

FiBL



ПРЕЗЕНТАЦІЯ ТИПОВОГО БІЗНЕС-ПЛАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КООПЕРАТИВУ З ЗАГОТІВЛІ ТА ПЕРЕРОБКИ МОЛОКА

Василь Павлишинець
дорадник Національної асоціації
сільськогосподарських дорадчих
служб України

ПРО ЩО БУДЕМО ГОВОРИТИ:

Етапи створення сільськогосподарського кооперативу

Бізнес-план сільськогосподарського кооперативу (його зміст та значення на етапі створення кооперативу)

Бізнес-план сільськогосподарського кооперативу в форматі Excel

ЗАКОНОДАВСТВО:

**ЗАКОН УКРАЇНИ № 1087-IV ВІД 10.07.2003 РОКУ
"ПРО КООПЕРАЦІЮ"**

**ЗАКОН УКРАЇНИ № 819-IX ВІД 21.07.2020 РОКУ
"ПРО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ КООПЕРАЦІЮ"**

ЕТАПИ СТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КООПЕРАТИВУ

ФОРМУВАННЯ ІНІЦІАТИВНОЇ ГРУПИ

Ініціативна група – це сільськогосподарські виробники (фізичні і юридичні особи), які мають намір створити кооператив для вирішення спільних проблем.

Очолювати групу має особа, яка є лідером і користується довірою інших виробників.

Головним завданням ініціативної групи є визначення ідеї створення кооперативу, мети та напрямків діяльності кооперативу, розробка проекту, бізнес-плану діяльності, Статуту, проведення Установчих зборів та державної реєстрації кооперативу.

Ініціативна група приймає Протокол про наміри, в якому зазначаються види діяльності кооперативу, зобов'язання членів групи на етапах створення кооперативу, терміни реалізації етапів по створенню кооперативу.



РОЗРОБКА ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВУ

Проект – це документ, в якому визначені цілі, мета та види діяльності кооперативу, шляхи і засоби реалізації мети, фінансові та майнові аспекти діяльності кооперативу.

Проект дає розуміння про потенційну кількість членів кооперативу, які ресурси вони можуть вкласти в кооператив і які зобов'язання готові взяти на себе, чи готові, в разі необхідності, до залучення зовнішніх запозичень та забезпечення гарантій по таким запозиченням.

В майбутньому цей документ буде основою Статуту, Правил внутрішньогосподарської діяльності кооперативу, бізнес-плану.

ЕТАПИ СТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КООПЕРАТИВУ

ФОРМУВАННЯ ІНІЦІАТИВНОЇ ГРУПИ

Ініціативна група – це сільськогосподарські виробники (фізичні і юридичні особи), які мають намір створити кооператив для вирішення спільних проблем.

Очолювати групу має особа, яка є лідером і користується довірою інших виробників.

Головним завданням ініціативної групи є визначення ідеї створення кооперативу, мети та напрямків діяльності кооперативу, розробка проєкту, бізнес-плану діяльності, Статуту, проведення Установчих зборів та державної реєстрації кооперативу.

Ініціативна група приймає Протокол про наміри, в якому зазначаються види діяльності кооперативу, зобов'язання членів групи на етапах створення кооперативу, терміни реалізації етапів по створенню кооперативу.



РОЗРОБКА ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВУ

Проєкт – це документ, в якому визначені цілі, мета та види діяльності кооперативу, шляхи і засоби реалізації мети, фінансові та майнові аспекти діяльності кооперативу.

Проєкт дає розуміння про потенційну кількість членів кооперативу, які ресурси вони можуть вкласти в кооператив і які зобов'язання готові взяти на себе, чи готові, в разі необхідності, до залучення зовнішніх заборгованих та забезпечення гарантій по таким заборгованим.

В майбутньому цей документ буде основою Статуту, Правил внутрішньогосподарської діяльності кооперативу, бізнес-плану.



ВИЗНАЧЕННЯ НАЙМЕНУВАННЯ ТА ЮРИДИЧНОЇ АДРЕСИ КООПЕРАТИВУ

Найменування юридичної особи повинно містити інформацію про її організаційно-правову форму, власну назву та може містити інформацію про вид діяльності.

Юридична адреса — це місцезнаходження кооперативу, яке вказується в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців на етапі створення та державної реєстрації.

Юридичною адресою кооперативу може бути:

- фактична адреса місцезнаходження офісу чи виробничого приміщення (власного чи орендованого),
- місце реєстрації одного із членів кооперативу.

ЕТАПИ СТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КООПЕРАТИВУ

РОЗРОБКА ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВУ

—

Проєкт – це документ, в якому визначені цілі, мета та види діяльності кооперативу, шляхи і засоби реалізації мети, фінансові та майнові аспекти діяльності кооперативу.

