|  |
| --- |
| Стерлядь. Выгодная цена, купить в ООО СРП «ОСЕТР»  **БИЗНЕС-ПЛАН**  Чтобы вкус рыбы не забыть | Газета ВОЛГА**«Создание предприятия товарной аквакультуры на территории Приволжского района Астраханской области»**  **Инициатор проекта: ООО «КАРП»**  **Астраханская область,**  **2023 год** |

1. **РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА**

Осетровые и их чёрная икра с давних времён были визитной карточкой нашей страны. Однако из-за чрезмерного вылова, ухудшения экологии и прочего популяция резко сократилась, из-за чего вылов этих ценных видов рыб запретили. Однако ни осетрина, ни чёрная икра не исчезли с прилавков. Как же так? Ответ прост – осетровых научились разводить.

Черная осетровая икра, добывавшаяся когда-то в естественных условиях, превращается в продукт фермерского производства. Осетров «одомашнили» и разводят в специализированных хозяйствах, как птицу. А чтобы получить икру, их доят, как коров.

**Наименование проекта**: Создание предприятия товарной аквакультуры на территории Приволжского района Астраханской области.

**Цели и задачи проекта**:

Основной целью проекта является насыщение рынка продовольственных товаров России высококачественной, конкурентоспособной и экологически чистой рыбной продукцией.

Для достижения поставленной цели необходимо решение ряда **задач**:

* Создание производственной базы для выращивания и переработки рыбы осетровых пород, путем строительства садковой базы, производственных помещений, а также оснащения предприятия необходимой производственной инфраструктурой;
* Организация товарного выращивания рыбы осетровых пород, формирование ремонтно-маточного стада с целью получения пищевой «черной» икры с последующей пересадкой дойного стада в садки для повышения экономической эффективности предприятия;
* Организация выбраковки рыбы в садках для дальнейшего изготовления балычных изделий и прочей деликатесной продукции в ассортименте, а также реализации порционной рыбы в живом и копченом виде;
* Организация работы производственной лаборатории, цеха дойки икры и цеха по переработке рыбы;
* Организация сбыта товарной продукции;
* Создание инфраструктуры для туризма (в перспективе).

**Сведения об инициаторе проекта**

|  |  |
| --- | --- |
| Юридическое наименование | Общество с ограниченной ответственности  «КАРП» |
| ОГРН | 1233000001750 от 03.04.2023 |
| ИНН/КПП | 3000006216 / 300001001 |
| Юридический и почтовый адрес | 416474, Астраханская область,  Приволжский район, с.п. Трехпротокский сельсовет, с. Три протока, ул. Ленина, д. 11 |
| Директор | МИШУНИН ВЛАДИМИР ЕВГЕНЬЕВИЧ |
| Основные виды деятельности (код ОКВЭД) | **Основной:**  **03.22** – Рыбоводство пресноводное  **Дополнительные:**  **03.22.1** – Рыбоводство пресноводное индустриальное |
| Контактное данные инициатора проекта | Мишунин Владимир Евгеньевич  Тел. 8-927-661-44-38  e-mail: ve-karp2013@yandex.ru |
| Данные о компании | ООО «Карп» является членом общественного объединения предприятий рыбного хозяйства Астраханской области - Ассоциации «Астраханьрыбхоз» и вошло в состав формирующегося на базе ассоциации аквакультурного кластера «Аква-продукция Астрахань».  Руководителем предприятия укомплектована надежная команда специалистов рыбоводов, технологов, инженеров и строителей, имеющих более 20 лет опыт реализации проектов в области аквакультуры. |

Создание предприятия товарной аквакультуры – достаточно эффективное мероприятие, направленное на развитие товарного рыбоводства, повышение его привлекательности, увеличение предложения рыбной продукции премиум сегмента не только на региональном, но и российском продовольственном рынке, что будет способствовать дальнейшему укреплению товарного изобилия в России, удовлетворению потребностей населения в рыбной продукции и росту доходов предприятия.

**Объём необходимых инвестиций для реализации проекта**

Для реализации проекта необходимый объем инвестиций составляет **81 500,0 тыс. рублей, в том числе:**

**(в базовых ценах)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование направления инвестиций** | **Количество** | **Цена за 1 ед. (в тыс. руб.)** | **Стоимость (в тыс. руб.)** | |
|  | **РАЗДЕЛ 1. КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ** | | | | **29693,0** |
| **1** | **Организация промышленно-бытовых помещений** |  |  | **7700,0** | |
| 1.1. | Брандвахта (дебаркадер) (включая транспортировку до места реализации проекта) | 1 | 5350,0 | 5350,0 | |
| 1.2. | Якорь (300-350 кг) | 1 | 100,0 | 100,0 | |
| 1.3. | Трос металлический | 2 | 50,0 | 100,0 | |
| 1.4. | Строительство бытового помещения (3м\*30м\*3м) (для размещения производственной лаборатории, цеха переработки, бытового помещения для персонала) | 1 | 2000,0 | 2000,0 | |
| 1.5. | Приобретение и монтаж понтонов для организации перехода с берега на брандвахту (дебаркадер) (6м\*1,5м) | 1 | 150,0 | 150,0 | |
| **2** | **Организация рыбоводных садков (31 ед.)** |  |  | **7788,0** | |
| 2.1. | Изготовление и установка рыбоводных садков (линия на 38 ячеек, размер 5м\*5 м) | 39 | 150,0 | 5850,0 | |
| 2.2. | Приобретение сетки дель | 39 | 42,0 | 1638,0 | |
| 2.3. | Приобретение мойки высокого давления для очистки садков | 1 | 100,0 | 100,0 | |
| 2.4. | Приобретение лодки с мотором (для обслуживания садков) | 1 | 150,0 | 150,0 | |
| 2.5. | Приобретение лодки кулас | 1 | 50,0 | 50,0 | |
| **3** | **Организация цеха дойки икры** |  |  | **1600,0** | |
| 3.1. | Приобретение и монтаж понтонов для размещения цеха дойки икры (7м\*7м) | 2 | 500,0 | 1000,0 | |
| 3.2. | Приобретение емкостей для дойки икры (объем 2 куб. м) | 4 | 150,0 | 600,0 | |
| **4** | **Организация производственной лаборатории** |  |  | **600,0** | |
| 4.1. | Приобретение оборудования, мебели, приборов и аппаратов | 1 | 600,0 | 600,0 | |
| **5** | **Организация мини-цеха по рыбопереработке** |  |  | **2362,0** | |
| 5.1. | Строительство охлаждающей камеры (3\*3\*2м, -4 градуса ) | 1 | 560,0 | 560,0 | |
| 5.2. | Приобретение рефроконтейнера (-18 градусов) | 1 | 500,0 | 500,0 | |
| 5.3. | Приобретение бытового холодильного оборудования | 5 | 70,0 | 350,0 | |
| 5.4. | Приобретение коптильного оборудования | 1 | 592,0 | 592,0 | |
| 5.5. | Приобретение сушильно-вялочного оборудования | 1 | 210,0 | 210,0 | |
| 5.6. | Приобретение оборудования для нарезки рыбы и вакуумирования | 1 | 150,0 | 150,0 | |
| **6** | **Подведение коммуникаций** |  |  | **3410,0** | |
| 6.1. | Обустройство автономной канализации | 1 | 455,0 | 455,0 | |
| 6.2. | Строительство сетей электроснабжения | 1 | 2000,0 | 2000,0 | |
| 6.3. | Станция водоочистки | 1 | 570,0 | 570,0 | |
| 6.4. | Приобретение и установка водогрейного теплового котла (2-х контурного) для производственного помещения (100 кв. м) | 1 | 133,0 | 133,0 | |
| 6.5. | Приобретение и установка водогрейного теплового котла для производственного помещения (350 кв. м) | 1 | 252,0 | 252,0 | |
| **7** | **Организация транспортировки рыбы и готовой продукции** |  |  | **5240,0** | |
| 7.1. | Приобретение системы адаптации и транспортировки живой рыбы | 1 | 435,0 | 435,0 | |
| 7.2. | Приобретение автомобиля Газель бортовая для транспортировки рыбы | 1 | 4805,0 | 4805,0 | |
| **8** | **Приобретение прочего общепроизводственного оборудования, техники и пр.** |  |  | **993,0** | |
| 8.1. | Приобретение и монтаж системы видеонаблюдения на территории предприятия | 1 | 103,0 | 103,0 | |
| 8.2. | Приобретение инструментов | 1 | 200,0 | 200,0 | |
| 8.3. | Приобретение спецодежды и экипировки для работников (зимней и летней) | 10 | 25,0 | 250,0 | |
| 8.4. | Мотопомпа | 1 | 70,0 | 70,0 | |
| 8.5. | Станок плотницкой комбинированный | 1 | 90,0 | 90,0 | |
| 8.6. | Инверторный дизельный сварочный генератор | 1 | 95,0 | 95,0 | |
| 8.7. | Газобензиновый генератор | 1 | 95,0 | 95,0 | |
| 8.8. | Поршненвой компрессор с ременным приводом | 1 | 90,0 | 90,0 | |
|  | **РАЗДЕЛ 2. ЗАТРАТЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕСТВ** | | | | **51807,0** |
| **9** | **Приобретение посадочного материала (3-летки самок осетра)** | **6500** | **6,0** | **39000,0** | |
| **10** | **Транспортировка посадочного материала до садковой линии (Краснодар (Ростов, Волгоград)-Астрахань)** | **1** | **51,4** | **51,4** | |
| **11** | **Приобретение кормов (на 8 месяцев (март-октябрь), кг** | **62400** | **200,0** | **12480,0** | |
| **12** | **Приобретение тары и упаковки** | **1** | **275,6** | **275,6** | |
|  | **ИТОГО ИНВЕСТИЦИЙ ПО ПРОЕКТУ** |  |  | **81500,0** | |

**Организация финансирования проекта**

Финансирование данного проекта планируется за счет:

- собственных средств ООО «КАРП» – 16 300 000 рублей (20% от общей стоимости проекта);

- средств инвестора –65 200 000 рублей (80% от общей стоимости проекта).

**Основные показатели экономической эффективности реализации проекта**

Стоимость проекта – 81 500,0 тыс. рублей;

Период реализации проекта (период освоения инвестиций) – 6 месяцев;

Срок окупаемости проекта – 6 лет.

**Факторы успеха данного проекта**

Фактор 1. ***Размер рынка*** (спрос на рыбную продукцию премиум класса и черной икры в России значительно превышает предложение, что дает возможность легко занять свою нишу в данном сегменте рынка).

Фактор 2. ***Благоприятные климатические условия для ведения бизнеса*** (климатические условия Астраханской области для разведения осетровых пород рыб идеальны и позволяют рассчитывать на быстрое получение прибыли).

Фактор 3. ***Опыт в индустрии и профессиональный менеджмент*** (профессиональные компетенции руководителя ООО «КАРП» и его команды в сфере товарной аквакультуры более 20 лет, понимание процесса производства будут способствовать успешному ведению производственных процессов, чёткому планированию и контролю, качественному и своевременному принятию решений в изменяющихся условиях).

Фактор 4. ***Наличие тесных связей с поставщиками сырья*** (маточного стада, кормов) ***и производственного оборудования.***

Фактор 5. ***Быстрая окупаемость и возврат инвестиций***, относительно производства других видов рыбной продукции (например, производство рыбных консервов).

Фактор 6. ***Способность быстрого и гибкого осуществления технологических нововведений;***

*Фактор 7.* ***Наличие земельного участка для строительства предприятия*** площадью 1,8 га;

*Фактор 8.* ***Наличие твердых партнерских отношений по реализации продукции, возможность круглогодичных поставок продукции по заказу;***

*Фактор 9.* ***Способность руководства быстро реагировать на изменение рыночных условий, наличие эффективных и надежных информационных систем.***

Все вышеизложенное позволяет рассчитывать на успех и достижение поставленных целей в ходе реализации проекта, при условии соблюдения положенных в основу предложений организационного и экономического характера.

**Место реализации проекта**

В соответствии с договором пользования рыбоводным участком от 22.08.2023 №21/2023, заключенным между ООО «КАРП» и Волго-Каспийским территориальным управлением Федерального агентства по рыболовству, ООО «КАРП» предоставлен в пользование для реализации проекта рыбоводный участок «БОЛДИНСКИЙ 7».

Место расположения рыбоводного участка: рукав Болда, Приволжский муниципальный район Астраханской области.

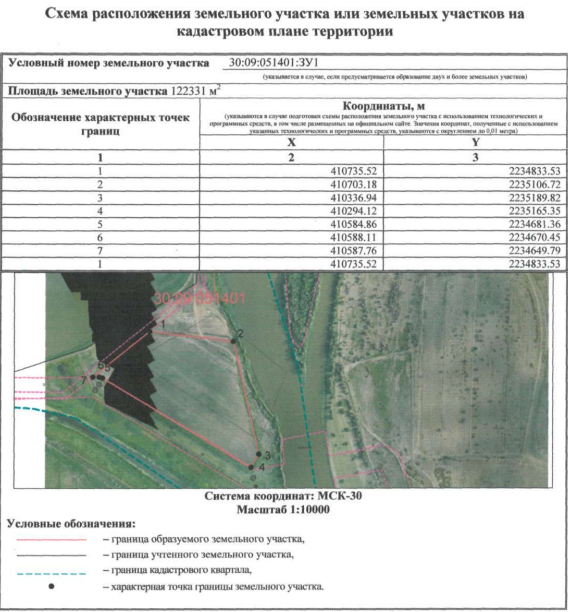
Площадь рыбоводного участка: 1,8 га.

