



БИЗНЕС - ПЛАН

**по производству и эксплуатации наружно - шедовых систем
содержания и разведения кроликов**

РАЗРАБОТАЛ:

Автор проекта Мини-шед Семекашев С.В.
на основе методических рекомендаций Министерства
сельского хозяйства и
продовольствия Свердловской области
утверждённого «06» сентября 2007 г.

«Франшиза социального бизнес-формата МИНИ-ШЕД» (дополнение к форматам проекта)

Ознакомительный

БИЗНЕС - ПЛАН

**по производству и эксплуатации
НАРУЖНО - ШЕДОВЫХ СИСТЕМ
содержания и разведения кроликов
на базе модификаций M2001-M2003**

**РЕКОМЕНДУЕТСЯ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ РАБОТЫ ЛИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА
В УСЛОВИЯХ СЕЛЬСКИХ ПОДВОРИЙ, КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ И РАЗВИТИЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КООПЕРАТИВОВ**

М.О.ДОМОДЕДОВО

2008 год

Бизнес-план – это документ, где детально оговорены основы планируемого и существующего бизнеса, круг потребителей, конкуренция, система сбыта, а также руководство, финансирование, отчетность и другие аспекты.

Практика показывает, что в условиях рыночной экономики без соответствующей самооценки, прогнозирования и планирования деятельности очень рискованно начинать или вести какое-либо дело в сельском хозяйстве: заключать договоры, брать деньги в кредит, закладывать имущество и т.п.

Прогнозирование и планирование в своей деятельности сельскохозяйственный предприниматель начинает с разработки стандартного документа (бизнес-плана) для большинства стран с рыночной экономикой.

Бизнес-план обеспечивает 3 основные функции:

1. **Технико-экономическое обоснование**, где излагаются идеи бизнеса и определяется необходимость ресурсов и надлежащее их размещение, определяются слабые места для сокращения возможных рисков и неопределенностей.
2. **Инструмент управления и руководства** для реализации намеченных планов, а также критерий который даст оценку работе по его выполнению.
3. **Инструмент для обеспечения финансирования** данного проекта.

При составлении бизнес-плана учитывается, что

- **это** детальный, подтвержденный фактами документ, который позволяет добиться поддержки в форме инвестиций, выделения ресурсов, согласованности действий производителя, продавца и покупателя;

- **он** должен быть понятен, раскрывать замысел и должен убедить инвестора в целесообразности капиталовложений или иных действиях;

- **в нем** определяется: Ваша «ниша» на рынке, доля и рост объема продаж, чистая прибыль и основные зоны риска.

Бизнес-план по своему назначению и содержанию является перспективным документом. План разрабатывается на среднесрочный период (от 3 до 5 лет) и лишь в отдельных случаях (долгосрочного планирования) он охватывает период продолжительностью свыше 5 лет.

Для первого года основные показатели бизнес-плана рекомендуется рассчитывать ежемесячно. Для инвесторов это будет означать, что уже в самом начале своей деятельности предприятие не только планирует товарную продукцию, но и имеет гарантированный сбыт своей продукции по установившейся цене (оценка рисков).

Содержание бизнес-плана.

Бизнес-план состоит из следующих разделов:

Производство конструкций и комплектующих МИНИ-ШЕДОВ

1. Резюме.
2. Общая характеристика производственного предприятия.
3. Характеристика производства конструкций и комплектующих.
4. Рынки сбыта и стратегия маркетинга.
5. Производственный план.
6. Финансовый план, стратегия финансирования, экономическая эффективность.
7. Организационный план.
8. Юридическое и правовое обеспечение.
9. Оценка рисков, управление ими.

Производство сельскохозяйственной продукции Кролиководства

10. Резюме.
11. Общая характеристика сельскохозяйственного предприятия.
12. Характеристика сельскохозяйственных товаров и услуг.
13. Рынки сбыта и стратегия маркетинга.
14. Производственный план.
15. Финансовый план, стратегия финансирования, экономическая эффективность.
16. Организационный план.
17. Юридическое и правовое обеспечение.
18. Оценка рисков, управление ими.