Проєкт дає розуміння про потенційну кількість членів кооперативу, які ресурси вони можуть вкласти в кооператив і які зобов'язання готові взяти на себе, чи готові, в разі необхідності, до залучення зовнішніх запозичень та забезпечення гарантій на таким запозиченням.

В майбутньому цей документ буде основою Статуту, Правил внутрішньогосподарської діяльності кооперативу, бізнес-плану.



ВИЗНАЧЕННЯ НАЙМЕНУВАННЯ ТА ЮРИДИЧНОЇ АДРЕСИ КООПЕРАТИВУ

—

Найменування юридичної особи повинно містити інформацію про її організаційно-правову форму, власну назву та може містити інформацію про вид діяльності.

Юридична адреса — це місцезнаходження кооперативу, яке вказується в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців на етапі створення та державної реєстрації.

Юридичною адресою кооперативу може бути:

- фактична адреса місцезнаходження офісу чи виробничого приміщення (власного чи орендованого),
- місце реєстрації одного із членів кооперативу.



ПІДГОТОВКА СТАТУТУ КООПЕРАТИВУ

—

Статут є основним установчим документом сільськогосподарського кооперативу, що регулює його діяльність. Вимоги до Статуту сільськогосподарського кооперативу визначені Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію".

Під час підготовки Статуту, необхідно визначитися, чи сільськогосподарський кооператив буде працювати з метою отримання прибутку, чи без мети отримання прибутку.

Може бути розроблений як індивідуальний статут, який має відповідати вимогам законодавства, так і використаний примірний статут, який затверджений Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження модельних статутів сільськогосподарського кооперативу».

ЕТАПИ СТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КООПЕРАТИВУ

ВИЗНАЧЕННЯ НАЙМЕНУВАННЯ ТА ЮРИДИЧНОЇ АДРЕСИ КООПЕРАТИВУ

Найменування юридичної особи повинно містити інформацію про її організаційно-правову форму, власну назву та може містити інформацію про вид діяльності.

Юридична адреса — це місцезнаходження кооперативу, яке вказується в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців на етапі створення та державної реєстрації.

Юридичною адресою кооперативу може бути:

- фактична адреса місцезнаходження офісу чи виробничого приміщення (власного чи орендованого),
- місце реєстрації одного із членів кооперативу.



ПІДГОТОВКА СТАТУТУ КООПЕРАТИВУ

Статут є основним установчим документом сільськогосподарського кооперативу, що регулює його діяльність. Вимоги до Статуту сільськогосподарського кооперативу визначені Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію».

Під час підготовки Статуту, необхідно визначитися, чи сільськогосподарський кооператив буде працювати з метою отримання прибутку, чи без мети отримання прибутку.

Може бути розроблений як індивідуальний статут, який має відповідати вимогам законодавства, так і використаний примірний статут, який затверджений Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження модельних статутів сільськогосподарського кооперативу».



ПІДГОТОВКА ПРАВИЛ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВУ

Правила внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського кооперативу є нормативним документом кооперативу, який встановлює механізм та способи реалізації положень статуту кооперативу з урахуванням особливостей його господарської діяльності. Вимоги до Правил визначені Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію».

Можна використовувати Примірні Правила, які затверджені Наказом Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України «Про затвердження Примірних правил внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського кооперативу».

Правила мають бути чіткими, зрозумілими і реальними. Саме від дотримання членами вимог Правил залежить успішність діяльності кооперативу.

ЕТАПИ СТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КООПЕРАТИВУ

ПІДГОТОВКА СТАТУТУ КООПЕРАТИВУ

Статут є основним установчим документом сільськогосподарського кооперативу, що регулює його діяльність. Вимоги до Статуту сільськогосподарського кооперативу визначені Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію".

Під час підготовки Статуту, необхідно визначитися, чи сільськогосподарський кооператив буде працювати з метою отримання прибутку, чи без мети отримання прибутку.

Може бути розроблений як індивідуальний статут, який має відповідати вимогам законодавства, так і використаний примірний статут, який затверджений Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження модельних статутів сільськогосподарського кооперативу».



ПІДГОТОВКА ПРАВИЛ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВУ

Правила внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського кооперативу є нормативним документом кооперативу, який встановлює механізм та способи реалізації положень статуту кооперативу з урахуванням особливостей його господарської діяльності. Вимоги до Правил визначені Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію".

Можна використовувати Примірні Правила, які затверджені Наказом Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України "Про затвердження Примірних правил внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського кооперативу".

Правила мають бути чіткими, зрозумілими і реальними. Саме від дотримання членами вимог Правил залежить успішність діяльності кооперативу.



