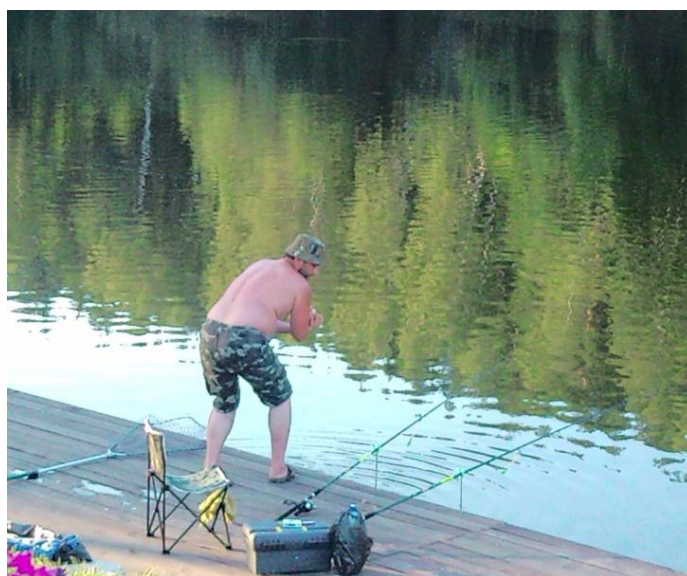


# **Бизнес-план (Демо-версия)**



## **Организация платной рыбалки экономичного формата в искусственно зарыбляемом водоёме**



Август 2010 г

## Оглавление

Введение	5
<b>1. Маркетинговое обоснование бизнеса</b>	<b>7</b>
1.1. Виды и форматы бизнеса платной рыбалки в России, и их клиенты	7
1.2. Ключевые факторы успеха предприятия платной рыбалки	9
<b>2. Описание бизнеса платной рыбалки</b>	<b>11</b>
2.1. Концепция проекта	11
2.2. Целевая аудитория	11
2.3. Разрешительные документы	12
2.4. Этапы развития проекта	12
2.5. Месторасположение, площадь и особенности водоема	14
2.6. Береговая инфраструктура	14
2.7. Оборудование	15
2.8. Виды и количество рыбы для зарыбления водоёма	15
2.9. Виды и состав предоставляемых услуг	18
2.10. Политика ценообразования	19
2.11. Количество клиентов, сезонный фактор	21
2.12. Персонал и ФОТ	22
2.13. Реклама и продвижение проекта	24
<b>3. Экономические расчеты</b>	<b>25</b>
3.1. Инвестиции в бизнес	25
3.2. Доходы водоема	31
3.3. Текущие расходы водоема	35
3.4. Бюджет доходов и расходов, финансовый результат	38
3.5. Окупаемость и рентабельность проекта	40
<b>4. Риски бизнеса платной рыбалки</b>	<b>42</b>
<b>5. Выводы и рекомендации</b>	<b>44</b>
<b>6. Информация о компании</b>	<b>46</b>
<b>7. Приложения</b>	<b>47</b>
Приложение 1. Перечень участков, утвержденных МОКТУ под организацию любительского рыболовства в Московской области	47
Приложение 2. Список Территориальных Управлений Федерального Агентства по Рыболовству РФ	51
Приложение 3. Инвестиции в организацию бизнеса	56
Приложение 4. Перечень оборудования, мебели и оргтехники	57
Приложение 5. План движения денежных средств	58
БДДР в 2010 – 2011 г.г.	58
БДДР в 2012 г.	58
БДДР в 2013 г.	59
БДДР в 2014 г.	59
БДДР в 2015 г.	59
Приложение 6. Стандартные требования, предъявляемые к Заявителям на участие в Конкурсе ФАР по распределению рыбопромысловых участков под любительскую	60

