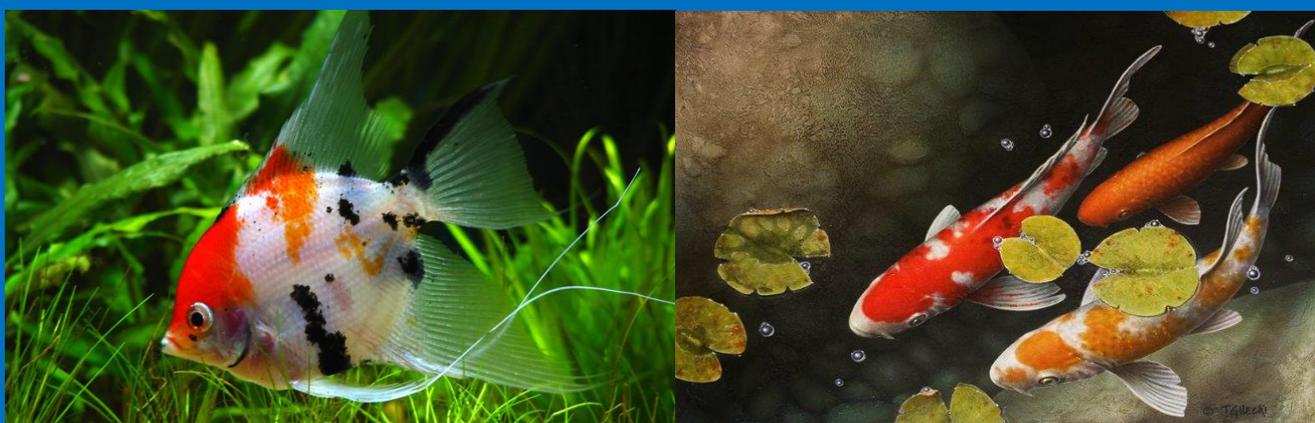


# БИЗНЕС-ПЛАН



## рыбоводческого комплекса



Россия – 2016

*Адаптация данного бизнес-плана возможна под аналогичный проект на территории России, Украины и стран СНГ.*

*К данному бизнес-плану прилагается автоматизированная финансовая модель в формате Excel. Чтобы произвести перерасчеты под новый проект, достаточно просто изменить базовые показатели проекта. Финансовая модель построена таким образом, что изменение показателей эффективности проекта можно наблюдать сразу же после внесения изменений в существующий сценарий. Финансовая модель проста и удобна, что позволяет любому человеку успешно провести расчеты под собственный проект.*

## **Описание проекта**

**Суть и идея проекта:** создание рыбоводческого комплекса по промышленному разведению малька декоративной и промышленной аквакультуры.

**Основные товарные категории:** барбус суматранский, глофиш, анциструс, скалярия, меченосец красный, золотая рыбка малек кормовой.

**География реализации проекта:** территория Россия, г. Москва.

**Уникальность предложения:** полное отсутствие конкуренции со стороны крупных производителей. В отличие от Европы, в России и странах СНГ до сих пор нет ни подобных предприятий, ни соответствующего оборудования.

**Технология разведения рыбы:** установка замкнутого водоснабжения (УЗВ).

**Основные конкуренты:** интернет-магазины, которые продают импортированных мальков декоративных рыб из Китая, Вьетнама и других стран.

**Позиционирование на рынке:** «производитель декоративных рыб», «российский производитель тилапий»;

**Ценовая политика и сбытовая стратегия:** «российская цена без таможенных пошлин и логистики»;

**Маркетинговое сопровождение:** сайт компании, оптимизированный и с применением контекстной рекламы, участие в выставках, e-mail рассылка.

#### **Преимущества проекта:**

- снижение удельных затрат на производство продукции аквакультуры за счет применения ресурсосберегающих технологий и оборудования, сокращения потерь при вылове, транспортировке, переработке и реализации продукции;
- качественный менеджмент производства продукции аквакультуры;
- гибкая ценовая политика, отлаженная система доставки;
- применения современного маркетинга и высокая квалификация производственного персонала.

