-план для малих сімейних ферм може бути необхідним і корисним у багатьох випадках, наприклад:

При отриманні кредиту або інвестиційного капіталу: банки та інвестори часто вимагають бізнес-план, щоб оцінити можливості господарства та його потенціал для відновлення кредиту або забезпечення інвестицій.

При виконанні розрахунків з прибутку та ризиків: бізнес-план допомагає визначити потенційний ризик та прибуток, пов'язаний з розвитком малої сімейної ферми.

При приверненні партнерів або розширенні бізнесу: бізнес-план може допомогти привернути нових партнерів, розширити ринок збуту та впровадити нові ідеї для підвищення прибутковості бізнесу.

При забезпеченні керівництва господарства інформацією для визначення напрямлення бізнесу: бізнес-план допомагає встановити мету та цілі для бізнесу, а також визначити кроки для їх досягнення.

При виконанні оцінки діяльності: бізнес-план може бути використаний для визначення ефективності бізнесу та встановлення критеріїв, які необхідно виконати для підвищення ефективності.

ФУНКЦІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Основна функція бізнес-плану для малих сімейних ферм полягає у підтримці розуміння та контролю над фінансовими та економічними аспектами сільського господарства. Крім того, бізнес-план може виконувати наступні функції:

Орієнтація на результат. Бізнес-план надає фермеру можливість дослідження ринку та розуміння потреб споживачів, що дозволяє оптимізувати виробництво та максимізувати прибуток.

Контроль за фінансами. Бізнес-план допомагає контролювати фінансові витрати та доходи, що є особливо важливим для малих сімейних ферм, де кожна гривня може бути вирішальним для успіху бізнесу.

Вирішення проблем. Бізнес-план дозволяє фермеру попередньо передбачити можливі проблеми, з якими він зіткнеться, та розробити план дій для їх вирішення.

Привабливість для інвесторів. Бізнес-план для малих сімейних ферм може бути важливим інструментом для залучення інвестицій та отримання кредитів.

Планування. Бізнес-план надає фермеру можливість планувати розвиток свого бізнесу, встановлювати мети та завдання на майбутнє та прогнозувати доходи і витрати.

ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Інформацію для розробки бізнес-плану для малих сімейних ферм можна отримати з різних джерел, які можуть включати:

Інтернет-джерела: Інтернет є великим джерелом інформації про фермерство, а також про різні аспекти бізнес-планування. Важливо звернути увагу на авторитетність джерела та забезпечити перевірку достовірності інформації.

Урядові організації: Урядові організації можуть забезпечити важливу інформацію про ринок, тенденції та регулювання галузі.

Товаровиробники та постачальники: Спілкування з постачальниками та товаровиробниками, які працюють у визначеній галузі, може допомогти зрозуміти ринок, ціни та можливості збуту продукції.

Бізнес-консультанти: Бізнес-консультанти, які спеціалізуються на розробці бізнес-планів для сімейних ферм, можуть надати корисну інформацію та підтримку при розробці плану.

Журнали та публікації: Журнали та публікації про фермерство можуть надати інформацію про тенденції, нові технології та інші важливі аспекти бізнес-планування.

Особистий досвід та спостереження: Особистий досвід та спостереження у власному сільськогосподарському підприємстві можуть надати корисну інформацію про власні можливості та потреби.

Технологічні карти виробництва та довідники можуть бути корисними джерелами інформації для розробки бізнес-плану для малих сімейних ферм. Технологічні карти допоможуть

зрозуміти процес виробництва та його етапи, а довідники можуть містити корисні дані про розміри ринку, конкурентів, законодавство та інше.

Маркетингове дослідження може бути важливим джерелом інформації для розробки бізнес-плану для малих сімейних ферм. Воно може надати важливі дані про потреби та попит на продукцію, конкурентну ситуацію на ринку, поведінку споживачів та їхні очікування, а також про можливі ризики та виклики, що можуть вплинути на бізнес. Маркетингове дослідження може включати аналіз даних про ринок, опитування потенційних клієнтів, вивчення поведінки споживачів та інше. Однак, необхідно пам'ятати, що результати дослідження можуть бути досить дорогими, тому перед його проведенням необхідно обдумати його вартість та користь.

Анкетування домогосподарств може бути корисним джерелом інформації для розробки бізнес-плану для малих сімейних ферм. Домогосподарства можуть бути потенційними клієнтами, тому дослідження їх потреб та бажань може допомогти визначити оптимальні продукти та послуги для пропозиції на ринку. Опитування домогосподарств може також допомогти встановити найпопулярніші та найменш популярні продукти на ринку, що може бути корисно при розробці стратегії маркетингу та реклами. Проте, важливо враховувати, що результати опитування можуть бути певною мірою суб'єктивними, тому потрібно збирати дані з декількох джерел та аналізувати їх з різних точок зору.