РОЗРОБКА БІЗНЕС- ПЛАНУ КООПЕРАТИВУ

Бізнес-план – це поглиблене відображення проєкту розвитку кооперативу, який містить детальний опис самого кооперативу, внутрішнього і ринкового середовища, ресурсів та системи управління, необхідної для досягнення поставленої мети.

На етапі створення кооперативу розробляють спрощений бізнес-план, так як не всі дані ще відомі. Розширений бізнес-план можна розробляти починаючи з другого року діяльності, коли вже кооператив набув певного досвіду та має вже реальні вихідні дані.

ЕТАПИ СТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КООПЕРАТИВУ

ПІДГОТОВКА ПРАВИЛ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВУ

Правила внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського кооперативу є нормативним документом кооперативу, який встановлює механізм та способи реалізації положень статуту кооперативу з урахуванням особливостей його господарської діяльності. Вимоги до Правил визначені Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію".

Можна використовувати Примірні Правила, які затверджені Наказом Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України "Про затвердження Примірних правил внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського кооперативу".

Правила мають бути чіткими, зрозумілими і реальними. Саме від дотримання членами вимог Правил залежить успішність діяльності кооперативу.



РОЗРОБКА БІЗНЕС- ПЛАНУ КООПЕРАТИВУ

Бізнес-план – це поглиблене відображення проекту розвитку кооперативу, який містить детальний опис самого кооперативу, внутрішнього і ринкового середовища, ресурсів та системи управління, необхідної для досягнення поставленої мети.

На етапі створення кооперативу розробляють спрощений бізнес-план, так як не всі дані ще відомі. Розширений бізнес-план можна розробляти починаючи з другого року діяльності, коли вже кооператив набув певного досвіду та має вже реальні вихідні дані.



ПІДГОТОВКА І ПРОВЕДЕННЯ УСТАНОВЧИХ ЗБОРІВ КООПЕРАТИВУ

Рішення про створення кооперативу приймається установчими зборами кооперативу. Проекти установчих документів завчасно роздаються учасникам для ознайомлення.

Засновниками кооперативу можуть бути як фізичні так і юридичні особи, які є сільськогосподарськими виробниками. Для утворення кооперативу достатньо три засновники.

Рішення установчих зборів про утворення сільськогосподарського кооперативу оформлюється протоколом.

До протоколу обов'язково додається реєстр осіб, які брали участь в установчих зборах. Дані про фізичну особу засвідчуються її особистим підписом, а про юридичну особу - підписом її уповноваженого представника, який діє на підставі довіреності.

ЕТАПИ СТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КООПЕРАТИВУ

РОЗРОБКА БІЗНЕС- ПЛАНУ КООПЕРАТИВУ

Бізнес-план – це поглиблене відображення проєкту розвитку кооперативу, який містить детальний опис самого кооперативу, внутрішнього і ринкового середовища, ресурсів та системи управління, необхідної для досягнення поставленої мети.

На етапі створення кооперативу розробляють спрощений бізнес-план, так як не всі дані ще відомі. Розширений бізнес-план можна розробляти починаючи з другого року діяльності, коли вже кооператив набув певного досвіду та має вже реальні вихідні дані.



ПІДГОТОВКА І ПРОВЕДЕННЯ УСТАНОВЧИХ ЗБОРІВ КООПЕРАТИВУ

Рішення про створення кооперативу приймається установчими зборами кооперативу. Проєкти установчих документів завчасно роздаються учасникам для ознайомлення.

Засновниками кооперативу можуть бути як фізичні так і юридичні особи, які є сільськогосподарськими виробниками. Для утворення кооперативу достатньо три засновники.

Рішення установчих зборів про утворення сільськогосподарського кооперативу оформлюється протоколом.

До протоколу обов'язково додається реєстр осіб, які брали участь в установчих зборах. Дані про фізичну особу засвідчуються її особистим підписом, а про юридичну особу - підписом її уповноваженого представника, який діє на підставі довіреності.



ДЕРЖАВНА РЕЄСТРАЦІЯ КООПЕРАТИВУ

Сільськогосподарський кооператив підлягає державній реєстрації протягом 60 днів з дня проведення установчих зборів.

Перелік документів для державної реєстрації юридичної особи у вигляді кооперативу визначений Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань".

Суб'єктом державної реєстрації може бути:

- виконавчий орган місцевої ради, який набув повноважень з державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, у разі прийняття відповідною радою такого рішення;
- державний реєстратор;
- нотаріус.

ЕТАПИ СТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КООПЕРАТИВУ

ПІДГОТОВКА І ПРОВЕДЕННЯ УСТАНОВЧИХ ЗБОРІВ КООПЕРАТИВУ

Рішення про створення кооперативу приймається установчими зборами кооперативу. Проекти установчих документів завчасно роздаються учасникам для ознайомлення.

