



КГЭУ

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Казанский государственный энергетический университет»
(ФГБОУ ВО «КГЭУ»)

Задание по дисциплине:

**Планирование деятельности рыбохозяйственных
предприятий.**

Изучение четырёх лекций.

Проверила: доц., к.т.н. Борисова С.Д.

Выполнила: студентка гр. ЗАВБм-1-19, Петрова А.Ю.

Год выполнения: 2020



1. ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРОГРАММА ПРЕДПРИЯТИЯ

- *Производственная программа предприятия — это объем производства и реализации продукции, как правило, в годовом исчислении по соответствующей номенклатуре, ассортименту и качеству.*
- В процессе разработки производственной программы учитываются объемы поставок каждого вида продукции по ранее заключенным договорам и результаты маркетинговых исследований по выявленному дополнительному рыночному спросу, а в основу ее разработки закладываются реальные производственно-технические возможности предприятия по выполнению намеченной производственной программы, т.е. его производственная мощность.

Производственная программа включает в себя три раздела:

- объем производства продукции в натуральных единицах измерения;
- объем производства продукции в стоимостном выражении;
- объем реализации продукции в денежном выражении и объемы ее продаж в натуральных единицах измерения.



- **Объем производства продукции** в натуральном выражении рассчитывается по каждому виду продукции (по номенклатуре), в ассортиментном разрезе и с показателями качества изделий в физических единицах измерения.
- **Номенклатура** — это укрупненный перечень выпускаемых предприятием видов продукции, отличающихся между собой разными потребительскими свойствами.
- **Ассортимент** характеризует состав продукции внутри одной номенклатуры, т.е. продукции одного и того же потребительского назначения, но отличающихся между собой отдельными признаками (марка, сортность, размер, тип изделия и т.д.). Для оценки объемов производства продукции в ассортиментном разрезе в натуральном выражении используются такие физические единицы, как тонны, погонные метры, квадратные и кубические метры, штуки и др.



Определение объемов производства и реализации продукции в натуральном выражении не обеспечивает возможности оценки общего объема производства и продаж в целом по предприятию с многономенклатурными производствами. Для оценки объемов выработки и продаж продукции по предприятию в целом эти показатели рассчитываются в стоимостном выражении, для чего используются соответствующие цены. Необходимость определения так называемых объемных показателей в денежной форме обусловлена возможностью расчета таких показателей по предприятию в целом, как:

- **объем производства продукции и его структуру;**
- **объем реализации продукции (валовый доход предприятия);**
- **сумму прибыли предприятия от реализации продукции.**

- *Объем производства в стоимостном выражении по предприятию в целом оценивается показателями товарной, валовой и чистой продукции, а также стоимостью, добавленной обработкой, или добавленной стоимостью.*
- **Объем производства товарной продукции ($V_{тп}$)** представляет собой выраженную в стоимостной форме законченную производством, предназначенную для реализации потребителям и имеющую все признаки товара продукцию. Общая сумма товарной продукции предприятия исчисляется по заводскому методу и рассчитывается по выражению:

$$V_{тп} = ГП + ПФ + РУ + ПС, \text{ млн. руб. ;}$$

- ✓ *где ГП – стоимость готовой продукции, предназначенной для реализации, млн. руб.;*
- ✓ *ПФ – стоимость полуфабрикатов собственного производства и продукции вспомогательных цехов, предназначенных для поставки на сторону, млн. руб.;*
- ✓ *РУ – стоимость работ и услуг промышленного характера, выполняемых по заказам со стороны, млн. руб.;*
- ✓ *ПС – стоимость инструментов и приспособлений для собственного производства, готовой продукции и полуфабрикатов, поставляемых для собственного капитального строительства и непромышленным хозяйствам данного предприятия, млн. руб.*

- **Товарная продукция исчисляется** в действующих оптовых ценах предприятия, что позволяет определить реальный (фактический или плановый) объем дохода и сумму прибыли предприятия, рассчитать уровень затрат на один рубль товарной продукции.
- **Показатель валовой продукции характеризует** общий объем промышленного производства вне зависимости от степени готовности продукции и определяется в стоимостном выражении. В состав валовой продукции промышленного предприятия включается стоимость всех выработанных за определенный период времени готовых изделий, а также предназначенных для реализации на сторону полуфабрикатов и стоимость выполненных работ промышленного характера. Объем валовой продукции в самом общем виде определяется как сумма товарной продукции ($V_{тп}$) и изменение остатков незавершенного производства:

$$V_{вп} = V_{тп} + (O_2 - O_1), \text{ млн. руб.}$$

- ✓ где O_1, O_2 – стоимость остатков полуфабрикатов собственного производства и незавершенного производства на начало и конец календарного периода, соответственно, млн. руб.