**Срок окупаемости проекта:** 22 мес.

**Объем необходимых инвестиций:** 20 924 тыс. руб.

#### **Финансовые показатели проекта:**

Показатель	Ед. изм.	Значение
Необходимые инвестиции	тыс. руб.	20 924
NPV	тыс. руб.	72 134
IRR	%	165%
Срок окупаемости	мес.	22
Дисконтированный срок окупаемости	мес.	24



## Выдержки из исследования

Создание в Российской Федерации научно-технического центра по промышленному разведению малька декоративной и промышленной аквакультуры.

Суть и перспектива бизнеса состоит в следующем: полное отсутствие конкуренции со стороны крупных производителей. В отличие от Европы, в России и странах СНГ до сих пор нет ни подобных предприятий, ни соответствующего оборудования.

Последние годы 90% малька тилапии и многих других сортов рыбы, попадающей на стол наших сограждан, были исключительно импортными. Уже 30 лет назад в СССР велись работы по созданию жизнеспособных гибридов, чьи свойства были значительно улучшены по сравнению с оригиналами из дикой природы.

Мини-завод по производству \*\*\* тонн рыбы в год решает не только проблемы снабжения продовольствием целой области, он еще и экономически выгоден для владельца. Установки замкнутого водоснабжения (УЗВ) – новое слово в производстве товарной рыбы. Также на производстве не последнее место отведено комплексу по передержке живой рыбы и морепродуктов. Компания имеет комфортные условия существования для самых нежных и прихотливых обитателей моря.

Также следует отметить, что на сегодняшний день в РФ малек для разведения закупается за рубежом. Технология производства гибрида тилапии F2, специально адаптированной под российские условия, сейчас считается утерянной. Разведение тилапии является перспективным направлением развития.

### Цели проекта

1. Достижение качественно нового состояния аквакультурного производства.

2. Увеличение объемов и роста конкурентоспособности нашей продукции на отечественном рынке. Планируемая доля рынка – \*\*\*.
3. Надежное обеспечение потребителей страны рыбопродукцией отечественной аквакультуры различного ассортимента по ценам, доступным для населения с различным уровнем доходов.

### **Преимущества технологии выращивания рыбы в УЗВ**

Выращивание рыбы в системах с оборотным водоснабжением является вершиной интенсификации производства. Оно позволяет получать максимальную продукцию с единицы объема рыбоводных емкостей при минимальном потреблении воды.

Размещение производственных мощностей в закрытых помещениях позволяет обеспечить эффективное круглогодичное производство вне зависимости от климатических условий района размещения предприятия и наличия значительных водных ресурсов, незначительный объем потребления свежей воды обеспечивает минимальное воздействие на окружающую среду.

В России, как и за рубежом, принято УЗВ называть оборотные системы, в которых подпитка свежей воды не превышает за сутки \*\*\* объема оборотной воды. В системах УЗВ применяется механическая очистка оборотной воды, биологическая очистка на биофильтрах, регуляция газового состава, рН, температуры и микробного обсеменения воды.

\*\*\*

Основные преимущества технологий УЗВ можно свести к следующему:

- высочайшая концентрация производства;
- минимизация водопотребления;
- минимизация отрицательного воздействия на экологию района размещения производства;
- управляемые условия содержания объектов культивации;
- ускорение роста и сроков созревания рыбы;

- отсутствие сезонности производства;
- отсутствие зависимости от климатических условий региона;
- минимизация землеотвода под строящиеся объекты;
- возможность размещения производства в непосредственной близости от крупных городов, независимо от наличия крупных водных объектов.

### Анализ рынка

Производство аквакультуры в РФ будет расти, но следует отметить, что рынок декоративных рыб очень мал. Товарное рыбоводство и рыбопосадочный материал ориентирован на промышленные виды рыб. РФ практически не имеет производств с использованием УЗВ для выращивания аквариумных видов рыб. Всё это подтверждает актуальность проекта.

