

УДК: 366.647/.648

РЕАЛИЗАЦИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ НА ПРИМЕРЕ ОРГАНИЗАЦИИ «СТАРИЧОК РАЧОК»

Присекина А.С.¹, Умярова Е.М.¹

¹ЛФ РАНХиГС - Липецкий Филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Россия, Липецк, e-mail: alinkent9pris@gmail.com

В данной статье рассматриваются основные положения реализации малого бизнеса и факторы, влияющие на неё; рассмотрена актуальность создания ракового производства и определены главные цели, проблемы и задачи реализации производства; описаны показатели положения дел в данной отрасли и перспективы развития в России и регионах. Также указана структура подготовки к реализации, рассчитаны требуемые вложения в бизнес и описана эффективность инвестиционного проекта. Рассматривается маркетинговый, финансовый, а также организационный планы производства и риски организации бизнеса. Разработаны рекомендации по эффективной реализации данного малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, раковое производство, реализация, бизнес-план, инвестиционный проект

OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA ON THE EXAMPLE OF THE ORGANIZATION "OLD MAN CRUSTACEAN"

Prisekina A.S.¹, Umyarova E.M.¹

¹LF of RANEPА – Lipetsk Branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation, Russia, Lipetsk, e-mail: alinkent9pris@gmail.com

This article considered the main provisions of the implementation of small business and the factors affecting it; reviewed the relevance of the problem and the main production goals, tasks and objectives of production; describes the indicators of the state of affairs in the industry and the prospects for development in Russia and the regions .The structure of preparation for implementation is also indicated, the necessary investments in the business are calculated and the effectiveness of the investment project is described. Marketing, financial and organizational plans of production and risks of business organization are considered . Recommendations for the effective implementation of this small business have been developed.

Keywords: small business, cancer production, implementation, business plan, investment project

1. Основная часть

1.1 Резюме

Цель нашего бизнеса, как и у всех предпринимателей, извлечь прибыль. Предметом нашей деятельности является разведение и продажа раков. Эта деятельность актуальна, потому что раки являются деликатесным и доступным по цене блюдом, а их ловля в реках запрещена законом.

Выращивать мы их будем за счет специального оборудования для разведения раков из икры в отапливаемом помещении, что позволит сократить период разведения, который составляет 3-4 года. Но с нашим оборудованием они будут расти 2 года.

Для разведения понадобится емкость узв с водонагревателем, УФ-излучением, биофильтры, циркулятивный насос, корм, посадочный материал.

1.2 Анализ положения дел в отрасли

Еще до революции на территории России успешно занимались разведением речных раков в искусственной среде. Получаемые мясо шло на экспорт во многие европейские государства. Современное положение дел таково, что главные поставщики данного продукта на мировой рынок - Турция, Китай и Испания.

В гастрономическом отношении в мире ценится широкопалый рак, крупные экземпляры длиннопалого и кубанского раков из водоемов России, а также другие виды пресноводного рака из водоемов Украины и Турции. В РФ не организовано разведение раков в серьёзных масштабах, из-за чего конкуренция в данном бизнесе низкая. В 2014 году был введён закон " Об аквакультуре и рыбоводстве" ФЗ №148 от 02.07.2013 , после которого промысел по выращиванию этих животных начал развиваться активнее.

Основными преимуществами бизнеса являются:

- значительный уровень спроса
- низкая конкуренция
- хорошая перспектива в области рынка сбыта, в том числе реализация на экспорт

Производство рыбы переработанной и консервированной, ракообразных и моллюсков входит в основные показатели развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации. По данным Федерального агентства по рыболовству на 2019 год приходится 4210 тыс. тонн , при этом темп роста к аналогичному периоду 2018 года -99,1 %, на 2020 год - 1143,7 тыс. тонн (январь-март), темп роста относительно 2019 года -106,2 %.

