



Бизнес-план рыбного магазина

Разработано компанией БизнесИнвестАналитика

Интернет: <https://investanalitika.ru>

Электронная почта: info@investanalitika.ru

2024



БизнесИнвестАналитика
ГОТОВЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И БИЗНЕС-ПЛАНЫ

ДЕМОНСТРАЦИОННАЯ ВЕРСИЯ

Бизнес-план рыбного магазина содержит все необходимые расчеты и показатели в соответствии с международными стандартами бизнес-планирования UNIDO: план продаж, план закупок, план по заработной плате и персоналу, план по налогам, инвестиционный план, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, отчет об оценке эффективности инвестиций, анализ безубыточности.

Готовый бизнес-план рыбного магазина может быть использован

- для оценки экономической эффективности рассматриваемого бизнеса;
- для понимания технологии открытия и операционной деятельности бизнеса, оценки его перспектив;
- для представления в банк или инвестору;
- для предоставления в государственные органы для получения государственного финансирования, грантов, субсидий;
- для обоснования сделок по купле-продаже бизнеса.

В базовом варианте бизнес-план предлагается в формате узкоспециализированного магазина по продаже рыбы, морепродуктов и рыбной продукции с размещением в арендованном помещении. Покупателям будут предлагаться живая, свежемороженая, охлажденная, соленая, копченая, сушеная рыба, а также икра, морепродукты, пресервы и сопутствующие товары.

В то же время, бизнес-план легко адаптируется к изменению исходных данных и может быть использован для любого региона. Бизнес-план может быть адаптирован под необходимый ассортимент, площадь и уровень торговых наценок.

В бизнес-плане рыбного магазина содержатся:

- Данные о доходности бизнеса: выручка, затраты, чистая прибыль и другие показатели эффективности бизнеса;
- Данные об инвестиционных затратах на открытие бизнеса – сколько нужно потратить, чтобы открыть бизнес, каков срок окупаемости вложений;
- Данные о способах и схемах финансирования бизнеса – объемы кредитных средств, объемы государственной поддержки, условия кредитования, схемы участия инвесторов, выплаты по кредитам, залоговое обеспечение и другие важные данные;
- Календарный график проекта – когда и какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы реализовать проект;
- Оценка эффективности инвестиционного проекта в соответствии со стандартами UNIDO;

- Полноценный финансовый план на весь срок реализации проекта (план продаж, план затрат, себестоимость в ходе реализации проекта, план инвестиций, движение денежных средств, план по налогам);
- Другие данные, которые важны при организации данного вида бизнеса.

К бизнес-плану рыбного магазина прилагается финансовая модель в Excel. Финансовая модель содержит следующие финансовые отчеты и показатели:

- Отчет о прибыли, отчет о движении денежных средств;
- Анализ показателей финансовой эффективности (Рентабельность по чистой прибыли, ROI, EBIT, EBITDA);
- Анализ эффективности инвестиций (NPV, IRR, Срок окупаемости);
- Анализ безубыточности.

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following structure:

Выручка от реализации			
Год начала проекта			2023
Месяц начала проекта			1
Среднее дневное количество клиентов, Средний чек			
Показатель	ед. изм.	2023	
		1 месяц	2 месяц
Среднее дневное количество клиентов	чел		
Средний чек	тыс.руб.		
Структура продаж			
Наименование товарной группы	ед. изм.	2023	
		1 месяц	2 месяц
Охлажденная рыба	%		
Живая рыба	%		
Замороженная рыба	%		
Замороженные морепродукты	%		
Рыба холодного копчения	%		
Икра	%		
Рыба горячего копчения	%		
Морепродукты в рассоле/масле	%		
Соленая рыба	%		
Сушеная рыба	%		
Рыбные консервы	%		
Сопутствующие товары	%		

В финансовой модели бизнес-плана рыбного магазина можно самостоятельно изменить следующие параметры:

- Валюту проекта;
- Год и месяц начала проекта;
- Площадь магазина и площади его помещений;
- Средний чек;
- Среднее дневное количество покупателей по каждому месяцу проекта;
- Торговую наценку по каждой ассортиментной группе;
- Стоимость и количество оборудования, затраты на ремонтные работы;
- Численность персонала, размеры заработных плат;
- Налоговые ставки;
- Объем государственной поддержки (величину предоставляемых грантов и субсидий);
- Объем и структуру инвестиций;

- Объем и структуру финансирования (объем собственных и заемных средств);
- При работе по франчайзингу размеры франчайзинговых платежей (роялти, паушальный взнос);
- Размер текущих затрат (затраты на закупки, аренда помещения, коммунальные услуги, амортизация, вывоз мусора, расходные материалы, общехозяйственные расходы, охрана, связь, инкассация, эквайринг, реклама и другие расходы);
- Уровень процентной ставки по заемным средствам;
- Размер ставки дисконтирования;
- Другие параметры.

