АНДРЕЙ БЕСЕДИН

ПРИБЫЛЬНАЯ ФЕРМА С НУЛЯ

ПОШАГОВЫЙ БИЗНЕС-ПЛАН



Андрей Беседин

Прибыльная ферма с нуля

«Автор»
2026

Беседин А.

Прибыльная ферма с нуля / А. Беседин — «Автор», 2026

Вы могли заметить, что многие мечты о собственной ферме разбиваются о суровую реальность уже в первый сезон. Что происходит, когда энтузиазм сталкивается с нехваткой оборотных средств, непредсказуемой погодой и отсутствием каналов сбыта? Эта книга станет вашей надежной дорожной картой в мире сельского бизнеса. Потому что успешное хозяйство начинается не с покупки семян, а с трезвого математического расчета. Чем больше внимания вы уделите планированию на старте, тем больше прибыли и спокойствия получите в сезон. Можете ли вы представить, как уверенно презентуете свой проект инвестору или банку, опираясь на точные цифры? Внутри вы можете обнаружить готовые инструменты для старта и развития дела.И что лучше всего — нет необходимости в том, чтобы учиться на собственных дорогостоящих ошибках. Рано или поздно каждый владелец земли приходит к системному управлению, не так ли? Вы бы предпочли действовать наугад или начать строить доходную ферму по четкому плану уже сегодня?

© Беседин А., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Уведомление об ответственности 5
Введение 6
Глава 1. Что такое бизнес-план? 7
Что можно проверить с помощью бизнес-плана 8
1. Базовая структура бизнес-плана 9
2. Виды бизнес-планов 10
Конец ознакомительного фрагмента. 11

Андрей Беседин
Прибыльная ферма с нуля

Уведомление об ответственности

Информация, представленная в настоящем издании, предназначена исключительно для образовательных и справочных целей. Она не заменяет собой профессиональную финансовую, юридическую, налоговую, агрономическую или ветеринарную консультацию.

Материалы собраны из источников, которые автор считает надёжными, и изложены максимально точно в соответствии с его профессиональным опытом. Тем не менее автор не даёт абсолютных гарантий применимости приведённых расчётов ко всем регионам и климатическим зонам без учёта местной специфики. При принятии инвестиционных решений, оформлении кредитов, получении государственных субсидий или применении агротехнических приёмов рекомендуется проконсультироваться с профильными специалистами.

Используя материалы данного издания, читатель принимает на себя все предпринимательские и финансовые риски, связанные с реализацией сельскохозяйственных и коммерческих проектов.

Введение

Опыт работы на земле помогает понять, что можно вырастить и как организовать хозяйство. При запуске фермы к этим вопросам добавляются финансовые. Сколько денег понадобится, чтобы начать работу и покрыть расходы до первых поступлений от покупателей? При каких ценах и объёмах продаж хозяйство сможет стабильно получать прибыль? Если вы планируете заняться органическим земледелием или выпускать нишевую продукцию, эти вопросы тоже нужно решить до первых вложений. Начните с бизнес-плана.

Сначала оцените спрос и ёмкость рынка. Выясните, кто готов покупать вашу продукцию, в каком количестве и по какой цене. Затем опишите, кто будет вести хозяйство, что вы собираетесь производить и по какой технологии. Определите, когда сможете начать производство, как будете хранить продукцию и доставлять её покупателям. На этой основе составьте график работ, рассчитайте затраты и сопоставьте их с ожидаемой выручкой. По расчётам можно оценить, как изменится прибыль, если закупочная цена упадёт или на производство придётся потратить больше, чем вы предусмотрели.

В первом бизнес-плане определите, чего хотите добиться в ближайший сезон и к какому результату рассчитываете прийти через несколько лет. Допустим, вы хотите стать органической фермой № 1 в регионе. Уточните, по каким показателям будете судить о результате и какие ресурсы вам понадобятся. Для этого ответьте на пять вопросов:

За сколько лет вы рассчитываете выйти на намеченные показатели?

Какой годовой выручки и какой чистой прибыли вы хотите добиться?

Сколько постоянных и сезонных работников вам понадобится?

Какие культуры вы будете выращивать или какие направления животноводства выберете?

Как вы будете действовать в случае неурожая, засухи или резкого падения закупочных цен?