Для малого и среднего бизнеса данной сфере имеются хорошие перспективы: экспорт ракообразных в 2018 и 2019г возрос на 62% и 59% соответственно по отношению к предыдущему году.

В 2020 году происходит существенное увеличение экспорта и импорта в большом количестве продукции ракообразных.

Данные статистики в России приведены в таблице:

Таблица 1- Экспорт и импорт раков

ФТС России)*							
Экспорт					Импорт		
Наименование	месяц	тыс. тонн	тыс. долл. США	цена, долл. США за 1 тонну	тыс. тонн	тыс. долл. США	цена, долл. США за 1 тонну
1. Ракообразные	январь	3,5	72700,9	20710,1	3,7	21680,3	5905,2
	январь-февраль	6,5	114056,9	17520,8	7,5	43792,4	5822,1
	январь-март	9,8	170362,4	17380,6	12,2	69757,3	5718,5
	январь-апрель	15,5	263897,8	17049,8	18,0	100910,3	5600,3
	январь-май	23,3	369444,7	15852,7	21,5	121488,9	5647,2
	январь-июнь	33,3	522582,3	15703,7	23,3	131916,7	5667,0
	январь-июль	43,7	693313,4	15863,7	25,4	143134,8	5639,3
2. Готовые или консервированные ракообразные, моллюски	январь	0,1	436,5	5691,0	1,1	5112,1	4675,8
	январь-февраль	0,2	1311,6	7250,4	2,8	12397,8	4433,0
	январь-март	0,2	1385,3	6902,2	4,5	18793,4	4162,0
	январь-апрель	0,3	2143,2	7976,2	6,5	26633,1	4073,1
	январь-май	0,4	2877,0	7971,7	8,2	33620,4	4121,3
	январь-июнь	0,4	3712,0	8388,7	9,9	40665,3	4113,6
	январь-июль	0,6	4453,2	7964,9	12,2	48973,9	4010,6

*) Данные приведены с учетом данных взаимной торговли товарами с государствами-членами Евразийского экономического союза (ЕАЭС)

На рынке ракообразных объем производства изготавливаемой продукции на территории РФ в 2019 году оказался на отметке 175,4 тыс.т, увеличившись относительно 2018 года на 29%. Ключевым округом, в котором зафиксирован наибольший объем производства, стал Дальневосточный ФО, его доля оценивалась в 49,4% или 86,6 тыс.т в натуральном выражении.

На протяжении 2015-2019 гг. на рынке ракообразных импортные поставки демонстрировали рост. К концу периода они достигли 310,3 млн.долл, увеличившись в 2,01 раз в сравнении с 2015 годом.

Наиболее существенный рост ввоза товара в Россию был зафиксирован в 2016 году, объем операций увеличился на 42,71% по отношению к предыдущему году (с 154,63 до 220,68 млн.долл).

Структура ведущих стран-отправителей ракообразных в Россию за 2019 год выглядела следующим образом: на первом месте Индия (27,04%), на втором - Эквадор (15,39%), на третьем - Аргентина (13,68%).

В 2019 году основными потребителями импортного товара стали регионы Москва, Калининградская область, Московская область, Санкт-Петербург и Калужская область, которые суммарно приняли 95,02% от общего объема поставок ракообразных.

Российские поставки экспорта ракообразных за рубеж на протяжении 2015-2019 гг. выросли в 2,97 раз с 547,43 млн.долл до 1,62 млрд.долл.

Наиболее существенное изменение в объеме вывоза товара из России на протяжении исследуемого периода было зафиксировано в 2017 году: рост на 42,85% с 669,24 до 956 млн.долл.

Южная Корея - лидирующая страна-потребитель российской продукции: в 2019 году в государство было ввезено 47,26% исследуемого товара. Затем следовали Нидерланды (29,66%), Китай (18,22%), Япония (3,07%) и Норвегия (0,77%). В целом в эти страны из РФ было поставлено товара в размере 1,61 млрд.долл.