После изменения параметров финансовая модель автоматически пересчитывает финансовый план в соответствии с измененными параметрами.

№ п/п	Наименование ассортиментной группы	Количество наименований	Торговая наценка в группе, %	Средняя цена реализации 1 тн продукции тыс.руб.	Структура продаж в стоимостном выражении, %
1	Охлажденная рыба	4	40	1149,00	7,00
	Треска потрошенная без головы			396	3,00

Если у Вас возникнут затруднения при изменении финансовой модели, Вы можете предоставить параметры Вашего индивидуального проекта для внесения изменений в финансовую модель и пересчета всех параметров бизнес-плана. В рамках изменяемых параметров данная услуга предоставляется Клиентам **бесплатно**.

После покупки бизнес-плана специалисты компании всегда ответят на все вопросы Клиентов и проконсультируют по вопросам практического использования бизнес-плана и финансовой модели.

Дополнительными услугами являются:

- Проведение переговоров с поставщиками оборудования под конкретный проект до момента получения коммерческих предложений;
- Доработка бизнес-плана в соответствии с требованиями заказчика;
- Привлечение финансирования проекта.

КРАТКАЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА РЫБНОГО МАГАЗИНА



СОДЕРЖАНИЕ

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА	5
2. ПЛАН МАРКЕТИНГА	8
2.1. Маркетинговая стратегия	8
2.2. Расположение магазина и его площадь	9
2.3. Ассортиментная матрица и поставщики	10
2.4. Хранение и выкладка товара	13
2.5. Ценовая политика	17
2.6. Рекламная политика	18
3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	21
3.1. Торговое оборудование и мебель	21
3.2. План по персоналу	27
3.3. График работы магазина и персонала	28
4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	30
4.1. Организационно-правовая форма и система налогообложения	30
4.2. Разрешительная документация	31
4.3. Календарный график проекта	34
5. ПЛАН ПРОДАЖ	37
6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	40
6.1. Основные допущения	40
6.2. Доходы проекта	40
6.3. Операционные расходы	41
6.4. Инвестиционные издержки	46
6.5. Источники финансирования	47
7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА	49
7.1. Прибыль и рентабельность	49
7.2. NPV, IRR, срок окупаемости	51
7.3. Точка безубыточности	52
7.4. Финансовая состоятельность	53
8. ОЦЕНКА РИСКОВ	56

Приложения	58
Приложение 1. Выручка от реализации	58
Приложение 2. Торговая наценка по товарным группам, затраты на закупки	59
Приложение 3. Расчет потребности в персонале и заработной плате	60
Приложение 4. Расчет затрат на коммунальные услуги	61
Приложение 5.оборотный капитал	62
Приложение 6. Начисление и выплата налогов	63
Приложение 7. Инвестиции проекта	64
Приложение 8. Текущие затраты	65
Приложение 9. График финансирования проекта, сводная ведомость выплат по источникам финансирования	66
Приложение 10. Отчет о прибылях и убытках	67
Приложение 11. Отчет о движении денежных средств	68
Приложение 12. Расчет эффективности инвестиций	69

СПИСОК ТАБЛИЦ:

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия рыбного магазина

Таблица 2. Основные параметры позиционирования рыбного магазина

Таблица 3. Структура нежилого помещения под магазин

Таблица 4. Ассортиментная матрица рыбного магазина

Таблица 5. Особенности хранения и реализации рыбы в розничной торговле

Таблица 6. Торговая наценка по товарным группам

Таблица 7. Виды рекламы, ее характер и периодичность использования

Таблица 8. Затраты на стартовую рекламную кампанию для рыбного магазина

Таблица 9. План затрат на рекламу и продвижение рыбного магазина, тыс. руб.