Проект имеет хорошую перспективу развития, особенно в сегменте разведения тилапий, поскольку в РФ практически нет производства этих видов рыб. Многие мальки декоративных рыб импортируются, а учитывая то, что при транспортировке они теряют качество, данный проект решит проблему рынка.

Следует отметить, что на фоне общего подъема, связанного с принятием закона об аквакультуре, а также «Стратегии развития аквакультуры в Российской Федерации на период до 2020 года» производство продукции в этом секторе, безусловно, возрастет. Оно возрастет за счет числа новых предприятий. При этом нельзя допустить, чтобы по-прежнему гордостью РФ оставались корма для карпа, разработанные 40 лет назад, и технологии выращивания молоди образца пятидесятых годов прошлого века.

Переход аквакультуры на новый качественный уровень возможен только при использовании инновационных основ, при условии творческого и плодотворного союза науки и производства. Эту задачу решает реализуемый проект.

## Преимущества проекта

Проект выгодно отличается от существующих конкурентов по следующим критериям. Конкурентным преимуществом является технология производства, особенно в сегменте тилапий, поскольку российские фирмы не имеют опыта выращивания данного вида рыб. Также российские фирмы не имеют менеджмента аквакультуры.

Важным конкурентным преимуществом проекта являются низкие затраты на логистику. Логистика – это, прежде всего, управление затратами, их оптимизация.

Компании, закупая декоративную рыбу из Китая, несут существенные логистические издержки в иностранной валюте, что в последствие влияет на конечную цену продукции.

Результаты исследований ведущих специалистов позволяют сделать вывод, что логистические издержки в Российской Федерации составляют около \*\*\* от цены продукции.

Затраты на транспортировку декоративной рыбы составляют до \*\*\* их стоимости. Если учесть таможенное оформление, и нестабильность валютного курса – это существенные факторы, которые негативно влияют на конкурентоспособность продукции из Китая или других стран.

Данный рыбоводческий комплекс не несёт затрат, которые привязаны к иностранной валюте. В результате получается гибкая и стабильная ценовая политика компании. Цены на продукцию проекта в среднем на \*\*\* ниже, чем у конкурентов.

Следует отметить, что российские фирмы практически не рекламируют данную продукцию, поэтому с помощью грамотной маркетинговой кампании можно значительно увеличить рост продаж по сравнению с конкурентами.

Есть и сильные стороны конкурентного окружения: так, на базе некоторых участников рынка действуют уже раскрученные интернет-магазины, там заказчики могут видеть продукцию, а производитель её реализовать, что повышает его прибыльность и устойчивость без дополнительных вложений.

Также среди конкурентов следует отметить компанию «\*\*\*», которая имеет ряд явных конкурентных преимуществ, это и ассортимент товара, и многолетний опыт в аквакультуре на рынке, и лучшее качество мальков декоративных рыб, нежели з Китая либо Вьетнама.

Согласно полученным данным, бизнес является перспективным в силу предложения потребителю исключительно новых товарных ценностей и ряда явных конкурентных преимуществ.