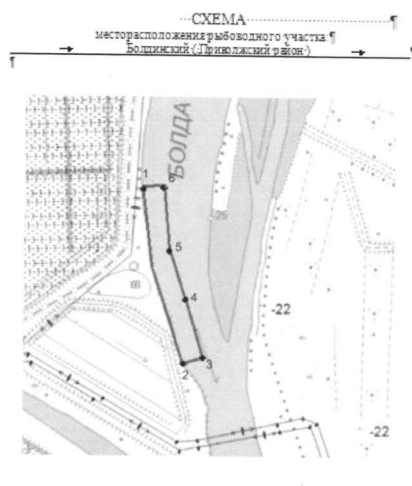
Границы рыбоводного участка: акватория водного объекта, ограниченного последовательным соединением точек 1-2-3-4-5-6 прямыми линиями и 6-1 по береговой линии в системе координат WGS 84:

1. 46о 15’49.99” С.Ш. 48о 12’22.81” В.Д.
2. 46о 15’50.01” С.Ш. 48о 12’24.60” В.Д.
3. 46о 15’45.60” С.Ш. 48о 12’25.00” В.Д.
4. 46о 15’38.70” С.Ш. 48о 12’27.80” В.Д.
5. 46о 15’34.81” С.Ш. 48о 12’29.21” В.Д.
6. 46о 15’34.62” С.Ш. 48о 12’27.97” В.Д.

Вид водопользования – обособленное водопользование (для осуществления аквакультуры (рыбоводства)) без изъятия водных ресурсов из водных объектов.

Срок окончания действия договора: 22.08.2048 г.





Участок обладает хорошей транспортной доступностью и организованными подъездными путями.

**Географическое положение и климат.** Приволжский район расположен в юго-восточной части [Астраханской области](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C) в дельте реки Волга и граничит на севере с [Наримановским](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%80%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD_(%D0%90%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C)) и [Красноярским районами](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%81%D0%BD%D0%BE%D1%8F%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD_(%D0%90%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C)), на востоке с [Володарским районом](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%BE%D0%BD_(%D0%90%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C)) и территорией города [Астрахани](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%B0%D0%BD%D1%8C). Площадь района составляет 840,9 км².

Гидрографическая сеть района представлена центральной частью дельты реки Волга, в пределах которой находится большое количество ее рукавов, притоков, ериков различной протяженности, ширины и глубины, образующих сложную гидрографическую систему.

Русло Волги проходит двумя участками по северо-западной и юго-западной границе района, где от нее отходит река Кизань. По северо-восточной границе района протекают реки Белый Ильмень и Рыча.

В междуречье Кизани и Рычи территорию района пересекают реки Царев, Болда и Кривая Болда, питающие множество ериков. Большинство этих рек судоходны. Уровень воды в реках зависит от режима работы Волгоградской ГЭС и Астраханского вододелителя. Из искусственных водоемов имеются рыбоводные пруды в районе п. Кизань, п. Первого Мая, с. Фунтово-2. К наиболее важным относится Кизанский рыбозавод.

В районе имеется хорошо развитая сеть автомобильных дорог с асфальтовым покрытием, связывающая группы населенных пунктов между собой и областным центром автобусным сообщением с использованием городских магистралей областного центра.

Близость района к областному центру и хорошие автомобильные связи с ним позволяют в полной мере пользоваться железнодорожным транспортом. На территории района расположен аэропорт «Астрахань».

Климат резко-континентальный, характеризуется сухой и жаркой весной, засушливым летом, холодной обычно бесснежной и сопровождающейся ветрами зимой. Средняя температура воздуха в полдень самого жаркого месяца +29,5 С, самого холодного - 4,7 С. В течении года преобладают восточные ветра.

Порт Кизань ТЭЦ-2 мощностью по электроэнергии – 380 мегаВатт, по теплу – 960 гигакалорий в час. Район газифицирован на 92 %. Район охватывает с востока территорию г. Астрахани – самый удаленный населенный пункт района расположен не далее 26 км от города.

Западная часть района является зоной развития агломерации г. Астрахани: жилищное строительство, в том числе малоэтажное Бэст-Хаус, жилые комплексы в селах. Осыпной Бугор и Карагали; рекреационные зоны - ООО «Астраханские зори», ООО «Профи-Карт-Астрарейссинг»; промышленный узел с. Кулаковка. строительство «Восточного обхода г. Астрахани» - окружной автомобильной дороги Красный Яр-Астрахань - Зеленга - Три Протока - Яксатово (протяженность 42,1 км, ширина 8-9 м, введено в эксплуатацию16,5 км).

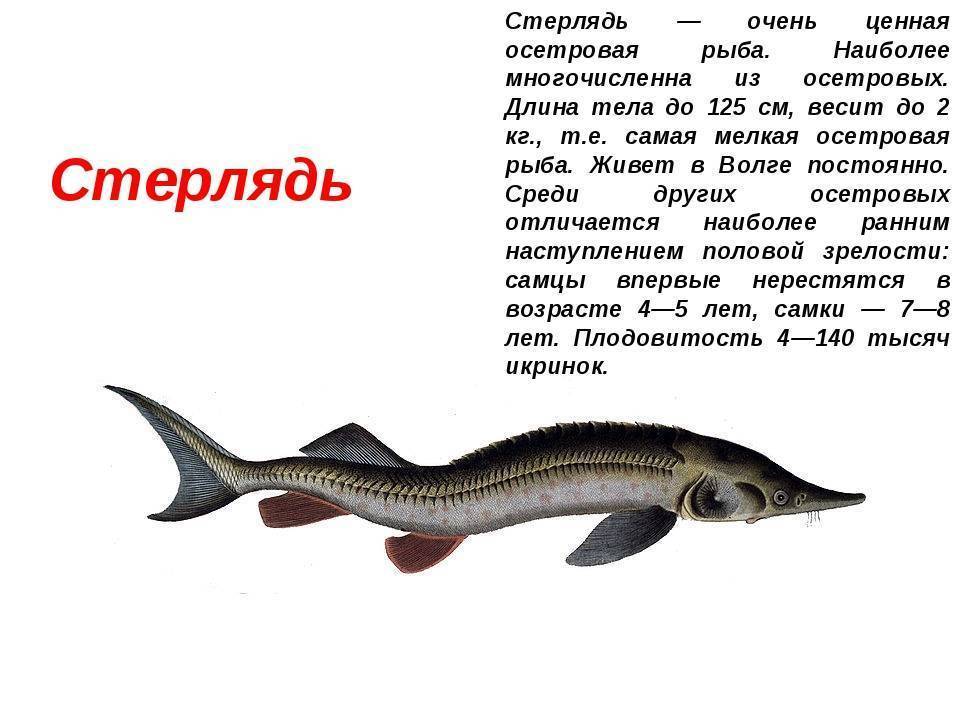
*Экономическая специализация и перспективы развития муниципального района:* промышленность, в том числе промышленность строительных материалов (производство кирпича, ПВХ труб, электродов, полимерпесчаной черепицы и тротуарной плитки); строительство автодрома, ипподрома, жилых комплексов. Строительство восточного обхода г. Астрахани, которое предусматривает возведение новых мостов (9 реализуемых проектов) научно-исследовательская деятельность (развитие Технопарка АГУ в с. Начало) туризм представлен 51 субъектом туристской деятельности, район расположен в дельте реки Волга. Преимущества, предоставляемые инвесторам (помощь в согласованиях, отсрочка платежей арендной платы и т.д.)

1. **ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА**

В рамках реализации инвестиционного проекта на территории предприятия планируется производство следующих видов продукции:

|  |
| --- |
| * Мясо стерляди (охлажденное/свежемороженое/горячего и холодного копчения/рыба специальной разделки/рыба-кусочки в мелкой потребительской таре); |
| * Черная икра в банках (зернистая, пастеризованная, паюсная, ястычная). |

* 1. **МЯСО СТЕРЛЯДИ**

Легендарный представитель семейства осетровых – стерлядь, несмотря на небольшие размеры, по праву носит звание Царской рыбы. В старину стерляжья уха подавалась как самое деликатесное угощение на обедах царских и боярских дворов. Название подчеркивает уважение к замечательным вкусовым качествам и ценность породы.

Стерлядь отличает от других осетровых малый размер, длинный, узкий нос, удлиненные усы, растущие бахромой до ротовой щели и разделенная на две части нижняя губа. Различия касаются и окостенелых щитиков (по рыбачьи - жучков), покрывающих тело осетрообразных вместо обычной чешуи. У стерлядок боковые жучки соприкасаются между собой. Между щитиков на коже рыб расположены костные пластины.

В старину стерлядь наравне с названием «Царская рыба» называлась красной. Это не связано с цветом мяса, а являлось синонимом слова «Красивая». Мясо у малого представителя осетровых белого цвета. При солении, копчении и тепловой кулинарной обработке может приобретать слегка желтоватый оттенок. Это объясняется выделением и окислением жира, в большом количестве содержащегося в тушке.

Вкус мяса стерляди высоко ценился на Руси. Рыба вылавливалась в больших количествах, сохранялась живой и доставлялась на торжища в крупные города.

Скелет стерляди состоит из крупных хребтовых и реберных костей, которые легко отделяются от мяса. Мелких костей в тканях спины и хвоста нет. При кулинарной обработке из костей выделяется желатин, придающий мясу маслянистость и приятный вкус.

Плотное мясо стерляди на вкус немного напоминает молодую породистую курятину. Особенно вкусными будут вырезанные брюшки – теша. Она хороша в соленом, копченом виде. Но лучше всего вкусовые качества открываются у [вареной рыбы](https://dikoved.ru/article/16191-kakuyu-rybu-luchshe-varit/). В ухе ароматный, наваристый бульон получится из голов. А нежное мясо со спинки, добавленное в юшку, приятно удивит любого ценителя рыбных деликатесов.

Стерлядь обладает высокими питательными свойствами. Пищевая и энергетическая ценность мяса рыбы зависит от баланса белков-жиров-углеводов (БЖУ). Она меняется при различных способах кулинарной обработки.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Продукт** | **Ккал на 100 г** | **Белки на 100 г** | **Жиры на 100 г** | **Углеводы** |
| Запеченная | 141 | 17,3 | 4,8 | 0,0 |
| Копченая | 138 | 17,5 | 6,8 | 0,0 |
| Вареная | 114 | 17,3 | 4,6 | 0,0 |
| Соленая | 122 | 17,5 | 6,1 | 0,0 |
| Свежая | 122 | 17,5 | 6,1 | 0,0 |
| Жареная | 146 | 17,5 | 6,8 | 0,0 |

Проектом предусмотрена реализация стерляди в **живом (охлажденном) и замороженном виде**, а также **стерляди горячего и холодного копчения** круглогодично. Средний вес рыбы составит от 1,5 до 6,0 кг. Объемы реализации по весовым показателям будут определяться индивидуально, по требованию заказчика.

При выходе предприятия ООО «КАРП» на проектную мощность, планируется реализация мяса стерляди не менее 1,4 тонны в год.

* 1. **ЧЕРНАЯ ИКРА**

Производство чёрной икры на территории России было развито с давних времён. Однако с начала 90-х годов прошлого века поголовье осетровых в Каспийском море уменьшилось почти в 40 раз, а на Волге — в 15. В связи с этим ловля рыбы в открытых водоёмах с целью добычи чёрной икры запрещена законом. Охота на рыб из Красной книги возможна лишь в «платниках» вне периода нереста и при наличии специального разрешения. Сейчас всю легальную икру осетровых производят в искусственных условиях – на аквакультурных предприятиях.

В любой стране мира, среди множества других деликатесов, икра осетровых рыб по-прежнему остаётся королевой стола, являясь - символом роскоши и гастрономической утонченности.

Проектом предусмотрено прижизненное получение икры путем её сцеживания. Икра для пищевого производства от каждой самки отбирается в отдельную тару согласно принятой технологии производства пищевой икры. Полученная свежая икра-сырец является нестойким продуктом. В целях сохранения ее немедленно консервируют. Из икры, полученной прижизненным методом, т.е. из овулированной икры, получают только икру зернистую. В практике применяются несколько методов приготовления. Все они основаны на предварительном закреплении оболочки икры. Все методы запатентованы.

**Пастеризованная зернистая баночная икра** может быть изготовлена из икры осетровых рыб 1 или 2 сорта с добавлением антисептиков или без них. Зерно может быть крепкое и со слабой оболочкой любого размера и цвета.

Икру расфасовывают в стеклянные банки емкостью 28, 56 и 112 г, герметически их закрывают жестяными литографированными крышками под вакуумом и пастеризуют. Прогрев ведется в водяных ваннах или автоклавах до температуры 60-65°С (в центре банки), затем банки охлаждают, проверяют и упаковывают.

На сорта пастеризованная икра не делится. Требования к качеству пастеризованной икры те же, что к икре осетровых рыб 1 сорта с допуском незначительного илистого привкуса и остроты. С такими качественными показателями пастеризованная икра считается стандартной. Готовый продукт хорошо хранится при 0°С в течение года.

Охлажденная икра всегда вкуснее и нежнее. Свежесть икры легко определить по её внешнему виду - икринки должны быть упругие и "разбористые", со вкусом и запахом, присущим данному виду рыбы. Для любых видов икры большое значение имеют правильные условия хранения: икру осетровых рыб хранят при температуре от минус 2 до минус 4 градусов, лососевых от минус 4 до минус 6. Открытую банку с икрой желательно использовать в течение нескольких дней.

Консервирование икры данным проектом не предусмотрено.

ООО «КАРП» планируется производство и реализация икры стерляди.

**Икра зернистая стерляди** – икринки мелкие (до 2 мм) – серого, темно-серого, черного цветов. Вкус тонкий. Массовая доля поваренной соли от 2,6% до 3,2%. Срок годности зернистой икры стерляди не более 12 месяцев с даты изготовления при температуре хранения минус 4°С – минус 2°С.