СТРУКТУРА БІЗНЕС-ПЛАНУ

Загальна структура бізнес-плану може відрізнятися в залежності від конкретної потреби та цілей фермера, але така загальна структура може бути використана як основа для розробки бізнес-плану для малої сімейної ферми. Структура бізнес-плану для малих сімейних ферм загалом містить наступні розділи:

Титульний лист: містить назву підприємства, інформацію про власника, дату підготовки, адресу, телефон, електронну пошту та іншу контактну інформацію.

Вступ: описує мету бізнес-плану, основні цілі та завдання, а також короткий огляд фермерської діяльності.

Опис підприємства: включає інформацію про історію підприємства, його місію, цінності, а також характеристику продуктів, послуг та ринку.

Аналіз ринку: визначає споживчий попит на продукцію та послуги, конкурентну ситуацію, технологічні та законодавчі фактори.

Маркетингова стратегія: визначає цільову аудиторію, пропозицію продукту, рекламні та просувальні стратегії.

Опис виробництва: включає інформацію про технологічний процес, потреби в засобах виробництва, відповідність законодавчим вимогам, розміщення та оснащення виробничих приміщень.

План виробництва: визначає обсяги виробництва, графік виробництва, терміни виробництва, обсяги матеріальних ресурсів та витрат.

Організаційний план: визначає структуру підприємства, функції та відповідальність персоналу, управління та контроль над виробництвом.

Фінансовий план: включає план доходів та витрат.

Крім того, у бізнес-плані можуть бути додаткові розділи, які будуть залежати від конкретних потреб та цілей фермера. Наприклад, розділ про розробку бренду та маркетингову стратегію, якщо фермер планує продавати свою продукцію напряму споживачам. Або розділ про використання екологічних технологій, якщо фермер має цілі зменшити негативний вплив на довкілля.

РЕЗЮМЕ

Основні вимоги до резюме бізнес-плану для малих сімейних ферм повинні відповідати на запитання "Що?", "Для кого?", "Як?" та "Чому?". Нижче наведено детальніше про кожне запитання:

Що? - У резюме повинна бути відображена суть бізнес-плану для малої сімейної ферми, а саме - який продукт або послуга виробляється, яка є потенційна маржинальність тощо.

Для кого? - Резюме повинно відповісти на запитання, яку цільову аудиторію планує обслуговувати ферма. Це може бути, наприклад, ринок збуту, клієнти, партнери, інвестори тощо.

Як? - В резюме повинно бути відображено, як саме планується виробництво продукту чи надання послуг, які ресурси потрібні, якими будуть процеси виробництва, як забезпечуватиметься якість тощо.

Чому? - Резюме повинно містити відповідь на запитання, чому саме цей бізнес може бути успішним, як він буде вигідним та які конкурентні переваги у порівнянні з іншими гравцями на ринку він має.

Також, резюме повинно бути чітким, лаконічним та привабливим для читача. Воно повинно зацікавити його та переконати у тому, що розглядається бізнес-план є реалістичним та має потенціал для успіху. Тому, важливо, щоб резюме було складеним на професійному рівні, без орфографічних та граматичних помилок.

ОПИС ПІДПРИЄМСТВА

Даний розділ бізнес-плану для малих сімейних ферм містить інформацію про підприємство:

- Назва підприємства: Назва підприємства повинна бути короткою, ясною та запам'ятовувальною.
- Статус підприємства: Потрібно вказати юридичний статус підприємства.
- Місцезнаходження: Вказати адресу, за якою знаходиться підприємство, а також номер телефону та електронну пошту.
- Історія: В цьому розділі повинна бути коротка інформація про історію підприємства, його заснування, етапи розвитку та досягнення.

- Основні види діяльності: Описати основні напрямки діяльності підприємства, такі як вирощування тварин, вирощування рослин, переробка сільськогосподарської продукції тощо.
- Мета та стратегічні цілі: Вказати мету створення підприємства, його стратегічні цілі та завдання на майбутнє.
- Організаційна структура: Описати структуру підприємства, включаючи опис організаційних одиниць, керівництва та персоналу.
- Правова та фінансова інформація: В цьому розділі слід надати інформацію про правовий статус підприємства, форму оподаткування, а також про фінансовий стан підприємства.

АНАЛІЗ РИНКУ І КОНКУРЕНТІВ

Розділ має на меті дослідити ринок та його конкурентів, щоб визначити перспективні напрямки розвитку та конкурентні переваги вашої сімейної ферми. Для цього можна розглянути наступні аспекти:

- Опис ринку: Опишіть ринок, на якому ви плануєте працювати. Назвіть його обсяг, тенденції розвитку, особливості.
- Опис конкурентів: Визначте основних конкурентів на вашому ринку. Опишіть їхні конкурентні переваги та недоліки, продукти та послуги, які вони надають, рівень цін.
- Аналіз ринкової частки: Дослідіть ринкову частку вашого підприємства та її конкурентів. Визначте, яку частку ринку вони займають, як ця частка змінюється з часом.
- Аналіз споживачів: Вивчіть хто є вашими потенційними клієнтами. Визначте їх потреби, вимоги, поведінку на ринку, відгуки про конкурентів.
- Стратегії конкурентів: Визначте стратегії, які використовують ваші конкуренти на ринку. Розгляньте, як вони працюють зі своїми клієнтами, яким чином рекламуються та просувають свої продукти та послуги.
- Аналіз перспективних напрямків: Визначте перспективні напрямки розвитку вашого підприємства на ринку. Розгляньте, які можливості є на ринку, які прогнозуються зміни та як ви можете знайти своє місце на ринку.
- Визначення конкурентних переваг: Визначте свої конкурентні переваги на ринку. Це можуть бути низькі ціни, висока якість продукції, унікальний асортимент, швидка доставка, зручність оплати, екологічність та інші фактори, які зроблять ваш бізнес більш привабливим для клієнтів порівняно з конкурентами. Врахуйте також свої особливості, які відрізняють вас від інших фермерів, такі як родзинки виробництва, традиції, технології вирощування, партнерство з іншими фермерами тощо.

Важливо також звернути увагу на тенденції розвитку ринку та конкурентів, щоб вчасно реагувати на зміни та забезпечувати своєму підприємству конкурентні переваги.

В результаті аналізу ринку та конкурентів ви зможете зрозуміти, які продукти та послуги має надавати ваша сімейна ферма, яких клієнтів слід залучати та яким чином просувати свій бізнес на ринку. Розробка бізнес-плану з урахуванням аналізу ринку та конкурентів допоможе вам забезпечити стабільний та прибутковий розвиток вашої сімейної ферми.

ОПИС ПРОДУКТУ АБО ПОСЛУГИ

Розділ має на меті описати детально те, що ви збираєтеся продавати або надавати клієнтам. Цей розділ має містити наступну інформацію:

- **Опис продукту або послуги:** Опишіть ваш продукт або послугу детально. Наприклад, якщо ви вирощуєте овочі, то слід вказати, які саме овочі, як вони вирощуються, які мінерали та поживні речовини містяться в них, які користі вони мають для здоров'я. Якщо ви надаєте послуги, то вкажіть, яку саме послугу ви надаєте, що вона включає, яка її ціна та термін виконання.
- **Унікальність продукту або послуги:** Виокреміть особливості вашого продукту або послуги, які роблять його винятковим. Наприклад, високі стандарти якості, ручна робота, екологічність, дизайн тощо.
- **Ключові переваги продукту або послуги:** Поясніть, як ваш продукт або послуга відрізняється від конкурентів та які переваги це надає для клієнтів.
- **Сировина та матеріали:** Опишіть, з яких матеріалів складається ваш продукт, де ви їх отримуєте та які гарантії якості вони мають.
- **Процес виробництва або надання послуг:** Поясніть, як саме ви виробляєте продукт або надаєте послугу, включаючи усі етапи від початку до кінця.
- **Плани на майбутнє:** Опишіть, які плани у вас є на майбутнє щодо вашого продукту або послуги. Наприклад, які нові види продуктів ви плануєте випускати, які покращення ви плануєте внести у ваші поточні продукти або які нові ринки ви плануєте розглянути для розширення свого бізнесу.

Важливо, щоб опис продукту або послуги був детальним та інформативним, а також відображав унікальність та переваги вашого продукту або послуги порівняно з конкурентами. Цей розділ допоможе вам привернути увагу потенційних інвесторів та клієнтів, які зацікавлені у вашому бізнесі.

ПЛАН МАРКЕТИНГУ І ПРОДАЖІВ

Розділ є важливою частиною бізнес-плану, де описується стратегія просування продукту або послуги на ринку і способи залучення нових клієнтів. Нижче перераховані деталі, які повинні бути включені у цей розділ:

- **Аналіз ринку:** Опишіть, який ринок ви маєте намір орієнтуватися і які тенденції цього ринку. Виконайте дослідження ринку, щоб дізнатися про потенційних клієнтів, конкурентів і можливості ринку. Дізнайтеся, які фактори впливають на попит на ваш продукт або послугу, який є рівень конкуренції, які можливості для розширення вашого бізнесу.
- **Цільова аудиторія:** Опишіть, яка цільова аудиторія вам потрібна для вашого продукту або послуги. Визначте основні потреби, інтереси, вік і статистичні дані про вашу цільову аудиторію. Детально опишіть, чому ваш продукт або послуга цікава для цієї аудиторії.
- **Конкуренти:** Дослідіть ваших конкурентів та їхні продукти. Опишіть їх переваги та недоліки, що ви можете запропонувати кращого. Розгляньте, як ви можете позиціонувати ваш продукт або послугу на ринку, щоб він виділявся на тлі конкуренції.