Для оценки собственного вклада предприятия в результат его деятельности рассчитываются показатели чистой продукции и добавленной стоимости.

Объем чистой продукции (ЧП) – это сумма вновь созданной на данном предприятии стоимости. В ее состав включаются:

- фонд оплаты труда по предприятию в целом (ФОТ);
- сумма отчислений на социальные нужды (Онс);
- прибыль предприятия (Пб),

т.е.:

$$\text{ЧП} = \text{ФОТ} + \text{Онс} + \text{Пб}, \text{ млн. руб.}$$

Сумма добавленной стоимости (ДС) по предприятию в целом – часть стоимости товаров, приращенная непосредственно на данном предприятии, и включает в себя:

- фонд оплаты труда по предприятию в целом;
- сумму отчислений на социальные нужды;
- амортизационные отчисления (Ао);
- прибыль предприятия,

т.е.:

$$\text{ДС} = \text{ФОТ} + \text{Онс} + \text{Ао} + \text{Пб}, \text{ млн. руб.}$$

Важнейшим показателем производственной программы является объем реализованной продукции (объем продаж, доход предприятия), оценивающий стоимость продукции (работ, услуг), которая не только завершена производством, но уже продана и поступила в сферу потребления, а деньги за нее поступили на расчетный счет предприятия.

Объем дохода предприятия от реализации продукции, работ и услуг (V_{pn}) может быть рассчитан по выражению:

$$V_{pn} = \sum_{j=1}^n Q_{pn}^j \times C_j, \text{ млн. руб.}$$

где

Q_{pn}^j – объем реализации j -го вида продукции (работ, услуг) в натуральных единицах измерения, н.е.; C_j – цена реализации (оптовая цена предприятия) единицы j -й продукции (работ, услуг), руб./н.е.

Особенно важным показателем деятельности предприятия является сумма полученной им от всех источников прибыли.

Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предприятия, полученный от всех видов его деятельности и определяемый разницей между его совокупным доходом и совокупными расходами.

Основными источниками образования общей суммы прибыли предприятия являются прибыль от реализации и прибыль от внереализационных операций.

Прибылью от реализации (Прр) признается такая прибыль, которая получена от продаж:

- продукции (работ и услуг) собственного производства;
- ценных бумаг, не обращающихся на организованном рынке;
- покупных товаров;
- собственных основных фондов;
- товаров и услуг собственных обслуживающих производств и хозяйств.

В прибыль от внереализационных операций (Пвр) включаются:

- дивиденды по акциям, вложенным в другие предприятия;
- доходы по облигациям;
- суммы процентных денег, полученных от числящихся на банковских счетах средств предприятия;
- выручка от реализации излишних материальных ценностей и других активов;
- средства, полученные в виде безвозвратной финансовой помощи;
- другие доходы, не связанные непосредственно с производством и реализацией продукции.



- Общая сумма прибыли, полученной из всех этих источников, называется валовой (балансовой) прибылью (Пб),

т.е.:

$$\text{Пб} = \text{Прп} + \text{Пвр} , \text{ млн. руб.}$$

- Основной составной частью балансовой прибыли предприятия является прибыль от реализации произведенной продукции (работ и услуг), удельный вес которой в сумме валовой прибыли составляет 90-95%. Сумма прибыли, полученной от реализации продукции, работ и услуг (Прп) рассчитывается как разность между объемом продаж продукции в оптовых (отпускных) ценах предприятия-изготовителя и полной ее себестоимостью:

$$P_{\text{пр}} = V_{\text{пр}} - C_{\text{пр}} = \sum_{j=1}^n Q_{\text{пр}}^j \times C_j - \sum_{j=1}^n Q_{\text{пр}}^j \times C_j = \sum_{j=1}^n Q_{\text{пр}}^j \times (C_j - C_j) , \text{ млн. руб.}$$

- ✓ где $C_{\text{пр}}$ – полная себестоимость всего реализованного объема продукции (работ, услуг), млн. руб.;
- ✓ C_j – себестоимость единицы j -го вида продукции (работ, услуг), руб./н.е.