Таблица 10. Затраты на торговое оборудование

Таблица 11. Затраты на оборудование для подсобного помещения

Таблица 12. Расчет затрат на внедрение системы операционного и бухгалтерского учета

Таблица 13. Расчет потребности в компьютерном и кассовом оборудовании, оргтехнике

Таблица 14. Затраты на дополнительное оборудование

Таблица 15. Расчет затрат на ремонт помещения

Таблица 16. Штатное расписание

Таблица 17. Квалификационные требования к персоналу

Таблица 18. Налоговое окружение проекта

Таблица 19. Затраты на разрешительную документацию

Таблица 20. План-график открытия рыбного магазина

Таблица 21. Месячные объемы продаж после выхода на плановый товарооборот

Таблица 22. Структура продаж по товарным группам

Таблица 23. Выручка от продаж рыбного магазина, тыс. руб.

Таблица 24. Расчет расхода электроэнергии на освещение помещений рыбного магазина

Таблица 25. Расчет расхода электроэнергии на функционирование рыбного магазина

Таблица 26. Расчет расхода воды на функционирование магазина

Таблица 27. Цены на потребляемые ресурсы

Таблица 28. Расчет затрат на отопление

Таблица 29. Постоянные затраты на функционирование магазина

Таблица 30. Текущие затраты по годам проекта

Таблица 31. Структура инвестиционных затрат на открытие рыбного магазина

Таблица 32. Структура источников финансирования

Таблица 33. Выручка, чистая прибыль и рентабельность по годам реализации проекта

Таблица 34. Расчет точки безубыточности

Таблица 35. Оценка рисков инвестиционного проекта открытия рыбного магазина

СПИСОК ДИАГРАММ:

Диаграмма 1. Средняя посещаемость в рыбном магазине в течение года

Диаграмма 2. Структура затрат

Диаграмма 3. График выручки рыбного магазина

Диаграмма 4. График чистой прибыли рыбного магазина

Диаграмма 5. Дисконтированный денежный поток проекта

Диаграмма 6. График движения денежных средств

Диаграмма 7. Остаток денежных средств

СПИСОК РИСУНКОВ:

Рисунок 1. Основное торговое оборудование

1. РЕЗЮМЕ ПРОЕКТА

Цель проекта

Целью бизнес-плана является описание процесса открытия рыбного магазина и обоснование экономической эффективности инвестиций в открытие рыбного магазина. Бизнес-план может быть реализован в любом регионе.

Маркетинговая концепция

Открываемая торговая точка позиционируется как специализированный магазин по продаже рыбы, морепродуктов и рыбной продукции с ассортиментом *** товарных групп и *** наименования. Покупателям будут предлагаться живая, свежемороженая, охлажденная, соленая, копченая, сушеная рыба, а также икра, морепродукты, пресервы и сопутствующие товары. В открываемом магазине каждый сможет найти для себя рыбную продукцию по своему вкусу и кошельку.

Целевой аудиторией станут жители близлежащих районов и граждане составляющие пешеходный и автомобильный трафик в месте расположения магазина. Обслуживание проводится продавцами, закрытая выкладка.

Для размещения магазина планируется использовать арендованное помещение с торговой площадью *** кв.м., складом и техническими комнатами.

Источники финансирования

Финансирование проекта предполагается осуществить за счет собственных средств в размере *** тыс. руб. (*** % от общей стоимости проекта) и заемных средств (кредит или инвестор) в размере *** тыс. руб. (***% от общей стоимости проекта).

Срок реализации проекта

Горизонт планирования проекта составляет 48 месяцев.
Длительность инвестиционной фазы проекта – 3 месяца.

Основные показатели проекта

Показатели эффективности инвестиций в открытие рыбного магазина представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели инвестиционного проекта открытия рыбного магазина