- **Маркетингова стратегія:** Опишіть, які маркетингові інструменти ви плануєте використовувати, щоб залучити нових клієнтів і зберегти існуючих. Розгляньте такі інструменти як реклама, просування в соціальних мережах, прямий маркетинг, PR та інші методи. Виберіть ті, що найбільше підходять вашому продукту або послугі та вашій цільовій аудиторії.
- **План продажів:** Опишіть, як ви плануєте продавати ваш продукт або послугу. Розгляньте можливі канали продажу, такі як онлайн-магазин, традиційний роздрібний продаж, оптові продажі або продажі через посередників. Вкажіть, яку частку ринку ви плануєте займати і як ви будете збільшувати свою частку на ринку.
- **Бюджет:** Розрахуйте маркетинговий бюджет, який вам потрібен, щоб реалізувати вашу маркетингову стратегію. Вкажіть, скільки грошей ви плануєте витратити на кожен маркетинговий інструмент і які очікувані результати від кожного з них. Важливо ретельно розрахувати свій бюджет, щоб уникнути перевитрат та збитків.
- **Метрики:** Визначте метрики, які ви будете використовувати для вимірювання ефективності вашого маркетингу та продажів. Включіть такі метрики, як конверсія, кількість нових клієнтів, середній чек, рівень відмов, частка ринку та інші. Важливо періодично відслідковувати метрики та аналізувати їх, щоб налаштувати стратегію відповідно до результатів.
- **Розклад дій:** Створіть розклад дій для реалізації вашої маркетингової стратегії та плану продажів. Розбийте роботу на окремі етапи, визначте дати завершення кожного етапу та відповідальних осіб за кожен етап. Це допоможе вам вчасно виконувати роботу та досягати запланованих результатів.
- **Ризики та заходи по їх запобіганню:** Визначте можливі ризики, пов'язані з реалізацією маркетингової стратегії та плану продажів, і запишіть заходи, які ви будете вживати для їх запобігання. Наприклад, якщо ваша рекламна кампанія не принесе очікуваних результатів, ви можете вирішити змінити рекламний інструмент або змінити цільову аудиторію.
- **Моніторинг та аналіз:** Важливо вести моніторинг та аналізувати ефективність вашої маркетингової стратегії та плану продажів. Періодично перевіряйте, які маркетингові інструменти працюють найкраще, які не працюють і що потрібно змінити. Аналізуйте метрики та визначайте, які результати ви досягли та що потрібно зробити, щоб покращити ефективність вашого маркетингу та продажів.

В цілому, розділ "План маркетингу і продажів" має допомогти вам розробити стратегію, яка допоможе залучати нових клієнтів та зберігати існуючих, збільшувати свою частку на ринку та досягати запланованих результатів.

МОДЕЛІ ЦІНОУТВОРЕННЯ

Модель ціноутворення визначає, як будуть встановлюватися ціни на продукцію малої сімейної ферми. Це може впливати на прибутковість підприємства, конкурентоспроможність його продукції та інші важливі аспекти діяльності. Ціна є важливою складовою успіху будь-якого бізнесу, і правильне встановлення ціни дозволяє залучати клієнтів та зберігати конкурентоспроможність. Кожна модель ціноутворення має свої переваги та недоліки, які

можуть вплинути на прибуток бізнесу, його рентабельність та конкурентоспроможність на ринку. Ось деякі з найбільш поширених моделей ціноутворення та їх переваги та недоліки:

- **Фіксовані ціни:** Встановлення фіксованих цін означає, що ціна на продукт або послугу буде стала і не змінюватиметься. Перевагами такої моделі є простота управління цінами та прогнозованість доходів. Однак, недоліком може бути те, що на ринку можуть з'явитися нові конкуренти з більш привабливими цінами.
- **Динамічні ціни:** Ця модель означає, що ціни на продукт або послугу змінюватимуться залежно від попиту та конкуренції на ринку. Перевагами такої моделі є можливість максимізувати прибуток та конкурентоспроможність, проте, недоліком є складність управління цінами та нестабільність доходів.
- **Ціни з урахуванням витрат:** Встановлення цін на продукт або послугу залежно від витрат на їх виробництво є дуже поширеною моделлю. Перевагами такої моделі є можливість гарантувати прибуток та точно визначити ціну на продукт. Однак, недоліком є те, що ціни можуть бути високими порівняно з конкурентами.
- **Ціни на основі конкуренції:** Ця модель означає, що ціна на продукт або послугу встановлюється на основі цін конкурентів. Перевагами такої моделі є можливість бути конкурентоспроможним та привабливим для клієнтів, проте, недоліком є те, що ціни можуть бути нижчі, ніж потрібно для забезпечення оптимального прибутку.
- **Ціни на основі цільової аудиторії:** Ціна на продукт або послугу встановлюється на основі того, скільки клієнти з цільової аудиторії готові заплатити за товар або послугу. Перевагами такої моделі є можливість гарантувати сприйняття ціни клієнтами та забезпечити максимальний прибуток. Однак, недоліком є складність визначення того, яку ціну буде готова заплатити цільова аудиторія.
- **Сегментація цін:** Ця модель передбачає, що на один продукт можуть бути різні ціни для різних сегментів ринку. Перевагами такої моделі є можливість бути конкурентоспроможним для різних сегментів ринку та максимізувати прибуток. Однак, недоліком є складність управління різними цінами для різних сегментів ринку.