Прибыль – главный побудительный мотив собственников, менеджеров и работников предприятия в его успешной деятельности по производству и реализации продукции и удовлетворения на этой основе рыночного спроса в ней.

Решая задачу выбора показателей, которые могли бы максимально достоверно характеризовать результат и эффект его функционирования, следует остановиться на уточнении самих понятий «результат» и «эффект».

Результат в самом общем смысле означает итог или следствие какого-либо процесса или действия. Основным результатом производственного процесса выступает объем произведенной продукции (работ или услуг), выраженный в тех или иных единицах измерения. Показателями, оценивающими положительный результат производства, могут выступать те, которые характеризуют объем произведенной продукции, обладающей свойствами товара, но еще не перешедшей из сферы производства в сферу потребления. Среди таких объемных показателей, наиболее часто используемых для оценки результата производства в стоимостном выражении, необходимо назвать **объем валовой продукции (V_{вп})** и **объем производства товарной продукции (V_{тп})**. Кроме того, показателями, оценивающими **индивидуальный результат** работы предприятия, могут служить: *объем полученной на предприятии чистой продукции (ЧП)* или *сумма добавленной стоимости (ДС), созданной на данном предприятии*.

Под «эффектом» всегда подразумевается только конечный и полезный результат, полученный вследствие реализации поставленной цели того или иного процесса или действия. Исходя из двуединой цели функционирования предприятия установлено, что *внешней его целью является* производство и реализация продукции (работ, услуг), благодаря чему достигается удовлетворение рыночного спроса, *а внутренней целью предприятия* — получение максимально возможной суммы прибыли.

- Поэтому следует сказать, что показателем, характеризующим **внешний эффект** производственной деятельности предприятия должен выступать объем реализованной продукции (V_{рп}).
- Показателем, характеризующим **внутренний эффект** производственной деятельности предприятия, должна выступать сумма полученной прибыли от реализации (П_{рп}).

2. ПЛАНИРОВАНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Одним из факторов повышения экономической эффективности производства является их организационное и техническое развитие.

- ❑ **Совершенствование организационно-технического уровня хозяйственной деятельности** - это комплексный непрерывный процесс ее рационализации, охватывающий научно-технический прогресс и научно-технический уровень производства и производимой продукции, структуру хозяйственной системы и уровень организации производства и труда, хозяйственный механизм и методы хозяйствования.
- ❑ **Повышение организационно-технического уровня предприятия** в любой отрасли материального производства, в конечном счете, проявляется в эффективности использования всех трех элементов производственного процесса: труда, средств труда и предметов труда.

На организационно-технический уровень предприятия оказывают влияние три группы факторов:

- научно-техническая группа, характеризующая техническое состояние технологического оборудования, внедрение средств механизации и автоматизации производства и др.;
- организационно-производственная группа, определяющая уровень специализации и концентрации предприятия, организацию производственных процессов;
- организационно-управленческая группа, характеризующая организационно-распорядительные (административные) и экономические методы организационного воздействия на все стороны производственного процесса.



2.1 Планирование технического развития производства, его содержание

Планирование технического развития предприятия является важнейшим для функционирования предприятия и для контрольной функции планирования.

Выделяют следующие направления технического развития предприятия:

- Освоение новых видов продукции, достижение более высокого качества;
- Внедрение новой прогрессивной техники и технологии, автоматизация и механизация процессов производства;
- Повышение уровня управленческой функции и организации предприятия. Внедрение научной организации труда в подразделениях предприятия;
- Понижение уровня материалоемкости и энергоемкости производимой продукции;
- Развитие сотрудников предприятия в социальном плане;
- Внедрение мероприятий по охране труда и т.д.