Среди регионов России крупными поставщиками продукции `ракообразные` в 2019 году стали Сахалинская область (24,38% от общей величины поставок), Мурманская область (22,42%) и Приморский край (19,09%). В общем объеме указанные регионы формировали 1,07 млрд.долл.

1.3 Характеристика объекта бизнеса

Изюминкой нашего бизнеса будет разведение нескольких видов раков, таких как длиннопалый рак, известный плодовитостью (до 450 икринок), Кубанский рак (быстрорастущий), Австралийский красноклешневый (быстрый рост 1,5 года).

Пока раки будут расти, в помещении, где они растут мы будем проводить экскурсии, плюс к этому, будет отдельное помещение, где можно продегустировать мясо раков перед покупкой. Раки в продажу будут поступать как сырые, так и вареные. Рецепт приготовления тоже будет различаться. При приготовлении раков в молоке, их мясо еще нежнее. Так же будет продаваться уже готовое, очищенное мясо как для кафе, так и под закуску просто

потребителям, в зависимости от граммов. Осуществляется система доставки всех видов продукции за дополнительную плату.

1.4 Анализ рынка

В Липецкой области наша фирма будет единственной по выращиванию раков. В 2016 году предприниматель Роман Селин планировал построить за 100 млн рублей в ОЭЗ «Хлевное» Липецкой области завод по выращиванию и переработке широкопалых речных раков для продажи в торговых сетях, но так и не начал реализовывать этот проект, сообщили в администрации Хлевенского района.

По продаже раков в Липецкой области есть несколько небольших фирм. Более популярные: «rakilip.com» и «Раковая №1».

В «rakilip.com» в продаже имеются: Живые раки (цена 500,00 руб/кг), Живые раки (Средние) (цена 800,00 руб/кг), Живые раки (крупные) (1200,00 руб/кг), Живые раки (отборные мега) (цена 1 700,00 руб/кг), Вареные раки (цена 600,00 руб/кг), Вареные раки (средние) (цена 900,00 руб/кг), Вареные раки (крупные) (цена 1 300,00 руб/кг), Вареные раки (отборные мега) (цена 1 800,00 руб/кг). Так же в продаже имеются различные букеты из вареных раков.

В «Раковая №1» гораздо меньше выбор и нет выделяющихся плюсов. В ассортименте есть: живые раки (крупные) (цена 1 000 руб/кг), живые раки (мега) (цена 1 300 руб/кг), вареные раки (средние) (цена 1 300 руб/кг), вареные раки (крупные) (цена 1 500 руб/кг), вареные раки (мега) (цена 1 700 руб/кг).

Плюсами нашей фирмы будут являться выращивание раков, различные виды и размеры раков и особый вид приготовления как самих раков, так и ракового мяса.

1. Маркетинговый план

2.1 Стратегия продвижения товара на рынках:

- SMM- продвижение (инстаграмм, вконтакте, твиттер)
- Email рассылка
- рекламные ролики на ТВ
- Вирусные ролики YouTube и сотрудничество с блогерами
- Визитки для клиентов
- Сертификаты для победителей конкурсов в разных компаниях

2.2 Слоганы:

Покажем вам, где раки зимуют

Кушай и слушай. Раковое производство с экскурсиями

Наших раков стоит посмотреть и попробовать
Лучше наших раков, только их совокупность с пивом

2.3 Лейбл



2.4 Затраты на рекламу

Таблица 2- Затраты на рекламу

наименование	реклама на канале ВОТ ТВ (3	реклама в Инстаграмм (прокрутка в ленте 100 ?руб/сутки;	сумма за месяц	ИТОГО
--------------	-----------------------------	---	----------------	-------