Кожна модель ціноутворення має свої переваги та недоліки, і перед вибором моделі необхідно ретельно проаналізувати ринок та конкурентів, а також внутрішні витрати компанії. Оптимальна модель ціноутворення залежить від конкретної ситуації, тому важливо визначити свої конкурентні переваги та стратегії підходу до ринку.

ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН

Виробничий план - це розділ бізнес-плану, в якому описуються конкретні дії, які необхідно виконати для забезпечення виробництва продукту або послуги. Основні елементи виробничого плану такі:

- **Опис виробничого процесу та технології.** Необхідно детально описати, яким чином буде здійснюватися виробництво продукції або надання послуг, включаючи опис кроків виробництва, необхідних матеріалів та обладнання, технологічні картки тощо.
- **План закупівлі сировини та матеріалів.** У цьому розділі необхідно вказати, які матеріали будуть закуповуватися, в яких кількостях та як часто. Також можна вказати потенційних постачальників та умови співпраці з ними.

- Опис виробничих потужностей. Тут необхідно вказати, які виробничі потужності будуть використовуватися, включаючи машини, обладнання, інструменти тощо. Також можна описати потенційні проблеми з обладнанням та їх вирішення.
- Персонал. У цьому розділі необхідно описати, скільки людей буде задіяно в процесі виробництва, які є необхідні кваліфікації, щоб працювати на виробництві, та які є очікувані витрати на оплату праці.
- План виробничих витрат. Тут потрібно відобразити витрати на кожен етап виробництва, включаючи витрати на закупівлю сировини та матеріалів, оплату праці, енергозабезпечення, утримання обладнання та інші витрати.
- Графік виробництва. Необхідно визначити, скільки продукції або послуг буде вироблено протягом певного періоду часу.
- Контроль якості. Описується система контролю якості продукту або послуги, включаючи всі етапи виробництва, від закупівлі сировини до фінального продукту. Описується процес контролю якості і його відповідність стандартам, що вимагаються у даній галузі.
- Ризики: Визначаються потенційні ризики виробництва, такі як можливість нестачі ресурсів, збільшення витрат або недостатня попит на продукцію тощо.

Загалом, коректно підготовлений виробничий план дозволить ефективно організувати виробництво та забезпечити якісний продукт або послугу.

ФІНАНСОВИЙ ПЛАН

Розділ містить інформацію про фінансову сторону бізнесу, включаючи прогнозовані фінансові показники, такі як прибуток, витрати, прибутковість та інвестиції. Основними елементами цього розділу є:

- Прибутковий розрахунок: цей розділ містить прогнозовані доходи від продажу продукції або послуг за визначений період. Для його складання важливо враховувати обсяг продажів, ціну продукту або послуги, а також конкурентні переваги бізнесу.
- Витрати: в даному розділі слід описати всі види витрат, пов'язаних з виробництвом продукту або послуги. Це можуть бути зарплати працівників, оренда приміщень, придбання сировини та інші витрати.
- Прибутковість: цей розділ містить розрахунки чистого прибутку після відрахування всіх витрат від доходів. Важливо враховувати рівень прибутковості, щоб переконатися, що бізнес буде прибутковим.
- Потреба в інвестиціях: важливим елементом фінансового плану є визначення потреби в інвестиціях для старту бізнесу. Це може включати капіталовкладення в основні засоби, обладнання, рекламу та інше.
- Прогнозний баланс: цей розділ містить прогнозний баланс бізнесу на кінець кожного фінансового періоду. Баланс слід складати на основі прибуткового розрахунку та витрат.

- Прогнозний звіт про прибутки і збитки: цей розділ містить прогнозний звіт про прибутки і збитки за кожен фінансовий період. Важливо визначити, чи буде бізнес прибутковим на тривалий тривалий час.

У цьому підрозділі необхідно визначити показники ефективності проекту, які допоможуть оцінити доцільність його реалізації. Найбільш поширеними показниками ефективності є:

- Точка беззбитковості - мінімальний обсяг продажів, необхідний для покриття всіх витрат проекту і отримання прибутку. Визначення точки беззбитковості допоможе зрозуміти, наскільки реалістичним є проект і який обсяг продажів необхідно досягти, щоб стати прибутковим.
- Період окупності - час, за який інвестор отримає повернення своїх інвестицій в проект. Цей показник є важливим для оцінки ризику інвестування в проект і може бути використаний для порівняння різних проектів.
- Чистий поточний дохід - розраховується як різниця між сумою дисконтованих грошових потоків від проекту та вартістю інвестицій. Цей показник дозволяє визначити чи прибутковий проект і чи варто інвестувати в нього.
- Внутрішня норма доходу - визначається як рівень дисконтування, при якому сума дисконтованих грошових потоків від проекту становить 0. Цей показник використовується для порівняння проектів з різним рівнем ризику та дозволяє визначити, наскільки високий рівень доходності має бути, щоб інвестиція в проект була доцільною.

Крім цього, у фінансовому плані можуть бути визначені інші показники ефективності, які відповідають конкретним потребам проекту.

