МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное

образовательное учреждение

высшего образования

«КАЗАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Практическая работа №3

по дисциплине

«Планирование деятельности рыбохозяйственных предприятий»

Бизнес-план рыбоводного хозяйства

Преподаватель:

Доц., к.т.н. Борисова С.Д.

Студент гр. ЗАВБм-1-19 Барова А.И.

Казань, 2020

***Бизнес-планирование.***

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.

Одним из положений, для которых составляется бизнес-план, является привлечение инвесторов на предприятие, но, кроме этого, он имеет еще массу полезных свойств, которые можно применять и на самом предприятии.

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-планирование в основном способствует получению рынком качественных, высоколиквидных товаров и услуг, пользующихся спросом. Рынок сложившееся сообщество со своими правилами, поддерживающий равновесие между спросом и предложением, а также ценой и качеством. Иметь успех будут те проекты, которые дадут наибольший финансовый результат и принесет наибольшую пользу обществу. Такие проекты будут получать наибольшее финансирование и поддержку по кредитным линиям.

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.

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***

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.

Можно сказать, что технико-экономическое обоснование проекта, это, по сути, сильно урезанная версия бизнес-плана.

При этом, если структура бизнес-плана ещё хоть как-то регламентируется, то структур технико-экономического обоснования существует около десятка. Причем они рознятся как по отраслям, так и по охвату проблем, которые рассматривались в этих самых обоснованиях.

Примеры некоторых из них:

**Структура ТЭО-1.**

1. общие исходные условия;

2. рынок и мощность предприятия;

3. материальные факторы производства;

4. местонахождение предприятия;

5. проектно-конструкторская документация;

6. организация предприятия и накладные расходы;

7. трудовые ресурсы;

8. планирование сроков осуществления проекта;

9. финансово-экономическая оценка проекта.

Структура ТЭО-2.

1. История и основная идея проекта. Рассмотрение его основный аспектов и реализации в рамках компании.

2. Краткий обзор рынка. Проведение маркетинговых исследований на предмет выявления спроса на производимую продукцию (оказываемые услуги).

3. Инженерное проектирование и технология.

1. Характеристика технологического процесса,

2. Обоснование выбора оборудования,

3. Рассмотрение достоинств и недостатков,

4. Анализ соответствия выпускаемой продукции международным стандартам.

4. Экономическая оценка и финансовый анализ.

1. Полные инвестиционные затраты

2. Финансирование проекта: механизм и источники финансирования

3. Полные издержки на проданную продукцию

4. Оценка экономической эффективности с учетом окупаемости и своевременного возврата заемных средств (в случае их использования), валютная окупаемость

1. Чувствительность проекта к основным рискам

2. Показатели чистой текущей стоимости и нормы внутренней возвратности капиталовложений

5. Оценка влияния финансовых результатов на экономику предприятия.

***Структура бизнес-плана по разведению клариевого сома в УЗВ***

**1. Резюме**

1.1. Суть проекта

1.2. Объем инвестиций для запуска выращивания африканского сома

1.3. Результаты работы

**2. Концепция**

2.1. Концепция проекта

2.2. Описание/Свойства/Характеристики

2.3. Цели на 5 лет

**3. Рынок**

3.1. Объем рынка

3.2. Динамика рынка

3.3. Цены

**4. Персонал**

4.1. Штатное расписание

4.2. Процессы

4.3. Заработная плата

**5. Финансовый план**

5.1. Инвестиционный план

5.2. План финансирования

5.3. План продаж разработки выращивания африканского сома

5.4. План расходов

5.5. План налоговых выплат

5.6. Отчеты

5.7. Доход инвестора

**6. Анализ**

6.1. Инвестионный анализ

6.2. Финансовый анализ

6.3. Риски производства выращивания африканского сома

**7. Выводы**

***Пример бизнес-плана по выращиванию клариевого сома в УЗВ***

**1. Резюме**

В рамках рассматриваемого проекта предполагается организация индустриального рыбоводного хозяйства. Регион размещения предприятия – республика Татарстан.

Факторы, которые позволят организовать эффективную работу: профессиональное современное оборудование и активная работа по продвижению.

Указанные факторы учтены в финансовых расчетах через такие показатели, как инвестиции в ремонт, приобретение оборудования, инвестиции в маркетинг и рекламу, составление прогнозов продаж и расходов.