		раза с 6:00 до 18:00 и 3 раза с 18:00 до 24:00 1 раз-15 сек; 12,5 руб/сек)	в стрис 100? руб/сутки)		
цена за 1 ц.ед. (руб/день)		1125	100		
количество	1	4	30		
	2	3	30		
	3	4			
	4	3	30		
	5	4			
	6	3	30		
	7	4	30		
	8	3			
	9	4	30		
	10	3			
	11	4	30		
	12	3	30		
стоимость	1	4,5	3	7,5	
	2	3,375	3	6,375	
	3	4,5		4,5	
	4	3,375	3	6,375	
	5	4,5		4,5	
	6	3,375	3	6,375	
	7	4,5	3	7,5	
	8	3,375		3,375	
	9	4,5	3	7,5	
	10	3,375		3,375	
	11	4,5	3	7,5	
	12	3,375	3	6,375	
сумма		47,25	24		71,25

2.5 План производства и амортизационные отчисления

Таблица 3- План производства

Наименование	Кол-во	Цена	Стоимость	Дата оплаты
1.мини УЗВ FMT-0,1 (1500 л) в нее входит: 1)бассейн	20	365,7646	7315,292	

2)насос циркулярный 3)воздушный компрессор 4)распылитель воздуха 5)загрузка для биофильтров 6)цифровой термометр				
2.Покупка цеха 98 м ² с отоплением и светом	1	1800	1800	
3.Ультрафиолетовый стелиризатор	20	17,8	356	
4.Линейный светильник Gauss 14412418 IP20 1300Лм 4000 К 1/30 18 В	20	0,539	10,78	
5.Тепловая пушка на 5.0 КВт MasterB5EP 400В	2	12,4	24,8	
6. Живые раки в шт (по 30 шт на 1 бассейн)	600	0,5	300	
ИТОГО			9806,872	

Таблица 4-Амортизационные отчисления

Наименование	Кол-во	Цена	Стоимость	Амортизация
1.мини УЗВ FMT-0,1 (1500 л) в нее входит: 1)бассейн 2)насос циркулярный 3)воздушный компрессор 4)распылитель воздуха 5)загрузка для биофильтров 6)цифровой термометр	20	365,7646	7315,292	3657,646
2.Покупка цеха 98 м ² с отоплением и светом	1	1800	1800	200
сумма				3857,646

2.6 Постоянные и переменные издержки

Таблица 5- Постоянные и переменные издержки «1»»

ПО СТ.	1.Комм. услуги:	1)Электричество (1528 кВт)	2)Отопление(0,033 Гкал)	3)Вода(117 кубов)	3.Услуги аутсорсинга (бухгалтер)	Итого	ПЕР.	1.Корм для раков БИОПРОМ	Итого	Сумма
		3,67 р/кВтч	2000,51	25,34	10000			65		
1		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		12,09	12,09	37,13116

2		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		10,92	10,92	35,96116
3		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		6,00967	6,00967	31,05083
4		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		0,14105	0,14105	25,18221
5		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		0,2418	0,2418	25,28296
6		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		1,41	1,41	26,45116
7		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		2,015	2,015	27,05616
8		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		2,535	2,535	27,57616
9		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		6,448	6,448	31,48916
10		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		6,045	6,045	31,08616
11		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		6,045	6,045	31,08616
12		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		6,045	6,045	31,08616
Сумма		67,28136	77,6352	35,57736	120	300,4939		59,94552		360,4394

Таблица 6- Постоянные и переменные издержки «2»

ПОС Т.	1.Коммунальные услуги:	1)Электричество (1528 кВт)	2)Отопление(0,033 Гкал)	3)Вода(117 кубов)	3.Услуги аутсорсинга (бухгалтер)	Итого	ПЕРЕМ.	1.Корм для раков БИО ПРОМ	Итого	Сумма
		3,67 р/кВтч	2000,51	25,34	10000			65		
1		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		6,045	6,045	31,08616
2		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		7,153	7,153	32,19416
3		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		8,076	8,076	33,11716
4		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		10,92	10,92	37,36116
5		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		12,32	12,32	37,36116
6		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		15,8	15,8	40,84116
7		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		17,21	17,21	42,25116
8		5,60678	6,4696	2,96478	10	25,04116		20,5	20,5	45,54116