План технического развития, как и всякий план, имеет структуру в зависимости от направлений каждого элемента:

1. План по освоению новых видов продукции, а также повышению качества ранее производимой продукции:

- а) Разработка возможных видов продукции, а также процесс их освоения;
- б) Лицензирование выпуска продукции;
- с) Модернизация производимой продукции;
- д) Применение новых стандартов;
- е) Прекращение производства устаревшей продукции.

2. План по автоматизации и внедрению новой техники и технологии:

- Внедрение последних технологий;
- б) Автоматизация процессов;
- с) Механизация процесса производства;
- д) Оснащение рабочих, занятых тяжелым физическим трудом, специальными приспособлениями, облегчающими их труд;
- е) Модернизация производственного процесса.

3. План усовершенствования организационной структуры и управления:

- Повышение эффективности управленческого процесса;
- б) Разработка новых форм управления;
- с) Совершенствование системы технико-экономического и оперативного планирования;
- д) Улучшение системы материально-технического обеспечения и т.д.

4. План улучшения организации труда:

- а) Повышение уровня разделения труда, широкое применение совмещения обязанностей;
- б) Улучшение организации и обеспеченности рабочих мест работников;
- с) Применение норм научной организации труда и т.д.

5. План введения мероприятий по экономному расходованию сырья, топлива, материалов, энергии:

- а) Безотходное производство;
- б) Замена дорогих материалов;
- в) Соблюдение экономичного режима и т.д.

6. План социального развития сотрудников:

- а) Приведение сотрудников к единому социально-демографическому составу;
- б) Проведение мероприятий по охране труда, улучшению здоровья;
- в) Улучшение условий труда;
- г) Привлечение сотрудников к управлению производством и т.д.

7. План природоохранных мероприятий:

- а) Охрана водных ресурсов;
- б) Охрана воздушного пространства;
- в) Охрана земли и т.д.

Каждый план имеет свои особенности, преимущества и недостатки и проходит определенные этапы:

- Сбор исходных данных;
- Подготовка проекта;
- Исследование и утверждение проекта плана.



2.2 Показатели технического и организационного управления производством

Показателями экономической эффективности повышения организационно-технического уровня и других условий производства являются качественные показатели использования производственных ресурсов - производительность труда, фондоотдача, материалоемкость и оборачиваемость оборотных средств.

Существует система показателей, которая характеризует эффективность использования производственных ресурсов, подразделяющаяся на 4 большие группы:

1. Обобщающие показатели.

1.1. Сравнение результатов и затрат.

1.2. Экономия ресурсов.

1.3. Определение рентабельности (Р) производства и уровня технических затрат.

2. Показатели использования трудовых ресурсов:

2.1. Производительность труда.

2.2. Доля прироста произведенной продукции.

2.3. Определяем относительную экономию по численности промышленно-производственного персонала.

- **3. Показатели использования ОПФ и капитальных вложений:**
- 3.1. Фондоотдача планового и базисного периодов.
- 3.2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств.
- 3.3. Показатель прироста продукции по отношению к показателю роста производственных фондов.
- 3.4. Эффективность капитальных вложений (К) к росту производимой продукции.
- 3.5. Срок окупаемости Ток капитальных вложений.
- **4. Показатели использования материальных затрат (МЗ):**
- 4.1. Материалоемкость (МЕ).
- 4.2. Материалоемкость i – продукции.



3. ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДА И ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

В системе внутризаводского планирования план по труду имеет основное значение для обеспечения выполнения установленного объема выпуска продукции, для поддержания или роста производительности труда.

План по труду и заработной платы включает в себя следующие основные разделы:

1. Планирование численности рабочих и служащих.
2. Планирование необходимых квалифицированных кадров и степени их подготовки.
3. Планирование фонда оплаты труда.
4. Планирование роста производительности труда.

Основными задачами формирования такого вида плана являются:

- постоянное увеличение и превышение производительности труда над фондом заработной платы;
- пропорциональное соотношение административно-управленческого персонала и работников цеха;
- тарифицирование оплаты труда в зависимости от занятости и уровня профессиональной подготовки работников, а также качества их труда;
- разработка, внедрение и контроль системы материального стимулирования работников;
- повышение уровня квалификации сотрудников предприятия.