В рамках проекта планируется строительство рыбоводческого хозяйства, представляющего собой систему бассейнов, кормовых и очистных сооружений, а также цех разделки и заморозки рыбы.

Основными клиентами для продажи **клариевого сома** будут специализированные магазины и крупные федеральные торговые сети.

**2. Концепция**

Планируется выращивание клариевого сома до товарной массы в установках замкнутого водоснабжения. Биологические особенности клариевого сома делают его одним из перспективных объектов культивирования в установках замкнутого водоснабжения.

Характеристики продукта:

* высокое содержание полезных жиров в мясе **клариевого сома**;
* продукт относительно недорог, если сравнивать с ценными пищевыми породами;
* натуральный растительный откорм;
* высокое качество производства охлажденных и замороженных видов продукта.

Весь процесс **разведения клариевого сома** состоит из следующих этапов: зарыбление бассейнов мальком, откорм с контролем качества кормовой смеси, воды и динамики набора веса, вылов подросших особей, разделка и заморозка, отправка клиентам.

Чтобы наш **бизнес-план разведения клариевого сома** был реализован в полном объеме, потребуется специализированное оборудование:

* насосные станции для наполнения и циркуляции воды в бассейнах;
* система фильтрации и бактериологической очистки;
* системы автоматической регулировки температуры в бассейнах;
* автоматические линии кормления;
* рыболовные клети;
* разделочные столы и конвейер для отправки в заморозку;
* холодильные и морозильные камеры.

**3. Рынок**

Целью оценки рынка является формирование качественных и цифровых характеристик продукта, отражающих конкурентные преимущества предприятия. Для этого собирается информация об общем объеме реализации на рынке и динамике продаж.

Далее, в процессе разработки **бизнес-плана клариевого сома** учитывается собранная информация и результаты ее анализа, и описываются те свойства продукта, которые позволят стать успешным на рынке:

* полезные свойства мяса клариевого сома;
* невысокая цена относительно других видов мяса животных, птицы и рыб;
* натуральные растительные компоненты кормовой базы;
* контроль качества всех процессов, включая разделку, охлаждение и заморозку.

**4. Персонал**

Один из плюсов рыбоводческих ферм, это минимально необходимая численность персонала, так как основные процессы по откорму и контролю климатических и биологических условий содержания осуществляются автоматически.

Однако, в любом случае, при описании этих вопросов в **бизнес-плане разведения клариевого сома**, надо учесть количество, специализацию и размер оплаты труда для персонала:

* директор – ХХХ руб.;
* бухгалтер — ХХХ руб.;
* менеджер по найму – ХХХ руб.;
* специалист биолог – ХХХ руб.;
* мастер разделочного цеха – ХХХ руб.;
* рабочие – ХХХ руб.;
* сотрудники АХО – ХХХ руб.;
* специалисты по продвижению и сбыту – ХХХ руб.

**5. Финансовый план**

Структура внешнего финансирования:

* строительство комплекса – ХХХ руб.;
* обустройство системы бассейнов и очистных сооружений – ХХХ руб.;
* закупка малька и кормовой базы – ХХХ руб.;
* системы контроля качества воды – ХХ руб.;
* оборудование для кормления – ХХХ руб.;
* оборудование разделочного цеха – ХХХ руб.;
* фонд непредвиденных затрат – ХХХ руб.

Объем внешнего финансирования на запуск проекта составит от 50 до 120 млн. руб.

Текущие расходы требуются для организации всех процессов предприятия в рамках текущей деятельности. При составлении **бизнес-плана разведения клариевого сома** крайне важно понимать и учитывать структуру операционных расходов в общей расходной части проекта, так как они ежемесячно влияют на прибыль и итоговые сроки окупаемости предприятия.

Структура расходной части:

* арендные платежи — ХХХ руб.;
* оплата потребления воды, электричества и прочих энергоносителей – ХХХ руб.;
* профилактика, чистка и ремонт бассейнов и используемого оборудования – ХХХ руб.;
* закупки компонентов кормовой базы – ХХХ руб.;
* фонд оплаты труда – ХХХ руб.;
* налоги и сборы – ХХХ р.;
* остальные текущие затраты – ХХХ руб.

Итого, расходная часть проекта составит ХХХ руб. в месяц.

Структура реализации:

1. Охлажденный продукт – ХХХ руб.
2. Замороженный продукт – ХХХ руб.