				78		116				116
9		5,60678	6,4696	2,964 78	10	25,04 116		23,27	23,27	48,31 116
10		5,60678	6,4696	2,964 78	10	25,04 116		27,2	27,2	52,24 116
11		5,60678	6,4696	2,964 78	10	25,04 116		31,2	31,2	56,24 116
12		5,60678	6,4696	2,964 78	10	25,04 116		32	32	57,04 116
Сум ма		67,2813 6	77,6352	35,57 736	120	300,4 939		211,6 94		512,1 879

2.7 Заработанная плата рабочих

Таблица 7- Заработная плата рабочих

Должность	Количество	Оклад	З/п в месяц	С/о в месяц	З/п в год	С/о в год	Сумма в месяц	Сумма в год
Охранник	2	12500	25000	7550	300000	90600	32550	390600
Рабочий	2	12500	25000	7550	300000	90600	32550	390600
Итого		25000	50000	15100	600000	181200	65100	781200

3. Финансовый план

3.1 Финансовая стратегия

Затраты на производство по выращиванию раков состоят из нескольких пунктов:

1) Затраты на рекламу, сумма которых в год составляет 71357 рублей

2) Капитальные вложения на сумму 9806871,6 рублей, из которых амортизация составляет 3857646 рублей

3) Переменные и постоянные издержки на сумму в год 516439,4. В них включены коммунальные услуги, работа внешнего специалиста, выполняющего обязанности вести бухгалтерский учет и всю отчетность, корм для раков, который высчитывается в зависимости от веса раков. Суточная норма рака составляет 2% от его веса.

4) Заработная плата двух рабочих и двух охранников, работающих по смене 2/2 по 8 часовому рабочему дню. В обязанности рабочих входит уборка помещения и бассейнов, прикорм раков, знания о производственном цикле, которыми они будут делиться с экскурсионными группами. В должность охранников входит охрана помещения по 8 часовому рабочему дню, в графике 2/2. Зп охранников и рабочих составляет по 12500 рублей на каждого, что в сумме со всеми соц. Отчислениями составляет 65100 рублей

5) Социальные отчисления за форму собственности ИП составляют в год 32448 рублей за пенсионные отчисления, 8426 рублей за обязательное медицинское страхование и 2400

рублей, если доход превышает 300000 рублей. Также налоговое обложение составляет 6% от прибыли.

б) Кредит в размере 5500000 рублей под 11% в Альфабанке, с ежемесячными платежами 66410 рублей.

Доход с продажи раков, производство получит только через 2 года, когда мальки вырастут до веса 0,5 кг за рака. Только при цене 6600 рублей за кг, бизнес-план считается рентабельным. Первые 600 раков выйдут на продажу уже в марте первого года функционирования производства и прибыль составит 3960000 рублей. Эти раки были куплены за 500 рубле/кг для размножения. В конце второго года от изначальных 8000 мальков останется примерно 2000 раков, которые дадут прибыль в 13200000 рублей. Также прибыль на ежемесячной основе будет от проведения экскурсий, где вход с человека стоит 200 рублей и благодаря активной рекламе среди школьников, студентов и других сфер деятельности составит по 60000 рублей в месяц, если осуществлять 3 экскурсии в неделю по 25 человек, 4 раза в месяц.

3.2 Валовая прибыль

Таблица 8-Валовая прибыль (1)

наименование	цена(тыс.руб)	количество(рак/чел.)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
рак	3,3	0	0	300	300	0	0	0	0	0	0	0	0
экскурсия	0,2	30	30			30	30	30	30	30	30	30	30
		0	0	300	300	0	0	0	0	0	0	0	0
		стоимость											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
рак		0	0	990	990	0	0	0	0	0	0	0	0
экскурсия		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
сумма по месяцам		60	60	0	0	60	60	60	60	60	60	60	60

Таблица 9-Валовая прибыль (2)