Документы, используемые при составлении плана по труду и заработной плате:

- Производственная программа предприятия;
- Нормы затрат труда;
- Фактические данные о выполнении планов и т.д.

Производительность труда представляет собой количество произведенных изделий, выполненных операций, заданий одним работником за единицу времени.

При планировании труда применяются две системы показателей:

1. Нормативные;

2. Расчетные.

К нормативным показателям относятся:

- задания по росту производительности труда в плановом периоде в сравнении с базисным;
- ограничение (лимит) количества рабочих и служащих;
- норматив заработной платы на 1 рубль товарной или чистой продукции;
- снижение численности рабочих ручного труда.

К расчетным показателям относятся:

- абсолютная величина производительности труда в плановом периоде;
- численность работающих по категориям;
- фонд зарплаты общий и по категориям;
- средняя заработная плата в общем по предприятию и по категориям;
- соотношение между ростом заработной платы и ростом производительности труда;
- уровень механизации и автоматизации производства

$$K_{\text{мех}} = \frac{\text{Численность механизированного труда}}{\text{Численность общая}} ;$$

- общая численность работающих ручного труда.

Основными факторами, влияющими на производительность труда работников, являются:

- 1. повышение уровня технической оснащенности;
- 2. совершенствование организационной структуры и системы управления;
- 3. изменение объемов выпуска продукции;
- 4. изменение условий внешней среды.

При планировании фонда оплаты труда основными задачами являются:

1. Обеспечение правильности соотношения между ростом заработной платы и ростом объема производства;
2. Обеспечение нормативов численности и установление лимита фонда оплаты труда.

Плановый ФОТ должен включать в себя заработную плату по тарифным окладам, основным сдельным расценкам, премиям, доплатам и т.д., умноженную на численность промышленно-производственного персонала. В плановую оплату труда не включают оплату за простои и брак, доплату за сверхурочные работы и другие аналогичные платежи.

Плановый ФОТ анализируется в три основных этапа:

1. выполнение плана по основному ФОТ;
2. выполнение плана по дополнительному ФОТ;
3. выполнение плана по должностным окладам и ставкам.

Планирование привлечения дополнительной рабочей силы направлено либо на прирост численности, либо на замещение вакантных должностей. Таким образом рассчитываются плановые показатели как по руководящему составу, так и по работникам низшего звена. Потребность в работниках определенной квалификации определяется отдельно по каждой профессии и специальности.



4. ПЛАНИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

- **Себестоимость продукции** – это выраженные в денежной форме затраты предприятия на производство и реализацию продукции.
- **Основной целью планирования себестоимости** является выявление и использование имеющихся резервов снижения издержек производства и увеличение внутрихозяйственных накоплений.
- **Планирование себестоимости** – неотъемлемая часть процесса планирования на предприятии, в которой участвуют все структурные подразделения компании для полноты отражения всех затрат.

Выделяется несколько этапов планирования себестоимости:

1. планирование изменения суммы затрат, определение величины затрат и расчет плановой себестоимости всего объема производства;
2. распределение продукции, работ, услуг по потребителям;
3. составление смет и калькулирование себестоимости;
4. составление смет на производство новых видов продукции и смет пусковых расходов;
5. подготовка смет общепроизводственных расходов;
6. составление смет транспортно-заготовительных расходов, общехозяйственных и коммерческих расходов;
7. калькулирование себестоимости единицы продукции, расчет себестоимости всего объема производства продукции;
8. составление сметы и свода затрат на производство.

Вся товарная продукция при планировании и учете себестоимости на предприятиях подразделяется на сравнимую и несравнимую.

Сравнимой считается продукция, выпускавшаяся в предыдущем (по отношению к плановому) году, а также изделия с длительным циклом производства, которые выпускались в прошлом году в единичных экземплярах. В состав сравнимой продукции не включаются работы по заказам на сторону, услуги, оказанные своему капитальному строительству, работы по капитальному ремонту и продукция, изготовлявшаяся в опытном порядке.

К несравнимой относится продукция, освоенная производством в текущем году.