Переработка давальческого сырья икры и расфасовка готовой продукции по банкам будет осуществляться в рамках договоров с предприятиями Астраханской области (имеется предварительная договорённость с ИП Паршиковым А.А., ИНН 301500611463). В перспективе возможно приобретение патента и создание производственного участка по данному направлению.

При выходе предприятия ООО «КАРП» на проектную мощность, планируется производство и реализация готовой икры в не менее 7 тонн в год.

1. **ПЛАН МАРКЕТИНГА**
   1. **Обзор и динамика целевого рынка**

***Российский и мировой рынок черной икры.*** Черная икра считается одним из наиболее питательных и сбалансированных пищевых продуктов, а также всемирно известным символом роскоши. Однако потребление черной икры трудно назвать экологически ответственным. Браконьерство, гидротехническая застройка рек и загрязнение водной среды привели к резкому уменьшению популяции осетровых.

До 1991 года Россия была ключевым игроком в мире по вылову осетровой рыбы и экспорту икорной продукции. В лучшие годы наша страна вылавливала для внутренних нужд до 28 тыс. тонн осетровой рыбы и производила до 2—2,8 тыс. тонн икры. При этом мировой рынок экспорта этого продукта превышал 570 тонн в год. На Каспии добывалось 90 процентов всей икры, поставляемой на экспорт, из которой в среднем на севрюжью икру приходилось 50,6%, икру русского осетра — 38,5% и на икру белуги — 9,9%.

В конце 20 века контрабанда икры в мире достигла беспрецедентных объемов. В связи с этим, Комитет по международной торговле исчезающими видами при ООН — ограничил лов осетровых рыб и экспорт черной икры России и всем прикаспийским странам бывшего СССР. Единственным государством этого региона, которого запрет не коснулся, остался Иран.

Из дикой природы черную икру легально не добывают. Запрет введен в 2007 году и поддержан пятью прикаспийскими государствами, которые расположены вокруг Каспия - главного в мире ареала обитания осетровых. Центр нелегальной добычи черной икры переместился из астраханских низовьев Волги в хабаровские низовья Амура.

После введения запрета на добычу осетровых, во Франции, Германии, Италии, США, Канаде, Китае, Уругвае, Испании, Южной Корее, Саудовской Аравии и других странах было создано более 140 фермерских хозяйств по разведению осетровой рыбы с целью получения от нее пищевой икры.

Мировые производители черной икры: Иран — 60 тонн, США — 50 тонн, Франция — 30 тонн, Италия — 26 тонн, Германия — 15 тонн, Латинская Америка — 15 тонн, Израиль — 7, Испания — 5 тонн. В Китае, по данным Россельхознадзора, аккредитовано 136 предприятий, которые имеют право поставлять в РФ осетровые виды рыб и их икру. Эксперты оценивают общее производство черной икры в Китае в 80-100 тонн по большей части низкокачественной продукции. В то же время, есть в Китае и качественная икра - например, продукт компании Kaluga Queen покупают лучшие рестораны мира. Продукцию компании подавали главам государств на саммите G20 в Китае в 2016 году.

Сегодня легальный оборот черной икры на мировом внешнем рынке составляет примерно 350—450 тонн в год, тогда как его емкость продолжает оцениваться специалистами на уровне 1000 тонн в год.

Наблюдения за икорным рынком России показывают, что отечественный рынок упал с 420 тонн к показателю 170 тонн нелегальной икры за последние шесть лет. Эта тенденция подтверждает наличие серьезных проблем с осетровым стадом на Каспийском море. Также на нелегальный отечественный рынок в последние годы стала поступать икра из сибирских регионов и Дальнего Востока. Ряд компаний, работавших длительное время с контрабандой, стали уходить из теневой области в легальный бизнес. Такую ситуацию можно характеризовать как стагнационную для нелегальной торговли черной икрой. Постепенно на отечественный рынок стала поступать икра из различных стран мира, что подтверждает тенденцию движения этого сектора в легальное русло и большую емкость для данного продукта в России.

По оценкам экспертов в результате значительного сокращения (в 2,5 раза) объема нелегально добываемой черной икры ёмкость отечественного рынка сократилась с 430,1 тонны в 2016 году до 224,3 тонны в 2022 году. Несмотря на то, что аквакультурное производство черной икры показывает за последние 7 лет значительный рост (в 3,3 раза) его недостаточно, чтобы компенсировать сокращение рынка.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Годы** | **2016** | **2017** | **2018** | **2019** | **2020** | **2021** | **2022** |
| Производство | 13,1 | 16,5 | 15,5 | 30,6 | 31,4 | 32 | 44 |
| Импорт | 0,5 | 4,5 | 9,0 | 7,6 | 8,7 | 3,5 | 7,5 |
| Экспорт | 3,5 | 4,9 | 8,3 | 7,2 | 1,7 | 4,7 | 7,2 |
| Нелегальная икра | 420 | 320 | 300 | 260 | 240 | 200 | 170 |
| Рынок черной икры РФ | 430,1 | 336,1 | 316,2 | 291,0 | 278,4 | 230,8 | 224,3 |

В РФ производство черной икры выросло за последние 7 лет с 13,1 тонн в 2016 году до 44 тонн в 2022 году. Импорт в 2022 году составил 7,5 тонны, в том числе поставки черной икры из КНР составили 5,5 тонн, поставки из КНР выросли в 3 раза с 1,8 тонн до 5,5 тонн. Экспорт в 2022 году составил 7,2 тонны.

Черная икра заметно дешевеет последние пять лет. Она резко росла в цене в 1990-е — начале 2000-х из-за массового уничтожения нескольких видов: только за четыре года, с 1992-го по 1995-й, поголовье осетровых уменьшилось в четыре раза, с 200 млн. до 50 млн. штук, тогда икра подорожала в 20 раз. В 2010-м цены в России достигли максимума — осетровая икра стоила 100-120 тыс. руб. за 1 кг. Однако с тех пор началось снижение: в 2012 году икра стоила порядка 80-90 тыс. руб., а сейчас — от 40 тыс. руб. (дойная осетровая) до 70 тыс. руб. (убойная белужья).

***Внешние и внутренние факторы, влияющие на рынок.***

Внешние факторы:

• Прикаспийские страны продлили мораторий на коммерческий вылов осетровых в Каспийском море на 2021 год. РФ запретила промышленный вылов белуги в Волго-Каспийском бассейне с 2000 года, осетра и севрюги — с 2005 года. Мораторий на промышленный лов осетровых также введен в Казахстане, Азербайджане, Иране и Туркменистане. Данный фактор способствует существенному увеличению промышленного разведения осетровых рыб на рыборазводных фермах.

• Курс рубля по отношению к другим валютам. Данный фактор влияет на стоимость ввозимой в РФ продукции.

• Низкий уровень конкуренции со стороны иностранных производителей, вызванный Бизнес-план организации выращивания и последующей переработки рыбы 13 низким качеством импортируемой продукции. Большая часть импортной продукции — достаточно дорогая рыба низкого качества, которая легко замещается продукцией отечественных хозяйств. Также это относится и к черной икре, в особенности из Китая. По данным экспертов, китайская икра может соответствовать всем стандартам по безопасности, но по свойствам она будет серьезно уступать дикой или выращенной в России.

Внутренние факторы:

• В 2020 году в России появились свои корма для осетровых пород рыб. Ученые Тихоокеанского филиала Всероссийского научно-исследовательского института рыбного хозяйства и океанографии (ВНИРО) разработали новые комбикорма для осетровых и лососевых видов рыб, которые должны повысить качество конечного продукта. Ранее в России для выращивания осетровых пород в основном применялся зарубежный прикорм.

• Браконьерство. Несмотря на огромные штрафы и даже наказание в виде тюремного заключения, осетровое браконьерство в РФ продолжается. Данный фактор создает препятствие для увеличения продаж и установления конкурентоспособной цены.

• Ориентированность большинства производителей на выпуск черной икры, так как особое предпочтение потребители отдают именно ей.

• Экономическая ситуация внутри страны (рост доходов населения, занятость трудоспособного населения, уровень потребительских цен и т. д.). Данные факторы напрямую влияют на покупательную способность населения.

***Тенденции рынка и современные тренды в потреблении с учетом влияния текущих экономических и эпидемиологических условий.***

Оценка влияния пандемии COVID-19 на рынок и темпы восстановления Пандемия коронавируса, повлекшая за собой экономический кризис и, как следствие, снижение покупательной способности россиян, немного притормозила развитие рынка осетровой рыбы и продукции из нее. Отрицательное воздействие на рынок оказывает и наблюдающееся с 2017 года снижение численности российского населения. Так, по данным Росстата, в 2022 году объем производства икры осетровых рыб в России сократился на 2% в натуральном выражении относительно 2021 года. А вот объем рынка (объем производства – экспорт + импорт) икры осетровых в 2022 году увеличился ввиду резкого сокращения экспорта на фоне пандемии, в связи с чем невостребованные объемы икры остались на внутреннем рынке. По данным представителя Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (ФАО), производство было нарушено, цепочки поставок прерваны, а потребительские расходы ограничены многочисленными локдаунами по всему миру. По данным портала «Ветеринария и жизнь», восстановление рынка начнется в 2024 году, продажи будут расти темпами 5,4–6,2% в год. Эксперты ФАО также отмечают, что коронавирус изменил потребительские предпочтения. Покупатели стали чаще выбирать упакованную и замороженную рыбную продукцию, отказываясь от свежей рыбы.

* 1. **Анализ внешней среды (анализ конкуренции, SWOT-анализ)**

Анализ количественных и качественных показателей структуры рынка указывает на то, что рынок рыбных товаров является немонополизированным, низко концентрированным с тенденцией развития конкуренции.

Важным направлением деятельности является **анализ конкурентов и определение конкурентных преимуществ бизнес-проекта**.

**Оценка уровня конкуренции на рынке продуктов из рыбы осетровых**

|  |  |
| --- | --- |
| Количество промышленных производителей | Более 20 компаний (производители продуктов из рыбы осетровых пород в Москве и Московской области, их торговые дома или представительства; производители из других регионов, поставляющие продукцию в Московский регион через свои торговые дома или представительства) |
| Баланс спроса и предложения | По данным из открытых источников, спрос на рынке продуктов из рыбы осетровых пород превышает предложение. Хотя в 2020 году в связи с пандемией спрос немного сократился ввиду снижения покупательной способности, эксперты прогнозируют его восстановление начиная с 2023 года |
| Оценка общего уровня конкуренции | Основная конкуренция происходит между российскими игроками. Крупнейшие игроки рынка: ГК «Русский икорный дом» (изготавливает около 2/3 всего объема черной икры, производимой в аквакультурных хозяйствах РФ), ООО «АРК БЕЛУГА», ООО «РВК «Раскат», ООО «Кармановский рыбхоз». Конкуренция со стороны иностранных производителей практически отсутствует |

**Крупнейшие игроки, представленные на рынке, топ-10**

Ниже представлены профили десяти крупнейших производителей продуктов из рыбы осетровых пород из Московского региона, а также других регионов, поставляющих свою продукцию в Москву и МО через представительства или свои торговые дома.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование компании** | **Сайт** | **Местоположение** | **Контактные данные** | **Краткое описание** |
| ООО «АРК БЕЛУГА» | https://caviar. ru/ | Астраханская область, г. Нариманов, Вододелитель 32, ул. Островная, д. 2 | Телефон: +7 908 612 49 13 | С 2002 года компания занимается воспроизводством, содержанием, переработкой рыбы осетровых видов. В состав маточного стада входят: каспийская белуга, русский осетр, стерлядь, шип. Ежегодно весной, в период с апреля по май, компания заготавливает до 5 тонн осетровой икры высокого качества, полученной прижизненным способом. В течение всего года компания дополнительно получает икру забойным способом. Помимо икры также реализует филе, нарезки, паштеты, консервы, фарши и т. д. Есть офис продаж в Москве |
| ОАО «Волгореченскр ыбхоз» | https://vrh.ru/ | Костромская область, г. Волгореченск, Подгорная улица, 2 | Телефон: +7 800 444- 11-67 Почта: caviar@vrh.ru | Одно из старейших в России предприятий данной отрасли — производство здесь началось в 1975 году. Основным продуктом является осетровая икра (объем производства более 5 тонн в год) |
| ГК «Русский икорный дом» | https://russia n-caviarhouse.ru/ | Москва, ул. Касаткина, 11, стр. 1 | Телефон: +7 (495) 663-31- 59, +7 (495) 663-30-61 Почта: office@osetr. com | Компания производит 2/3 всего объема осетровой икры на территории постсоветского пространства, поставляет продукцию во все федеральные сети страны и за рубеж, имеет филиалы в Казахстане, Сингапуре, ОАЭ, Гонконге, Китае, Австралии, Канаде, США |
| ООО «РК «Акватрейд» | http://rkaquat rade.ru/ | Астраханская обл., Приволжский район, пос. Бушма, Гидроузел | Телефон: +7 965 194 07 56 ООО | «РК «Акватрейд» — российское сельскохозяйственное предприятие, основанное в Бизнес-план организации выращивания и последующей переработки рыбы 17 Наименование компании Сайт Местоположение Контактные данные Краткое описание 2002 году. Деятельность компании направлена на выращивание аквакультуры осетровых рыб (белуга, осетр, стерлядь, севрюга, персидский осетр) и производство товарной икры |
| ООО «РВК «Раскат» | https://raskat -caviar.com/ | г. Астрахань, ул. Дзержинского, д.80 | Телефон: +7 (495) 414-26- 11 Почта: raskat.rvk@ya ndex.ru | ООО «Рыбоводно-воспроизводственный комплекс "Раскат"» основано в 1997 году. Компания занимается воспроизводством рыб осетровых пород, переработкой и сбытом продукции осетроводства |
| ООО «Садки» (ГК «Горкунов») | https://caviar-black.ru/ | Смоленская область, Рославльский район, д. Богданово | Телефон: 8 (800) 700-04- 94 Почта: info@caviarblack.ru | Завод открыт в ноябре 2017 года, входит в ГК «Горкунов». Компания выращивает рыбу осетровых пород (стерлядь и осетр) с дальнейшим производством черной икры |
| ООО «Ржевский рыбоводный комплекс» | https://caspia ngold.ru/ | Тверская обл., г. Ржев, п. Восточный | Телефон: +7 (925) 928 77 77 Почта: sales@caspia ngold.ru | Ржевский рыбоводный комплекс (бренд «Золото Каспия») создан в 2014 г. Компания производит малосоленую осетровую икру забойным методом |
| ООО «Кармановский рыбхоз» | - | Башкортостан, Краснокамский район, село НиколоБерезовка, улица Ленина, 93 | Телефон: + 7 347 241-27- 53 | Кармановский рыбхоз был основан в 1980 году и на сегодняшний день является самым крупным в России индустриальным рыбным хозяйством. Объем выращивания рыбы достигает рекордных показателей — 1000–1200 т карпа, 100–150 т осетровых, 100–150 т форели. В рыбхозе выращивают несколько пород осетровых — ленский, байкальский, русский, амурский, бестер и стерлядь. Есть подразделения в Москве и Уфе |
| Рыбхозяйство «Осетринское» | http://www.os etrinskoe.ru/i ndex.html | Московская обл., Волоколамский р-н, дер. Таболово, ул. Озерная, 28 | Телефон: +7 977 816-99- 42, +7 963 710-24-95 Почта: osetrinskoe@ yandex.ru | Рыбхозяйство «Осетринское» специализируется на производстве осетра, стерляди и бестера по европейским технологиям на немецком оборудовании. Продает мальков осетра и стерляди для воспроизводства, а также живую или охлажденную рыбу для пищевых целей |
| Романовское осетровое хозяйство | https://roman ovo.ru/ | Москва, улица Промышленная, д. 4c1 | Телефон: +7 (495) 120-13- 45 | Романовское осетровое хозяйство, проект группы компаний «КИН», занимается производством осетрины (осетр, стерлядь) и черной икры. Выпускает также собственный экструдированный корм для рыб |