1. Резюме.

Только когда программа действий производственного и(или) сельскохозяйственного предприятия полностью продумана, изложена в сжатой форме и есть предельная ясность в действиях, можно описать основное его содержание (резюме). Начинается бизнес-план с этого раздела, но составление и его описание производят только после разработки всех основных разделов данного бизнес-плана. По своей сути этот раздел является «уведомлением о намерениях».

В резюме указывается полное наименование организации (или паспортные данные физического лица), юридический адрес, почтовые и платежные реквизиты, контактные телефоны и иные средства связи.

Название бизнес - проекта должно соответствовать требованиям постановления Правительства конкретного региона (области, или муниципального образования) о государственной поддержке и реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» или иных нормативных актов, предъявляемым к таким документам при определении видов и размеров субсидий из средств муниципального, областного или регионального бюджета. Далее указываются перечень технических средств или технологического оборудования, предусмотренных для приобретения. Суммы затрат необходимо расписать по всем источникам финансирования, за счет которых будут приобретаться основные фонды. Приводится информация о финансовом состоянии производственного предприятия и(или) сельскохозяйственной организации за последние 3 года (сумма прибыли, убытков) и определяется группа, к которой относится предприятие и(или) организация на основании коэффициента финансовой устойчивости. При необходимости указывается номер и дата зарегистрированного коллективного трудового договора, персональной ответственности и(или) иных документов, в том числе подтверждающих право собственности.

Завершается резюме расчетом экономического эффекта и срока окупаемости капитальных вложений (в соответствии с бизнес-планом), оценкой эффективности использования средств, выделяемых в форме бюджетных и(или) частных инвестиций, государственной поддержки и(или) иных источников финансирования (включая личные оборотные средства).

2. Общая характеристика сельскохозяйственного предприятия.

Раздел начинается с хронологической истории предприятия, организационно-правовых изменений. Предоставляется информация о наличии собственных и арендуемых земельных угодий и их использование, имуществе предприятия и его износ, наличие транспортных и энергетических сетей (с указанием их собственников).

В разделе необходимо отразить специализацию предприятия, структуру товарной продукции.

Важно указать цели и задачи предпринимательской деятельности. Необходимо представить информацию о производственно-финансовой деятельности предприятия, целесообразно это сделать в форме таблицы (табл. 2.1).

Таблица 2.1.

Характеристика организации

Показатели	Предшествующие годы			Отчетный год		Планируемый год
	1 год	2 год	3 год	план	факт (ожд)	план
1. Объем товарной и(или) готовой продукции (выручка от реализации), тыс. рублей.						

2. Среднегодовая численность работников, занятых в с/хозяйстве и(или) на производстве, человек.						
3. Реализовано производственной и(или) сельскохозяйственной продукции в расчете на 1 работника, руб./чел.						
4. Среднемесячный размер оплаты труда на 1 работника, рублей						
5. Среднегодовая стоимость основных фондов, млн. рублей.						
6. Балансовая прибыль (убыток), тыс. рублей						
7. Отношение кредиторской задолженности к выручке от реализации продукции, (коэффициент)	x			x		
8. Группа финансового состояния	x			x		

3. Характеристика товаров и услуг.

Характеризуя новые качества уже выпускаемой продукции (цена, внешний вид, спрос и т.п.) и нового товара (или расширение производства традиционной продукции), важно обосновать конкурентные преимущества.

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

Под более низкими издержками понимается не просто более низкая 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 получать за это премиальную цену в среднем более высокую, чем у конкурентов.

Например, это может быть молоко с более высокими качественными показателями или длительным сроком хранения.

В этом же разделе должен быть дан прогноз цен с учетом уровня, сложившегося на рынке, и тех затрат, которые потребуются при производстве промышленных и(или) сельскохозяйственных товаров.

(Обоснование уровня цен и издержек на единицу продукции приводятся в других разделах).

4. Рынки сбыта и стратегия маркетинга.