4.1 Бизнес-планирование и технико-экономическое обоснование проекта

- **Бизнес-план** - это именно то, с чего необходимо начинать любой успешный бизнес-проект. Это требуется как для общего увеличения КПД предприятия, так и для развития и планирования повышения отдачи от каждого отдельно взятого сотрудника. И именно для этого составляется бизнес-план, являющийся важнейшим фактором в успешной работе предприятия. В жестких условиях рыночной конкуренции бизнес-план позволяет быстро реагировать на изменения, происходящие как на самом предприятии, так и за его пределами.
- **Составление бизнес-плана для внешних целей включает в себя** привлечение внимания потенциальных инвесторов, убеждения в получении прибыли от вкладываемых средств и показа высокого уровня организации труда на предприятии, а также раскрывает перед инвесторами возможности предприятия.
- **Бизнес-план является лицом проекта**, в котором для инвестора расписаны все положения, при которых вкладываемые средства будут работать наиболее эффективно. Так же инвестор сможет увидеть, при каких условиях возможны риски для вкладываемых инвестиций.

Для начального составления и обоснования проекта нужны следующие показатели, которые зависят от условий рынка:

- общие исходные данные и условия выполнения проекта;
- рынок сбыта продукции и производственная мощность;
- материальные факторы производства и требуемые ресурсы;
- местонахождение предприятия и транспортные связи;
- проектно-конструкторская документация;
- организация предприятия и накладные расходы;
- потребность трудовых ресурсов и источники покрытия;
- планирование сроков осуществления проекта;
- финансово-экономическая оценка бизнес-проекта.

Предоставленные данные показывают не только необходимую информацию для составления бизнес-плана, но и определяют последовательность действий для его расчета. Поэтому очень важно в расчетах ориентироваться на достоверную и проверенную информацию. Эта информация включает в себя исследования маркетинга, производства, а также финансовые экономические показатели по проекту.

К наиболее важным показателям бизнес-планов относятся:

1. наименование инвестиционного проекта и его резюме;
2. сроки реализации проекта и его основные цели;
3. срок окупаемости инвестиций;
4. предполагаемая стоимость проекта (здесь рассматривается общая стоимость, в том числе и за счет привлеченных средств инвесторов и государственных субсидий);
5. ожидаемые результаты от реализации проекта (рост экспорта, прирост производства продукции и прибыли, повышение качественных характеристик продукции);
6. гарантии по возврату ссуд (залог земли, недвижимость, оборудование, страховка);
7. предельно минимальный срок кредита;
8. основные рынки сбыта продукции и конкуренты в данном регионе;
9. план инвестиций и срок возврата ссуды по месяцам года;
10. структура себестоимости по основным статьям расходов (возможен анализ по статьям калькуляции).
11. результаты реализации проекта (новые рабочие места, закупка технологии, оборудования).



- **Технико-экономическое основание (ТЭО)** представляет собой документально оформленные результаты маркетинговых и технико-экономических исследований, обосновывающих целесообразность и возможности реализации инвестиционного проекта, выбор наиболее эффективных организационных, технических и экономических решений для ввода в действие новых или реконструкции и модернизации действующих производственных мощностей, ТЭО, при необходимости, включается в состав бизнес-плана.

Примерная структура технико-экономического обоснования содержит следующие разделы:

- исходные положения ТЭО;
- описание потребности в увеличении мощностей производства, смены технологии или схемы производства;
- обоснование выбора технологии, оборудования, схемы производства, строительные решения;
- расчеты потребностей производства в сырье, материалах, энергетических и трудовых ресурсах;
- экономические расчеты по предлагаемому проекту;
- выводы и предложения, в которых дается общая оценка экономической целесообразности и перспектив от внедрения проекта.

4.2 БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ НА РЫБОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ. ПРИМЕР СОДЕРЖАНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ПО ВЫРАЩИВАНИЮ ОСЕТРОВЫХ ПОРОД РЫБ И ПРОИЗВОДСТВУ ЧЕРНОЙ ИКРЫ

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

- 1.1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛИ ПРОЕКТА
- 1.2. ПРОДУКЦИЯ ПРОЕКТА
- 1.3. ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ УСПЕШНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА
- 1.4. РЫНОК ПРОЕКТА
- 1.5. СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА. СТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ
- 1.6. ИСТОЧНИКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ
- 1.7. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

