

Бизнес-план Рыбного хозяйства

БиПлан Консалтинг
www.bi-plan.ru

1. Конфиденциальность
2. Резюме
3. Этапы реализации проекта
4. Характеристика объекта
5. План маркетинга
6. Техничко-экономические данные оборудования
7. Финансовый план
8. Оценка риска
9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций
10. Выводы

Приложения:

Таблица 1. Этапы проекта

Таблица 2. Примерная Геодезическо-историческая характеристика

Водоёма

Таблица 3. Наименование видов рыб для разведения в Водоёмах

Таблица 9. Технические характеристики автоматической кормушки для
рыб "Aqua Pro" (Trixie)

Таблица 10. Технические характеристики машинки для измельчения
мороженой рыбы DEP 4000

Таблица 11. Технические характеристики живорыбного контейнера
транспортного

Таблица 12. Технические характеристики предметов ловли

Таблица 13. Технические характеристики вспомогательных
инструментов отлова рыбы

Таблица 14. Технические характеристики Лески Hi-Tech POWERSTEEL
100 m*10

Таблица 15. Технические характеристики лодки ВЕЛЬБОТ ВУД (2
гребная)

Таблица 16. Технические характеристики Эхолота Hummingbird
Fishfinder 535х РТ 320х320, 1луч + кейс (535Х)

Таблица 17. Технические характеристики автомобиля для
транспортировки рыбы

Таблица 19. Дисконтированные денежные потоки деятельности Рыбного
хозяйства за 2 отчетных периода

Таблица 20. Расходы на реализацию проекта

Таблица 21. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления

Приложение 1. Ветеринарно-санитарные правила для племенных
рыбоводных хозяйств

Приложение 2. Правила Облова рыбоводных прудов.

Разработка бизнес плана на заказ

- Вы планируете запуск небольшого предприятия или фирмы с объемом инвестиций до 3 млн. рублей;
- Вам нужен бизнес план «для себя» с детальным анализом будущего дела;
- Вам нужен бизнес план для привлечения кредита свыше 3 млн. рублей от внешнего источника финансирования?

Наши эксперты найдут идеальное решение специально для открытия Вашего дела.

Что бы начать процедуру разработки бизнес плана позвоните по телефону прямо сейчас:

(499) 343-93-83

Наш опыт создания бизнес планов во всех отраслях экономики и социального развития России начался в 2000 году. С тех пор нашими экспертами было выполнено более 600 бизнес планов для предприятий и организаций, многие из которых действуют по сей день. Чтобы создать успешное дело, необходимо грамотно его спланировать, учесть все нюансы, просчитать расходы и риски. Мы готовы в этом Вам помочь.

Подробнее с услугой вы можете ознакомиться на сайте:

<https://www.bi-plan.ru/order/>

1. Конфиденциальность

Информация и данные, содержащиеся в данном бизнес-плане, являются конфиденциальными и предоставляются при условии, что они не будут переданы третьим лицам без предварительного согласия предприятия-заявителя и разработчика бизнес-плана.

Бизнес-план предназначен для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта и использования в качестве коммерческого предложения в процессе проведения переговоров с заинтересованными инвесторами и кредиторами.

Принимая на рассмотрение данный бизнес - план, получатель берет на себя ответственность за соблюдение указанных условий.

Все данные, оценки, планы, предложения и выводы, приведенные в данном документе, касающиеся расходов, объемов реализации, источников финансирования и прибыльности проекта, актуальны при условии форс-мажорных обстоятельств и основываются на согласованных мнениях участников разработки бизнес-плана.

2. Резюме

Настоящий проект представляет собой план создания Рыбного хозяйства с денежным оборотом в два года.

Руководитель проекта _____

Идея проекта: Идея создания Рыбного хозяйства с оборотом в два года преследует три цели:

1. Создание высокорентабельного предприятия.
2. Получение прибыли.
3. Удовлетворение потребительского рынка в предоставлении живой рыбы в любое время года для оптовой и мелкооптовой реализации, а также предоставление возможности розничной реализации рыбы в виде организации сезонной рыбалки с предоставлением сервиса инфраструктуры отдыха и развлечений.

Финансирование проекта: Осуществляется путем получения коммерческого кредита в размере 3550807 рублей.