Засновниками кооперативу можуть бути як фізичні так і юридичні особи, які є сільськогосподарськими виробниками. Для утворення кооперативу достатньо три засновники.

Рішення установчих зборів про утворення сільськогосподарського кооперативу оформлюється протоколом.

До протоколу обов'язково додається реєстр осіб, які брали участь в установчих зборах. Дані про фізичну особу засвідчуються її особистим підписом, а про юридичну особу - підписом її уповноваженого представника, який діє на підставі довіреності.



ДЕРЖАВНА РЕЄСТРАЦІЯ КООПЕРАТИВУ

Сільськогосподарський кооператив підлягає державній реєстрації протягом 60 днів з дня проведення установчих зборів.

Перелік документів для державної реєстрації юридичної особи у вигляді кооперативу визначений Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань".

Суб'єктом державної реєстрації може бути:

- виконавчий орган місцевої ради, який набув повноважень з державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, у разі прийняття відповідною радою такого рішення;
- державний реєстратор;
- нотаріус.



ПІСЛЯРЕЄСТРАЦІЙНІ ПРОЦЕДУРИ

Взяття кооперативу на облік в Державній податковій службі

Реєстрація платником єдиного соціального внеску

Відкриття банківського рахунку

Виготовлення печатки

ФОРМУВАННЯ ІНІЦІАТИВНОЇ ГРУПИ

Ініціативна група – це сільськогосподарські виробники (фізичні і юридичні особи), які мають намір створити кооператив для вирішення спільних проблем.

Очолювати групу має особа, яка є лідером і користується довірою інших виробників.

Головним завданням ініціативної групи є визначення ідеї створення кооперативу, мети та напрямків діяльності кооперативу, розробка проєкту, бізнес-плану діяльності, Статуту, проведення Установчих зборів та державної реєстрації кооперативу.

Ініціативна група приймає Протокол про наміри, в якому зазначаються види діяльності кооперативу, зобов'язання членів групи на етапах створення кооперативу, терміни реалізації етапів по створенню кооперативу.

РОЗРОБКА ПРОЄКТУ СТВОРЕННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВУ

Проєкт – це документ, в якому визначені цілі, мета та види діяльності кооперативу, шляхи і засоби реалізації мети, фінансові та майнові аспекти діяльності кооперативу.

Проєкт дає розуміння про потенційну кількість членів кооперативу, які ресурси вони можуть вкласти в кооператив і які зобов'язання готові взяти на себе, чи готові, в разі необхідності, до залучення зовнішніх запозичень та забезпечення гарантій по таким запозиченням.

В майбутньому цей документ буде основою Статуту, Правил внутрішньогосподарської діяльності кооперативу, бізнес-плану.

ВИЗНАЧЕННЯ НАЙМЕНУВАННЯ ТА ЮРИДИЧНОЇ АДРЕСИ КООПЕРАТИВУ

Найменування юридичної особи повинно містити інформацію про її організаційно-правову форму, власну назву та може містити інформацію про вид діяльності.

Юридична адреса — це місцезнаходження кооперативу, яке вказується в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців на етапі створення та державної реєстрації.

Юридичною адресою кооперативу може бути:

- фактична адреса місцезнаходження офісу чи виробничого приміщення (власного чи орендованого),
- місце реєстрації одного із членів кооперативу.

ПІДГОТОВКА СТАТУТУ КООПЕРАТИВУ

Статут є основним установчим документом сільськогосподарського кооперативу, що регулює його діяльність. Вимоги до Статуту сільськогосподарського кооперативу визначені Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію".

Під час підготовки Статуту, необхідно визначитися, чи сільськогосподарський кооператив буде працювати з метою отримання прибутку, чи без мети отримання прибутку.

Може бути розроблений як індивідуальний статут, який має відповідати вимогам законодавства, так і використаний примірний статут, який затверджений Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження модельних статутів сільськогосподарського кооперативу».

ПІДГОТОВКА ПРАВИЛ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КООПЕРАТИВУ

Правила внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського кооперативу є нормативним документом кооперативу, який встановлює механізм та способи реалізації положень статуту кооперативу з урахуванням особливостей його господарської діяльності. Вимоги до Правил визначені Законом України "Про сільськогосподарську кооперацію".

Можна використовувати Примірні Правила, які затверджені Наказом Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України "Про затвердження Примірних правил внутрішньогосподарської діяльності сільськогосподарського кооперативу".

Правила мають бути чіткими, зрозумілими і реальними. Саме від дотримання членами вимог Правил залежить успішність діяльності кооперативу.

РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ КООПЕРАТИВУ

Бізнес-план – це поглиблене відображення проєкту розвитку кооперативу, який містить детальний опис самого кооперативу, внутрішнього і ринкового середовища, ресурсів та системи управління, необхідної для досягнення поставленої мети.

На етапі створення кооперативу розробляють спрощений бізнес-план, так як не всі дані ще відомі. Розширений бізнес-план можна розробляти починаючи з другого року діяльності, коли вже кооператив набув певного досвіду та має вже реальні вихідні дані.

ПІДГОТОВКА І ПРОВЕДЕННЯ УСТАНОВЧИХ ЗБОРІВ КООПЕРАТИВУ

Рішення про створення кооперативу приймається установчими зборами кооперативу. Проекти установчих документів завчасно роздаються учасникам для ознайомлення.

Засновниками кооперативу можуть бути як фізичні так і юридичні особи, які є сільськогосподарськими виробниками. Для утворення кооперативу достатньо три засновники.

Рішення установчих зборів про утворення сільськогосподарського кооперативу оформлюється протоколом.

До протоколу обов'язково додається реєстр осіб, які брали участь в установчих зборах. Дані про фізичну особу засвідчуються її особистим підписом, а про юридичну особу - підписом її уповноваженого представника, який діє на підставі довіреності.

ДЕРЖАВНА РЕЄСТРАЦІЯ КООПЕРАТИВУ

Сільськогосподарський кооператив підлягає державній реєстрації протягом 60 днів з дня проведення установчих зборів.

Перелік документів для державної реєстрації юридичної особи у вигляді кооперативу визначений Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань".

Суб'єктом державної реєстрації може бути:

- виконавчий орган місцевої ради, який набув повноважень з державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців, у разі прийняття відповідною радою такого рішення;
- державний реєстратор;
- нотаріус.

ПІСЛЯРЕЄСТРАЦІЙНІ ПРОЦЕДУРИ

Взяття кооперативу на облік в Державній податковій службі

Реєстрація платником єдиного соціального внеску

Відкриття банківського рахунку

Виготовлення печатки

НЕОБХІДНІСТЬ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Члени кооперативу

можуть зрозуміти доцільність членства в кооперативі, свої перспективи і завдання

Керівництво кооперативу

може проаналізувати ідеї на їх реалістичність та перспективність, визначити розмір вкладів, внесків тощо

Партнери кооперативу

можуть проаналізувати доцільність інвестицій в кооператив

ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ



анкетування
особистих
господарств

установчі
документи
кооперативу



досвід залучених
консультантів
та членів
кооперативу

нормативні
довідники



маркетингові
дослідження

технологічні
карти
виробництва
продукції



Резюме

Опис продукції чи послуги

Маркетинговий план

Виробничий план

План по персоналу

Організаційний план

Фінансовий план

- ✓ Найважливіша частина бізнес-плану, яка заповнюється в самому кінці
- ✓ Містить ключові моменти кожного розділу бізнес-плану
- ✓ Має бути коротким і лаконічним - не більше двох сторінок
- ✓ Зацікавленість інвестора може напряму залежати від якості написання резюме

Резюме

Опис продукції чи послуги

Маркетинговий план

Виробничий план

План по персоналу

Організаційний план

Фінансовий план

- ✓ Потрібно надати характеристики продуктів, які будуть запропоновані на ринку
- ✓ Гарантії якості продуктів
- ✓ Переваги і вади власних продуктів порівняно з продуктами конкурентами
- ✓ Торговельна марка

Ви не зможете продавати продукт, в який не вірите

[Резюме](#)

[Опис продукції чи послуги](#)

Маркетинговий план

[Виробничий план](#)

[План по персоналу](#)

[Організаційний план](#)

[Фінансовий план](#)

[Ефективність діяльності](#)

- ✓ Опис ринкового середовища і тенденцій ринку у ніші
- ✓ Опис клієнтів. Хто купуватиме, скільки їх
- ✓ Опис конкурентів, як вони вже задовольняють потреби клієнтів, їхні сильні і слабкі сторони
- ✓ Сегментація ринку
- ✓ Як продукт буде задовольняти потреби цільового ринку
- ✓ Скільки будемо продавати і де
- ✓ Скільки буде коштувати продукт і чому
- ✓ Як буде доставлятися продукт до своїх клієнтів
- ✓ Як буде просуватися продукт на цільовий ринок
- ✓ Маркетингові витрати і витрати, пов'язані з продажем

[Резюме](#)

[Опис продукції чи послуги](#)

[Маркетинговий план](#)

Виробничий план

[План по персоналу](#)

[Організаційний план](#)

[Фінансовий план](#)

[Ефективність діяльності](#)

[SWOT-аналіз](#)