## Содержание

Раздел 1. Резюме	6
Раздел 2. Сущность предлагаемого проекта	8
2.1. Общая характеристика проекта	8
2.1.1. Бизнес-идея проекта	8
2.1.2. Цели проекта	8
2.1.3. О компании	8
2.2. Территориальное расположение проекта	9
2.3. Структура рыбоводческого комплекса	10
2.3.1. Зал аквариумистики	10
2.3.2. Зал промышленного разведения	11
2.3.3. Зал передержки	12
2.3.4. Демонстрационный зал	12
2.4. Технология разведения рыбы	12
2.4.1. Типичные рыбоводные пруды	12
2.4.2. Садковое рыбоводство	13
2.4.3. Установки замкнутого водоснабжения (УЗВ)	14
2.4. Преимущества технологии выращивания рыбы в УЗВ	16
2.5. Экологические вопросы производства	18
Раздел 3. Анализ рынка	20
3.1. Общая характеристика рынка аквакультуры России	20
3.2. Рынок аквакультуры г. Москва и Московской области	24
3.3. Анализ поставщиков декоративных рыб	25
3.4. Анализ сегмента: телупии	30
3.5. Анализ цен на декоративную рыбу в г. Москва и Московской области	31
Раздел 4. Анализ конкурентов	36
4.1. Основные конкуренты проекта	36
4.2. Стратегическая канва проекта	41
4.3. SWOT – анализ	44
Раздел 5. Маркетинговый план	46
5.1. Маркетинговая стратегия по выводу на рынок	46
5.2. Маркетинговые инструменты в рамках проекта: участие в выставках	46
5.3. E-mail-рассылка	47
5.4. Search Engine Optimization, SEO – поисковая оптимизация сайта	48
5.5. Контекстная реклама	50
Раздел 6. Производственный план	52
6.1. Объёмы производства	52

	10
6.2. Персонал проекта	52
6.3. Оборудования проекта	53
6.4. График капиталовложений	53
Раздел 7. Финансовый план	54
7.1. Допущения проекта	54
7.2. Цены реализации	55
7.3. Сезонность	63
7.4. Объемы реализации	64
7.5. Выручка	68
7.6. Персонал	73
7.7. Затраты	74
7.8. Налоги	83
7.9. Капитальные вложения	84
7.10. Инвестиции	84
7.11. Амортизация	85
7.12. Отчет о прибыли и убытках	85
7.13. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	91
7.14. Отчет о движении денежных средств	101
7.15. Денежные потоки	108
Раздел 8. Анализ рисков	112
8.1. Риски проекта	112
8.2. Анализ чувствительности	112
8.2. Анализ безубыточности	117
Раздел 9. Расчет рыночной стоимости предприятия (Модель Гордона)	120
9.1. Порядок расчёта рыночной стоимости предприятия	120
9.1.1. Выбор типа денежного потока	120
9.1.2. Горизонт прогнозирования	122
9.1.3. Расчет стоимости методом дисконтирования денежных потоков	122
9.2. Расчет терминальной стоимости как стоимости бизнеса в постпрогножном периоде	123
9.3. Заключение о рыночной стоимости объекта и согласование результатов	124

## Перечень графических элементов

### Таблицы

Таблица 1. Цены на выращенную декоративную рыбу в г. Москва и Московской области	32
Таблица 2. Цены на мальки декоративных рыб в г. Москва и Московской области	33
Таблица 3. Конкуренты в г. Москва и Московская область	36
Таблица 4. Конкуренты в сегменте: тилапии	39
Таблица 5. Результаты SWOT-анализа	44
Таблица 6. План объёма производства	52
Таблица 7. План персонала проекта	52
Таблица 8. Оборудование проекта	53
Таблица 9. График инвестирования	53
Таблица 10. Расчет долгосрочной прибыли сверх CAPM для портфелей десятичных групп NYSE/AMEX/NASDAQ	96
Таблица 11. Алгоритм определения степени риска оцениваемой компании	97
Таблица 12. Алгоритм расчета премии за специфический риск	98
Таблица 13. Расчет ставки дисконтирования по методу WACC	99
Таблица 14. Общая характеристика рисков проекта	112
Таблица 15. Анализ чувствительности к изменению стоимости продукции	112
Таблица 16. Анализ чувствительности к изменению уровня затрат	114
Таблица 17. Анализ чувствительности к изменению ставки дисконтирования	116
Таблица 18. Расчет точки безубыточности	118
Таблица 19. Чистый денежный поток проекта, тыс. руб.	121
Таблица 20. Расчет терминальной стоимости	124
Таблица 21. Основные финансовые показатели проекта	127

### Рисунки

Рисунок 1. Общий объём рынка товарного рыбоводства РФ, 2010-2015 гг., тыс. т.	20
Рисунок 2. Топ-5 регионов РФ по производству товарной рыбы, 2015 г., т.	21
Рисунок 3. Топ-5 регионов РФ по производству рыбопосадочного материала, 2015 г., т.	22
Рисунок 4. Выращивание рыбы по Федеральным округам РФ в 2015 г., тыс. т.	22