наименование	цена(тыс.руб)	количество(рак/чел.)											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
рак	3,3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	666	667	667
экскурсия	0,2	30	30	30	30	30	30	30	30	30			
		0	0	0	0	0	0	0	0	0	300	300	300
		стоимость											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
рак		0	0	0	0	0	0	0	0	0	2197,8	2201,1	2201,1
экскурсия		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
сумма по		60	60	60	60	60	60	60	60	60	2257	2261	2261

месяцам											,8	,1	,1
итого		7320											

3.3 Чистая прибыль

Таблица 10- Чистая прибыль

ЧП=Выручка-затраты на продвиж.-Амортизацотчисл-Пост и Пер издерж-зп-%по кред-налоги	
ЧП1=	-2394,84
ЧП2=	1276,448

3.4 Денежные потоки

Таблица 11-Денежные потоки (1)

Наименование	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Приток ДС												133
		586	462,	133	219	207	196	183	171	159	145	8,4
	0,00	,93	71	3,89	1,39	8,92	5,15	0,60	5,60	6,29	7,30	4
1. Кредит	5500,00											
2. Собств. Ср-ва	6000,00											
3. Валовая прибыль	60,00	60,00	1050,00	1050,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
4. Субсидии												
Сумма притока	11560,00	646,93	1512,71	2383,89	2251,39	2138,92	2025,15	1890,60	1775,60	1656,29	1517,30	1398,44
Отток ДС												
1. Затраты на рекламу	7,50	6,38	4,50	6,38	4,50	6,38	7,50	3,38	7,50	3,38	7,50	6,38
2. Капитальные вложения	9806,87	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3. Постоянные издержки	25,04	25,04	25,04	25,04	25,04	25,04	25,04	25,04	25,04	25,04	25,04	25,04
4. Переменные издержки	12,09	10,92	6,01	0,14	0,24	1,41	2,02	2,54	6,45	6,05	6,05	6,05
5. З/П + соц. отчисления	65,10	65,10	65,10	75,30	65,10	65,10	75,30	65,10	65,10	75,30	65,10	65,10
6. Платежи по кредиту	66,41	66,41	66,41	66,41	66,41	66,41	66,41	66,41	66,41	66,41	66,41	66,41
7. Налоги	0,00	0,00	0,00	8,10	0,00	0,00	8,10	0,00	0,00	8,10	0,00	0,00
8. Незапланир	997,55	16,75	16,26	17,50	15,68	15,80	17,69	15,91	16,30	18,09	16,26	16,26

ованные р-ды												
Сумма оттока	1097 3,07	184 ,22	178, 82	192, 50	172, 48	173, 76	194, 56	175, 00	179, 30	198, 99	178, 86	178 ,86
На конец периода	586,9 3	462 ,71	133 3,89	219 1,39	207 8,92	196 5,15	183 0,60	171 5,60	159 6,29	145 7,30	133 8,44	121 9,5 8

Таблица 12-Денежные потоки (2)