рыбную ловлю	
Приложение 7. Правила оформления Заявки на участие в Конкурсе по распределению рыбопромысловых участков под любительскую рыбную ловлю	61
Приложение 8. Расценки поставщиков на услуги и товарную рыбу	63
Приложение 9. Примеры прайс-листов на рыболовные снасти и расходные материалы платных водоемов	65
9.1. Расценки рыболовной базы Морозово	65
9.2. Расценки на аренду снастей в Рыбацкой деревне на ВВЦ	65
9.3. Расценки на аренду на базе отдыха Шамиран	66
9.4. Расценки на аренду в рыбацкой деревне «Золотой крючок»	66
9.5. Расценки на аренду на платной рыбалке в Ромашково	66
Приложение 10. Примеры Прайс-листов на платную рыбалку	67
10.1. Прайс-лист платной рыбалки в Рыбхозе Бисерово (Ногинский р-н МО)	67
10.2. Прайс-лист платной рыбалки в «Серебряной Чаше» (Наро-Фоминский р-н МО)	67
10.3. Прайс-лист платной рыбалки на рыболовной базе «Рыболовный рай» (МКАД, Москва)	68
10.4. Прайс-лист платной рыбалки в Дурыкино (Московская область)	68
Приложение 11. Партнеры и поставщики рекреационной рыбалки	69

Бизнес-план содержит 3 схемы, 20 диаграмм и 16 таблиц

**Схема 1. Критические факторы успеха платной рыбалки**

**Схема 2. Виды дохода платного водоема экономического формата**

**Схема 3. Календарный план-график вложения инвестиций и проведения работ по Этапам Проекта**

**Таблица 1. Первичное зарыбление водоема**

**Таблица 2. Стоимость путевки рыболова**

**Таблица 3. Расценки на перелов рыбы**

**Таблица 4. Количество клиентов водоема и сезонность**

**Таблица 5. Штатное расписание**

**Таблица 6. Инвестиции в основные этапы Проекта**

**Таблица 7. Затраты на первичное зарыбление**

**Таблица 8. Статьи Дохода платного водоема по сезонам**

**Таблица 9. Расчет ставок аренды снастей и оборудования и покупки прикорма**

**Таблица 10. Расчет среднего чека в магазине водоема**

**Таблица 11. Расчет дохода водоема за год**

**Таблица 12. Перечень текущих расходов платного водоема**

**Таблица 13. Финансовые показатели хозяйственной деятельности за 2010 - 2015 г.г.**

**Таблица 14. Показатели рентабельности проекта по итогам 2010 - 2015 г.г.**

**Таблица 14. Сводные финансовые показатели проекта за 5 лет деятельности**

**Таблица 15. Количественная оценка факторов риска бизнеса**

- Диаграмма 1. Структура зарыбления водоема по видам рыбы
- Диаграмма 2. Посещаемость водоема по сезонам
- Диаграмма 3. Изменение ФОТ по сезонам
- Диаграмма 4. Динамика инвестиций в проект
- Диаграмма 5. Структура инвестиций в бизнес платной рыбалки
- Диаграмма 6. Структура инвестиций в подготовительные работы
- Диаграмма 7. Структура инвестиций в строительство
- Диаграмма 8. Структура инвестиций в благоустройство береговой линии
- Диаграмма 9. Структура инвестиций в оборудование, инвентарь, оргтехнику
- Диаграмма 10. Структура доходной части в высокий сезон
- Диаграмма 11. Объем выручки в высокий и низкий сезоны
- Диаграмма 12. Структура годового дохода водоема
- Диаграмма 13. Сезонность доходов водоема
- Диаграмма 14. Структура расходов в высокий сезон
- Диаграмма 15. Структура расходов в низкий сезон
- Диаграмма 16. Динамика текущих доходов, расходов и прибыли до налогообложения за период с 2010 по 2014 г.г.
- Диаграмма 17. Годовые показатели доходов и расходов проекта
- Диаграмма 18. Динамика текущей рентабельности проекта, %
- Диаграмма 19. Окупаемость проекта
- Диаграмма 20. Оценка основных рисков бизнеса

Настоящий отчет был подготовлен компанией «**Технологии Роста**» исключительно в целях информации. Содержащаяся в этом отчете информация была получена из источников, которые являются надежными, по мнению «**Технологии Роста**», однако при этом не гарантируется абсолютная точность и полнота информации для любых целей. Все мнения и оценки отражают мнение авторов на день публикации. Содержащаяся в данном отчете информация не может быть истолкована как прямые рекомендации к инвестициям. «**Технологии Роста**» не несет ответственность за убытки или ущерб, возникшие в результате использования любой третьей стороной информацией, которая содержится в данном отчете.