Також слід приділити увагу моніторингу і аналізу результатів. Моніторинг і аналіз результатів є важливим етапом управління фінансами ферми. Це допомагає вчасно виявляти проблеми та зміни, що відбуваються на ринку, та приймати відповідні рішення. Важливо проводити моніторинг регулярно та аналізувати результати, щоб покращувати ефективність фінансового управління.

Важливо пам'ятати, що фінансовий план є динамічним документом, який потребує регулярного оновлення та корекції в залежності від змін в ринкових умовах та діяльності бізнесу. Також варто звернути увагу на ризики, які пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства, та розробити план дій для їх управління. Необхідно використовувати різні інструменти для аналізу та контролю фінансової діяльності, такі як фінансові звіти, бюджетування та моніторинг витрат. Всі ці елементи допоможуть вам зробити успішний бізнес-план для малої сімейної ферми.

ОЦІНКА РИЗИКІВ

Ризики - це невизначені події, які можуть вплинути на діяльність малої сімейної ферми та призвести до негативних наслідків. Оцінка ризиків допоможе зрозуміти можливі загрози, які можуть вплинути на фінансову стійкість господарства. Це може бути зміна цін на ринку, погіршення погодних умов, зміни в законодавстві та інше. Важливо визначити можливі

наслідки цих ризиків та розробити план дій для їх управління. Ризики можуть бути різними: фінансові, технічні, економічні, природні, ринкові тощо.

Нижче наведені деякі з найбільш типових ризиків, з якими можуть стикнутися малі сімейні ферми, та шляхи їх мінімізації:

- Ризики природних катастроф та погодних умов: до таких ризиків належать посухи, зливи, град, повені, морози, геліофізичні явища тощо. Щоб зменшити ризик втрат від природних катастроф, малі сімейні ферми можуть застосовувати такі заходи, як розміщення плантацій на відповідній висоті, залісення території навколо ферми, використання систем зрошення, добре збереження насіння та рослинного матеріалу, належний ухід за рослинами та тваринами.
- Ризики здоров'я та безпеки: до таких ризиків належать травми, отруєння, захворювання тощо. Для зменшення ризику виникнення таких проблем малі сімейні ферми повинні дотримуватися правил безпеки праці, використовувати безпечні для здоров'я людей та тварин засоби захисту рослин, здійснювати ретельний контроль за якістю кормів та води.
- Ризики забруднення навколишнього середовища: до таких ризиків належать викиди шкідливих речовин, забруднення ґрунтів та водних ресурсів. Малі сімейні ферми повинні використовувати екологічні технології.

Додаткові шляхи зменшення ризиків можуть включати:

- Запобігання захворюванням тварин та рослин - розроблення та дотримання плану здоров'я тварин, використання біологічних методів захисту рослин, обмеження доступу невідомих людей на територію ферми.
- Підвищення продуктивності та зниження витрат на виробництво - застосування ефективних технологій та методів управління виробництвом, відбір найбільш доцільних технологій та матеріалів, зменшення витрат на електроенергію, воду та інші ресурси.
- Розробка стратегії розвитку та маркетингової політики - вивчення ринку, з'ясування потреб споживачів, вибір оптимальних каналів збуту, партнерів та постачальників.
- Резервування фінансових коштів - відкриття резервного фонду для покриття непередбачуваних витрат та надзвичайних ситуацій.
- Вивчення законодавства та регулюючих вимог - забезпечення дотримання всіх законодавчих та нормативних вимог щодо виробництва та збуту сільськогосподарської продукції.
- Підвищення кваліфікації та навичок - забезпечення професійного розвитку співробітників, участь в семінарах та тренінгах з питань сільського господарства, управління бізнесом та маркетингу.

SWOT

SWOT аналіз є одним з ефективних інструментів для оцінки сильних і слабких сторін, можливостей та загроз, що стоять перед малими сімейними фермами. Він допомагає збирати, аналізувати та оцінювати інформацію для визначення стратегій, які допоможуть підприємству збільшити свої переваги та зменшити ризики.

SWOT складається з чотирьох елементів: Strengths (сильні сторони), Weaknesses (слабкі сторони), Opportunities (можливості) та Threats (загрози). Розглянемо кожен елемент окремо:

Сильні сторони (Strengths):

Це внутрішній фактор, що відображає переваги малої сімейної ферми. Наприклад, це можуть бути:

- Особиста увага та знання: Малі сімейні ферми, як правило, знаходяться під керівництвом однієї родини, що дає можливість зосередитися на якості продукції та збереженні традицій.
- Гнучкість: Малі сімейні ферми зазвичай можуть бути більш гнучкими у прийнятті рішень та адаптації до змін у ринкових умовах, порівняно з більшими фермерськими підприємствами.
- Лояльність клієнтів: Багато малих сімейних ферм практикують прямий продаж своїх продуктів клієнтам, що дозволяє зберегти лояльність та стабільний попит на продукцію.
- Низькі витрати: У малих сімейних ферм часто використовуються традиційні методи виробництва, що зменшує витрати на обладнання та інші ресурси.
- Екологічна продукція: Малі сімейні ферми можуть здійснювати виробництво продукції з використанням екологічно чистих технологій та методів, що відповідає споживачській установці на екологічність та здоровий спосіб життя.
- Надійність: Малі сімейні ферми можуть бути менш залежними від зовнішніх постачальників та матеріалів, що зменшує ризик затримок у виробництві та падіння якості продукції.