Наименование	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Приток ДС	1219 ,583	1100 ,723	980, 6438	859, 5496	715, 1969	589, 4342	459, 8435	308, 5718	173, 8111	36,0 0346	2071 ,543	412 6,1 12
1. Кредит												
2. Собств. Ср-ва												
3. Валовая прибыль	60	60	60	60	60	60	60	60	60	2257 ,8	2261 ,1	226 1,1
4. Субсидии												
Сумма притока	1279 ,583	1160 ,723	1040 ,644	919, 5496	775, 1969	649, 4342	519, 8435	368, 5718	233, 8111	2293 ,803	4332 ,643	638 7,2 12
Отток ДС												
1. Затраты на рекламу	7,5	6,37 5	4,5	6,37 5	4,5	6,37 5	7,5	3,37 5	7,5	3,37 5	7,5	6,3 75
2. Кап.влож		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Постоянные издержки	25,0 4116	25,0 4116	25,0 4116	25,0 4116	25,0 4116	25,0 4116	25,0 4116	25,0 4116	25,0 4116	25,0 4116	25,0 4116	25, 041 16
4. Переменные издержки	6,04 5	7,15 3	8,07 6	10,9 2	12,3 2	15,8	17,2 1	20,5	23,2 7	27,2	31,2	32
5. З/П + соц. отчисления	65,1	65,1	65,1	75,3	65,1	65,1	75,3	65,1	65,1	75,3	65,1	65, 1
6. Платежи по кредиту	66,4 14	66,4 14	66,4 14	66,4 14	66,4 14	66,4 14	66,4 14	66,4 14	66,4 14	66,4 14	66,4 14	66, 414
7. Налоги	0	0	0	8,1	0	0	8,1	0	0	8,1	0	0
8. Незапланированные р-ды	16,2 6002	16,3 7082	16,4 6312	18,5 7752	16,8 8752	17,2 3552	19,2 0652	17,7 0552	17,9 8252	20,2 0552	18,7 7552	18, 855 52

Сумма оттока	178,8602	180,079	181,0943	204,3527	185,7627	189,5907	211,2717	194,7607	197,8077	222,2607	206,5307	207,4107
На конец периода	1100,723	980,6438	859,5496	715,1969	589,4342	459,8435	308,5718	173,8111	36,00346	2071,543	4126,112	6179,801

3.5 Рейтинговая оценка конкурентов

Таблица 13-Рейтинговая оценка конкурентов

наименование/хар-ка	качество	сервис	интерьер	цена	
rakilip.com	8	8	7	9	32
раковая №1	7	8	6	7	28

3.6 Расчеты кредита

Таблица 14- Расчеты кредита

Сумма кредита	5 500 000,00р.
Годовая ставка	11,00%
Срок кредита (мес)	156
Сумма ежемесячных выплат	66410р.
Общая сумма выплат	10360000р.
Переплата	5 510320р.

3.7 Точка безубыточности

Таблица 15- Точка безубыточности

постоянные затраты (руб)		1878,661976				
переменные затраты (руб)		0,0999092				
цена за единицу продукции (1 рак)		3,3				
объем производства	постоянные затраты	переменные затраты	общие затраты	доход	маржинальный доход	чистая прибыль
1	1878,661976	0,099909	1878,762	3,3	3,200091	-1875,46
2	1878,661976	0,099909	1878,762	6,6	6,500091	-1872,16
3	1878,661976	0,099909	1878,762	9,9	9,800091	-1868,86
4	1878,661976	0,099909	1878,762	13,2	13,10009	-1865,56
5	1878,661976	0,099909	1878,762	16,5	16,40009	-1862,26
568	1878,661976	0,099909	1878,762	1874,4	1874,3	-4,36189
569	1878,661976	0,099909	1878,762	1877,7	1877,6	-1,06189
570	1878,661976	0,099909	1878,762	1881	1880,9	2,238114
571	1878,661976	0,099909	1878,762	1884,3	1884,2	5,538114
572	1878,661976	0,099909	1878,762	1887,6	1887,5	8,838114

3.8 Расчет эффективности инвестиционного проекта

1 год:

Период окупаемости = Первоначальные вложения / Среднегодовой денежный поток
= 11.560.000/1 220 000 = 9 лет

2 год:

Период окупаемости = Первоначальные вложения / Среднегодовой денежный поток
= 950.000/ 948. 000 = 1 год

3 год:

Период окупаемости = Первоначальные вложения / Среднегодовой денежный поток
= 4.777.822/ 5. 177.583 = 10 месяцев (0,9)

4 год:

Период окупаемости = Первоначальные вложения / Среднегодовой денежный поток
= 4.825.672/ 57.905.000 = 0 лет

Средневзвешенная стоимость капитала:

$$WACC = \frac{E}{V} \times R_e + \frac{D}{V} \times R_d \times (1 - T_c)$$

- E — размер собственного капитала в проекте или компании.
- D — размер заемных средств в проекте или компании.
- V = E + D
- Re – безрисковая ставка.
- Rd — ставка по займу.
- Tc - налог на прибыль

$WACC = 6\,000\,000 / 11\,500\,000 \times 6\% + 5\,500\,000 / 11\,500\,000 \times 11\% \times (1 - 0\%) = 3\% + 5\% = 8\%$.