Характер предприятия: предприятие по выращиванию рыбы на продажу для населения городов Российской Федерации.

Стоимость проекта: 3550807 руб.

Сроки окупаемости: 2 года.

Доход инвестора составит 228494,43 рублей.

Выплаты процентов по кредиту начинаются с первого месяца реализации данного проекта.

Возврат заемных средств начинается с первого месяца реализации проекта. Данное обстоятельство введено в данном бизнес плане для упрощения понимания структуры расчета потока дисконтирования и регулирования денежного потока.

Заложенная процентная ставка по заемным средствам 14%. Необходимо учитывать, что в настоящее время банки пересматривают норму процента для инвестиционных проектов в сторону снижения.

Общая сумма начисленных процентов составит 228494,43 рублей.

Условный жизненный цикл проекта 2 года.

Срок окупаемости с начала реализации проекта 13 месяцев.

Срок окупаемости с учетом дисконтирования 2 года.

Общий экономический эффект от реализации проекта за условный жизненный цикл составляет 12162336,5 руб.

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

Начало реализации проекта начинается после получения кредита.

Окончание через 24 месяца.

Необходимые для реализации проекта мероприятия описаны в Таблице 1 «Этапы проекта» Приложений.

4. Характеристика объекта

Рыбное хозяйство предназначено для разведения рыбы с целью реализации потребителю. Начальный капитал обычно вкладывают в развитие водоема и улучшения качества самой рыбы, чтобы она могла удовлетворить взыскательный потребительский спрос, в основном ориентируясь на оптовых и мелкооптовых покупателей.

То есть потребитель услуг разный. Поскольку разведение рыбы ориентировано на крупные партии покупок, как самой рыбы, так и мальков, то основными потребителями будут являться магазины, предприятия по предоставлению услуг рыбалки и заводы по переработке рыбы в полуфабрикаты. Розничный потребитель - рыбаки любители и отдыхающие, желающие попробовать себя в качестве рыбаков - смогут посещать водоем для ловли рыбы в случае организации предприятием услуги ловли рыбы с прокатом удочек и снастей, а также при организации инфраструктуры отдыха для членов семей рыбаков, организации услуги горячего копчения.

То есть основными услугами предприятия являются:

- выращивание мальков для зарыбления водоемов под предприятия “Рыбалка”;
- выращивание рыбы для реализации предприятиям промышленной переработки рыбы и оптовой реализации рыбы;
- снабжение предприятий общественного питания и предприятий социального значения (школы, детские сады;
- перевозка живой рыбы для предприятий, обслуживаемых Рыбным хозяйством;
- предоставление аренды места для рыбалки рыбакам-любителям в сезон рыболовства.

В планах организации Рыбного хозяйства предполагается:

- выбор водоёмов (Табл.2 Приложений);
- благоустройство водоёма, согласно договору с местной администрацией, в обмен на пользование водоемом;

- приобретение первой партии мальков, для дальнейшего разведения поголовья;
- благоустройство территории вокруг водоёмов с целью дальнейшего обустройства инфраструктуры отдыха рыболовов;

Прежде чем начать «рыбное» дело необходимо определиться, какую рыбу планируется разводить. Максимально выгодная к производству рыба - это карпа или форель. Только эти два вида рыб хорошо растут и пользуются постоянным спросом у покупателей. От этого выбора и будет зависеть технология работы хозяйства. Если инвестиционные возможности предприятия позволяют, можно разводить и карпа и форель (Табл. 3 Приложений).

Для разведения рыбы необходимо арендовать водоёмы не только в собственном регионе, но и в дальнейшем в более южных широтах. В дальнейшем можно планировать копчение, консервирование. Но начать можно и с одного пруда. Слишком трудоемким является процесс благоустройства водоёмов.

Самый неприхотливый в плане производства – это карп. Он живуч, неприхотлив, ему подходит большинство водоемов, технология разведения карпа тщательно расписана в любом учебнике.

Форель же при равных затратах практически в три раза дороже, трудоемка в производстве, капризная и очень чувствительна к температурному режиму. Эти условия можно выполнить только в случае найма квалифицированного специалиста-рыбовода, поскольку необходимы и опыт, и образование.