Сильні сторони малої сімейної ферми можуть бути використані для досягнення конкурентної переваги та підвищення ефективності діяльності. Наприклад, якщо ферма має високу якість своєї продукції, то можна розробити маркетингову стратегію, яка буде спрямована на продаж продукції як преміального бренду. Якщо ферма знаходиться в близькому радіусі від ринку збуту, то можна скористатися цими перевагами, щоб зменшити витрати на транспортування та збереження продукції.

Отже, сильні сторони малої сімейної ферми можуть бути використані для досягнення конкурентної переваги, розширення діяльності та підвищення ефективності виробництва.

Слабкі сторони (Weaknesses):

До слабких сторін малої сімейної ферми можуть належати:

- Обмежені ресурси: Малі сімейні ферми зазвичай мають обмежені ресурси, такі як земля, гроші, робоча сила, інвестиційні можливості тощо. Це може обмежувати їх можливості для розвитку та конкуренції на ринку.

- Недостатня ефективність виробництва: Деякі малі сімейні ферми можуть мати проблеми з ефективністю виробництва, які виникають з недостатньої організації робочих процесів, неефективного використання обладнання та технологій, недостатньої кваліфікації робочої сили тощо.
- Низький рівень механізації та автоматизації: Більшість малих сімейних ферм не мають достатньої кількості обладнання та машин для механізації робочих процесів. Це може призводити до високої вартості виробництва та низької продуктивності.
- Залежність від погодних умов: Багато малих сімейних ферм залежать від погодних умов, оскільки вони займаються сільськогосподарською діяльністю. Негативні погодні умови можуть спричиняти значні втрати врожаю та доходів.
- Ризики здоров'я та безпеки: Малі сімейні ферми можуть мати обмежені ресурси для забезпечення безпеки та здоров'я своїх працівників. Недостатнє використання засобів індивідуального захисту та неправильна організація робочих процесів можуть призводити до травм та захворювань.

Розуміння слабких сторін може допомогти малій сімейній фермі покращити свою діяльність та зменшити ризики. Ось декілька способів використання цієї інформації:

Розвиток стратегії покращення: Розуміння слабких сторін допоможе малим сімейним фермам розробити стратегію покращення їх діяльності. Наприклад, якщо слабкою стороною є недостатнє знання про ринок, фермер може зосередитися на отриманні додаткової освіти або приверненні консультантів з питань маркетингу.

Планування ризиків: Малі сімейні ферми можуть використовувати інформацію про свої слабкі сторони для планування ризиків та мінімізації впливу негативних факторів. Наприклад, якщо слабкою стороною є залежність від одного продукту, фермер може розглянути можливості розширення асортименту та пошуку нових ринків збуту.

Оцінка конкурентних переваг: Розуміння слабких сторін може допомогти малій сімейній фермі оцінити свої конкурентні переваги. Наприклад, якщо ферма має слабку сторону у використанні технологій, вона може зосередитися на інших конкурентних перевагах, таких як висока якість продукції, екологічна чистота, місцевість тощо.

Можливості (Opportunities):

Це зовнішній фактор, який відображає потенційні можливості для розвитку малої сімейної ферми. До можливостей можна віднести:

- Збільшення попиту на органічні продукти: Органічні продукти стають все популярнішими серед споживачів, оскільки вони сприяють покращенню здоров'я і мають менший вплив на довкілля. Мала сімейна ферма може використовувати цю можливість, щоб збільшити свою продуктивність та прибутковість, вирощуючи органічну продукцію.
- Розвиток місцевого ринку: Мала сімейна ферма може скористатися можливістю збільшення попиту на місцеву продукцію, зокрема за рахунок розвитку місцевих ринків. Це може відбуватися через розширення мережі збуту або співпрацю з місцевими ресторанами та магазинами.

- Доступ до фінансування: Малі сімейні ферми можуть скористатися можливістю отримання додаткового фінансування через державні програми підтримки або приватні інвестиції. Це може допомогти розвитку бізнесу та збільшенню обсягів виробництва.
- Використання нових технологій: Впровадження нових технологій може допомогти малим сімейним фермам підвищити ефективність та зменшити витрати на виробництво. Наприклад, використання сучасних систем поливу та використання сонячної енергії може знизити витрати на електроенергію та воду.

Можливості, визначені в SWOT-аналізі, можуть бути використані для розробки стратегій розвитку малої сімейної ферми. Наприклад, якщо можливість полягає у збільшенні попиту на органічні продукти, малі сімейні ферми можуть розширити асортимент своїх продуктів та зосередитися на вирощуванні більшої кількості органічних культур. Також можуть бути розроблені нові канали збуту, такі як пряма продаж на ринку або через онлайн-магазин, щоб збільшити обсяги продажів.