**Ассортимент производимой/продаваемой продукции из рыбы осетровых пород по топ-10 компаниям-производителям**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование компании** | **Ассортимент продукции** |
| ООО «АРК БЕЛУГА» | Икра: осетра, белуги, стерляди, паюсная икра; филе, стейки и нарезки из осетра и белуги; консервы из осетра и белуги; натуральные или в масле |
| ОАО «Волгореченскрыбхоз» | Икра осетровая: Classic (возраст рыб до 8 лет), Selected (дают особи возрастом более 15 лет), Premium (возраст рыб 8–10 лет), забойная икра лимитированной серии |
| ГК «Русский икорный дом» | Икра осетра, севрюжки, стерляди, белуги «классик» и «империал» (премиум); осетрина горячего и холодного копчения |
| ООО «РК «Акватрейд» | Икра осетра и стерляди. В дальнейшем также планируют производить белужью икру |
| ООО «РВК «Раскат» | Икра осетра, белуги, стерляди, бестера; паюсная икра; осетр и белуга горячего копчения |
| ООО «Садки» (ГК «Горкунов») | Икра осетра, стерляди, севрюги (классическая, премиум/элитная), паюсная икра, консервы из осетра и белуги, стерлядь горячего копчения |
| ООО «Ржевский рыбоводный комплекс» | Икра осетровая: малосольная, классическая, премиум; икра белуги |
| ООО «Кармановский рыбхоз» | Икра осетровых пород рыб, а также живая и охлажденная рыба: стерлядь, ленский осетр, амурский осетр, русский осетр, байкальский осетр, сахалинский осетр, бестер, ленка, севрюга, калуга, белуга, шип |
| Рыбхозяйство «Осетринское» | Малек осетра и стерляди для воспроизводства, а также живая или охлажденная рыба для пищевых целей |
| Романовское осетровое хозяйство | Икра осетра; осетр охлажденный, мороженый или горячего копчения; мороженные стейки из осетра, балык. В будущем планируют запустить линию выпуска консервов и пресервов, отмеченных фирменным знаком |

**Каналы сбыта и описание системы дистрибуции, каналы продвижения и маркетинговая активность топ-10 компаний — производителей продукции из рыбы осетровых пород**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование компании** | **Каналы сбыта, система дистрибуции** | **Каналы продвижения и маркетинговая активность** |
| ООО «АРК БЕЛУГА» | Продажи продукции через сайт, офисы продаж в городах Москве и Астрахани, а также фирменные магазины в Астрахани, Москве, МО, Краснодаре и Сочи. Продажи также осуществляются через магазины партнеров. Поставки по всей территории РФ и в страны зарубежья | У компании есть свой сайт, страница на TIU, группы в социальных сетях (ВК, «Инстаграм»). «Белуга» ежегодно проводит благотворительные уроки для школьников, участвует в различных выставках и мероприятиях |
| ОАО «Волгореченскрыбхоз» | Продажи через сайт, магазин на территории предприятия, а также фирменные магазины в Москве, Ярославле, Костроме и Волгореченске. География продаж — РФ, экспорт продукции в Грузию, США, страны Таможенного союза, Сингапур, Китай, Корею, Австралию, Катар, ОАЭ, Японию, Мексику, Тайвань (Китай), Вьетнам | Сайт, группы в социальных сетях (ВК, Facebook). Компания организует экскурсии на предприятие с дегустацией рыбы и икры, участвует в организации праздников, выставок, а также в различных мероприятиях в качестве партнера |
| ГК «Русский икорный дом» | Интернет-магазин, точки продаж в Санкт-Петербурге и Москве, федеральные торговые сети, филиалы за рубежом. География продаж — РФ, экспортное направление | Сайт, группы в социальных сетях (ВК, Facebook). Компания регулярно устраивает дегустации, тренинги для торгового персонала и поваров, предпраздничные акции (скидки в магазинах), конкурсы в соц. сетях |
| ООО «РК «Акватрейд» | Продажи через сайт, представительство в Москве, торговые точки. География продаж — РФ, экспортные поставки | Сайт, группа в «Инстаграм» |
| ООО «РВК «Раскат» | Продажи через сайт, официальное представительство в Санкт-Петербурге, а также фирменные магазины в Краснодаре, Волгограде, Астрахани, Казани, Воронеже, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Красноярске, Новосибирске, Уфе, Екатеринбурге, Москве, Челябинске, Омске | Сайт, группа в Facebook, канал на YouTube |
| ООО «Садки» (ГК «Горкунов») | Продажи через интернет-магазин, торговые дома в Новосибирске, Ярославле, Екатеринбурге, Красноярске: крупные торговые сети («Метро», «Твой Дом», «Ашан», ГУМ, «Глобус» и т. д.), торговые точки и специализированные магазины в крупных городах России. География продаж — РФ, экспортные поставки | Сайт, группы в социальных сетях (ВК, «Инстаграм», Facebook). На сайте представлены положительные отзывы известных людей, а также подробно описана технология получения продукции. Компания регулярно проводит конкурсы в социальных сетях, организует скидки к праздникам, участвует в выставках, предоставляет подарки к мероприятиям |
| ООО «Ржевский рыбоводный комплекс» | Продажи продукции через сайт, торговый дом «Золото Каспия», представительства в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре и Самаре, а также через торговые сети и специализированные магазины. География продаж — РФ и Казахстан | Сайт, группы в социальных сетях (ВК, «Инстаграм», Facebook). Компания регулярно устраивает скидки к праздникам, дегустации в крупных торговых центрах, собственных торговых точках |
| ООО «Кармановский рыбхоз» | Продукция реализуется по большей части через крупные торговые сети: «Ашан», «Окей», «Перекресток» и «Метро». Помимо этого, поставки рыбы осуществляются через специально созданную службу реализации Кармановского рыбхоза, а также через представительства компании в Москве и Уфе. География продаж — почти все регионы РФ (от Новосибирска до Белгорода) | Страницы на торговых площадках «Пульс цен» и TIU |
| Рыбхозяйство «Осетринское» | Продажи продукции через сайт, география продаж — Москва и МО | Сайт, организация рыбалки на осетра и форель в собственном пруду |
| Романовское осетровое хозяйство | Реализация продукции напрямую (через сайт или офис продаж в Москве), а также через сетевые гипермаркеты: «Перекресток», «Карусель», «ВкусВилл», «Твой дом» и т. д. География продаж — Москва и МО | Сайт, группы в социальных сетях (ВК, «Инстаграм») |

**Анализ потребителей. Сегментация потребителей. Сложившиеся на рынке потребительские предпочтения**

Для определения потребностей рынка целесообразно рассмотреть предпочтения потребителей как из сегмента В2С, так и из сегмента В2В.

Продукция из рыб семейства осетровых (бестер и стерлядь) относится к премиум-сегменту, массовый потребитель В2С с достатком выше среднего. Особое предпочтение из всей продукции из осетровых рыб потребители отдают черной икре. При выборе продукции потребитель В2С в основном ориентируется на качество и цену. В сегменте В2В чаще всего продукция осетровых пород реализуется через крупные торговые сети и предприятия общественного питания, специализированные рыбные магазины. Покупают икру также крупные корпорации и банки, аэропорты (в дьюти-фри), гостиницы, различные правительственные организации.

Потребитель В2В — магазин шаговой доступности — ориентируется строго на предпочтения постоянных покупателей, часто закупает только самые ходовые позиции. Потребитель В2В — торговая сеть mass market — ориентируется на потребителей со средним достатком, ассортимент формирует соответственно. Для потребителя данной группы важна Бизнес-план организации выращивания и последующей переработки рыбы 24 стабильность качества и поставок, он может запросить особую упаковку или фасовку товара, а также изготовление продукции под собственной торговой маркой.

Потребители В2В — крупные федеральные сети, гипермаркеты — хотят выставить на полку большое количество товарных позиций во всех ценовых категориях, чтобы привлечь максимально широкий диапазон потребителей. Возможно, что в данном случае потребуется индивидуальная фасовка, упаковка и маркировка, а также изготовление продукции под собственной торговой маркой.

Потребитель В2В — супермаркет премиум класса — ориентирован на эксклюзивность и высокое качество, заинтересуется товарными позициями, которые нельзя приобрести в магазинах mass market. Возможно, что в данном случае потребуется индивидуальная фасовка, упаковка и маркировка.

Потребитель В2В — заведение общественного питания — заинтересовано в высоком качестве, его стабильности, независимо от уровня заведения. Упаковка важна с точки зрения сохранения вкусовых и потребительских качеств.

**Барьеры, существующие на рынке.**

• Ориентированность на производство икры, а не рыбной продукции из осетровых пород существенно ограничивает объем рынка. Как правило, производителям осетровой рыбы выгоднее заниматься разведением маточных стад, от которых они получают икру, а не выращивать осетровых «на мясо», поскольку стоимость черной икры на рынке значительно выше, чем цена рыбной продукции.

• Около 40% от общих расходов большинства ферм по разведению осетровых пород рыб приходится на закупку дорогостоящих импортных кормов. Российским кормам производители не доверяют, считают их низкокачественными.

• Дорогостоящее оборудование для разведения осетровых пород рыбы, необходим большой уровень инвестиций для открытия производства.

• Мелким фермерам не всегда легко попасть в большие розничные сети, им приходится конкурировать с более крупными хозяйствами, такими как «Русский икорный дом» или «Белуга».

**Драйверы роста рынка**.

• Высокий спрос на внутреннем рынке. Несмотря на постоянный рост объемов производимой продукции, спрос в этой нише российского рынка все еще превышает предложение.

• Конкуренция со стороны импортной рыбы остается низкой — для привозных осетровых пород характерно сочетание высокой закупочной цены и низкого качества.

• Начато производство недорогих качественных кормов для осетровых пород рыб в РФ. Это поможет сократить поставки дорогостоящих импортных кормов, а, следовательно, и расходы для производителей рыбы.

• Мораторий на вылов осетровых пород рыб в Каспийском море для сохранения в нем рыбных запасов, значительно сократившихся за последние несколько десятилетий. Благодаря этому существенно увеличилось промышленное разведение осетровых рыб на рыборазводных фермах.