№ п/п	Показатель	Ед.изм.	Значение
1.	Общая площадь	кв.м.	***

№ п/п	Показатель	Ед.изм.	Значение
2.	Торговая площадь	кв.м.	***
3.	Ежегодная выручка	тыс. руб.	***
4.	Объем реализации рыбы и морепродуктов в год	тн	***
5.	Ширина ассортимента	SKU	***
6.	Средний чек, руб.	руб.	***
7.	Выручка с 1 кв.м. торговой площади в год	тыс. руб.	***
8.	Число создаваемых рабочих мест	чел.	***
9.	Сумма инвестиций	тыс. руб.	***
10.	Средняя торговая наценка	%	***
11.	Чистая прибыль в год	тыс. руб.	***
12.	Чистая прибыль в месяц	тыс. руб.	***
13.	Рентабельность по выручке	%	***
14.	Месячное значение точки безубыточности	тыс. руб.	***
15.	Срок окупаемости, лет	тыс. руб.	***
16.	Чистая приведенная стоимость NPV	тыс. руб.	***
17.	IRR (внутренняя норма доходности)	%	***
18.	ЕБИТДА (прибыль до выплаты налогов и амортизации)	тыс. руб.	***
19.	ЕБИТ (прибыль до выплаты налогов и процентов по кредитам)	тыс. руб.	***
20.	ROI (Рентабельность инвестиций)	%	***

Таким образом, реализация проекта позволит

- создать рыбный магазин приносящий чистую прибыль в размере *** тыс. рублей в среднем ежемесячно;
- создать новые рабочие места в районе реализации проекта;
- удовлетворить спрос на рыбу и морепродукты в районе реализации проекта;
- обеспечить налоговые поступления в бюджеты всех уровней;
- обеспечить своевременную выплату основного долга и процентов по привлекаемым заемным средствам.

2. ПЛАН МАРКЕТИНГА

2.1. Маркетинговая стратегия

Открываемая торговая точка позиционируется как узкоспециализированный магазин по продаже рыбы, морепродуктов и рыбной продукции с ассортиментом *** товарных групп и *** наименования.

Основные параметры позиционирования планируемого магазина приведены в таблице ниже.

Таблица 2. Основные параметры позиционирования рыбного магазина

№ п/п	Параметр	Значение или характеристика
1	Целевая аудитория	***** ***** ***** *****
2	Система продаж	***** ***** ***** *****
3	Ширина ассортимента	***** ***** ***** *****
4	Конкурентные преимущества	***** ***** ***** *****
5	Уровень сервиса	***** ***** ***** *****

Данный формат рыбного магазина является одним из наиболее перспективных — клиент может приобрести «из одних» рук почти любую рыбу и морепродукты.

Возрастная категория покупателей рыбного магазина – ***-*** года, в основном это
 ***** , ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****
 ***** , ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****
 ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****

Внутренняя инфраструктура магазина будет иметь:

- ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****
- ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****
- ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****
- ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****

Ключевые факторы успеха рыбного магазина:

- ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****
- ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****
- ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****
- ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****
- ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****
- ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****

***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****

2.2. Расположение магазина и его площадь

В качестве вариантов размещения рыбного магазина можно использовать :

- Павильон на рынке;
- Отдел в супермаркете;
- Отдельно стоящее нежилое помещение.

В данном проекте планируется открыть магазин в ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * ***** * *****

(Полный текст в демо-версию не включен)

2.4. Хранение и выкладка товара

При организации продаж рыбы и морепродуктов необходимо исходить из трех составляющих компонентов: привлекательность внешнего вида продукции, возможность ее всестороннего рассмотрения, удобство выбора интересующего продукта. Основным оборудованием, используемым при реализации морепродуктов, выступают холодильные витрины и охлаждаемые столы. Холод при этом возможен встроенный или в выносном варианте.

Для рыбы и морепродуктов характерно наличие нескольких видов продукции, имеющих свои особенности хранения и реализации.

Таблица 5. Особенности хранения и реализации рыбы в розничной торговле

Наименование товарной группы	Особенности хранения и реализации
Охлажденная рыба	<p>***** , ***** ***** * ***** ***** * * ***** ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** * ***** ***** ***** ***** ***** * ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** ***** , *</p> <p>***** * * * * * .</p> <p>***** , ***** ***** * ***** ***** ***** ***** * * ***** ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** * ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** ***** , *</p> <p>***** * * * * * .</p>
Живая рыба	<p>***** , ***** ***** * ***** ***** ***** ***** * * ***** ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** * ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** ***** , *</p> <p>***** * * * * * .</p> <p>***** , ***** ***** * ***** ***** ***** ***** * * ***** ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** * ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** ***** , *</p> <p>***** * * * * * .</p> <p>***** , ***** ***** * ***** ***** ***** ***** * * ***** ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** * ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** ***** , *</p> <p>***** * * * * * .</p>
Замороженная рыба	<p>***** , ***** ***** * ***** ***** ***** ***** * * ***** ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** * ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** ***** , *</p> <p>***** * * * * * .</p> <p>***** , ***** ***** * ***** ***** ***** ***** * * ***** ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** * ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** *****</p> <p>***** ***** , ***** ***** ***** ***** ***** ***** ***** * ***** ***** , *</p> <p>***** * * * * * .</p>