Отечественный и зарубежный опыт показывает, что недостаточная оценка рынков сбыта производимой продукции является одной из главных причин несостоятельности многих проектов. Необходим глубокий анализ спроса на продукцию, которую предполагается выпускать, определить, в каких объемах и по какой цене его купят. Определив спрос, устанавливают максимальный объем производства, который предприниматель сможет осуществить с учетом своих потенциальных возможностей (наличие земельных угодий, ресурсов).

В данном разделе бизнес-плана надо ответить на вопросы:

- 1) Какая была динамика продаж за предшествующие 3 года?
- 2) Какие ожидаются темпы прироста?

3) Сколько новых организаций и(или) предприятий будут заниматься производством и(или) реализацией аналогичной продукции?

4) Какие новые виды аналогичной промышленной и(или) сельхоз продукции вышли на рынок в последние годы?

Источниками информации могут быть информационные издания государственных органов (статистические сборники), периодические издания и книги. Для оценки рынков используется также информация, полученная по результатам анализа продаж предприятия за период последних 3 лет.

В этом разделе определяется система мероприятий по активному воздействию на потребительский спрос в целях завоевания рынка сбыта сельскохозяйственных товаров.

Практика показывает, что очень многие предприниматели выходящие на рынок с действительно нужным для потребителя товаром нередко терпят неудачу из-за неправильно организованного маркетинга и мониторинга цен.

Во избежание неудач должны соблюдаться следующие принципы маркетинга:

- 1) «Понимание потребителя» (учет запросов потребителей и динамики рыночной конъюнктуры).
- 2) Борьба за потребительский спрос (качество товара, сервис, реклама).
- 3) Максимальная приспособленность сельскохозяйственного и(или) промышленного производства к требованиям конкретных рынков.
- 4) Анализ потребительского спроса с учётом региональных особенностей,
- 5) Составление прогноза возможных изменений на перспективу развития.
- 6) При выходе на рынок необходимо предусмотреть комплекс ответных мер на реакцию конкурентов.
- 7) Заранее заложить возможность снижения цен, источники финансирования на активную рекламу, расширение ассортимента, защиту от копирования продукции (и так далее в зависимости от специфики предлагаемого товара или услуги с учётом региональных особенностей рынков сбыта).

Таблица 4.1.

Характеристика каналов реализации

№ п/п	Наименование канала	Объем продаж (тонн, ...)	Цена реализации и (руб./тонн ...)	Выручка от реализации и (тыс.руб.)	Доля в общей выручке по товару, %	Условия взаиморасчетов (предоплата, оплата транспортных услуг и т.п.)
	Итого				100	

(составляется по товарной продукции, являющейся предметом бизнес-плана)

5. Производственный план.

В зависимости от выбранного направления деятельности предприятия разработка плана начинается с производственной программы (растениеводству в случае самостоятельной заготовки кормовой базы, кролиководству и(или) производства конструкций и комплектующих).

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

Здесь отражаются севообороты, система семеноводства, внесение удобрений, обработка почвы, системы ухода за растениями, борьбы с сорняками и т.д. При необходимости разрабатываются мероприятия по улучшению и повышению продуктивности природных кормовых угодий.

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

При производстве конструкций и комплектующих М2001-М2003 для расчёта себестоимости используют исходные данные необходимых материалов по ценам отдельно взятого конкретного региона (табл. 5.0).

Если основной товарной продукцией является *продукция кролиководства* разработку раздела «Производственный план» (табл. 5.1) целесообразно начать с расчета потребности животных в кормах (табл. 5.2).

Таблица 5.0.