Этот отчет, а также любая его часть является собственностью «**Технологии Роста**», и не может распространяться или тиражироваться любыми способами без письменного разрешения владельца. Copyright©Технологии Роста.

## **Введение**

Основной целью данного Бизнес-плана является экономическое обоснование коммерческой целесообразности вложения инвестиций и ведения бизнеса по организации платной рыбалки на рекреационном водоеме в России в настоящее время.

Бизнес-план будет полезен потенциальным инвесторам, рассматривающим развивающуюся отрасль рекреационного любительского рыболовства как перспективный инвестиционный объект.

Данный Бизнес-план можно использовать как основу для создания индивидуального Бизнес-плана платной рыбалки в искусственно зарыбляемом водоеме для предоставления на Конкурсный Комитет в Федеральное Агентство по рыболовству РФ для получения в долгосрочную аренду рыбопромыслового участка для организации бизнеса платной рыбалки экономического формата.

При небольшой доработке данного Бизнес-плана, его также можно использовать для предоставления кредиторам или частным инвесторам для получения кредита. Чтобы внести изменения в конкретные условия старта бизнеса, обращайтесь к разработчикам компании «Технологии Роста» по адресу [info@t-rost.ru](mailto:info@t-rost.ru) или другим контактам компании.

В задачи данного Бизнес-плана входит:

- Дать описание форматов платной рыбалки в России,
- Дать маркетинговое обоснование экономической привлекательности бизнеса платной рыбалки экономического формата,
- Оценить конкурентную среду бизнеса в России на примере Московского региона,
- Выявить ключевые факторы успеха бизнеса платной рыбалки экономического формата,
- Определить концепцию бизнеса платной рыбалки экономического формата в рекреационном (искусственно зарыбляемом) водоеме,
- Выявить целевую аудиторию платной рыбалки экономического формата в России,
- Сформулировать этапы развития Проекта по организации платной рыбалки,
- Рассчитать необходимые инвестиции в проект,
- Определить каналы продаж и источники получения дохода по проекту платной рыбалки экономического формата,
- Рассчитать текущие затраты бизнеса,
- Рассчитать период окупаемости проекта и рентабельность,
- Рассчитать прибыльность бизнеса и финансовый результат деятельности,
- Выявить основные риски бизнеса платной рыбалки экономического формата и дать предложения по их снижению,
- Привести контактную информацию о поставщиках и партнерах бизнеса по организации платной рыбалки.

Основными параметрами данного Бизнес-плана для проведения расчетов стали:

- Площадь водной глади – 3 га,
- Тип собственности – долгосрочная аренда водоема,
- Формат бизнеса и предоставления услуг в рамках Проекта – экономичный формат,
- Ценовой сегмент работы – нижний и средний,
- Основной доход – продажа рыболовных путевок (60 – 80%),
- Количество занятого персонала – 10 человек,
- Объем инвестиций – XXX млн. рублей,
- Период вложения инвестиций – 1 год,
- Период полной окупаемости инвестиций – XXX года.

Маркетинговая часть данного проекта базируется на исследовании «Рынок платной рыбалки в России на примере Московского региона. Прединвестиционное исследование бизнеса», проведенное компанией «Технологии Роста» в конце 2009 года.

Экономические расчеты основаны на экспертных данных ведущих игроков рынка платной рыбалки, полученных в ходе интервью «Технологии Роста», проведенные в 2009 и 2010 г.г.

Бизнес-план ориентирован в первую очередь на малый и средний бизнес. Подготовка Бизнес-плана приурочена к предстоящему Тендеру по распределению участков под организацию любительского и спортивного рыболовства в Московской области осенью 2010 года. Аналогичные Тендеры планируются проводиться и в других областях и регионах РФ.

Бизнес-план может быть легко масштабируем и изменен под конкретные условия реального бизнеса. В случае необходимости внесения изменений в исходные количественные и /или качественные параметры Бизнес-плана, аналитики «Технологии Роста» могут выполнить все расчетные работы или отредактировать текстовые описания для получения индивидуального бизнес-плана для его предоставления в Тендерный Комитет или для получения кредитной линии.