По расчетам экспертов для производства 10 тонн карпа хватит площади в 5 га. При этом нужно понимать, что чем больше водоем, тем проще разводить в нем рыбу. Небольшой водоем тяжело эксплуатировать, поскольку он быстро остывает и подогревается, а также в нем сохраняется в силу небольших размеров напряженный гидрохимический режим. В водоёме большего размера температурный режим более благоприятный для жизнедеятельности рыб.

Обязательное условие карпового пруда – возможность спустить воду,

поскольку это облегчает процесс отлова осенью. С этой целью нужно построить плотину, если запруда образована рекой. Если нет, то нужно обязательно тщательно подойти к очистке водоёма.

Рыбоводство – сложный и весьма рискованный бизнес, поскольку дело идет с «живым продуктом», с которым в любой момент может произойти все что угодно.

Основной статьёй расходов каждого рыбного хозяйства являются корма. На них приходится 50-60%% всех затрат. Конечно, можно понадеяться на естественную кормовую базу, запустить рыбу в водоём и ждать, пока она вырастет, но тогда будет потеряно драгоценное время. При этом с 1 га водной поверхности можно будет получить не более 120 кг рыбы. Существуют многие методы по высокоинтенсивному выращиванию рыбы. Одним из методов является сочетание следующих основных составляющих:

- высокая плотность посадки;
- использование кормушек;
- применение высокобелковых питательных кормов с содержанием протеина не менее 26-28% и жира – 5-7%.

Такие корма наиболее эффективны, но стоят дороже обычного комбикорма на 20%. Средняя цена корма для карпа – 7-8 рублей за килограмм. Кормить форель сложнее: для этого нужно закупать качественные немецкие корма, стоящие 0,7-1 евро за килограмм. В московской области экструдированные корма подобного уровня производит только один завод в Сергиевом Посаде. Но в основном производители предпочитают проверенные импортные. Если же для форели закупить дешевый комбикорм, то у нее будет белое мясо. Потребитель же привык к красному. А его можно получить, только используя специальные кормовые добавки – каротиноиды, получаемые из криля.

Существенная разница в цене карповых и форелевых кормов нивелируется количеством корма, который необходим для их откорма, и конечной ценой реализации. Затратив всего 1 кг корма на форель, можно получить прирост веса рыбы почти в тот же килограмм. В килограмм же

привеса карпа придется вложить почти 3,5-4 кг корма. Поэтому в конечном итоге затраты на корм для выращивания одного килограмма карпа составляют 26 рублей, а для форели – лишь немногим больше.

При кормлении рыбы главное – мера. Если всыпать корма слишком много – рыба съест не все, зато гидрохимический режим водоема может измениться. Следствие, рыба прекратит рост. В среднем карпу ежедневно необходимо давать кормов в количестве 1,5-3% от расчетного веса всей рыбы в водоеме, в зависимости от температуры воды. Чем она холоднее, тем меньше кормов требуется, так как температура тела карпа зависит от температуры воды. В холодной воде его обмен веществ замедляется.

Если карп содержится в самом водоеме, то форель всю жизнь проводит в специальных садках три на три метра, из капроновой сетки, и глубиной 5 метров. Они должны быть установлены в садковые линии – длинные сварные конструкции. Подобные линии выпускает Ставропольский опытно-механический завод. Но они достаточно дорогие – цена линии на 1000 кв. м – порядка 3-3,5 млн. рублей. Поэтому производители рыбы предпочитают делать такие конструкции самостоятельно.

Главный риск в рыбном бизнесе – болезни и эпидемии рыбы, такие, как аэромоноз (краснуха), кишечные паразиты, бранхомикроз. Здоровье всей популяции нужно постоянно контролировать, для чего каждые 10 дней проводится контрольный отлов, отслеживается прирост, состояние внутренних органов, жабр и в зависимости от этого применяются различные методы лечения. В рацион добавляют лечебные корма, например с антибиотиками или препаратами, повышающими иммунитет. Если пропустить начало болезни, в кратчайший срок можно потерять все поголовье и разориться.

Чем крупнее рыба, тем большим спросом она пользуется на рынке. Для карпа оптимальный вес – 1,2-1,7 кг, для форели – от 800 г до 1 кг. Чтобы достичь такого веса, карп растет три года. За первое лето он набирает до 25 граммов, за второе – до 200 граммов и за третье – до килограмма.