Исходные данные для расчёта стоимости 1-го яруса М2001-М2003

НАИМЕНОВАНИЕ	Единица измерения	НАИМЕНОВАНИЕ	Единица измерения
Мет.уголок 25x25x2,5	10м/п	Оцинк.бак 10-25л	1шт.
Мет.полоса 30x4	4м/п	Оцинк.сетка 20x20x1000	4,3м/п
Мет.профиль 20x20x1,5(2,5)	5м/п	Пласт.толстостен.канистра	2шт.
Полосовой мет.0,3(0,55)x20	72м/п	Сетка отсева 3x3x500	0,12м/п
Оцинк.лист 2000x1000x0,55	2шт.	Фанера 1525x1525x4	6шт.
Дверные пружины 3x20x300	2шт.	Доска калиброванная 90-40-20	318м/п
Заклёпки 3,2x10	84шт.	Клей морозо-влагостойкий	0,6кг
Электроды 3x250	4шт.	Грунтовка	0,8кг
Мет.пруток диаметром 10мм	1,5м/п	Растворитель	0,5л.
Отрезной и шлиф.круг	2шт.	Антикоррозийная мастика	1,7кг
Саморезы -80-40-20x3,5(4)мм	96шт.	Акриловая вододисперс.краска	8,2л.
Гвозди 40x3-16x1,5-25x1,5	4,9кг	Кровельное железо 2,5x1,3м	2шт.

(для расчёта полноценных шедовых систем результаты умножают на два)

Таблица 5.1.

Производственный план

Показатели	Единицы измерения	Предшествующие годы		Отчетный год		Планируемый год		
		1 год	2 год	план	факт (прогноз)	1 год	2 год	3 год
1. Площадь сельхозугодий,	га							
в том числе:								
- пашни								
- сенокосов								
- пастбищ								
2. Площадь посева	га							
- зерновых								

- картофеля								
- овощей								
3. Урожайность	ц/га							
- зерновых								
- картофеля								
- овощей								
4. Общее поголовье:	гол.							
Племенных особей								
Откорм на мясо								
Кол-во шкурок								
Численность за год	тыс. гол.							
5. Продуктивность								
- удой кроликов на мясо в год,	кг							
- кол-во шкурок для реализации (выделки)	гр							
- прирост поголовья	гол.							
- прирост живой массы кроликов за 3 месяца	шт.							
- прирост живой массы кроликов за 4,5 месяца	гр							
6. Себестоимость производства единицы продукции,	руб./кг							
- зерна								
- картофеля								
- овощей								
- мяса								
- шкурок	руб./ тыс. шт.							
- реализация живых кроликов , <i>в том числе</i>								
Племенных особей								
Подращенных								
Молодняка								
7. Затраты труда на производство единицы продукции:	чел.час/ кг							
- зерна								
- картофеля								
- овощей								
- содержание на племя								
- содержание на убой	чел.час/ тыс. шт.							
- убой и разделка продукции, <i>в том числе</i>								

ливер								
мясо								
шкурка								
8. Товарная продукция:	тыс. руб.							
9. Площадь предприятия								
в том числе:								
9.1. Участок деревообработки								
9.2. Участок металлообработки								
9.3. Участок окраски элементов								
9.4. Участок механо-сборочных работ								
9.5. Складские помещения								
9.6. Помещения административные								
10. Производство Мини-шедов и комплектующих								
в том числе:								
Системы для содержания								
Бункеры утилизации								
Бункеры для сена								
Бункеры для комбикорма								
Ящики для окрола								
Системы подачи воды								
Энергоносители и автоматизация								
Системы обогрева в зимний период								
10.1. Оказание платных услуг								

Таблица 5.2.

Исходные данные для расчёта поголовья в Мини-шедах М2001-М2003

НАИМЕНОВАНИЕ	Единица измерения
Среднее количество размещения кроликов в одном Мини-шеде	14x2=28
Средняя численность особей в плановом кол-ве (N) Мини-шедов	28x(N...)
Площадь размещения Мини-шедов с учётом походов (кв.м)	3,85x(N...)

Расход комбикорма на выращивание планового кол-ва (4,5 мес/кг)	11,6x(N...)
Расход сена на выращивание планового кол-ва особей (4,5 мес/кг)	6,2x(N...)
Средние трудозатраты на плановое выращивание особей (чел/час)	0,5x(N...)
Средний живой вес общего планового количества кроликов (кг)	4,2x(N...)
Средний вес тушек общего планового количества кроликов (кг)	2,35x(N...)
Производительность одного Мини-шеда за год (кол-во особей)	65,7
Плановая производительность хозяйства (кол-во кроликов за год)	65,7x(N...)
Средний вес тушек кроликов с одного Мини-шеда за год (158 кг)	65,7x2,35
Вес разделанных тушек с общего кол-ва Мини-шедов за год (тонн)	158x(N...)