## **1. Маркетинговое обоснование бизнеса**

### **1.1. Виды и форматы бизнеса платной рыбалки в России, и их клиенты**

В настоящее время в России сложились 3 основных формата бизнеса по организации платной рыбалки в зарыбляемых водоемах<sup>1</sup>:

- Экономичная (бюджетная) платная рыбалка, имеющая строго ограниченный перечень услуг, непосредственно связанных с любительской рыбной ловлей. Требуется минимум инвестиций. Работает в низком и среднем ценовом сегменте,
- Рыболовные базы и платные водоемы, сочетающие услуги для рыболовов и некоторое количество дополнительных услуг для самих рыболовов и членов их семей для комфортного отдыха. Размер инвестиций зависит от ассортимента услуг для клиентов. Работают в среднем ценовом сегменте,
- Рыболовные клубы, предлагающие разнообразие услуг для взыскательных клиентов, в том числе и мало связанных с рыбной ловлей. Требуют большой объем инвестиций и долгосрочные программы по их освоению. Работают в высоком ценовом сегменте.

Каждый формат ориентирован на свой целевой сегмент потребителей услуг. В первую очередь, это все любители рыбной ловли, предпочитающие цивилизованные условия времяпровождения, и имеющие достаточно средств для оплаты таких условий.

В любом случае, постоянных посетителей платных рекреационных водоемов нельзя отнести к малообеспеченной группе населения. Уровень дохода должен соответствовать среднему или высокому для своего региона.

Средняя стоимость основной услуги – предоставления возможности порыбачить на чистом зарыбляемом водоеме, в Московском регионе на конец 2009 года составляла 1759 рублей за световой день. При этом в большинство предложений платных водоемов уже включено определенное количество выловленной рыболовами рыбы, в среднем от 3х до 7-ми кг. Рыба, выловленная сверх нормы, оплачивается посетителем отдельно, по утвержденному прайсу.

Главной целью рыболовов платного водоема экономического формата ставит вылов максимального количества рыбы в течение светового дня, на который приобретена путевка. Такой рыболов не станет отвлекаться от рыбалки на посещение кафе, или, тем более, игру в волейбол или теннис. Этот факт делает возможным минимизацию всех

---

<sup>1</sup> Здесь и далее данные из Отчета «Рынок платной рыбалки в рекреационных водоемах России на примере Московского региона. Прединвестиционное исследование бизнеса», декабрь 2009г., ООО «Технологии Роста»

инвестиционных затрат организаторов платной рыбалки на создание береговой инфраструктуры, сосредоточившись исключительно на рыбалке.

Доля потенциальных посетителей водоема с платной рыбалкой экономичного формата составляет около 60% всех рыболовов-любителей, готовых оплачивать свое хобби. Часть рыболовов, ранее посещавших более дорогие водоемы, в последний год-два переориентировались на экономичный формат, что позволяет им сохранить свою приверженность рыбалке с меньшим ущербом для семейного бюджета в сложные и нестабильные времена.

Экономичный формат платной рыбалки представляется перспективным и экономически оправданным бизнесом для большинства регионов России.

Последовательное изменение законодательной базы в течение последних лет, в том числе централизованное распределение участков под организацию любительского рыболовства в рекреационных водоемах, дает основание рассчитывать на развитие платной рыбалки как вида бизнеса.

## ***1.2. Ключевые факторы успеха предприятия платной рыбалки***

Успех предприятия по рекреационному рыболовству зависит от многих факторов. Основными среди них являются расположение водоёма, наличие в нем рыбы, ценовая политика и рекламная поддержка проекта.

.....

.....

## **2. Описание бизнеса платной рыбалки**

### ***2.1. Концепция проекта***

Основной идеей проектируемого бизнеса является организация предприятия по предоставлению услуг платной рыбалки экономичного формата на искусственно зарыбляемом водоёме, с доступными ценами, как на основные, так и на дополнительные виды услуг.

Проект использует арендованный у Федеральных органов власти водоём на условиях долгосрочной аренды, полученной в результате участия в окружном тендере Территориального Управления Росрыболовства по месту расположения водоема.

В рамках проекта предполагается организация минимальной береговой инфраструктуры для снижения инвестиционных затрат и расходов на содержание объектов. Количество дополнительных услуг и предложений на водоеме ограничено предоставлением необходимых сопутствующих услуг к процессу рыбной ловли.