Крім того, можливості можуть вказувати на потенційні ринки або групи клієнтів, які потребують додаткової уваги. Наприклад, якщо відомо, що зростає попит на страви з місцевими інгредієнтами у ресторанах, малі сімейні ферми можуть спрямувати свої зусилля на вирощування продуктів, які відповідають цьому запиту. Також можуть бути використані можливості для покращення внутрішнього функціонування господарства, наприклад, шляхом впровадження нових технологій, процесів або методів управління.

Загрози (Threats) - це фактори зовнішнього середовища, які можуть негативно вплинути на діяльність малої сімейної ферми. Основні загрози для малих сімейних ферм можуть включати наступні:

- Конкуренція: наявність інших сімейних ферм у регіоні, які виробляють ті ж самі або подібні продукти, може призвести до зменшення попиту на продукцію малої сімейної ферми.
- Зміна споживчих уподобань: зміни в споживчих уподобаннях можуть призвести до зменшення попиту на певні продукти або збільшення попиту на інші.
- Зміна умов ринку: зміни умов ринку, такі як зростання цін на сировину або зменшення попиту на продукцію, можуть негативно вплинути на прибутковість малої сімейної ферми.
- Кліматичні зміни: зміна клімату може призвести до зменшення врожаю або погіршення якості продукції, що може негативно вплинути на доходи малої сімейної ферми.
- Законодавчі зміни: зміни у законодавстві щодо виробництва, реалізації та реклами продукції можуть вплинути на витрати та прибутковість малої сімейної ферми.
- Поширення хвороб: поширення хвороб у тваринництві може призвести до втрати тварин і зниження виробництва.
- Політична нестабільність: політична нестабільність може призвести до змін у правилах ринку, податкової політики, тарифів на електроенергію та інші види регулювання, що можуть вплинути на діяльність підприємства.

Щоб зменшити ризики, пов'язані з цими загрозами, малі сімейні ферми можуть зосередитися на наступних підходах:

- Розробка унікальної продукції, яка відрізняється від продуктів конкурентів.
- Моніторинг змін у споживчих уподобаннях та ринкових умовах, щоб забезпечити своєчасну реакцію на зміни вимог споживачів та ринку.
- Встановлення зв'язків з іншими фермерськими господарствами та партнерами, що дозволить спільно виробляти, продавати та рекламувати продукцію.
- Диверсифікація продуктів та забезпечення асортименту продукції для забезпечення відповідності споживацьким смакам та змінам у попиті.
- Використання страхування та інших методів ризик-менеджменту для захисту від наслідків природних катастроф та інших негативних подій.

ДОДАТКИ ТА ПРИМІТКИ

Додатки та примітки є додатковими матеріалами, які розміщуються після основного тексту бізнес-плану. Вони можуть містити детальну інформацію, яка може допомогти читачам краще зрозуміти або підтвердити основний зміст бізнес-плану.

Додатки можуть містити такі матеріали як:

- Повний список обладнання, необхідного для виробництва
- Додаткова інформація про підрядників, постачальників та інших контрагентів
- Копії договорів, резюме керівників, листи підтримки тощо
- Пояснення до деяких показників, формул, термінів та інших елементів, що використовуються в бізнес-плані, тощо.

Додатки та примітки мають бути відформатовані відповідно до вимог документу. Вони мають бути чітко позначені, з повними назвами і номерами сторінок, щоб читачі могли знайти потрібну інформацію з легкістю.

ВИСНОВКИ

Розробка бізнес-плану є важливою складовою успіху будь-якої підприємницької діяльності, включаючи малі сімейні ферми. Бізнес-план надає можливість виявити потенційні ризики, допомагає розробити стратегію дій і план дій для досягнення поставлених цілей.

Успішний бізнес-план повинен містити всі ключові елементи, такі як опис бізнесу, аналіз ринку, виробничий план, маркетингову стратегію та фінансовий план. Крім того, має бути надана вичерпна інформація про команду та її досвід у галузі, описані механізми контролю якості та безпеки виробництва.

При розробці бізнес-плану для малих сімейних ферм важливо враховувати особливості галузі та конкурентні переваги, а також використовувати дані з аналізу ринку та різних фінансових та виробничих показників для планування бізнес-стратегії. Уникайте неправдивих показників, не підвищуйте обсяги виробництва чи продажів, щоб здати показники на папері, адже це може привести до недооцінки фінансових ризиків та загрози стабільності бізнесу в майбутньому.

Зробіть все можливе, щоб бізнес-план був реалістичним та зосередженим на досягненні поставлених цілей. Пам'ятайте, що це не тільки документ, але й інструмент для планування дій та контролю за виконанням стратегії, тому будьте готові змінювати свій план у відповідності до ринкових умов та нових можливостей.



Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб України

вул. Героїв Оборони, 10, офіс 10

Україна, Київ, 03057

тел.: +38 0975747327

doradaukraine@gmail.com

www.dorada.org.ua