**Прогноз развития рынка до 2025 года.** По прогнозам аналитиков, в 2024–2025 гг. продажи будут расти темпами 5,4– 6,2% в год. Этому будет способствовать рост предложения продукции в результате развития рыбоводческой отрасли, а также увеличение реальных доходов населения, которое прогнозируется, начиная с 2024 года. По данным РБК, всего в России в 2025 году будет продано 1,7 тыс. тонн осетровой рыбы, что на 32,9% выше уровня 2020 года

**SWOT-анализ предприятия ООО «КАРП»**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны компании** | **Слабые стороны компании** |
| - способность в создании новых продуктов;  - инновационные биотехнологии;  - наличие производственных площадей для модернизации;  - наличие земельных и водных ресурсов для создания новых производств;  - высококвалифицированный менеджмент и персонал;  - группа технической поддержки, эксперты;  - партнерские отношения с группой НИОКР;  - ясное видение целей;  - хорошая информированность по рынку, положению дел в отрасли;  - наличие рынка сбыта;  - административный ресурс;  - высокая рентабельность продукции;  - свежая рыбная продукция на протяжении календарного года;  - наличие большого спроса на продукцию;  - высокая оперативность в решении вопросов;  - внедрение передовых технологий и проведение исследований по повышению эффективности производства;  - контроль за сохранностью рыбы;  - оптовая реализация продукции. | - на начальном этапе развития низкая оборачиваемость средств;  - большие сроки при выращивании рыбы и ожидании продукта;  - высокий уровень инвестиционных издержек;  - низкий ассортимент продукции;  - импортозависимость по комбикормам для осетровых рыб. |
| **Внешние возможности компании** | **Внешние угрозы компании** |
| - возможность увеличения сегмента рынка/продукта;  - использование альтернативных источников энергии с применением природных особенностей региона (солнце, ветер);  - возможность стратегического альянса с зарубежными производителями рыбоводного и рыбоперерабатывающего оборудования;  - открыт путь к получению доли рынка;  -возможность получения государственной поддержки. | - усиление конкуренции на рынке со стороны зарубежных производителей;  - продвинутый менеджмент западных компаний, дешевые ресурсы;  - рост цен на импортные и отечественные комбикорма;  - рост цен на энергоресурсы;  - изменение налогового законодательства;  - изменение потребностей или вкусов потребителей;  - неблагоприятные демографические изменения. |

* 1. **Анализ потребления (портрет целевой аудитории, сегменты потребителей)**

Основными **ПОТРЕБИТЕЛЯМИ** продукции, реализуемой ООО «КАРП» в рамках инвестиционного проекта, являются:

* предприятия оптовой торговли рыбной продукцией;
* специализированные магазины по продаже рыбы и рыбных деликатесов;
* предприятия общественного питания (рестораны, кафе, и т.д.);
* единичные потребители — физические лица.
  1. **Маркетинговая стратегия проекта. Предполагаемая программа реализации продукции**

Рынок продукции из соли в Астраханской области активно развивается за последние годы на фоне быстрорастущего спроса. Именно поэтому предприятию настоящего бизнес-проекта необходимо занять прочное место на рынке.

**СТРАТЕГИЮ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ** на рынок планируется реализовать посредством проведения ряда мероприятий:

* ***По каналам продвижения и маркетинговой активности***:

- продвижение в соцсетях (наряду с продажами);

- участие в отраслевых выставках, где есть возможность встретиться с потенциальными потребителями, распространение промоматериалов среди участников выставки;

- создание информационных поводов в СМИ (локальных, региональных): открытие предприятия, выпуск новой продукции, рассказ об особенностях производственного процесса и о защите окружающей среды — наиболее привлекательные темы для промороликов;

- проведение дегустаций продукции в торговых центрах и магазинах, акций (особенно предпраздничных), направленных на выработку узнаваемости бренда у потребителей

* ***По ценовой и ассортиментной политике.*** Ассортимент планируется формировать исходя из предпочтений целевых групп потребителей. Если целевая группа — представители бизнес-класса с высоким доходом, можно отдать предпочтение дорогим и эксклюзивным продуктам. Если в планах сотрудничество с предприятиями mass market, и гипермаркетами, то будет обращено внимание на самые ходовые позиции. При выводе продукта на рынок планируется незначительное снижение цены в виде акции или специального предложения. Сильно снижать цену не планируется, во избежание ценовой войны с существующими игроками, в которой у них будут преимущества.
* ***По каналам сбыта готовой продукции.*** На начальном этапе планируется максимально задействовать все каналы сбыта, которые помогут генерировать заказы без больших затрат: розничные интернет-продажи через социальные сети, продажи мелким и средним оптом небольшим магазинам «у дома», локальным торговым сетям. Социальные сети и небольшие магазины помогут изучить предпочтения покупателей — физических лиц и приобрести опыт интернет-продаж для последующего их развития через интернет-магазин, сотрудничество с локальными торговыми сетями поможет отработать взаимодействие с данным видом клиентов.

Следует отметить, что для успешного развития компании в условиях современного рынка, необходимы косвенные параметры, определяющие конкурентоспособность фирмы. К ним относятся наличие собственной торговой марки и активная реклама под собственной торговой маркой, наличие сайта в мировой компьютерной сети, наличие собственного представительства фирмы в других регионах, работа с зарубежными партнерами, наличие гибкой системы отсрочки платежа, дилерская сеть и т.д.

* 1. **Политика ценообразования**

Маркетинговая политика предприятия по проекту в сфере продвижения продукции направлена на создание положительного имиджа предприятия, формирование постоянной клиентуры и долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества с организациями-контрагентами.

Цена является предметом конкуренции. Политика цен предусматривает разработку системы скидок при продаже больших оптовых партий, снижение цены за 1 кг рыбы или икры при авансовой форме оплаты, установление жестких цен в течение определенного периода времени для постоянный оптовых покупателей и др. Политика ценообразования будет меняться в зависимости от целей маркетинга.

На первоначальном этапе предполагается работа предприятия по следующему прейскуранту цен на продукцию:

**ПРАЙС НА ПРОИЗВОДИМУЮ ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***№***  ***п/п*** | ***Наименование показателей*** | ***Цена за 1 кг***  ***(с НДС), руб.*** |
| 1 | Рыба осетровая живая/свежемороженная | 700,0 |
| 2 | Рыба осетровая горячего копчения | 1 500,0 |
| 3 | Рыба осетровая холодного копчения | 1800,0 |
| 4 | Икра стерляди | 31000,0 |

Проект является устойчивым, т.к. имеется возможность снижения цен, при условии роста предложения на товарную продукцию.

Для оптовых дилеров и крупных контрагентов цены обговариваются индивидуально. Доставка в регионы России всех видов продукции осуществляется автомобильным и ж/д транспортом.

Политика ценообразования предприятия предполагает:

1) среднерыночный уровень цен на предлагаемую продукцию и ее высокое качество,

2) гибкая система скидок:

- оптовые скидки;

- индивидуальные скидки для постоянных клиентов.

1. **ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН**
   1. **Месторасположение предприятия:** рукав Болда, Приволжский муниципальный район Астраханской области, рыбоводный участок «БОЛДИНСКИЙ 7».
   2. **Потребность в долгосрочных активах**

Для создания предприятия товарной аквакультуры имеется потребность в долгосрочных активах, которые требуют проведения следующих мероприятий:

***1)*** ***организация промышленно-бытовых помещений***:

- приобретение, транспортировка и оснащение помещений брандвахты всем необходимым оборудованием, мебелью и техникой для проживания персонала предприятия

- приобретение и монтаж понтонов для организации перехода с берега на брандвахту (дебаркадер) (6м\*1,5м);

- строительство бытового помещения (3м\*30м\*3м) (для размещения производственной лаборатории, цеха переработки, бытового помещения для персонала)

***2)*** ***организация рыбоводных садков:***

- изготовление и установка рыбоводных садков (линия на 31 ячеек, размер 5м\*5 м);

- приобретение сетки дель;

- приобретение лодок и мойки и оборудования для обслуживания садков;

***3) организация цеха дойки икры:***

- приобретение и монтаж понтонов для размещения цеха дойки икры (7м\*7м);

- приобретение емкостей для дойки икры (объем 2 куб. м);

***4)*** ***организация производственной лаборатории*** (приобретение оборудования, мебели, приборов и аппаратов);

***5) организация мини-цеха по рыбопереработке:***

- строительство охлаждающей камеры (3\*3\*2м, -4 градуса);

- приобретение рефроконтейнера (-18 градусов);

- приобретение бытового холодильного оборудования

- приобретение коптильного оборудования

- приобретение сушильно-вялочного оборудования

- приобретение оборудования для нарезки рыбы и вакуумирования;

***6) подведение коммуникаций:***

- обустройство автономной канализации;

- строительство сетей электроснабжения;

- организация станции водоочистки;

- приобретение и установка водогрейных тепловых котлов для производственных помещений (площадью 100 кв м и 350 кв м.);

***7) организация транспортировки рыбы и готовой продукции:***

- приобретение системы адаптации и транспортировки живой рыбы;

- приобретение автомобиля Газель (бортовой) для транспортировки рыбы.

***8) приобретение прочего общепроизводственного оборудования, техники*** (система видеонаблюдения, инструменты, мотопомпа, станок плотницкий комбинированный, газобензиновый генератор, поршневой компрессор, инверторный дизельный сварочный генератор и пр.)

* 1. **Потребность в оборотных средствах**

Для реализации проекта имеется потребность в оборотных средствах, в том числе:

- на приобретение и транспортировку посадочного материала рыбы осетровых пород в объеме 13 тонн (6500 голов);

- на приобретение кормов на первые 6-8 месяцев реализации проекта в объеме 62,4 тонн;

- на приобретение тары и упаковки для готовой продукции.

* 1. **Технология производства**

В рамках реализации проекта предусмотрено использование следующих технологий:

* 1. Технология формирования продукционного стада русского осетра и стерляди в бассейнах УЗВ (установка замкнутого водоснабжения);
  2. Технология садкового содержания осетровых рыб;
  3. Технология переработки рыбы.

***Технология формирования продукционного стада стерляди в бассейнах УЗВ*** предусматривает:

• Выращивание рыбопосадочного материала;

• Формирование ремонтно-маточного стада (РМС) стерляди;

• Выдерживание зрелых производителей;

• Получение половых продуктов и икры.

**Биотехнология бассейнового выращивания молоди осетровых** (рыбопосадочного материала) включает в себя следующие этапы:

* Подготовка УЗВ к работе;
* Прием и адаптация молоди после транспортировки (3-х летки);
* Учет и передача молоди в бассейны УЗВ для производства товарных и ремонтных групп.

**Выращивание ремонтных групп** включает в себя следующие этапы:

подготовка УЗВ – комплекса к работе;

прием и адаптацию рыб, зарыбление в бассейны;

кормление рыб;

контроль за выращиваемой рыбой и условиями среды;

проведение профилактических и лечебных мероприятий.

**Выращивание ремонтно-маточного стада** стерлядипроводят в бассейнах УЗВ из приобретенных на рыбоводных предприятиях в течение года эксплуатации рыбоводного комплекса молоди трехлеток стерляди. Ежегодное пополнение стада в количестве 5-6% планируется осуществлять от закупаемых 3-леток, начиная с 2-го года работы предприятия. В перспективе возможно производство собственного рыбопосадочного материала чистых видов для пополнения ремонтного стада рыб с появлением в собственном стаде половозрелых особей.

В течение всего периода среди разновозрастных ремонтных групп проводят сортировку и выбраковку особей, которых пускают на переработку или реализуют. Использование раннего диагностирования пола позволит сформировать качественное продукционное стадо, от которого на 2-ом году работы комплекса прижизненным методом будет получена первая икра (от самок стерляди). На проектную мощность по пищевой икре предприятие выйдет на 5-ой год эксплуатации рыбоводного комплекса.

**Формирование РМС** предполагается с использованием управляемого температурного режима (УЗВ) и круглогодичного кормления рыб, что позволяет ускорить созревание производителей в 1,5-2,5 раза, а также существенно сократить межнерестовые интервалы.

Для получения пищевой икры прижизненным методом предлагается в системе УЗВ в течение 1-5 лет эксплуатации комплекса сформировать продукционное стадо самок стерляди в размере на уровне не менее 13000 голов рыбы.

**Производство пищевой икры (по годам)**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид рыбы | Ед-ца измерения | Год работы предприятия | | | | |
| 1 год | 2 год | 3 год | 4 год | 5-й и последующие годы |
| Осетровые | кг | 81,25 | 975,0 | 1852,5 | 2275,0 | 2275,0 |

Технологической особенностью формирования продукционных стад осетровых является ранняя диагностика пола производителей методом УЗИ-сканирования и выделение потенциальных самок в отдельное стадо, выращиваемое до созревания рыб.

Самцы созревают в 2 раза быстрее самок, и их выбраковка может осуществляться не только с помощью УЗИ, но и по морфологическим признакам – яркому брачному наряду. В начале 1-го года реализации проекта стадо состоит из 3-х летних самочек, прошедших изначальную бонитировку и выбраковку, ввод новых ремонтных групп в количестве 5-6% для пополнения продукционного стада необходимо осуществлять ежегодно.

Схема формирования продукционного стада осетровых включает в себя следующие этапы:

* выращивание разновозрастных ремонтных групп,
* раннее определение пола с применением современных методик,
* отбраковку самцов и тугорослых особей,
* выращивание потенциальных самок, выдерживание их при низких температурах (проведение искусственной зимовки),
* вывод зрелых самок на нерестовый режим,
* проведение мероприятий по получению половых продуктов,
* содержание производителей в межнерестовый период.

Схема формирования ремонтно-маточного стада стерляди в УЗВ предусматривает единовременное приобретение осенью 1-го года реализации проекта рыбопосадочного материала - трехлеток – 6500 шт. голов (13,0 тонн рыбопосадочного материала из расчета - 187 голов в 1 садке\*на 35 садков весом 1 головы по 2 кг) с целью ускоренного формирования продукционного стада, последующее ежегодное пополнение стада 3-х летками стерляди (самки) предполагается в объеме 5-6% от общей массы стада стерляди (1,3 тонны – 6500 голов).

Согласно технологии выращивания, на 2-год реализации проекта стерлядь в возрасте 4-лет обеспечит получение икры от 5% выращиваемой рыбы (самок) в садках не менее 10% от их массы, т.е. 5% от 6500 голов самок весом 2 кг. дает икры 81,25 кг, с 5-го года реализации проекта и ежегодно при соблюдении технологии – 2 275 кг.