Зарыбление водоема происходит недорогими породами товарной рыбы типа карпа и белого амура с высокой плотностью посадки.

Ценовая политика предприятия строится на конкурентном анализе ближайшего окружения и себестоимости текущих затрат.

Количество обслуживающего персонала минимально, из расчета 2 человека на 1 га водной глади.

Основные текущие затраты проекта приходятся на регулярное зарыбление (порядка 60-70%), до 20% - на ФОТ, остальное на благоустройство, арендные и коммунальные платежи.

Основная доходная часть (около 65%) приходится на продажу рыболовных путевок и выловленной сверх нормы рыбы.

.....

.....

## **2.2. Виды и количество рыбы для зарыбления водоёма**

Очистка природного водоема для организации платной рыбалки предполагает оставить «дикую» рыбу, которая до этого времени в нем водилась. Обычно в состав «дикой» рыбы в Подмосковье входят такие виды, как карась, плотва, подлещик и окунь.

Общий объем рыбы для рекреационного зарыбления на первом этапе составляет XX тонн, из расчета XX тонны на 1 га.

В перечень «рекреационной» рыбы, искусственно зарыбляемой в водоем, для экономического формата наиболее целесообразно использовать зеркального карпа, который, с одной стороны, достаточно дешев для приобретения у рыбоводческих хозяйств, а с другой стороны, неприхотлив и вынослив, и легко приживается на новом месте после долгой транспортировки. Температурный диапазон «живучести» карпа широк, что позволяет успешно вылавливать его в течение всего высокого сезона.



Вторым по объемам зарыбления будет белый амур из семейства карповых. Его доля в общей структуре зарыбления достигает XX. Белый амур является активным «очистителем» водоемов от лишней растительности.

Белый амур находится только в местах, заросших высшими водными растениями, являющимися единственной пищей этой рыбы. Если в прудах для неё растений не хватает, специально косят траву и бросают её в воду.

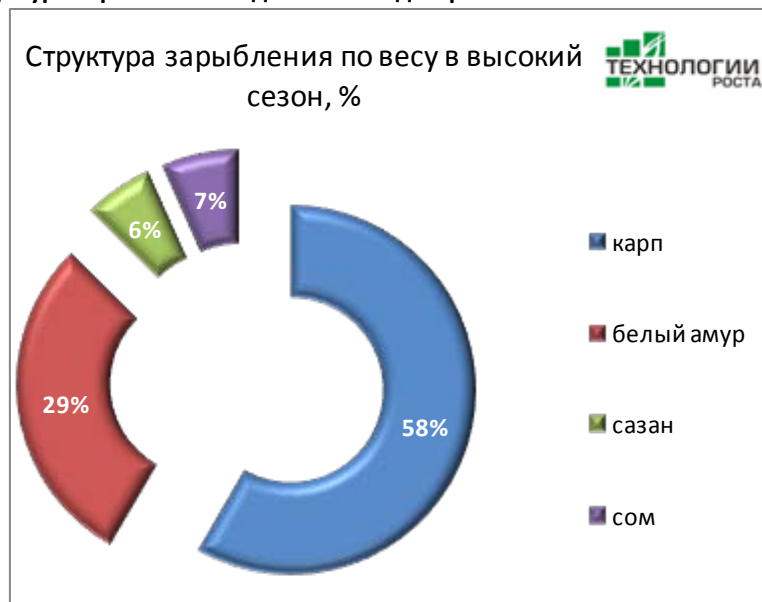
По закупочной стоимости белый амур такой же или чуть дороже карпа, а их показатели выживаемости практически совпадают.

Для расширения ассортиментной линейки, кроме карпа и амура, в водоем также планируется запускать в небольших количествах и более ценную рыбу: .....

В холодное время года водоем планируется зарыбить .....

В последующем зарыбление проводят согласно учетному вылову рыбы рыбаками. В данном проекте предполагается запускать около XXX т рыбы ежемесячно в высокий сезон, и около XXX тонн рыбы на весь низкий сезон.

**Диаграмма 21. Структура зарыбления водоема по видам рыбы**



Годовой объем рыбы для зарыбления водоема 3 га составляет XXX **тонну**, не считая первичного зарыбления. При этом плотность посадки рыбы на 1 кв.м должна сохраняться на уровне XX – XX тонн на 1 га в постоянном режиме.