2. СУЩЕСТВО ПРЕДЛАГАЕМОГО ПРОЕКТА

- 2.1. ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ И СЕРТИФИКАЦИЯ
- 2.2. ЦЕЛИ КОМПАНИИ
- 2.3. ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА
- 2.4. ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСАДОЧНОГО МАТЕРИАЛА
- 2.5. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРОИЗВОДСТВА
- 2.6. ТЕХНОЛОГИЯ ВЫРАЩИВАНИЯ РЫБЫ



3. АНАЛИЗ ПОЛОЖЕНИЯ ДЕЛ В ОТРАСЛИ

3.1. РЫНОК РЫБЫ И РЫБНОЙ ПРОДУКЦИИ

- 3.1.1. Основные параметры рынка
- 3.1.2. Основные параметры импорта рыбной продукции Импорт свежей и охлажденной рыбы
- 3.1.3. Основные параметры экспорта рыбной продукции
- 3.1.4. Основные тенденции на рынке рыбной продукции

3.2. ПОТРЕБЛЕНИЕ

- 3.2.1. Потребление рыбы и рыбной продукции
- 3.2.2. Предпочтения потребителей на рынке рыбной продукции

3.3. ПРОИЗВОДСТВО

- 3.3.1. Объем и динамика производства
- 3.3.2. Производство рыбной продукции по федеральным округам
- 3.3.3. Структура производства рыбы по видам

3.4. СЕГМЕНТ ОХЛАЖДЕННОЙ РЫБЫ

- 3.4.1. Производство охлажденной рыбы по федеральным округам
- 3.4.2. Производство охлажденной рыбы по предприятиям
- 3.4.3. Цены производителей на охлажденную рыбу

3.5. РЫНОК ОСТЕРОВЫХ ПОРОД РЫБ

- 3.5.1. Улов рыбы
- 3.5.2. Ведущие компании по улову осетровых пород рыб
- 3.5.3. Ведущие компании по разведению осетровых пород рыб в УЗВ

3.6. РЫНОК РЫБНОЙ ИКРЫ

- 3.6.1 Производство рыбной икры по федеральным округам
- 3.6.2 Производство рыбной икры по предприятию

3.7. РЫНОК ЧЕРНОЙ ИКРЫ

- 3.7.1. Мировой рынок
- 3.7.2. Производство
- 3.7.3. Крупнейшие оптовые компании
- 3.7.4. Предпочтения потребителей
- 3.7.5. Проблемы отрасли и перспективы развития

3.8. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ АКВАКУЛЬТУРЫ В РОССИИ

4. МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ ПРОЕКТА

- 4.1. ЗАКУПКА ПОСАДОЧНОГО МАТЕРИАЛА
- 4.2. РАСЧЕТ И ОБОСНОВАНИЕ ЦЕНЫ ПО ПРОЕКТУ
- 4.3. МЕРОПРИЯТИЯ ПО АКТИВИЗАЦИИ СБЫТА

5. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

- 5.1. ПОКУПКА ИКРЫ
- 5.2. ПРАВОВЫЕ ВОПРОСЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРОЕКТА

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

- 6.1. УСЛОВИЯ И ДОПУЩЕНИЯ, ПРИНЯТЫЕ В РАСЧЕТАХ
- 6.2. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ
 - 6.2.1. Налоговое окружение
 - 6.2.2. Номенклатура и цены на продукцию
 - 6.2.3. План производства
 - 6.2.4. Численность персонала и заработная плата
 - 6.2.5. Капитальные затраты и амортизация
- 6.3. КАЛЬКУЛЯЦИЯ ТЕКУЩИХ РАСХОДОВ
- 6.4. РАСЧЕТ ВЫРУЧКИ
- 6.5. ПОТРЕБНОСТЬ В ПЕРВОНАЧАЛЬНЫХ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВАХ
- 6.6. ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ
 - 6.6.1. Объем инвестиций
 - 6.6.2. Источники формы и условия финансирования
- 6.7. РАСЧЕТ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ
- 6.8. ДВИЖЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
- 6.9. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

7. ОЦЕНКА РИСКОВ

- 7.1. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ
- 7.2. ОЦЕНКА ПРОЕКТНЫХ РИСКОВ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Спасибо за внимание!