Цикл выращивания форели – 2,5 года. Однако форель можно продавать и

через полтора года, когда она достигнет веса 300 граммов. Но такая рыба пользуется спросом только у рестораторов – именно 300-граммовая рыба длиной 30-35 см аккуратно и красиво ложится поперек тарелки.

Цикл выращивания карпа заканчивается осенью, когда все хозяйства спускают (или облавливают) пруды. Именно поэтому осенью карп появляется во всех магазинах и на рынках, а цены на него падают. В этот момент бизнес оказывается на грани рентабельности. Но можно поступить умнее, если для этого имеются соответствующие возможности. Например, передержать карпа до Нового года и даже до марта, постепенно пуская в продажу, когда цены стабилизируются. Но, в таком случае необходимо заложить 20% на потери: 10% – в связи с тем, что рыба худеет, и 10% – на мор. Излишки рыбы стоит пускать в переработку: коптить, делать заливные блюда и производить прочую пищевую продукцию.

Посадочный материал форели можно приобрести по цене 250-400 рублей за килограмм, в зависимости от веса мальков – от 1 до 50 граммов. Чем форель мельче, тем она дороже, ведь в итоге из килограмма маловесных мальков получится больше взрослых рыб. Порядка 10% нужно заложить на потери. Остальные мальки через 2,5 года превратятся в 800-граммовых рыбин, которых можно продать по 140-160 рублей за килограмм. Наиболее выгодно покупать уже оплодотворенную икру, самостоятельно инкубируя ее. Например, по сведениям экспертов, икру можно заказывать в Адлере, где 100 тыс. оплодотворенных икринок стоят порядка 20 тыс. рублей. Но если хозяйство начинающее и соответствующего опыта нет, лучше не рисковать и купить готового малька.

Годовой посадочный материал карпа стоит существенно дешевле – от 60 до 120 рублей за килограмм. Масса рыбок – от 14 до 25-40 граммов.

Самый большой недостаток рыбных хозяйств – долгий период окупаемости инвестиций. Но есть возможность сделать так, чтобы вложения вернулись намного раньше. Для этого можно закупить рыб-двухлеток, весящих до 200 граммов, что будет стоить дороже, но предприятие выйдет на рынок на

один сезон раньше, поскольку за один сезон карпа можно откормить до товарного килограмма.

Форель очень выгодно доращивать в зимнее время на ГРЭС, где в водоемах-охладителях наиболее оптимальный температурный режим. Завозят ее туда осенью, а вылавливают в марте-апреле. За это время масса рыбы увеличивается в два-три раза.

При облове карповых прудов вместе с ним попадает и другая рыба. Ее также можно реализовывать.

Здоровье и прирост рыбы определяют два главных фактора – температура воды и насыщенность ее кислородом. Помимо этого, важно состояние всей биологической системы водоема, кислотность (pH) и много чего еще. Определить, пригоден ли арендованный вами пруд для рыбоводства, под силу только специалистам. Поэтому, прежде чем зарыблять водоем, эксперты советуют сделать «рыбоводно-биологическое обоснование». Желательно проводить это обследование несколько раз в год – летом, зимой, весной, осенью. В Подмосковье для этого лучше всего привлечь специалистов НИИ рыбоводства из города Дмитрова Московской области. Можно обратиться за консультациями и на Бисеровский комбинат.

Для форели оптимальная температура воды 16-19 градусов по Цельсию, если же пруд прогреется до 24 – рыба окажется на грани гибели и уж точно перестанет кормиться. При разведении карпа все намного проще. Главное, чтобы пруд не был загрязнен нефтепродуктами, навозными стоками и разлагающейся органикой, и желательно – хорошо прогревался (оптимальная температура для него – 24-25 градусов). Глубина его может быть небольшой – до 1,5-1,8 метра. На этой глубине наиболее активно развивается естественная кормовая база.

При наличии возможностей – садковых линий, связей с торговлей, а также машин-рыбовозок – можно закупать рыбу (форель, карпа, осетра) для передержки из других регионов, где она дешевле. Правда, для этого необходимо

иметь собственные машины для перевозки рыбы, которые могут стоить от 100 тыс. евро. Хотя можно оборудовать машину и своими силами: для этого надо установить на автоприцеп бак или бочки с системой снабжения кислородом.