.....

.....

### ***Виды и состав предоставляемых услуг***

Любительская рыбная ловля является основной услугой проектируемого бизнеса. Продажа рыболовных путевок приносит основную часть дохода предприятия экономического масштаба, 65-70%.

.....

Схема 3. Виды дохода платного водоема экономического формата



Рыболовная путевка дает возможность гостю водоема в течение всего светового дня ловить рыбу с любого выбранного им мостка или настила разрешенными правилами средствами ловли. При этом в стоимость путевки входит и некоторое количество выловленной рыболовом рыбы, - в рамках данного Проекта, - 5 кг рыбы любого вида в высокий сезон, и 3 кг в низкий. Вся рыба, выловленная сверх нормы, оплачивается рыболовом согласно прейскуранту.

.....

### 2.3. Политика ценообразования

Проектируемый бизнес относится к платной рыбалке экономического формата, поэтому стоимость путевки, как и расценки на перелов рыбы, находятся в нижнем ценовом сегменте отраслевых прейскурантов. В высокий сезон, с апреля по октябрь, любители рыбной ловли смогут рыбачить на берегах проектируемого водоема за XXXX рублей в течение светового дня.

Такой подход к ценообразованию позволит водоёму привлекать массового клиента, что особенно важно на первом этапе развития бизнеса.

Зимняя рыбалка имеет гораздо более низкую популярность у рыболовов, соответственно, для привлечения гостей стоимость путевки в низкий сезон будет в 2 раза ниже летней.

Таблица 16. Стоимость путевки рыболова

	высокий сезон	низкий сезон
Стоимость рыболовной путевки на 1 световой день, руб.	.....	.....
Количество рыбы, входящей в стоимость путевки, кг	.....	.....

Источник: Исследование «Рынок платной рыбалки в рекреационных водоемах России...»<sup>2</sup>

Таблица 17. Расценки на перелов рыбы

вид рыбы	цена за перелов, руб./кг
каarp	
белый амур	
сазан	
сом	
щука	

Источник: Исследование «Рынок платной рыбалки в рекреационных водоемах России...»

## 2.4. Количество клиентов, сезонный фактор

Бизнес платной рыбалки имеет ярко выраженную сезонность.

Подавляющее большинство рыболовов-любителей планируют отдых на воде в теплое время года, с апреля по октябрь. Любителей зимней рыбной ловли гораздо меньше.

Согласно плану, после выхода водоема на проектируемую мощность, количество посетителей в высокий сезон с апреля по октябрь, должно достигать в среднем ХХХ человек в месяц, из них ХХХ путевок будет продано за выходные, и только ХХХ путевки – за рабочие дни месяца.

Самыми посещаемыми будут июль и август, наиболее «провальными» - декабрь и февраль.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Количественные данные для водоема с экономичным форматом платной рыбалки приведены на основе отраслевых расчетов, проведенных «Технологии Роста». Подробнее в Отчете «Рынок платной рыбалки в рекреационных водоемах России на примере Московского региона», декабрь 2009 г.

<sup>3</sup> Результаты опросов игроков рынка платной рыбалки компанией «Технологии Роста», 2009 – 2010 г.

**Таблица 18. Количество клиентов водоема и сезонность**

.....

Очевидно, что за первый год работы водоема (2011 г. в рамках данного Проекта), на посещаемость будет влиять не только сезонность, но и фактор узнаваемости торговой марки, который, с помощью рекламы и PR-продвижения, будет увеличиваться по мере роста популярности водоема среди рыболовов-любителей.

**Диаграмма 22. Посещаемость водоема по сезонам**



В период зимней ловли, с ноября по март, общее количество проданных путевок составит XXX штук/месяц, при этом следует рассчитывать на посещения в основном по выходным дням.

.....

.....

## 2.5. Реклама и продвижение проекта

Основным каналом продвижения проектируемого платного водоема является Интернет (специализированные форумы, тематические рассылки, сайты любителей рыбной ловли, социальные сети), и в первую очередь, - собственный сайт водоема.