- ✓ Опис виробничого процесу кожного продукту, вимоги до якості матеріалів
- ✓ Необхідні приміщення, обладнання та техніка, їх технічні характеристики
- ✓ Шляхи здійснення контролю якості
- ✓ Потреба в матеріальних ресурсах в натуральному і грошовому виразі та шляхи їх постачання
- ✓ Розділ також має містити калькуляцію кожного продукту

[Резюме](#)

[Опис продукції чи послуги](#)

[Маркетинговий план](#)

[Виробничий план](#)

План по персоналу

[Організаційний план](#)

[Фінансовий план](#)

[Ефективність діяльності](#)

[SWOT-аналіз](#)

- ✓ Забезпеченість необхідним персоналом, його кваліфікаційні характеристики, з врахуванням вимог законодавства при роботі з певним обладнанням, шляхи добору персоналу
- ✓ Наявність посадових інструкцій
- ✓ Забезпечення техніки безпеки
- ✓ Витрати на оплату праці з нарахуваннями в розрізі кадрових одиниць та періодів
- ✓ Витрати на навчання та підвищення кваліфікації, страхування, відрядження тощо

[Резюме](#)

[Опис продукції чи послуги](#)

[Маркетинговий план](#)

[Виробничий план](#)

[План по персоналу](#)

Організаційний план

[Фінансовий план](#)

[Ефективність діяльності](#)

[SWOT-аналіз](#)

- ✓ Організаційна структура та структура управління кооперативом
- ✓ Юридичні аспекти відносин між кооперативом і членами, контрагентами
- ✓ Інформація про фінансові і матеріальні ресурси кооперативу, шляхи їх залучення

[Резюме](#)

[Опис продукції чи послуги](#)

[Маркетинговий план](#)

[Виробничий план](#)

[План по персоналу](#)

[Організаційний план](#)

Фінансовий план

[Ефективність діяльності](#)

[SWOT-аналіз](#)

- ✓ Даний розділ містить фінансову інформацію про доходи кооперативу, прибутки і збитки, рух грошових коштів, баланс активів і пасивів
- ✓ Отримані дані покажуть розмір необхідного зовнішнього фінансування для досягнення запланованих цілей
- ✓ Також вказуються джерела фінансування та розрахунки по зовнішніх запозиченнях

[Опис продукції чи послуги](#)

[Маркетинговий план](#)

[Виробничий план](#)

[План по персоналу](#)

[Організаційний план](#)

[Фінансовий план](#)

Ефективність діяльності

[SWOT-аналіз](#)

- ✓ Кооператив сам визначається з показниками, які будуть характеризувати його ефективність

Соціальні показники ефективності:

- ✓ Кількість членів кооперативу
- ✓ Кількість корів в громаді
- ✓ Кількість молока в домогосподарствах
- ✓ Фінансові надходження домогосподарств від молока тощо

[Опис продукції чи послуги](#)

[Маркетинговий план](#)

[Виробничий план](#)

[План по персоналу](#)

[Організаційний план](#)

[Фінансовий план](#)

Ефективність діяльності

[SWOT-аналіз](#)

Економічні показники ефективності:

- ✓ Прибуток
- ✓ Рентабельність продажів, активів, капіталу
- ✓ Ефективність використання матеріальних ресурсів
- ✓ Ефективність використання трудових ресурсів
- ✓ Ефективність використання основних виробничих фондів
- ✓ Ефективність використання фінансових коштів

[Виробничий план](#)

[План по персоналу](#)

[Організаційний план](#)

[Фінансовий план](#)

[Ефективність діяльності](#)

SWOT-аналіз

Сильні сторони

S

W

Слабкі сторони

Можливості

O

T

Загрози

Зіставлення загроз та можливостей зовнішнього середовища із силами і слабкостями внутрішнього середовища кооперативу

ЕТАПИ SWOT АНАЛІЗУ

Виявлення
факторів
зовнішнього і
внутрішнього
середовища

ЕТАП
01

ЕТАП
02

Проведення
оцінки і
ранжування
виявлених
факторів

Побудова
SWOT-матриці та
вибір стратегії
розвитку

ЕТАП
03

ЕТАП 01

ВИЯВЛЕННЯ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО І ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ

СИЛЬНІ СТОРОНИ (S)

1. Сучасне обладнання
2. Кваліфікований персонал
3. Висока якість продукції

СЛАБКІ СТОРОНИ (W)

1. Малий досвід роботи
2. Відсутність торгової марки
3. Непостійна кількість молока

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ

МОЖЛИВОСТІ (O)

1. Розширення асортименту
2. Вихід на нові ринки
3. Постачання в комунальні заклади

ЗАГРОЗИ (T)

1. Висока конкуренція
2. Зростання вартості енергоресурсів
3. Податкове навантаження