Запишите ответы и проверьте, сходятся ли между собой производственный план, график поставок и бюджет. Например, от выбора культур зависит, когда предстоит собирать урожай, сколько людей потребуется на уборку и когда покупатели смогут получить продукцию. Если за работу нужно заплатить раньше, чем поступит оплата за урожай, предусмотрите эту сумму в бюджете заранее. Так вы сможете понять, хватит ли денег на сезон и какие решения стоит пересмотреть до запуска хозяйства.

Глава 1. Что такое бизнес-план?

Бизнес-план помогает проверить, можно ли запустить хозяйство и вести его с прибылью при тех ресурсах, которыми вы располагаете. Для этого нужно связать решения о производстве, продажах и финансах. Если вы планируете выращивать ягоды, в расчётах должны сойтись объём урожая, возможности сбыта и расходы на сбор и доставку. Если какую-то часть урожая вы рассчитываете продать через магазины, укажите, на какие объёмы и сроки оплаты вы ориентируетесь. Так у каждого решения в плане появляются срок, бюджет и условия, при которых оно выполнимо.

К плану стоит возвращаться по мере работы. Допустим, вы рассчитывали начать отгрузки в определённом месяце, а запуск производства сдвинулся. Тогда нужно пересмотреть и график поставок, и прогноз поступлений. Если изменились цены, спрос или цели хозяйства, проверьте, какие ещё разделы затронут эти изменения. Так, решение увеличить объём производства может потребовать другого графика работ, дополнительных расходов и новых покупателей.

Если вы впервые работаете в выбранной отрасли, начните с упрощённого технико-экономического обоснования (ТЭО). В нём можно оценить стартовые затраты, проверить, какие ресурсы уже есть, и выделить предположения, от которых сильнее всего зависит результат. Например, если расчёт окупается при определённом объёме продаж, сначала выясните, сможете ли вы найти покупателей на этот объём. Когда появятся первые данные о производстве и сбыте, на них можно будет опереться при подготовке полноценного бизнес-плана.

На подготовку расчётов легко потратить больше времени, чем требует решение. Чтобы этого избежать, заранее определите, какие сведения вам нужны до старта, а какие можно уточнить в ходе работы. Если неизвестно, хватит ли средств на запуск, вернитесь к бюджету и проверьте самые крупные статьи. Если главный вопрос в том, сколько продукции готовы покупать, обсудите с покупателями объёмы, цену и условия поставки. Такая проверка помогает понять, какие предположения уже достаточно обоснованы и что нужно уточнить перед следующим шагом.

Полноценный бизнес-план пригодится в нескольких ситуациях:

При запуске хозяйства с нуля. Соберите в одном документе расчёт вложений, график работ и прогноз продаж. Это поможет понять, сколько средств потребуется до первых поступлений.

При выходе на новый рынок или запуске нового продукта. Оцените спрос, возможности производства и расходы на запуск. Проверьте, сможет ли действующее хозяйство выделить на новое направление людей, оборудование и деньги.

При подготовке и продаже франшизы. Опишите, как устроен бизнес, какие ресурсы потребуются партнёру и на каких предположениях основаны расчёты для новой площадки.

При продаже действующего бизнеса. Покажите покупателю, за счёт чего хозяйство получает выручку, какие расходы несёт и на чём основаны планы дальнейшего развития.

Что можно проверить с помощью бизнес-плана

Любой прогноз опирается на предположения. Вы закладываете в расчёт определённую урожайность, цену реализации и объём продаж. Банк или инвестор может оценить эти предположения иначе, особенно если по ним пока мало данных. При рассмотрении заявки на кредит значение имеет и то, чем вы можете обосновать прогноз. Поэтому полезно указывать, откуда взялась каждая существенная цифра и какие данные ещё предстоит получить.

Для владельца хозяйства план нужен с самого начала, даже если проект финансируется собственными средствами. По нему можно увидеть, где хозяйство особенно уязвимо. Например, если основную часть выручки должен принести один покупатель, проверьте, что произойдёт при сокращении заказа. Если поступления ожидаются после окончания сезона, посчитайте, хватит ли денег на оплату работ и текущие расходы до этого момента. По результатам такой проверки вы сможете решить, стоит ли менять сроки запуска, объём вложений или условия продаж.