Корпоративный сайт должен содержать красочное описание самого водоема и рыбного разнообразия, перечень услуг и их стоимость, новостной блок с регулярно обновляющейся информацией и фотоотчетами, затраты на создание и текстовое наполнение такого сайта на бесплатном движке составят 45-60 тыс. рублей. Текущие

расходы на обновление и продвижение сайта и услуг водоема в Интернет от 6,0 до 10,0 тыс. рублей на зарплату менеджеру по PR.

Дополнительным каналом является установка рекламного щита вдоль трассы в районе водоема на постоянной основе, вывесок и указателей по пути к водоёму.

Стоимость аренды рекламного щита 3х6 м на 1 год достигает 200-250 тыс. рублей в зависимости от «популярности» места в Московском регионе и Подмосковье. Долгосрочные планы предполагают .....

.....

.....

### 3. Экономические расчеты

#### 3.1. Инвестиции в бизнес

Общая сумма инвестиций в Проект платной рыбалки экономического формата на водоеме площадью 3 га составляют **XXXX млн. рублей**. Период вложения инвестиций приходится на 1 календарный год.

Таблица 19. Инвестиции в основные этапы Проекта

№ п/п	Статья инвестиций	Сумма	Дата расхода	Дата окончания
1	Подготовительные работы			
2	Строительные работы			
3	Благоустройство береговой линии			
4	Зарыбление (первичное), с доставкой			
5	Оборудование, мебель, оргтехника			
	<b>ИТОГО инвестиций</b>			

Основные инвестиции бизнеса придутся на подготовительные и строительные работы, а также первичное зарыбление водоема товарной рыбой, в период до июля 2011 г.

Диаграмма 23. Динамика инвестиций в проект



Подробно статьи инвестиций приведены в **Приложении 2**.

В свою очередь, основные затраты на Подготовительные работы с объемом инвестиций в XX млн. рублей, приходятся на очистку водоема (более 40%). Начальные работы по очистке водоема площадью 3 га и береговой линии шириной 20 м, и первичному облагораживанию участка составляют XXXX тысяч рублей.

Таблица 20. Затраты на первичное зарыбление

.....  
 .....

В случае невысокой загрязненности получаемого в аренду водоема, затраты на его очистку и вывоз мусора могут быть существенно уменьшены.

Для обеспечения электричества возле водоема, необходимо подключение к линии электропередач, требуемая мощность – до 10 кВт.

Официальная стоимость подключения в Московском регионе составляет XXX рублей за 1 кВт, тем не менее, вследствие возможной удаленности от населенных пунктов, следует рассчитывать на более высокие тарифы на подключение к сетям. В рамках данного проекта подключение оценивается в XXX тыс. рублей.

На участие в Тендере и оформление разрешительной документации на ведение бизнеса в общей сложности уйдет XXX тыс. рублей.

В Подготовительные работы общего характера войдут также затраты на .....

.....

Период вложения инвестиций в Подготовительные работы составляют XX месяцев.

Инвестиционные затраты на строительство определяются стоимостью ...

Очевидно, что среди необходимых трат организаторов бизнеса будет и обустройство подъездной дороги к водоему от общей проезжей части. Стоимость строительства 1 км грунтовой дороги на песчаной подушке составит около XXX тыс. рублей.

Период вложения инвестиций в строительство объектов - 8 месяцев.

Инвестиции в обустройство береговой линии и строительные работы составили XXXтыс. рублей. Период вложения инвестиций в обустройство береговой линии составляют 6 месяцев.

Первичное зарыбление водоема достигает порядка XXXX тысяч рублей, почти XX % всех инвестиций в организацию бизнеса. Период вложения инвестиций в зарыбление – май 2011г.

На приобретение хозяйственного инвентаря, специального оборудования, мебели, оргтехники, рыболовных снастей и оборудования для аренды, потребуется еще XXX тыс. рублей.

Необходимую сумму для инвестирования всего проекта – XXX млн. рублей, в рамках данного Проекта предполагается взять в кредит под 15% годовых.

### **3.2. Доходы водоема**

Доходы водоема определяются перечнем предоставляемых услуг его посетителям. Поскольку основной услугой водоема экономического формата является предоставление возможности порыбачить, то основную часть выручки приходится на продажу рыболовных путевок.

.....

В высокий сезон на выручку от продажи рыболовных путевок приходится XX%. В низкий сезон объем доходов существенно падает, но структура доходов изменяется незначительно.