Выручка от продажи готовой продукции составит ХХХ руб.

**6. Анализ**

Предполагается финансировать проект из двух источников:

- собственные средства или средства инвестора,

- кредит.

При этом собственные средства идут как на вложения в основные активы компании, так и на покрытие кассовых разрывов в первые месяцы, которые возникают из-за того, что проценты приходится платить с первого квартала работы, а положительный денежный поток, которого будет достаточно для обслуживания долга, будет позже.

Кредит берется на Х года, отсрочка по выплате тела кредита составляет год, проценты начинают уплачиваться сразу же, процентная ставка составляет ХХХ%, проценты начисляются на сумму кредита на начало квартала, ежеквартальный платеж по телу кредита составляет ХХХ млн. руб.

**Анализ рисков** будет проведен в соответствии с данной классификацией рисков:

*Стратегический риск*. Стратегический риск состоит в том, что рынок сбыта проекта может уменьшится или уменьшится доля компании на этом рынке, что в свою очередь приведет к финансовым потерям.

*Коммерческий риск*. Коммерческий риск проявляется в том, что компания может потерять часть своих клиентов. Это приведет к тому, что не вся произведенная продукция будет продана, выручка не покроет расходов, прибыль будет отрицательной.

*Финансовый риск*. Под финансовым риском подразумевается вероятность непредвиденного роста процентной ставки или обменного курса.

*Операционный риск*. Операционный риск влияет на стоимость затрат при производстве, строительстве или оказании услуг – а , следовательно, влияет на прибыльность проекта. Рост себестоимости производства/строительства/оказания услуг за счет повышения закупочных цен, затрат на ГСМ, на электроэнергию, затраты на персонал или другие производственные ресурсы –если цены выше запланированных, значит прибыль упадет и это скажется нарентабельности проекта.

*Риск обслуживания*. Риск поддержания активов в работоспособном состоянии –неправильная оценка затрат на ремонт, непредвиденные неисправности, несчастные случаи и т.д.

Для анализа рисков мы будем использовать анализ чувствительности.

*Анализ чувствительности* – это широко используемый метод экономического и финансового анализа инвестиционных проектов. Он дает возможность определить критические значения параметров проекта, позволяет определить уровень устойчивости проекта с учетом потенциального изменения факторов риска. Анализ чувствительности применяется для оценки риска. Учитывает выявление факторов, которые оказывают наибольшее влияние на величину чистой приведенной стоимости, чистой прибыли, рентабельности и срока окупаемости проекта.

Анализ чувствительности позволяет количественно оценить воздействие факторов риска на проект и обосновать управленческие решения. Анализ чувствительности проводится с учетом изменения параметров, указанных ниже:

*Стратегический и Коммерческий* риски связаны с такими параметрами финансовой модели, как объем продаж и средний чек.

*Финансовый риск* ассоциируется с таким параметром, как стоимость финансирования – в данном случае процентная ставка по кредиту.

*Операционный риск* описывается параметрами расходов: доля себестоимости в среднем чеке, и величина постоянных расходов. Доля себестоимости в среднем чеке зависит от стоимости сырья и комплектующих. Величина постоянных расходов зависит от затрат на персонал, электричество, газ, воду, ГСМ.

Таким образом, меняя объем продаж, средний чек, себестоимость продаж, величину постоянных расходов, стоимость финансирования –мы количественно оценим воздействие факторов риска на проект.

*Параметры, которые оказывают максимальное воздействие на бизнес.*

Параметры продаж:

* Объем продаж;
* Средний чек;

Параметры расходов:

* Доля себестоимости в среднем чеке;
* Сумма постоянных расходов;
* Заработная плата;

Изменяя эти параметры, мы определим, как меняются результаты проекта:

* Ежемесячная прибыль;
* Чистый Дисконтированный доход;
* Рентабельность инвестиций;
* Срок окупаемости;

Для каждого параметра мы определим критический уровень отклонения. В результате мы будем знать запас прочности проекта по каждому параметру.

**7. Выводы**

При соблюдении плановых показателей расходной и доходной частей, окупаемость наступит в течение 3-х – 5-ти лет.

***Разведение африканского или клариевого сома****-* высокорентабельный бизнес, который не требует большого штата и основной статьей затрат являются водные и энергоресурсы.