***Расчет выхода икры по проекту***

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Годы реализации проекта | Возраст рыбы, лет | Вес рыбы, кг | Количество голов самочек, всего, шт | Общий вес самочек, кг | Общий вес рыбы, дающей икру, % | Общий вес рыбы, дающей икру, кг | Выход икры от массы тела, % | Выход икры (кг) |
| перед началом проекта | 3 | 2 | 6500 | 13000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1 год | 4 | 2,5 | 6500 | 16250 | 5 | 812,5 | 10 | 81,25 |
| 2 год | 5 | 2,5 | 6500 | 16250 | 60 | 9750 | 10 | 975 |
| 3 год | 6 | 3 | 6500 | 19500 | 95 | 18525 | 10 | 1852,5 |
| 4 и последующие годы | 7 | 3,5 | 6500 | 22750 | 100 | 22750 | 10 | 2275 |

Выращивание рыб в УЗВ имеет ряд преимуществ по сравнению с традиционной технологией выращивания в бассейнах с прямоточным режимом водоснабжения, а именно:

* создание оптимальных температурных условий;
* поддержание на оптимальном уровне гидрохимических показателей среды за счет систем автоматического контроля;
* обеспечение высокой выживаемости и темпа роста на всех этапах выращивания;
* применение более высоких плотностей посадки;
* отсутствие патологической микрофлоры;
* в УЗВ выход продукции с единицы площади и качество ее значительно выше, чем в системах с прямоточным водоснабжением.

**Выдерживание части зрелых производителей (стерлядь)** предполагается на естественном ходе температур, в садках, установленных на акватории реки в части, прилегающей к территории предприятия. В это время производители не кормятся. Проведение зимовки способствует дозреванию у производителей половых продуктов, а выдерживание самок в чистой воде отбивает у икры и мяса рыб специфический запах и вкус, приобретенный за время выращивания в системе УЗВ. После проведения зимовки от самок получают половые продукты, после чего производители вновь высаживаются в садки. Производители русского осетра выдерживаются в бассейнах УЗВ на участке выдерживания производителей, для которых создаются условия искусственной зимовки за счет прямотока.

**Садковое содержание осетровой рыбы** предусматривает высокие плотности посадки по сравнению с прудовым методом – от 25 до 35 кг/кв.м.

Исходя из опыта работы многих российских рыбоводных предприятий, занимающихся выращиванием осетровых в садках, оптимальными по площади являются садки размером 5х 5х1,8 (2,5) м, которые изготавливают из сетного полотна с различным размером ячеи (10-18 мм). В настоящее время отечественная промышленность выпускает сетные материалы из полимерных волокон, не подвергающихся сильным обрастаниям. Дно садка делается двухслойным, поверх основной дели пришивается безузловая дель с ячеей 3,0 мм для предотвращения потерь кормов при кормлении рыб.

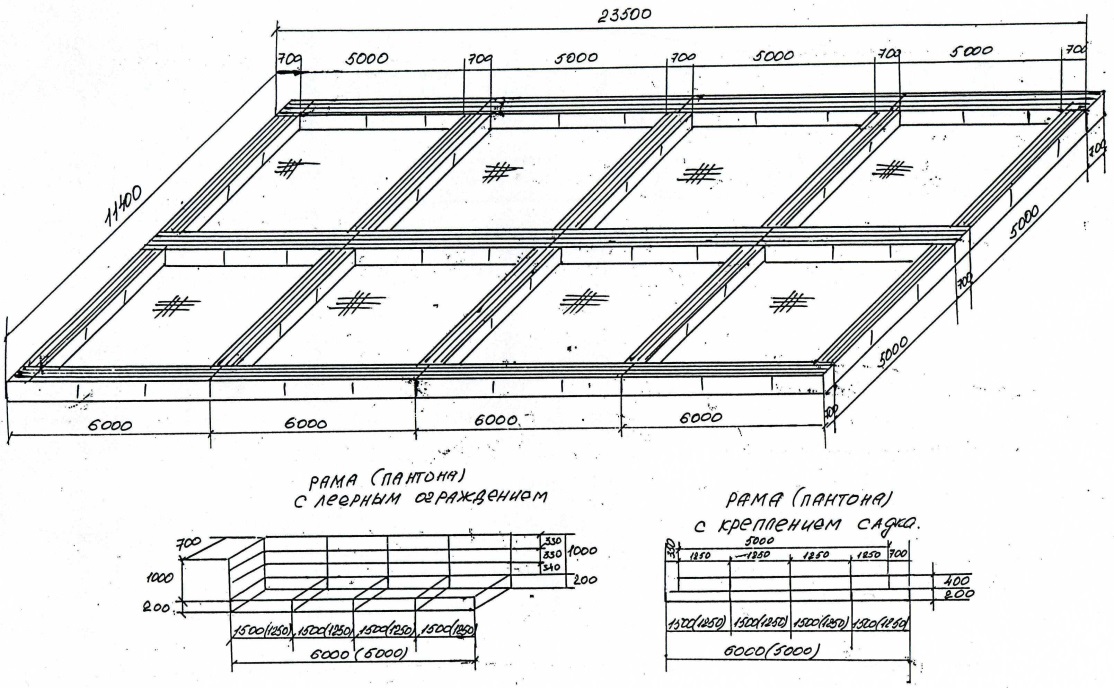
Для того, чтобы придать делевому садку правильную геометрическую форму, что очень важно при выращивании осетровых (донных) рыб, к дну садка (по периметру) прикрепляется металлическая рама размером 5х5 м, изготовленная из трубы 20х20 мм и по центру усиленная ребрами жесткости. К углам рамы прикрепляется капроновый фал, предназначенный для подъема садка.

Садки крепятся на понтонных линиях. Выбор данной компоновки садковой линии оптимален, он позволяет оперативно в случае необходимости передвигать садковые линии, они меньше подвержены действию волн и ветра. Понтонная линия состоит из прямоугольных понтонов размером 700х200х6000 мм и 700х200х5000 мм, последовательно соединенных между собой. Понтоны универсальны и позволяют собирать садковую линию любых размеров вручную без применения специальной техники.

Каркас понтона изготавливается из металлических труб прямоугольного сечения 40х 40х2мм. Изнутри каркас выстилается оцинкованным железом толщиной 0,6-0,5 мм. Внутренняя часть понтона заполняется пенополистиролом 1500х610х180 мм с оптимальной плотностью 25. По верху понтона настилаются доски толщиной 0,25 мм. По периметру внутренней части, обращенной к садку, приваривается леерное ограждение для закрепления делевого садка, изготовленное из трубы 20х20 мм высотой 400 мм. Все металлические части прокрашиваются грунтовкой ГФ-021 в два слоя.

Понтон при собственном весе около 100 кг имеет запас плавучести 600-700 кг, что вполне достаточно для работы садковой линии. Понтоны соединяются между собой посредством подвижных шарнирных соединений.

Предлагаемая конструкция понтонов наиболее дешева и удобна в изготовлении и эксплуатации. Этот тип сооружений позволяет оптимально использовать особенности водоемов и природные условия среды, поскольку их удобно переводить с одного места на другое. Собранная садковая линия соединяется с берегом или плав.средством с помощью трапа. Со стороны водной акватории садковая линия крепится для предотвращения дрейфа посредством якорей или свай, забитых в дно водоема. К береговой части садки фиксируются с помощью троса, для чего на понтонах изготавливают специальные крепежные приспособления (кнехты).

****

*Схема садковой линии*

Сетчатые садки изготавливает Астраханская сетевязальная фабрика, имеющая столетний опыт работы.

Потребность в садковых площадях для содержания стерляди составляет 775 кв.м. (31 садок, из которых 4 садка – первалочные для проведения бонитировки) рыбы). Садки приобретаются единовременно в первый год реализации проекта.

Ежегодная потребность в рыбопосадочном материале осетровых рыб составляет стерляди 810 шт (6% от общей массы стада) общим весом 1 620 кг. Поставщиками рыбопосадочного материала (РПМ) являются рыбоводные хозяйства Астраханской области: ООО «Ника-АСТ», ООО «Белуга», ООО «Акватрейд».

Заявки на поставку РПМ принимаются указанными предприятиями с декабря по февраль месяцы, с предоплатой. Поэтому затраты на приобретение рыбопосадочного материала включены в расчетах на январь-февраль месяцы ежегодно.

**Корма.** Специализированные осетровые комбикорма будут приобретаться у нескольких поставщиков, в том числе ООО «Велес Трейд» (Ленинградская область), ООО «Техкорм» (г. Москва), ООО «Альфеус» (г.Санкт-Петербург) и др. Общая потребность в комбикормах при выходе на проектную мощность (на 6-й год) составит около 100 тонн в год.

Общее количество рыбопосадочного материала, садковые площади и технология выращивания позволят получать икру и осетровую рыбу средним весом от 2,5 до 6,0 кг.

Основой вид реализуемой продукции будет осетровая икра, обработка икры-сырца и ее доведение до стадии готовой продукции будет производится силами сторонних предприятий (имеются предварительные договоренности с ИП Паршиковым А.А., ИНН 301500611463), 5-6% от общего объема выращиваемой рыбы по результатам выбраковки ежегодно будет перерабатываться в собственном мини-цехе по переработке рыбы (рыбная нарезка, охлажденная рыба, рыба горячего и холодного копчения, свежемороженая рыба), а также реализовываться в свежем виде.

**График производства**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Товарная продукция** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5-й и последующие годы** |
| Икра стерляди, кг | 81,25 | 975,00 | 1852,50 | 2275,00 | 2275,00 |
| Рыба осетровая свежая/свежемороженая, кг | 650,0 | 650,0 | 780,0 | 910,0 | 910,0 |
| Рыба осетровая горячего копчения, кг | 162,5 | 162,5 | 195,0 | 227,5 | 227,5 |
| Рыба осетровая холодного копчения, кг | 162,5 | 162,5 | 195,0 | 227,5 | 227,5 |
| **ИТОГО, кг продукции** | **1056,25** | **1950,00** | **3022,50** | **3640,00** | **3640,00** |

* 1. **Организация труда**

Для успешной реализации проекта необходим определенный кадровый состав работников предприятия, который предусмотрен штатным расписанием. В первый горд реализации проекта потребность в специалистах составляет 10 человек и в среднесрочной перспективе возрастет до 15 человек.

**Информация о штатной численности сотрудников**

**в рамках реализации бизнес-проекта**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Должность** | **Количество штатных единиц** | **Оклад, руб.** |
| 1 | Директор | 1 | 60 000,0 |
|  | Управляющий | 1 | 40 000,0 |
| 2 | Бухгалтер | 1 | 30 000,0 |
|  | Главный рыбовод | 1 | 30 000,0 |
|  | Рыбовод | 4 | 25 000,0 |
| 3 | Охранник | 2 | 20 000,0 |
|  | **Итого расходов в месяц:** | **10** |  |

В первом квартале 1-го года реализации проекта планируется оформление в штат директора и бухгалтера для проведения организационных работ (организация освоения инвестиций и проведение финансирования).

Со второго квартала года реализации проекта (после завершения организационного этапа) планируется формирование полного штата сотрудников в количестве 10 единиц.

Директор ООО «Карп» на правах инициатора проекта, осуществляет общее управление и контрольные функции:

-подготовку полного комплекта инвестиционных документов;

-контроль за качеством выполнения проектных и подрядных работ;

-контроль за соблюдением графиков выполнения работ на всех этапах реализации проекта;

-управление финансами в рамках проекта, контроль за их использованием;

-корректировку (при необходимости) графика реализации проекта в соответствии со складывающейся конъюнктурой рынка.

* 1. **Календарный план выполнения работ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Этапы реализации проекта** | **Период реализации проекта** | | | | | | | |
| **1 год** | | | | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** |
| **1 кв** | **2 кв** | **3 кв** | **4 кв** |  |  |  |  |
| 1 | Оформление в пользование рыбоводного участка и аренду земельного участка на территории Приволжского района Астраханской области |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Организация садковой линии для товарной аквакультуры |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Строительство промышленно-бытовых помещений |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 | Организация цеха дойки икры, производственной лаборатории |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 | Организация мини-цеха по рыбопереработке |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 | Подведение коммуникаций на предприятии (водоочистка, водоотведение, электроснабжение, теплоснабжение) |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Приобретение и монтаж производственного оборудования и техники |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Организация транспортировки рыбы и готовой продукции |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Приобретение и доставка рыбопосадочного материала в садки |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Приобретение кормов |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Наем основного персонала |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 | Организация продвижения и рекламы продукции предприятия |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 | Организация продаж |  |  |  |  |  |  |  |  |

Период реализации проекта (период освоения инвестиций) – 6 месяцев;

Срок окупаемости проекта – 8 лет.

* 1. **План организации производства**

Реализация проекта по созданию предприятия товарной аквакультуры по производству на территории Приволжского района Астраханской области будет осуществляться в два этапа: организационный этап, этап функционирования бизнеса.

* + - * 1. **Организационный этап.**

Данный этап включает в себя:

* Оформление в пользование рыбоводного участка и аренду земельного участка на территории Приволжского района Астраханской области;
* Организация садковой линии для товарной аквакультуры;
* Подготовка производственных площадей, инженерных коммуникаций, обеспечение санитарных и экологических требований;
* Проведение всего комплекса строительных работ на объектах комплекса;
* Проведение монтажа оборудования и пуск его в эксплуатацию;
* Приобретение производственного сырья и материалов для первичного запуска производства.
* Сертификация продукции;
* Набор и обучение рабочего персонала

На данном этапе планируемый объем инвестиций будет полностью освоен.

* 1. **Этап функционирования бизнеса.**

В процессе производства предприятием будут проводиться следующие мероприятия:

- анализ и учет последних рыночных реалий и характера спроса,

- расширение линейки продуктов;

- наработка базы добросовестных поставщиков сырья и материалов;

- закуп качественного сырья,

- оптимизация логистических схем поставки сырья и материалов;

- проведение постоянной грамотной рекламной кампании по продвижению продукции;

- наработка постоянной клиентской базы;

- организация продаж и логистики отгрузки готовой продукции.