ЕТАП
02

ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ І РАНЖУВАННЯ ВИЯВЛЕНИХ
ФАКТОРІВ (ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ)

Сильні сторони (S)

Фактори	S_i , бали	Вагомість, M_{Si}	Цінність, $S_i \times M_{Si}$
Сучасне обладнання	9	0,4	3,6
Кваліфікований персонал	10	0,1	1,0
Висока якість продукції	8	0,5	4,0
РАЗОМ	27	1	8,6

Слабкі сторони (W)

Фактори	W_i , бали	Вагомість, M_{Wi}	Цінність, $W_i \times M_{Wi}$
Малий досвід роботи	5	0,4	2,0
Відсутність торгової марки	7	0,3	2,1
Непостійна кількість молока	8	0,3	2,4
РАЗОМ	19	1	6,5

ЕТАП 02

ПРОВЕДЕННЯ ОЦІНКИ І РАНЖУВАННЯ ВИЯВЛЕНИХ ФАКТОРІВ (ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ)

Можливості (O)

Фактори	О _j , бали	Ймовірність, P _{оj}	Оцінка, О _j x P _{оj}
Розширення асортименту	9	0,8	7,2
Вихід на нові ринки	6	0,6	3,6
Постачання в комунальні заклади	7	0,5	3,5
Низька конкуренція	6	0,3	1,8
Стабільна вартість енергоресурсів	5	0,3	1,5
Зменшення податкового навантаження	4	0,4	1,6
РАЗОМ	37		19,2

Загрози (T)

Фактори	T _j , бали	Ймовірність, P _{tj}	Оцінка, T _j x P _{tj}
Звуження асортименту	9	0,2	1,8
Скорочення ринків	6	0,4	2,4
Інші постачальники	7	0,5	3,5
Висока конкуренція	6	0,7	4,2
Зростання вартості енергоресурсів	5	0,7	3,5
Податкове навантаження	4	0,6	2,4
РАЗОМ	37		17,8

ЕТАП 03

ПОБУДОВА SWOT-МАТРИЦІ ТА ВИБІР СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

Фактори внутрішнього і зовнішнього середовища	Можливості (Oj)			Загрози (Tj)		
	Розширення асортименту (7,2)	Вихід на нові ринки (3,6)	Постачання в комун. заклади (3,5)	Висока конкуренція (4,2)	Зростання вартості енергоресурсів (3,5)	Податкове навантаження (2,4)
Сильні сторони (Si)	SO: $S_i \times O_j = K^{SO}_{ij}$			ST: $S_i \times T_j = K^{ST}_{ij}$		
Сучасне обладнання (3,6)	25,92	12,96	12,60	15,12	12,60	8,64
Кваліфікований персонал (1,0)	7,20	3,60	3,50	4,20	3,50	2,40
Висока якість продукції (4,0)	28,80	14,40	14,00	16,80	14,00	9,60
Слабкі сторони (Wi)	WO: $W_i \times O_j = K^{WO}_{ij}$			WT: $W_i \times T_j = K^{WT}_{ij}$		
Малий досвід роботи (2,0)	14,40	7,20	7,00	8,40	7,00	4,80
Відсутність торгової марки (2,1)	15,12	7,56	7,35	8,82	7,35	5,04
Непостійна кількість молока (2,4)	17,28	8,64	8,40	10,08	8,40	5,76

ЕТАП 03

ПОБУДОВА SWOT-МАТРИЦІ ТА ВИБІР СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

Види стратегій:	Максі – Максі	Використання сильних сторін для реалізації можливостей	$\sum K^{SO} ij > \sum K^{ST} ij$ $\sum K^{SO} ij > \sum K^{WO} ij$
	Максі – Міні	Використання сильних сторін для зниження негативного впливу загроз	$\sum K^{ST} ij > \sum K^{SO} ij$ $\sum K^{ST} ij > \sum K^{WT} ij$
	Міні – Максі	Використання можливостей для нівелювання слабких сторін	$\sum K^{WO} ij > \sum K^{SO} ij$ $\sum K^{WO} ij > \sum K^{WT} ij$
	Міні – Міні	Згортання діяльності	$\sum K^{WT} ij > \sum K^{WO} ij$ $\sum K^{WT} ij > \sum K^{ST} ij$