(по другим видам кормов графы таблицы заполняются аналогично)

Планирование производственной программы по отраслям предполагает обоснование численности поголовья кроликов, продуктивности животных, показателей воспроизводства поголовья, объема производства продукции, ее товарность. Увязка производственных программ растениеводства и кролиководства осуществляется через кормовой план.

Вся расчетная информация по обоснованию производственных программ изготовления Мини-шедов, кролиководства и растениеводства приводится в приложениях (нормативы затрат, технологические карты).

В бизнес-плане должна найти отражение организация не только сельскохозяйственных отраслей, но и промышленных, подсобных и обслуживающих производств (автопарк, МТМ и т.д.).

В этом разделе плана отражается также схема внешних и внутренних производственных потоков, т.е. поставки материально-технических ресурсов, комбикормов, молодняка животных, производственные связи между подразделениями.

Завершается раздел оценкой издержек сельскохозяйственного производства (по статьям) и их динамика на перспективу (табл. 5.3-5.5).

Следует учесть: что расчет объема производства продукции и издержек производится: на первый год планового периода – помесячно, на второй – поквартально, на третий и последующие – в целом за год. Основной информационной базой для выполнения расчетов являются технологические карты по видам растениеводческой продукции и нормативы трудовых, материальных и денежных затрат при обслуживании всего поголовья.

Таблица 5.3.

**Структура себестоимости продукции растениеводства
(по основному виду продукции)**

Показатели	Предшествующие годы, руб/ц			Отчетный год		Планируемый год	
	1 год	2 год	3 год	руб. /кг	%	руб. /кг	%
Себестоимость зелёных кормов					100		100
в том числе							
- оплата труда с начислениями							
- семена и посадочный материал							
- удобрения и ядохимикаты							
- ГСМ							
- содержание основных средств							
- организация производства и управления							
- прочие затраты							

Аналогично составляется информация по себестоимости кормовой единицы, картофеля, овощей открытого и закрытого грунта.

Таблица 5.4.

**Структура себестоимости продукции кролиководства
(по основному виду продукции)**

Показатели	Предшествующие годы			Отчетный год		Планируемый год	
	1 год	2 год	3 год	руб/ кг	%	руб/ кг	%
Себестоимость мяса, <i>руб/кг</i>					100		100
в том числе							
- оплата труда с начислениями							
- корма							
в том числе собственные							
покупные							
- содержание основных средств							
в том числе амортизация							
текущий ремонт							
- электроэнергия							
- ГСМ							
- работы и услуги							
- организация производства							
- прочие затраты							

Аналогично составляется информация по себестоимости мяса КРС, свиней и птицы (в живой массе) и яйца.

Таблица 5.5.

Расчет потребности в персонале и заработной платы

Наименование категорий работников	Отчетный год			Планируемый год		
	Потреб- ность, чел.	средняя зароботна я плата, руб.	затраты на зароботную плату, руб.	потребность, чел.	средняя зароботная плата, руб.	затраты на зароботную плату, руб.
1. Рабочие основного производства						
2. Рабочие вспомогательн ого производства						
3. Рабочие обслуживающе го производства						
4. Специалисты и служащие						
Итого						

6. Финансовый план и стратегия финансирования.

Экономическая эффективность.

В этом разделе в стоимостном выражении *обобщаются* результаты принятых решений по предыдущим разделам бизнес-плана с целью - представить всю необходимую информацию, отражающую ожидаемые финансовые результаты деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Фактически он должен дать ответы на главные вопросы, волнующие как предпринимателя, так и тех, кому адресуется бизнес-план.

Именно из этого раздела инвесторы узнают о том, на какую прибыль они могут рассчитывать, а кредиторы – о способностях потенциального заемщика обслуживать долг.

Начинается раздел оценки финансовой деятельности предприятия с определения группы финансового состояния.