1. **АНАЛИЗ РИСКОВ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид риска** | **Отрицательное влияние на ожидаемую прибыль от реализации проекта** | **Процент предполагаемого снижения прибыли** |
| 1. **РИСКИ ПОДГОТОВИТЕЛЬНОЙ СТАДИИ ПРОЕКТА** | | |
| Риск изменения сроков исполнения условий договоров с:  - поставщиками производственного оборудования, ремонтно-маточного стада рыбы;  - подрядчиками на строительные и монтажные работы (по строительству производственного цеха, благоустройству подъездных путей к предприятию);  - ресурсоснабжающими организациями по технологическому присоединению к сетям ресурсоснабжающих организаций | Сдвиг сроков начала реализации проекта и снижение прибыли из-за упущенной выгоды | 20% |
| Увеличение стоимости объектов инвестиций (приобретение оборудования, строительство производственного цеха, благоустройство прилегающей территории, технологическое присоединение в сетям ресурсоснабжающих организаций) | Снижение прибыли из-за увеличения стоимости проекта | 15% |
| Приобретение некачественных материалов, техники, оборудования, и объектов производственных инвестиций | Снижение прибыли из-за увеличения издержек на приобретение объектов производственных инвестиций | 15% |
| Организация неэффективной рекламной кампании | Снижение прибыли из-за неэффективной рекламной кампании, отрицательно влияющей на выручку от реализации продукции | 12% |
| 1. **РИСКИ НА СТАДИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОЕКТА** | | |
| Поломка производственного оборудования и др. объектов производственного назначения (негарантийные риски) | Снижение прибыли из-за увеличения издержек на ремонт производственного оборудования | 7% |
| Снижение платежеспособности клиентов | Снижение прибыли из-за падения объемов выручки | 7% |
| Рост оптовых цен на сырье и корма, изменение логистики поставок | Снижение прибыли из-за увеличения себестоимости производства | 15% |
| Неустойчивость спроса | Снижение прибыли из-за падения объемов выручки | 7% |
| Неблагоприятные климатические условия | Увеличение издержек от ведения предпринимательской деятельности | 5% |
| Недостаток оборотных средств | Увеличение объемом кредитов, займов | 5% |
| Риск потери конкурентных преимуществ | Падение конкурентоспособности производимой продукции | 5% |
| Ценовой демпинг со стороны конкурентов | Снижение прибыли из-за падения объемов выручки | 15% |
| Изменение законодательства в сфере ведения бизнеса по производству рыбной продукции и налогообложения данного вида деятельности | Увеличение издержек от ведения предпринимательской деятельности | 15% |

Снизить *риск потери конкурентных преимуществ* возможно путем постоянного усовершенствования процесса производства, уделяя особое внимание вопросам повышения качества продукции, политике ценообразования и укрепления материально-технической базы предприятия.

В целом в рамках проекта должна проводиться политика ведения бизнеса, снижающая вероятность наступления рисков, и повышающая финансовую устойчивость бизнеса к рискам в случае их наступления.

1. **ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН**
   1. **Организация финансирования бизнес-проекта**

Финансирование инвестиционного проекта планируется за счет средств инвестора. Основные направления инвестиций по проекту представлены в таблице ниже.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование направления инвестиций** | **Количество** | **Цена за 1 ед. (в тыс. руб.)** | **Стоимость (в тыс. руб.)** |
|  | **РАЗДЕЛ 1. КАПИТАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ** | | | **29693,0** |
| **1** | **Организация промышленно-бытовых помещений** |  |  | **7700,0** |
| 1.1. | Брандвахта (дебаркадер) (включая транспортировку до места реализации проекта) | 1 | 5350,0 | 5350,0 |
| 1.2. | Якорь (300-350 кг) | 1 | 100,0 | 100,0 |
| 1.3. | Трос металлический | 2 | 50,0 | 100,0 |
| 1.4. | Строительство бытового помещения (3м\*30м\*3м) (для размещения производственной лаборатории, цеха переработки, бытового помещения для персонала) | 1 | 2000,0 | 2000,0 |
| 1.5. | Приобретение и монтаж понтонов для организации перехода с берега на брандвахту (дебаркадер) (6м\*1,5м) | 1 | 150,0 | 150,0 |
| **2** | **Организация рыбоводных садков (38 ед.)** |  |  | **7788,0** |
| 2.1. | Изготовление и установка рыбоводных садков (линия на 38 ячеек, размер 5м\*5 м) | 39 | 150,0 | 5850,0 |
| 2.2. | Приобретение сетки дель | 39 | 42,0 | 1638,0 |
| 2.3. | Приобретение мойки высокого давления для очистки садков | 1 | 100,0 | 100,0 |
| 2.4. | Приобретение лодки с мотором (для обслуживания садков) | 1 | 150,0 | 150,0 |
| 2.5. | Приобретение лодки кулас | 1 | 50,0 | 50,0 |
| **3** | **Организация цеха дойки икры** |  |  | **1600,0** |
| 3.1. | Приобретение и монтаж понтонов для размещения цеха дойки икры (7м\*7м) | 2 | 500,0 | 1000,0 |
| 3.2. | Приобретение емкостей для дойки икры (объем 2 куб. м) | 4 | 150,0 | 600,0 |
| **4** | **Организация производственной лаборатории** |  |  | **600,0** |
| 4.1. | Приобретение оборудования, мебели, приборов и аппаратов | 1 | 600,0 | 600,0 |
| **5** | **Организация мини-цеха по рыбопереработке** |  |  | **2362,0** |
| 5.1. | Строительство охлаждающей камеры (3\*3\*2м, -4 градуса ) | 1 | 560,0 | 560,0 |
| 5.2. | Приобретение рефроконтейнера (-18 градусов) | 1 | 500,0 | 500,0 |
| 5.3. | Приобретение бытового холодильного оборудования | 5 | 70,0 | 350,0 |
| 5.4. | Приобретение коптильного оборудования | 1 | 592,0 | 592,0 |
| 5.5. | Приобретение сушильно-вялочного оборудования | 1 | 210,0 | 210,0 |
| 5.6. | Приобретение оборудования для нарезки рыбы и вакуумирования | 1 | 150,0 | 150,0 |
| **6** | **Подведение коммуникаций** |  |  | **3410,0** |
| 6.1. | Обустройство автономной канализации | 1 | 455,0 | 455,0 |
| 6.2. | Строительство сетей электроснабжения | 1 | 2000,0 | 2000,0 |
| 6.3. | Станция водоочистки | 1 | 570,0 | 570,0 |
| 6.4. | Приобретение и установка водогрейного теплового котла (2-х контурного) для производственного помещения (100 кв. м) | 1 | 133,0 | 133,0 |
| 6.5. | Приобретение и установка водогрейного теплового котла для производственного помещения (350 кв. м) | 1 | 252,0 | 252,0 |
| **7** | **Организация транспортировки рыбы и готовой продукции** |  |  | **5240,0** |
| 7.1. | Приобретение системы адаптации и транспортировки живой рыбы | 1 | 435,0 | 435,0 |
| 7.2. | Приобретение автомобиля Газель бортовая для транспортировки рыбы | 1 | 4805,0 | 4805,0 |
| **8** | **Приобретение прочего общепроизводственного оборудования, техники и пр.** |  |  | **993,0** |
| 8.1. | Приобретение и монтаж системы видеонаблюдения на территории предприятия | 1 | 103,0 | 103,0 |
| 8.2. | Приобретение инструментов | 1 | 200,0 | 200,0 |
| 8.3. | Приобретение спецодежды и экипировки для работников (зимней и летней) | 10 | 25,0 | 250,0 |
| 8.4. | Мотопомпа | 1 | 70,0 | 70,0 |
| 8.5. | Станок плотницкой комбинированный | 1 | 90,0 | 90,0 |
| 8.6. | Инверторный дизельный сварочный генератор | 1 | 95,0 | 95,0 |
| 8.7. | Газобензиновый генератор | 1 | 95,0 | 95,0 |
| 8.8. | Поршненвой компрессор с ременным приводом | 1 | 90,0 | 90,0 |
|  | **РАЗДЕЛ 2. ЗАТРАТЫ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕСТВ** | | | **51807,0** |
| **9** | **Приобретение посадочного материала (3-летки самок осетра)** | **6500** | **6,0** | **39000,0** |
| **10** | **Транспортировка посадочного материала до садковой линии (Краснодар (Ростов, Волгоград)-Астрахань)** | **1** | **51,4** | **51,4** |
| **11** | **Приобретение кормов (на 8 месяцев (март-октябрь), кг** | **62400** | **200,0** | **12480,0** |
| **12** | **Приобретение тары и упаковки** | **1** | **275,6** | **275,6** |
|  | **ИТОГО ИНВЕСТИЦИЙ ПО ПРОЕКТУ** |  |  | **81500,0** |

Детализированный план-график капитальных вложений по годам представлен в нижеследующей таблице:

* 1. **План-график капитальных вложений по годам**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№**  **п/п** | **Структура инвестиций** | **Общая сумма инвестиций** | **1 год** | | | | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5-й и последующие годы** |
| **1 кв** | **2 кв** | **3 кв** | **4 кв** |
| **1** | **Капитальные вложения, в т.ч.:** | **0,0** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. | здания и сооружения | **19258,0** | 9629,0 | 9629,0 |  |  |  |  |  |  |
| 1.2. | строительно-монтажные работы | **2000,0** | 1000,0 | 1000,0 |  |  |  |  |  |  |
| 1.3. | оборудование | **7442,0** |  | 7442,0 |  |  |  |  |  |  |
| 1.4. | прочее | **0,0** |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** | **Затраты на приобретение оборотных средств** | **51807,0** |  | 39051,4 | 12755,6 |  |  |  |  |  |
| **3** | **Другие инвестиции** | **993,0** |  |  | 993,0 |  |  |  |  |  |
|  | **ОБЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ ПО ПРОЕКТУ** | **81500,0** | **10629,0** | **57122,4** | **13748,6** | **0,0** | **0** | **0** | **0** |  |

В 1-й год реализации проекта – общая сумма необходимых вложений со стороны инвестора составит 81,5 млн. руб. (с учетом инфляции), из них 51 807,0 млн. руб. – на формирование первоначальных оборотных средств.

В 3-й и последующие годы реализации проекта - финансирование текущих расходов (содержание дирекции, уплата налогов и прочее) будет осуществляться за счет собственных средств предприятия.

**6.3. ПРОГНОЗ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА И ВЫРУЧКИ**

**в ценах базового периода**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование показателей** | **Единица измерения** | **1 год реализации проекта** | | | | | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** | **6 год** |
| **1 кв.** | **2 кв.** | **3 кв.** | **4 кв.** | **итого** |
| **1** | **Икра стерляди** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.1. | Обьем производства | кг |  |  | 40,63 | 40,63 | 81,25 | 975,00 | 1852,50 | 2275,00 | 2275,00 | 2275,00 |
| 1.2. | Цена реализации | руб. |  |  | 31000,00 | 31000,00 | 31000,00 | 31000,00 | 32000,00 | 33000,00 | 34000,00 | 35000,00 |
| 1.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. |  |  | 1259,38 | 1259,38 | 2518,75 | 30225,00 | 59280,00 | 75075,00 | 77350,00 | 79625,00 |
| **2** | **Рыба осетровая свежая/свежемороженная** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.1. | Обьем производства | кг |  |  | 325,0 | 325,0 | 650,0 | 650,0 | 780,0 | 910,0 | 910,0 | 910,0 |
| 2.2. | Цена реализации | руб. |  |  | 700,0 | 700,0 | 700,0 | 720,0 | 750,0 | 800,0 | 850,0 | 900,0 |
| 2.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс.руб. |  |  | 227,5 | 227,5 | 455,0 | 468,0 | 585,0 | 728,0 | 773,5 | 819,0 |
| **3** | **Рыба осетровая горячего копчения/нарезка** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.1. | Обьем производства | кг |  |  | 81,3 | 81,3 | 162,5 | 162,5 | 195,0 | 227,5 | 227,5 | 227,5 |
| 3.2. | Цена реализации | руб. |  |  | 1500,0 | 1500,0 | 1500,0 | 1600,0 | 1650,0 | 1700,0 | 1750,0 | 1800,0 |
| 3.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. |  |  | 121,9 | 121,9 | 243,8 | 260,0 | 321,8 | 386,8 | 398,1 | 409,5 |
| **4** | **Рыба осетровая холодного копчения/нарезка** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.1. | Обьем производства | кг |  |  | 81,3 | 81,3 | 162,5 | 162,5 | 195,0 | 227,5 | 227,5 | 227,5 |
| 4.2. | Цена реализации | руб. |  |  | 1800,0 | 1800,0 | 1800,0 | 1850,0 | 1900,0 | 1950,0 | 2000,0 | 2050,0 |
| 4.3. | Выручка от реализации продукции, в т.ч.: | тыс. руб. |  |  | 146,3 | 146,3 | 292,5 | 300,6 | 370,5 | 443,6 | 455,0 | 466,4 |
| **5** | **Общая выручка от реализации всех видов продукции, в т.ч.:** | **тыс. руб.** |  |  | **1755,0** | **1755,0** | **3510,0** | **31253,6** | **60557,3** | **76633,4** | **78976,6** | **81319,9** |