Таким образом, при взятых за основу базовых показателях (процент кредита, налог и безрисковая ставка) ставка дисконтирования равна 8%. Это означает, что чистая прибыль предприятия по итогам года должна быть не менее 8% на сумму вложенного капитала. Т.к. прибыль меньше, можно делать вывод, что предприятие работает в убыток.

Чистая приведенная стоимость:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+R)^t}$$

- n, t — количество временных периодов,
- CF — денежный поток
- R — стоимость капитала

Сумма притока 11.560.000

Ставка дисконтирования – 8%

Стоимость будущих денежных потоков:

$$PV = 148\,056\,000 \cdot (1 + 0,08)^1 + 148\,056\,000 \cdot (1+0,08)^2 + 148\,056\,000 \cdot (1+0,08)^3 + 148\,056\,000 \cdot (1 + 0,08)^4 = 490\,001\,947$$

$$NPV = 148\,056\,000 \cdot (1 + 0,08)^1 + 148\,056\,000 \cdot (1+0,08)^2 + 148\,056\,000 \cdot (1+0,08)^3 + 148\,056\,000 \cdot (1 + 0,08)^4 - 11\,560\,000 = 478\,441\,947$$

Индекс рентабельности:

$$PI = PV \backslash NPV = 1,024$$

4. Риски и их страхование

РИСКИ	МИНИМИЗАЦИЯ
Потеря части или всех раков	Четко соблюдать технологию выращивания. Следить за условиями содержания раков, вовремя изолировать больных.
Неэффективность рекламы	Определить подходящую целевую аудиторию, а также верно определить и правильно преподнести плюсы производства. Введение новых механизмов раскрутки в социальных сетях (создание уникального и релевантного хэштега для использования в Twitter, Instagram и Facebook)
Низкая посещаемость экскурсий	Увеличение количества рекламы в социальных сетях, ТВ. Уклон на целевую аудиторию и привлечение школьников и студентов, не повышать стоимость билета. Партнерство со сторонними организациями, в том числе в роли спонсоров розыгрышей.
Увеличение расходов на сотрудников	Применение аутсорсинга, таким образом расходы сокращаются, а общая эффективность от деятельности увеличивается
Большой срок окупаемости	Провести грамотный анализ положения на рынке, сделать маркетинговые вложения, контролировать области сбыта

Природные катаклизмы	Оформить страховку для предприятия
Агрессивная политика конкурентов или становление неконкурентоспособными на рынке	Получить все необходимые санитарные заключения и документы, развивать свои конкурентные преимущества, привлекать ветеринарную службу для борьбы с нелегальными торговцами.
Кадровый риск	Увеличение уровня приобщения работников, создание поощрительной системы сотрудников, применение аутсорсинга

Список литературы.

1. Горфинкель, В.Я. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: учебное пособие/В.Я. Горфинкель, С.В. Земляк, О.М. Маркова и др. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2019 – 89с.
2. Демцура, С.С. Малое предпринимательство: роль и проблемы развития / Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2019. № 9. С. 223-225.
3. Кокин, А. Н. Формирование системы инфраструктурного предпринимательства: цели развития, ключевые бизнес-функции и параметры устойчивости: Монография/КокинА.Н. — М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2020. — 132 с
4. Негорожина, А.С. Малое предпринимательство как важный структурный элемент региональной экономики / Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. 2017. № 3. С. 19-22.
5. Полетаев, В. Э. Бизнес в России: инновации и модернизационный проект: Монография / Полетаев В. Э. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 624 с