В соответствии с предлагаемой методикой необходимо рассчитать коэффициенты финансового и экономического состояния предприятия и определить меры по повышению эффективности его деятельности.

По этой методике, разработанной Всероссийским институтом аграрных проблем и информатики РАСХН (ВИАПИ), отдел по управлению госимуществом и реформированию организаций АПК проводит оценку всех предприятий АПК независимо от форм собственности, в результате которой предприятия АПК области распределяются на 5 групп:

- I - финансово благополучные;
- II – временно неплатежеспособные;
- III - неплатежеспособные, но есть возможность восстановления платежеспособности;
- IV – несостоятельные, но имеют ресурсы для эффективного ведения отдельных видов бизнеса;
- V - хозяйства с разваленной финансово-экономической системой.

I. Определение *1-й группы* (финансово благополучные хозяйства) производится по формуле:

$$K = KЗ/В,$$

где: В – выручка от реализации

БП – балансовая прибыль

КЗ – кредиторская задолженность

К – коэффициент

$$БП > 0 \quad K < 0,5$$

При положительной балансовой прибыли хозяйства, отношение кредиторской задолженности к выручке от реализации К (коэффициент) должен быть не более 0,5.

II. Определение *2-й группы* (временно неплатежеспособные) производится по формуле, но при следующих значениях:

$$БП > 0; \quad 0,5 < K < 1$$

$$БП < 0; \quad K < 0,5$$

При положительной балансовой прибыли отношение кредиторской задолженности к выручке от реализации К может быть больше 0,5 или меньше 1.

При отрицательной балансовой прибыли отношение кредиторской задолженности к выручке от реализации К должен быть меньше 0,5.

III. Определение *3-й группы* (неплатежеспособные) производится по формуле и при следующих значениях:

$$БП > 0; \quad 1 < K < 2$$

$$БП < 0; \quad 0,5 < K < 1$$

При положительной балансовой прибыли хозяйства отношение кредиторской задолженности к выручке от реализации К может быть больше одного, но меньше 2.

Все финансовые результаты первого года реализации проекта рекомендуется просчитывать ежемесячно, второго – поквартально, а третьего и последующих – по результатам года.

Раздел «Финансовый план» рекомендуется заканчивать определением **точки безубыточности, т.е. минимального объема продаж, при котором выручка от реализации конкретного вида продукции равна ее себестоимости, т.е. предприятие в этом случае не получает прибыли и не несет убытков.** При превышении этой критической точки предприятие начнет получать прибыль от реализации.

Точка безубыточности определяется по формуле:

$$A = \frac{\text{Совокупные постоянные издержки предприятия (по этому виду продукции)}}{\text{Цена единицы продукции - переменные издержки на единицу продукции}}$$

Такие расчеты целесообразно делать по каждому виду продукции, производимому предприятием и при различных вариантах цен.

Из формулы видно, что при росте постоянных расходов и уменьшении разницы в знаменателе увеличивается показатель минимально необходимого объема продаж товара.

Определяя стратегию финансирования необходимо дать ответы на следующие вопросы (табл. 6.2.):

1. Сколько необходимо средств для реализации проекта?
2. Из каких источников намечается получить эти средства и в какой форме?
3. Когда можно ожидать полного возврата вложенных средств и получение инвесторами дохода на них? Каким будет доход?

При ответе на второй вопрос важно сообщить потенциальным кредиторам и инвесторам, сколько денег предприниматель вложил в дело сам (от 20%, в отдельных случаях доля собственных средств в реализации проекта должна быть не менее 70%), а сколько рассчитывает получить в виде ссуды и кредитов за счет других источников.

Целесообразно учитывать, что использование кредитных ресурсов предпочтительнее для сельскохозяйственных проектов, связанных с расширением производства на успешных предприятиях.

В отличие от этого для проектов, связанных с созданием нового предприятия, предпочтительным источником финансирования может служить паевой и акционерный капитал.

Привлечение кредитов для таких проектов очень рискованно, так как для нового предприятия схема расчетов по кредитам может быть непосильной.

Ответ на третий вопрос связан с выполнением и включением в бизнес-план расчетов, позволяющих определить срок окупаемости инвестиций.