Если вы готовите проект для получения банковского кредита (например, в Сбербанке, ВТБ, Россельхозбанке или Альфа-Банке) либо претендуете на государственную поддержку (грант «Агростартап», субсидии Минсельхоза, льготное финансирование), любительского расчёта в тетради будет недостаточно. Банки и фонды проверяют проекты по жёстким методикам верификации, требуя расчёта показателей эффективности (NPV, IRR, срок окупаемости) и анализа чувствительности.

1. Базовая структура бизнес-плана

Чтобы по бизнес-плану можно было оценить проект, в нём стоит раскрыть пять вопросов:

Чего вы хотите добиться? Укажите цели хозяйства, сроки и показатели, по которым будете оценивать результат.

Почему вы считаете цели достижимыми? Объясните, на каких данных и предположениях основана ваша оценка и при каких условиях расчёт сходится.

Что нужно сделать? Опишите порядок работ, сроки и затраты по основным этапам.

Кто купит продукцию? Приведите данные о спросе и конкурентах. Объясните, почему покупатель может выбрать ваше предложение.

На какие ресурсы вы опираетесь? Укажите, что уже есть у хозяйства, чего пока не хватает и кто будет отвечать за управление и выполнение работ.

Саму работу над планом можно выстроить в следующем порядке:

Сформулируйте идею проекта и определите, каким вы хотите видеть хозяйство через несколько лет.

Изучите рынок. Уточните, кто покупает такую продукцию, по каким ценам она продаётся и как меняется спрос в течение года.

Определите ассортимент, способы продвижения и каналы продаж.

Опишите, как будет устроено хозяйство, какие работы предстоит выполнять и кто за них отвечает.

Обсудите проект с опытными специалистами отрасли. Выясните, какие предположения им кажутся спорными и что можно проверить до запуска.

Подготовьте финансовый расчёт. Оцените, сколько денег потребуется на запуск и текущую работу и при каких условиях проект сможет приносить прибыль.

Определите, требуется ли внешнее финансирование. Если требуется, уточните сумму, назначение средств и сроки, к которым они понадобятся.

Обновляйте план по мере появления фактических данных. Когда начнутся продажи, сравнивайте прогноз с результатами и разбирайте причины отклонений.

2. Виды бизнес-планов

Формат зависит от того, кто будет читать документ и какое решение ему предстоит принять. Собственнику, который проверяет идею нового хозяйства, важно понять, сколько денег нужно на запуск и при каких условиях проект окупится. Партнёру понадобятся сведения о его роли и ресурсах, которые ему предстоит вложить. Для банка состав документа определяют требования к заявке и расчётам.

Перед тем как выбрать шаблон, ответьте на пять вопросов:

Для кого вы готовите план — для себя, партнёров, инвестора или банка?

Понадобится ли внешнее финансирование?

Сколько времени у вас есть на подготовку документа?

Какую потребность покупателя закрывает ваш продукт?

Чем ваше предложение отличается от того, что уже есть на рынке?

В зависимости от задачи выбирают один из шести форматов:

Стандартный бизнес-план. Его готовят для инвестора, банка или стратегического партнёра. В него входят резюме проекта, описание компании и продукции, анализ рынка и конкурентов, планы производства и продаж, а также подробная финансовая модель. Читатель должен иметь возможность проследить, на каких данных основан прогноз и как из них получены итоговые цифры.

Краткий план запуска. В начале работы его можно подготовить в форме упрощённого ТЭО. В таком документе достаточно описать идею, оценить стартовые затраты, наметить сроки и бюджеты основных этапов и перечислить предположения, которые ещё нужно проверить. Формат удобен, когда вы хотите оценить проект до подготовки подробной модели или заявки на финансирование.

Одностраничный бизнес-план. В нём кратко описывают продукт, целевой рынок, этапы запуска и прогноз выручки. Его удобно использовать для первого разговора с партнёром или инвестором. Если документ готовят специально для знакомства инвестора с проектом, его можно оформить как инвестиционный тизер.

Внутренний план. Его используют собственники и сотрудники, отвечающие за работу хозяйства. В нём фиксируют общие задачи, показатели и распределение ресурсов. Подробные сведения об отрасли и рынке включают в той мере, в какой они влияют на решения команды.

Операционный план. По нему организуют текущую работу. В нём указывают, какие работы предстоят в ближайший период, кто их выполняет и к какому сроку. С графиком работ сверяют план движения денежных средств, чтобы понимать, когда понадобятся деньги и какие поступления ожидаются к этому моменту.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.