Рисунок 5. Структура товарного рыбоводства и рыбопосадочного материала РФ, 2015 г., %	23
Рисунок 6. Общий объем производства товарной рыбы и посадочного материала, г. Москвы и Московской области, 2015 г., т.	25
Рисунок 7. Стратегическая канва реализуемого проекта	41
Рисунок 8. Уровень концентрации затрат на логистику, 2015 г., %	42
Рисунок 9. Доля логистических издержек в цене продукции, 2015 г., %	43
Рисунок 10. Средние цены на декоративную рыбу г. Москва, 2015 г., руб./шт.	43
Рисунок 11. Точка безубыточности проекта	119

*Благодарим Вас за оказанное доверие*

*и напоминаем, что:*

*✓ при покупке бизнес-плана компании  
«VTSConsulting» вы гарантированно получаете  
консультацию специалистов, которые работали  
над конкретным бизнес-планом*

*✓ в течение одного-двух часов наша команда будет  
готова отвечать на все вопросы, касающиеся  
структуры и содержания бизнес-плана.*

*С уважением,  
команда VTSConsulting*

## ИНФОРМАЦИЯ О КОМПАНИИ «VTSConsulting»

Компания «VTSConsulting» была основана в мае 2010 года командой профессионалов во главе с Владиславом Цыгодой.

Владислав Цыгода – бизнес-консультант, признанный лидер в сфере бизнес-планирования на территории СНГ (по версии портала free-lance.ru), на сегодняшний день – руководитель рейтинговой консалтинговой компании.

Разработка бизнес-планов, ТЭО, инвестиционных меморандумов, финансовых моделей и бизнес-презентаций – основные направления работы команды, в составе которой работают высококвалифицированные аналитики.

Опыт команды в сфере разработки инвестиционной документации – свыше 6 лет, и сегодня «VTSConsulting» – единственная компания в Украине, которая является партнером проекта «РБК. Исследование рынков».

### Команда VTSConsulting и принципы работы:

- ✓ уникальный подход к решению поставленных задач;
- ✓ безупречная репутация и высокая степень доверия клиентов;
- ✓ высокий профессионализм вне зависимости от сферы исследования;
- ✓ практический опыт работы, в том числе – в реализации сложных узкоспециализированных проектов.

**Мы высоко ценим сотрудничество с каждым нашим клиентом.  
И мы гордимся своими клиентами!**

ООО "Землегодие-Инвест",  
ОАО "Воткинский завод", НПП  
"Стэлс", Государственное  
предприятие УкрНИИИП  
"Масма", "Reproto Technologies",  
компания "ВОК Монтаж Сервис",  
ООО "PRIMAS"

компания "Петровизард", Порт  
Темрюк, ООО "Спецбудпроект",  
группа компаний "SEMPROGROUP"  
ООО "Максимус Констракшн",  
"Росмолодежь", ООО "Сисиф  
Сервис", ООО "Завод ТИТАН", ООО  
"Проджект К"

ООО "Портал Логистик", НПК  
"Наука", Институт проблем  
материаловедения им. И.Н.  
Францевича НАН Украины, НТУУ  
"КПИ", Научный парк "Киевская  
политехника", Правительство  
России, Верховная Рада Украины

– далеко не полный список тех,  
кто остался доволен сотрудничеством с "VTSConsulting".

Компания "VTSConsulting" – это команда профессионалов, знания и опыт которых позволят Вам сэкономить деньги, нервы и время: подготовка инвестиционных документов займет от 4 до 10 дней.

Нас рекомендуют своим друзьям и деловым партнерам, потому что мы работаем на результат и полное удовлетворение потребностей Клиента. Таким образом, заказывая бизнес-план, информационный или инвестиционный меморандум у нас, Вы не тратитесь.

**Вы инвестируете.**