Таблица 6.2.

Потребность в инвестициях и источники финансирования планируемых мероприятий

Строительство и реконструкция производственных объектов

Тыс. рублей

Направления инвестиций	Всего,	в том числе: по источникам финансирования		
		собственные средства	заемные средства	привлеченные средства
Строительство				

Строительство и реконструкция производственных объектов

Тыс. рублей

Реконструкция				
ИТОГО:				

Приобретение техники и технологического оборудования

Тыс. рублей

Вид (марка) технических средств	Всего,	в том числе: по источникам финансирования			
		собственные средства	Целевые субсидии из средств областного бюджета	лизинг	кредиты банков
ИТОГО:					

Расчет возврата кредитных ресурсов

Вид кредитных ресурсов	Сумма всего, тыс. рублей	Планируемый год (и далее по годам)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Долгосрочный кредит													
Краткосрочный кредит													

При нестабильности экономической ситуации инвесторы отдают предпочтение проектам, обеспечивающим быструю окупаемость вложенных средств (табл. 6.3).

Таблица 6.3.

Эффективность мероприятий плана

Показатель	до внедрения	после внедрения
1. Объем товарной продукции, тыс. руб.		
2. Численность работников, человек		
3. Реализовано продукции в расчете на 1 работника, тыс. руб./чел.		
4. Реализация зерна, тонн		
5. Реализация мяса, тонн		
6. Выручка на 100 га сельхозугодий, тыс. руб.		
7. Прибыль на 100 га сельхозугодий, тыс. руб.		
8. Рентабельность, %		

Годовой экономический эффект – \mathcal{E}_e (экономия приведенных затрат в рублях) рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_e = (C_1 - C_2) \cdot B_2,$$

где C_1 и C_2 – себестоимость единицы продукции (работ, услуг) до и после внедрения мероприятия, руб.;

B_2 – годовой объем продукции (работ, услуг) после внедрения мероприятия в натуральном выражении – m, m^3, m и т.д.

При определении экономической целесообразности того или иного мероприятия необходимо учитывать время, за которое окупаются затраты на его внедрение.

Мероприятие считается экономически эффективным, если срок окупаемости единовременных затрат не выше нормативного.

Нормативный срок окупаемости (T_n) – 5 лет.

Срок окупаемости единовременных затрат (T_{ed}) определяется отношением единовременных затрат (Z_{ed}) (капитальные вложения) к годовой экономии от снижения себестоимости продукции:

$$T_{ed} = \frac{Z_{ed}}{(C_1 - C_2) \cdot B_2}$$

Z_{ed} – единовременные затраты, связанные с разработкой и внедрением мероприятия, рублей (капитальные вложения).

7. Организационный план.

В этом разделе целесообразно отразить информацию о лицах, ответственных за разработку концепции проекта и управление производственным и(или) сельскохозяйственным предприятием.

Для крупных производственных и(или) сельскохозяйственных организаций важно определить общую численность работников, их квалификацию. Разделить и делигировать обязанности специалистов, определить кто будет координировать и контролировать деятельность всех служб в процессе реализации проекта.

Организационная схема предприятия должна обеспечивать наиболее эффективное выполнение поставленных задач.

8. Юридический план.

Этот раздел имеет наибольшее значение для вновь создаваемых предприятий. Особое внимание обращается на выбор организационно-правовой формы.

Кроме того, для уже действующих предприятий указываются все законодательные и нормативные акты, регулирующие деятельность предприятий.

9. Оценка рисков, управление непредвиденными ситуациями.

Инвесторы и кредиторы придают большое значение оценке рисков, чувствительности проекта к изменяющимся условиям среды. Поэтому при разработке бизнес-плана целесообразно

указать состав возможных рисков и какие потери при их наступлении могут произойти, по каким видам рисков и на какую сумму следует застраховать имущество предприятия.

В этом же разделе указываются организации, с которыми заключены и(или) планируется заключить договоры на страхование и на какие суммы.

10. Календарный план производства и(или) ввода в эксплуатацию.