Естественно, хороший хозяин позаботится не только о том, чтобы вырастить рыбу, но и о том, чтобы на нее могли порыбачить местные рыбаки, а таких немало. Платная рыбалка дает 5-6% оборота крупного предприятия. Небольшие предприятия могут вообще основывать свой бизнес именно на организации процесса рыбной ловли. В таком случае исключаются расходы на логистику, облов рыбы, главное при реализации цены установить ниже рыночных.

Рыбоводство, по мнению экспертов-специалистов еще сложнее, чем выращивание птицы, скота, ведь речь идет о замкнутой экосистеме, условия в которой надо постоянно регулировать. Нужно следить за многими составляющими: количеством комбикорма, уровнем кислотности, который регулируется закупкой негашеной извести. Если водоем расположен на бывшем торфянике, то владельцам повезло. Также в воду добавляются органические удобрения для стимуляции роста естественных кормов — фито- и зоопланктона.

Также любое рыбное хозяйство требует организованной строгой системы охраны, особенно, если хозяйство расположено рядом с большим городом. Для этого нужны специально обученные люди, машины, телефоны, собаки и система видеонаблюдения и слежения. Иначе воровство неизбежно, и вся работа пойдет насмарку.

Все эти нюансы учел Григорий Панченков, 13 лет назад организовавший свое хозяйство на Смоленщине. Он разводит форель и осетровых на Десногорском водохранилище, в пруду-охладителе Смоленской АЭС. Благодаря такому соседству рыбу в теплой воде можно растить круглый год, и охрана здесь не требуется. Окруженный такими заботами, в Подмосковье в первое лето из икринки вырастает карп-сеголеток весом 20–40 граммов. За две зимовки в холодной воде он потеряет 20% в массе, до очередной весны не доживут еще

30%. Лишь к сентябрю третьего года жизни карп вырастает до товарного размера — порядка килограмма.

Рентабельность, как во всем сельском хозяйстве, здесь составляет 6–8%. 2008 год у «Бисерово» был удачным — 12%. Однако при инфляции 14–15% в год и это достижение не сделало бы работу хозяйства успешной. Такой уровень рентабельности поддерживает возможность использования копильного цеха, которым предприятие владеет, что в период Перестройки было главным конкурентным преимуществом. К тому же у хозяйства уже был опыт переработки рыбы и торговли всеми видами продукции. Андрей Семенов, став главой рыбхоза, первым делом начал поднимать рыбопереработку: закупил за границей оборудование, провел реконструкцию цеха. Затем рыбу для продажи и копчения стали докупать. Сейчас рыбное хозяйство выращивает минимум рыбы, большую часть объемов продукции закупает на юге.

На предприятии пришлось вывести в дочерние предприятия торговую сеть, магазины, кафе, которые находятся на вмененном налоге, поскольку данный вид деятельности не относится к сельскому хозяйству. Компания имеет широкий спектр хозяйственной деятельности, это крупный оптовый поставщик, и живая рыба не занимает лидирующие позиции в его деятельности. Но она позволяет иметь юридический статус сельскохозяйственного, рыбопроизводного предприятия.

Эксперты отмечают, что Рыбное хозяйство может приносить доходы только в случае сверхвысокого уровня объемов производства, что касается, например ЗАО «Гидрострой» на о.Итуруп Сахалинской области, или же при наличии развитой инфраструктуры отдыха для посетителей. Иначе в данном виде бизнеса на одном рыбоводстве выжить нельзя.

Организация на берегу водоёмов с выращиваемой рыбой спортивной и любительской рыбалки для новичков — прекрасное решение. Такой вспомогательный вид бизнеса организуют и крупные хозяйства, и небольшие пруды, и даже отдельные ресторанные и гостиничные комплексы. Желающих порыбачить хватает на всех. Например, в рыбное хозяйство «Бисерово» за год

посещает почти 11 тысяч рыбаков, которые вылавливают 7–8% всей живой рыбы, то есть до 100 тонн.