Доля рыболовов, берущих в аренду рыболовные снасти и оборудование, будет составлять от .....



Таблица 21. Расчет ставок аренды снастей и оборудования и покупки прикорма

.....

XX% дохода водоема приходится на оплату перелова, - рыбы, выловленной гостями сверх норматива, входящего в стоимость путевки.

Остальную выручку приносят дополнительные услуги: аренда инвентаря и снастей, приобретение наживки и прикорма, а также покупки продуктов в магазинчике водоема.

Однако следует понимать, что особенности целевой аудитории и формата водоема не предполагают значительного дохода от всех сопутствующих услуг вместе взятых. По крайней мере, на первом этапе развития бизнеса, доля сопутствующих услуг составит максимум XXX%.

Диаграмма 24. Структура доходной части в высокий сезон



С учетом разницы в стоимости путевок по сезонам, а также продаж дополнительных услуг, которые приобретают на экономических водоемах от 20 до 50% гостей, месячный доход в высокий сезон будет составлять **XXX тыс. рублей**, а в низкий сезон - **XXX тыс. рублей**.

В общей сложности, годовой оборот платного водоема экономического формата площадью 3 га может составлять **XXX млн. рублей**, из которых XX% приходится на 7 месяцев высокого сезона.

### **3.3. Текущие расходы водоема**

Объем и соотношение текущих расходных статей платного водоема экономического формата определяются сезоном рыбалки.

Высокий сезон характеризуется значительными затратами на зарыбление, они занимают более XX% в общей структуре расходов, или XXX тысяч рублей в месяц. На эту сумму закупается XXX тн товарной рыбы, которую выловили рыболовы в течение месяца.

#### **Диаграмма 25. Структура расходов в высокий сезон**

В первый год текущие расходы будут несколько ниже из-за меньшего объема закупок товарной рыбы для регулярного зарыбления, что определяется меньшим объемом вылова рыбы рыболовами.

.....

### **3.4. Бюджет доходов и расходов, финансовый результат**

Операционный результат деятельности предприятия платной рыбалки экономического формата носит циклический характер, и полностью повторяет тренды изменения доходов и расходов водоема в течение календарного года.

#### **Диаграмма 26. Динамика текущих доходов, расходов и прибыли до налогообложения за период с 2010 по 2014 г.г.**

По результатам первого года работы водоема (с мая по декабрь 2011 г.), бизнес даст операционную прибыль в размере XXX тысячи рублей (после выплаты процентов за кредит).

.....

#### **Диаграмма 27. Годовые показатели доходов и расходов проекта**

.....

#### **Таблица 22. Финансовые показатели хозяйственной деятельности за 2010 - 2015 г.г.**

.....

Подробно Бюджет Движения денежных средств на период с декабря 2010 г. по декабрь 2015 г. представлен в Приложении 6.

.....

.....

## 4. Информация о компании

### Компания ООО «Технологии Роста»

- специализируется на разработке и внедрении прикладных технологий повышения эффективности среднего и малого бизнеса. Мы готовы:

- детализировать готовые исследования с учетом индивидуальных запросов заказчика,
- разработать бизнес-планы конкретных проектов для получения кредитов и привлечения инвесторов,
- рассчитать инвестиционные риски бизнеса и предложить пути их снижения;
- провести маркетинговые исследования рынка, потребителей, продукта,
- поставить в компании системы маркетинга, рекламы и продаж,
- разработать эффективную стратегию продвижения предприятия на существующем конкурентном рынке при минимальном бюджете;
- поставить систему финансового планирования, бюджетирования и управленческого учета,

которые помогут нашим партнерам получать больше прибыли без дополнительных инвестиций.

«Технологии Роста» предлагает адаптировать данный **Бизнес-план** под конкретные условия реализации Вашего бизнеса платной рыбалки, как экономического формата, так и других форматов бизнеса.

Адаптированный Бизнес-план можно будет использовать для личного предоставления на Тендерный Комитет по распределению участков под любительское рыболовство, а также в банк или частным кредиторам для обоснования получения инвестиций.

*Генеральный директор*

*Шамара В. Решетникова*

ООО «Технологии Роста»

+7 (919) 7665602