ЕТАП
03

ПОБУДОВА SWOT-МАТРИЦІ ТА ВИБІР СТРАТЕГІЇ
РОЗВИТКУ

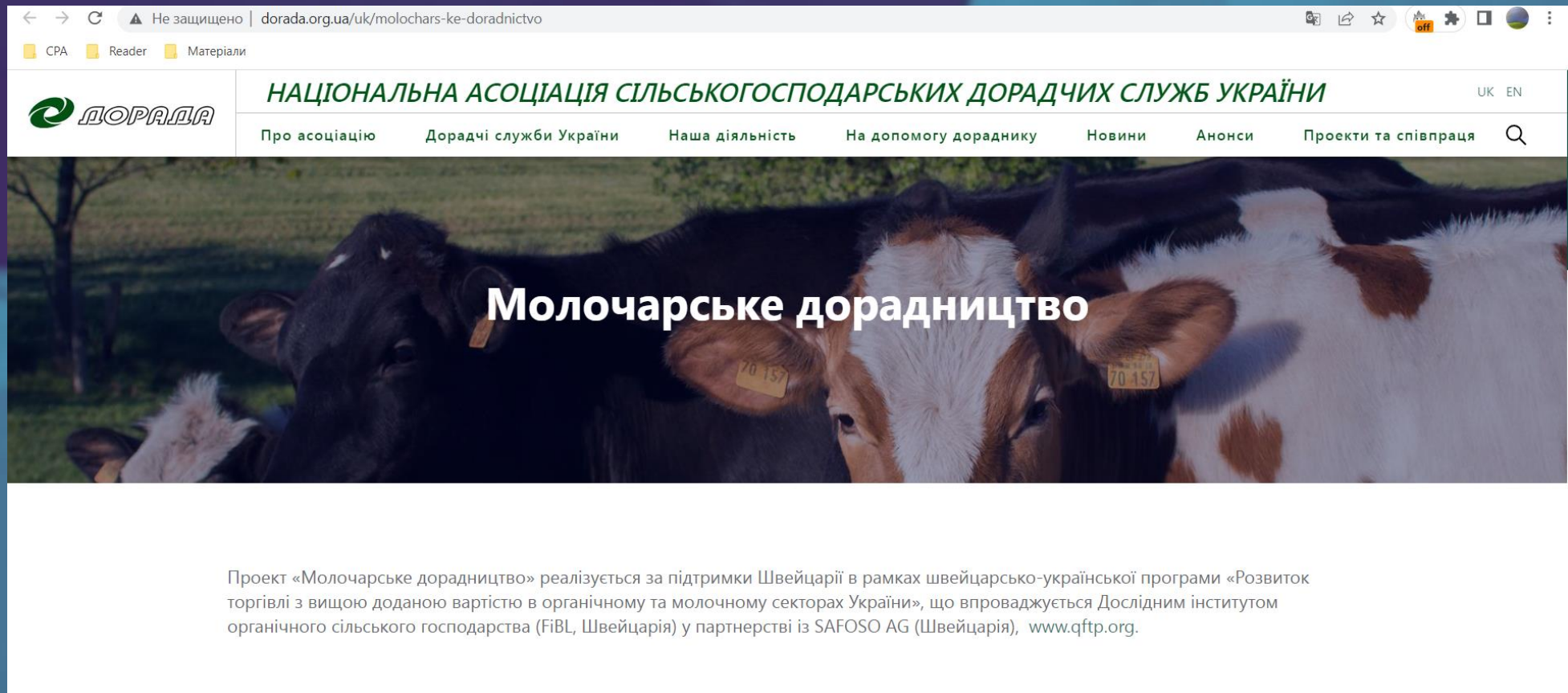
$\sum K^{SO} ij (122,98)$	>	$\sum K^{ST} ij (86,86)$
>	X	>
$\sum K^{WO} ij (92,95)$	>	$\sum K^{WT} ij (65,65)$
Рекомендована стратегія розвитку:		Максі – Максі

SWOT

Стратегія розвитку діяльності кооперативу повинна здійснюватися в напрямку використання сильних сторін для реалізації потенційних можливостей

МАТЕРІАЛИ РОЗМІЩЕНО НА САЙТІ:

<http://www.dorada.org.ua/uk/molochars-ke-doradnictvo>



← → ↻ Не захищено | dorada.org.ua/uk/molochars-ke-doradnictvo

CPA Reader Матеріали

ДОРАДА *НАЦІОНАЛЬНА АСОЦІАЦІЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ДОРАДЧИХ СЛУЖБ УКРАЇНИ* UK EN

Про асоціацію Дорадчі служби України Наша діяльність На допомогу дораднику Новини Анонси Проекти та співпраця

Молочарське дорадництво

Проект «Молочарське дорадництво» реалізується за підтримки Швейцарії в рамках швейцарсько-української програми «Розвиток торгівлі з вищою доданою вартістю в органічному та молочному секторах України», що впроваджується Дослідним інститутом органічного сільського господарства (FiBL, Швейцарія) у партнерстві із SAFOSO AG (Швейцарія), www.qftp.org.

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!

Василь Павлишинець
дорадник Національної асоціації
сільськогосподарських дорадчих
служб України

097 937 88 66
pnets@ukr.net