* 1. **ПРОГНОЗ РАСХОДОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование статей расходов** | **Прогноз расходов на реализацию проекта (в тыс. рублей)** | | | | | |
| **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** | **6 год** |
| **1** | **Переменные издержки (приобретение сырья и материалов)** | **5 600,0** | **7 940,0** | **8 337,0** | **8 753,9** | **9 191,5** | **9 651,1** |
| **2** | **Условно-постоянные издержки:** | **9 008,5** | **25 656,7** | **25 950,7** | **25 970,7** | **26 000,7** | **26 000,7** |
| ***2.1.*** | ***Общепроизводственные расходы:*** | ***6 407,3*** | ***22 985,4*** | ***23 219,4*** | ***23 219,4*** | ***23 219,4*** | ***23 219,4*** |
| 2.1.1. | Затраты на топливо | 350,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 | 360,0 |
| 2.1.2. | Затраты на оплату труда производственно-технического персонала | 1 328,0 | 2 656,1 | 2 656,1 | 2 656,1 | 2 656,1 | 2 656,1 |
| 2.1.3. | Амортизационные отчисления | 2 729,3 | 2 729,3 | 2 729,3 | 2 729,3 | 2 729,3 | 2 729,3 |
| 2.1.4. | Затраты на приобретение кормов, биодобавок и пр. | 0,0 | 12 400,0 | 12 400,0 | 12 400,0 | 12 400,0 | 12 400,0 |
| 2.1.5. | Затраты на приобретение рыбопосадочного материала (пополнение) | 0,0 | 2 340,0 | 2 574,0 | 2 574,0 | 2 574,0 | 2 574,0 |
| 2.1.6. | Прочие обшепроизводственные расходы | 2 000,0 | 2 500,0 | 2 500,0 | 2 500,0 | 2 500,0 | 2 500,0 |
| ***2.2.*** | ***Общехозяйственные расходы:*** | ***2 151,1*** | ***2 111,3*** | ***2 111,3*** | ***2 111,3*** | ***2 111,3*** | ***2 111,3*** |
| 2.2.1. | Затраты на оплату труда управленческого персонала | 2 031,1 | 2 031,1 | 2 031,1 | 2 031,1 | 2 031,1 | 2 031,1 |
| 2.2.2. | Аренда земли | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 50,0 | 50,0 |
| 2.2.3. | Прочие общехозяйственные расходы | 70,0 | 30,2 | 30,2 | 30,2 | 30,2 | 30,2 |
| ***2.3.*** | ***Коммерческие расходы:*** | ***450,0*** | ***560,0*** | ***620,0*** | ***640,0*** | ***670,0*** | ***670,0*** |
| 2.3.1. | Реклама и продвижение | 200,0 | 300,0 | 350,0 | 360,0 | 370,0 | 370,0 |
| 2.3.2. | Прочие коммерческие расходы | 250,0 | 260,0 | 270,0 | 280,0 | 300,0 | 300,0 |
| **3** | **ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ** | **14 608,5** | **33 596,7** | **34 287,7** | **34 724,6** | **35 192,2** | **35 651,8** |

* 1. **РАСХОДЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА**
     1. **Расходы на оплату труда в месяц**

**в руб**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Должность** | **Количество штатных единиц** | **Оклад, тыс. руб.** | **ФОТ, тыс. руб.** | **Отчисления** | **ФОТ с отчислениями** |
| 1 | Директор | 1 | 60,0 | 60,0 | 18,1 | 78,1 |
| 2 | Управляющий | 1 | 40,0 | 40,0 | 12,1 | 52,1 |
| 3 | Бухгалтер | 1 | 30,0 | 30,0 | 9,1 | 39,1 |
| 4 | Главный рыбовод | 1 | 30,0 | 30,0 | 9,1 | 39,1 |
| 5 | Рыбовод | 4 | 25,0 | 100,0 | 30,2 | 130,2 |
| 6 | Охранник | 2 | 20,0 | 40,0 | 12,1 | 52,1 |
|  | **Итого расходов в месяц:** | **10,00** |  | **300,0** | **90,6** | **390,6** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | **ФОТ на себестоимость** |  | 170,0 | 51,3 | **221,3** |  |
|  | **ФОТ на управленческие расходы** |  | 130,0 | 39,3 | **169,3** |  |

* + 1. **РАСХОДЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА РАБОТНИКОВ, В ГОД**

**в тыс. рублей**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **График расходов на оплату труда** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** | **ИТОГО** |
| **месяцы** | | | | | | | | | | | |
| 1 | Директор | 78,1 | 78,1 | 78,1 | 78,1 | 78,1 | 78,1 | 78,1 | 78,1 | 78,1 | 78,1 | 78,1 | 78,1 | 937,4 |
| 2 | Управляющий | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 625,0 |
| 3 | Бухгалтер | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 468,7 |
| 4 | Главный рыбовод | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 39,1 | 468,7 |
| 5 | Рыбовод | 130,2 | 130,2 | 130,2 | 130,2 | 130,2 | 130,2 | 130,2 | 130,2 | 130,2 | 130,2 | 130,2 | 130,2 | 1 562,4 |
| 6 | Охранник | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 52,1 | 625,0 |
|  | **Итого расходов в месяц:** | **390,6** | **390,6** | **390,6** | **390,6** | **390,6** | **390,6** | **390,6** | **390,6** | **390,6** | **390,6** | **390,6** | **390,6** | **4 687,2** |
|  | в том числе |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | на себестоимость | 221,3 | 221,3 | 221,3 | 221,3 | 221,3 | 221,3 | 221,3 | 221,3 | 221,3 | 221,3 | 221,3 | 221,3 | **2 656,1** |
|  | на управленческие расходы | 169,3 | 169,3 | 169,3 | 169,3 | 169,3 | 169,3 | 169,3 | 169,3 | 169,3 | 169,3 | 169,3 | 169,3 | **2 031,1** |

* + 1. **ПРОГНОЗ РАСХОДОВ НА ОПЛАТУ ТРУДА ПО ПРОЕКТУ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п\п** | **Виды расходов на оплату труда** | **Прогноз расходов на оплату труда (в тыс. руб.)** | | | | | | |
| **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** | **6 год** | **итого** |
| 1 | Всего расходов, в т.ч.: | 3 359,2 | 4 687,2 | 4 687,2 | 4 687,2 | 4 687,2 | 4 687,2 | 26 795,2 |
| - | на себестоимость | 1328,04 | 2656,08 | 2 656,1 | 2 656,1 | 2 656,1 | 2 656,1 | 14 608,4 |
| - | на управленческие расходы | 2 031,1 | 2031,12 | 2 031,1 | 2 031,1 | 2 031,1 | 2 031,1 | 12 186,7 |
| 2 | НДФЛ (13%) | 386,5 | 539,2 | 539,2 | 539,2 | 539,2 | 539,2 | 3 082,6 |
| 3 | Страховые взносы (30%) | 1 007,7 | 1 406,2 | 1 406,2 | 1 406,2 | 1 406,2 | 1 406,2 | 8 038,5 |

* 1. **ПРОГНОЗ ПРИБЫЛЕЙ И УБЫТКОВ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование показателя** | **Показатели по годам (в тыс. рублей)** | | | | | |
| **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** | **6 год** |
| **1** | **Выручка от реализации** | **3510,0** | **31253,6** | **60557,3** | **76633,4** | **78976,6** | **81319,9** |
| 2 | Переменные издержки | 5600,0 | 7940,0 | 8337,0 | 8753,9 | 9191,5 | 9651,1 |
| **3** | **Валовая прибыль/убыток** | ***-2090,0*** | ***23313,6*** | ***52220,3*** | ***67879,5*** | ***69785,1*** | ***71668,8*** |
| 4 | Условно-постоянные издержки | 6279,2 | 22927,4 | 23221,4 | 23241,4 | 23271,4 | 23271,4 |
| 5 | Налоги (не относящиеся к производству) | 1424,1 | 1975,3 | 1975,3 | 1975,3 | 1975,3 | 1975,3 |
| **6** | **EBITDA** | **-9793,3** | **-1589,1** | **27023,6** | **42662,8** | **44538,4** | **46422,1** |
| **7** | **EBITDA % (к выручке) средняя** | **-279,0** | **-5,1** | **44,6** | **55,7** | **56,4** | **57,1** |
| 8 | Амортизация ОС | 2729,3 | 2729,3 | 2729,3 | 2729,3 | 2729,3 | 2729,3 |
| **9** | **EBIT** | **-12522,6** | **-4318,4** | **24294,3** | **39933,5** | **41809,1** | **43692,8** |
| 10 | Выплата процентов по кредитам и и займам | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **11** | **Прибыль (убыток) до налогообложения** | **-12522,6** | **-4318,4** | **24294,3** | **39933,5** | **41809,1** | **43692,8** |
| 12 | УСН (6%) | 210,6 | 1875,2 | 3633,4 | 4598,0 | 4738,6 | 4879,2 |
| **13** | **Нераспределенная прибыль** | **-12733,2** | **-6193,6** | **20660,8** | **35335,5** | **37070,5** | **38813,6** |
| **14** | **Нераспределенная прибыль нарастающим итогом** | -12733,2 | -18926,7 | 1734,1 | 37069,6 | 74140,1 | **112953,7** |
| 15 | Рентабельность продаж | -362,8 | -19,8 | 34,1 | 46,1 | 46,9 | 47,7 |

* 1. **ПРОГНОЗ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Статьи движения денежных средств** | **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** | **6 год** |
| **Инвестиционный денежный поток (ИДП)** | 81500,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Капитальные вложения | 81500,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Операционный денежный поток (ОДП)** | **-12733,2** | **-6193,6** | **20660,8** | **35335,5** | **37070,5** | **38813,6** |
| Выручка | 3510,0 | 31253,6 | 60557,3 | 76633,4 | 78976,6 | 81319,9 |
| ***Операционные издержки, в т.ч.*** | *14608,5* | *33596,7* | *34287,7* | *34724,6* | *35192,2* | *35651,8* |
| *Переменные издержки* | 5600,0 | 7940,0 | 8337,0 | 8753,9 | 9191,5 | 9651,1 |
| *Постоянные издержки* | 9008,5 | 25656,7 | 25950,7 | 25970,7 | 26000,7 | 26000,7 |
| Начисленные налоги и платежи | 1634,7 | 3850,5 | 5608,7 | 6573,3 | 6713,9 | 6854,5 |
| **Финансовый денежный поток (ФДП)** | **-81500,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** | **0,0** |
| Собственные средства | -81500,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Заемные средства | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| **Чистый денежный поток (ЧДП)** | -12733,2 | -6193,6 | 20660,8 | 35335,5 | 37070,5 | 38813,6 |
| **ЧДП нарастающим итогом** | -12733,2 | -18926,8 | 1734,0 | 37069,6 | 74140,0 | **112953,6** |
| Ставка дисконтирования | 0,16 |  |  |  |  |  |
| Коэффициент дисконтирования | 100,0% | 116,0% | 116,0% | 116,0% | 116,0% | 116,0% |
| **Чистый дисконтированный доход (ЧДД)** | -12733,2 | -5339,3 | 17811,1 | 30461,7 | 31957,3 | 33460,0 |
| **ЧДД нарастающим итогом (NPV)** | **-12733,2** | **-18072,5** | **-261,4** | **30200,2** | **62157,5** | **95617,5** |

* 1. **ПРОГНОЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Наименование налоговых платежей и сборов** | **Прогноз налоговых поступлений (в тыс. рублей)** | | | | | |
| **1 год** | **2 год** | **3 год** | **4 год** | **5 год** | **6 год** |
| 1 | УСН (6%) | 210,6 | 1 875,2 | 3 633,4 | 4 598,0 | 4 738,6 | 4 879,2 |
| 2 | НДФЛ (13%) | 386,5 | 539,2 | 539,2 | 539,2 | 539,24 | 539,24 |
| 3 | Страховые взносы (30%) | 1 007,7 | 1 406,2 | 1 406,2 | 1 406,2 | 1406,16 | 1406,16 |
| 4 | Налог на землю | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,0 | 7,00 | 7,00 |
| 6 | Транспортный налог | 20,5 | 20,5 | 20,5 | 20,5 | 20,50 | 20,50 |
| 7 | Прочие налоги и сборы | 2,4 | 2,4 | 2,4 | 2,4 | 2,40 | 2,40 |
|  | **ИТОГО** | **1 634,7** | **3 850,5** | **5 608,7** | **6 573,3** | **6 713,9** | **6 854,5** |

1. **ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА**

**(социально-экономический, финансовый результат)**

Реализация проекта по созданию предприятия товарной аквакультуры на территории Приволжского района Астраханской области мощностью производства свыше 3,6 тонн продукции в год, позволит обеспечить потребности пищевой промышленности высококачественной рыбной продукцией, снизить импортозависимость отрасли.

Социальная эффективность данного проекта заключается в создании 10 новых рабочих мест, в последующие годы в связи с расширением деятельности планируется увеличить количество рабочих мест до 15 единиц, что благоприятно повлияет на ситуацию с занятостью в Астраханской области.

Финансовая эффективность проекта достаточно высока, о чем говорят следующие показатели:

- окупаемость проекта – 6 лет;

- валовой доход предприятия по итогам окупаемости проекта составит – 81 319,9 тыс. рублей,

- чистая прибыль предприятия по итогам окупаемости проекта составит – 112 953,7 тыс. рублей.

Бюджетная эффективность проекта также достаточно высока, поскольку налоговые поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации за годы окупаемости проекта составят 31 235,6 тыс. рублей, страховые взносы составят 8 038,5 тыс. рублей.

Выполненные в данном проекте расчеты результатов финансово-хозяйственной деятельности и оценка эффективности бизнес-плана инвестиционного проекта «Создание предприятия товарной аквакультуры на территории Приволжского района Астраханской области» позволяет сделать вывод о целесообразности создания настоящего бизнеса.