Преимуществом платной рыбалки является то, что деньги за выловленную и закопченную рыбу, а также оплата за путевки на рыбный отдых поступают ежедневно. Часто предприятия строят на берегу водоема небольшие мотели, ставят мангалы, организуют прокат снастей, продажу наживки, организуют продуктовый ларек, строят кафе с рыбной тематикой для тех, кто желает отдохнуть. Такие предприятия работают у реки Сходня и в Химках в Московской области.

Многие рыбаководчики отмечают созависимость организации рыбалки и рыбного хозяйства. В зимнее время 70% прибыли приносит оптовая торговля рыбой, 30% - зимняя рыбалка любителей рыболовов. Летом ситуация меняется на кардинально противоположную: 30% продаж приходится на опт, 70% - приходится на розничную реализацию товара, организованную на водоёме в виде рыбалки. Многие приезжают отдохнуть, порыбачить, забрать домой улов. Обычно в день могут приехать и отдохнуть полторы-две тысячи человек. Только ленивый не организует продажу рыбы, кафе, прокат мебели, шатров и мангалов, копчение, которое своим аппетитным запахом привлечет новых клиентов. Реализация напитков, утоляющих жажду, также принесет свою прибыль.

Также нужно проанализировать местонахождение водоема, чтобы знать, какие хозяйства являются соседями, чтобы грамотно организовать поступление дополнительных доходов в бюджет предприятия. Например, рядом может находиться охотхозяйство, которое может помогать с клиентурой, поскольку после активного отдыха хочется переключиться на более спокойные развлечения — посмотреть на воду и на круги на воде.

В таком случае целесообразно установить несколько охотничьих домиков, выбрать прейскурант цен и выдавать путевки на ловлю желающих отдохнуть. Обычно в такие домики, особенно в сезон, оформляют бронь — 20 % от стоимости самих домиков.

На сегодняшний день функционирует множество мелких и крупных

компаний, которые функционируют на рынке рыбной продукции, большинство из них чувствует конкуренцию, так как рынок этот поделен, и войти в него возможно только с финансовыми вложениями. Однако ситуация кризиса 2008 года привела к закрытию ряда предприятий, потому новичкам стоит побороться за свое место под солнцем. Этот бизнес долго окупается и требует большой объем инвестиций, поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

Соответственно, оборудование окупится за год, в следующих периодах все затраты будут составлять остальные начальные затраты.

5. План маркетинга

128 пунктов успешного бизнес-плана

1. Конфиденциальность

1.1. Предназначение

1.2. Актуальность

2. Резюме

2.1. Денежный оборот

2.2. Идея и цели проекта

2.3. Финансирование

2.4. Характер предприятия

2.5. Сроки окупаемости

2.6. Доходы инвестора

2.7. Экономический эффект

3. Сроки и основные этапы реализации проекта

4. Характеристика объекта

4.1. Потребители товара/услуги

4.2. Выбор категории товара/услуги

4.3. Концепция бизнеса

4.4. Распределение эффективности мощностей

4.5. Расчет прибыльности

4.6. Учет национальных и региональных особенностей

4.7. Эффективное распределение площадей

4.8. Сравнение затрат на аренду и приобретение в собственность

4.9. Адаптация концепции к потребностям клиентов

4.10. Определение целевой группы

5. План маркетинга

5.1. Отслеживание текущего состояния потребительского рынка

5.2. Расчет рентабельности

5.3. Изучение конкурентной среды

5.4. Ориентирование на постоянного клиента

5.5. Программы лояльности

5.6. Системы электронного управленческого учета

5.7. Конкурентные преимущества

5.8. Сравнение российского и импортного оборудования

5.9. Возможное объединение направлений бизнеса

5.10. Динамика объема продажи товара/услуг

5.11. Объем продажи товара/услуг

5.12. Прогнозы экспертов рынка

5.13. Анализ ситуации на рынке

5.14. Разработка комплекса мероприятий по формированию потребительского мнения

5.15. Глобальная разработка концепции бизнеса

5.16. Изучение конкурентного окружения

5.17. Потенциал потребителей товаров/услуг

5.18. Прирост участников конкурентного рынка

5.18.1.1. Северо-западный округ

5.18.1.2. Уральский Федеральный округ

5.18.1.3. Центральный Федеральный округ

5.18.1.4. Южный Федеральный округ

5.18.1.5. Приволжский Федеральный округ

6. Техничко-экономические данные оборудования

6.1. Подбор оборудования для обеспечения работы

6.2. Техническая оснащенность помещений

7. Финансовый план

7.1. Система учета

7.2. Основные уплачиваемые налоги

7.2.1.1. Налог на прибыль

7.2.1.2. НДС

7.2.1.3. Налог на имущество

7.2.1.4. Подоходный налог

7.2.1.5. Социальные выплаты

7.3. Прогнозируемая структура доходов

7.4. План объемов продаж товаров/услуг расчетного периода

7.5. Дисконтированные потоки выручки

7.6. Выплата кредита

7.7. Расходы на деятельность предприятия

7.8. Анализ расходов с учетом специфики предприятия

7.9. Отработка системы найма для привлечения высококвалифицированных кадров

7.10. Планирование фонда оплаты труда

8. Оценка риска

8.1. Уровень конкуренции

8.2. Уровень смены технологий

8.3. Уровень зависимости от человеческого фактора

8.4. Уровень капитализации инвестиций

9. Финансово-экономическое обоснование инвестиций

- 9.1. Расчет необходимых кредитных средств
- 9.2. Вычисление точки безубыточности
- 9.3. Расчет суммы прибыли и чистая прибыль инвестора
- 9.4. Итоговая валовая прибыль
- 9.5. Расчет дисконтированных потоков денежных средств

10. Выводы

- 10.1. Условия успешного функционирования
- 10.2. Необходимые качества руководителя

11. Приложения

- 11.1. Этапы проекта
 - 11.1.1.1. Начало проекта
 - 11.1.1.2. Заключение инвестиционного договора
 - 11.1.1.3. Внесение в госреестр и постановка на учет
 - 11.1.1.4. Подбор местоположения и оформление документации
 - 11.1.1.5. Приобретение оборудования
 - 11.1.1.6. Установка оборудования
 - 11.1.1.7. Найм персонала
 - 11.1.1.8. Обучение персонала
 - 11.1.1.9. Проведение маркетинговой компании
 - 11.1.1.10. Окончание проекта
- 11.2. Влияние на выручку отдельных товаров/услуг
- 11.3. Средние цены на товары/услуги в России
- 11.4. Оборудование для обеспечения работы
- 11.5. Мебель для организации работы
- 11.6. Расходы проекта
 - 11.6.1.1. Аренда/приобретение площади

- 11.6.1.2. Приобретение оборудования
- 11.6.1.3. Расход материалов
- 11.6.1.4. Накладные расходы
- 11.6.1.5. Приобретение необходимой оргтехники
- 11.6.1.6. Затраты на рекламу
- 11.6.1.7. Зарплата сотрудникам
- 11.6.1.8. Налоги
- 11.6.1.9. Непредвиденные расходы
- 11.7. Периоды денежных поступлений и отчислений (помесячно)
 - 11.7.1.1. Валовый доход предприятия
 - 11.7.1.2. Доход от продаж товаров/услуг
 - 11.7.1.3. Выплаты по кредиту
 - 11.7.1.4. Основная сумма
 - 11.7.1.4.1.1. Остаток суммы к выплате
 - 11.7.1.4.1.2. Процент по кредиту
 - 11.7.1.5. Издержки
 - 11.7.1.5.1.1. Единовременные выплаты
 - 11.7.1.5.1.2. Ежемесячные выплаты
 - 11.7.1.6. Сальдо месяца
 - 11.7.1.7. Налог на прибыль
 - 11.7.1.8. Чистый доход
- 11.8. Расходы на оплату труда и налоговые отчисления
 - 11.8.1.1. Заработная плата работников в месяц
 - 11.8.1.2. ФОТ до налогообложения
 - 11.8.1.3. Налоговые отчисления за год
 - 11.8.1.3.1.1. Подоходный налог
 - 11.8.1.3.1.2. Отчисления в социальные фонды
 - 11.8.1.4. Общие расходы на оплату персонала

11.8.1.5. Налоги к перечислению в бюджет

Спасибо, что прочитали краткий бизнес-план на сайте www.bi-plan.ru

Для открытия прибыльного бизнеса скачайте полную версию бизнес-плана в формате WORD, с расчетами, таблицами ФОТ и ДДС.

Желаем успехов в будущем деле!

С уважением, Команда БиПлан