Наименование товарной группы	Особенности хранения и реализации
	<p>*****</p> <p>***** , ***** * ***** * * * ***** * * ***** * * ***** * * *****</p> <p>***** *</p> <p>***** , ***** , ***** *</p> <p>***** *</p> <p>***** *</p> <p>***** , ***** *</p> <p>***** *</p> <p>***** , ***** *</p> <p>***** *</p> <p>***** , ***** *</p> <p>***** *</p> <p>***** , ***** *</p> <p>***** *</p>

(Полный текст в демо-версию не включен)

3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

3.1. Торговое оборудование и мебель

Для магазина планируется закупить комплект торгового оборудования, мебели и инвентаря. Основное производственное оборудование для рыбного магазина приведено на рисунке ниже

<p>Холодильный шкаф с металлической дверью</p> 	<pre> ***** , ***** ***** ***** , ***** ***** . ***** ***** , ***** ***** ***** </pre>
<p>Стол охлаждаемый для рыбы и морепродуктов</p> 	<pre> ***** , ***** ***** ***** , ***** ***** . ***** ***** , ***** ***** ***** </pre>
<p>(Полный текст в демо-версию не включен)</p>	<pre> ***** , ***** ***** ***** , ***** ***** . ***** ***** , ***** ***** ***** </pre>

<p>(Полный текст в демо-версию не включен)</p>	<p>***** , ***** ***** ***** , ***** ***** . ***** ***** , ***** ***** .</p>
<p>(Полный текст в демо-версию не включен)</p>	<p>***** , ***** ***** ***** , ***** ***** . ***** ***** , ***** ***** .</p>
<p>(Полный текст в демо-версию не включен)</p>	<p>***** , ***** ***** ***** , ***** ***** . ***** ***** , ***** ***** .</p>

Рисунок 1. Основное торговое оборудование

При выборе торгового оборудование учитывалось то, что оно должно быть куплено при оптимальном соотношении цены и качества. Затраты на торговое оборудование для торгового зала представлены в таблице ниже.

Таблица 10. Затраты на торговое оборудование

Наименование оборудования	Цена за единицу, тыс. руб.	Количество	Сумма, тыс. руб.
***** *****	***	***	***

Наименование оборудования	Цена за единицу, тыс. руб.	Количество	Сумма, тыс. руб.
***** *****	***	***	***
***** *****	***	***	***
***** *****	***	***	***
***** *****	***	***	***
***** *****	***	***	***
***** *****	***	***	***
***** *****	***	***	***
***** *****	***	***	***
***** *****	***	***	***
***** *****	***	***	***
***** *****	***	***	***
ИТОГО	-	-	***

Таким образом, затраты на торговое оборудование составят *** тыс. рублей.

При оснащении торговых площадей магазина также требуется оборудование, которым будет оснащено подсобное помещение. Затраты на него приведены в таблице ниже.

(Полный текст в демо-версию не включен)

4.3. Календарный график проекта

Для успешной реализации проекта требуется выполнение следующих мероприятий (см. таблицу ниже).

Таблица 20. План-график открытия рыбного магазина

№	Мероприятия	Месяцы			
		1	2	3	4
1.	***** *****				
2.	***** *****				
3.	***** *****				
4.	***** *****				
5.	***** *****				
6.	***** *****				
7.	***** *****				
8.	***** *****				
9.	***** *****				
10.	***** *****				
11.	***** *****				
12.	***** *****				
13.	***** *****				
14.	***** *****				

№	Мероприятия	Месяцы			
		1	2	3	4
15.	***** *****				
16.	***** *****				
17.	***** *****				
18.	***** *****				
19.	***** *****				
20.	***** *****				
21.	***** *****				
22.	***** *****				

Как видно из таблицы, продолжительность инвестиционной фазы рассматриваемого проекта (время осуществления вложений) составляет *** месяца с начала реализации проекта. В течение соответствующего периода будут ***** , ***** ***** * ***** ***** * ***** ***** , ***** * ***** ***** ***** ***** , ***** ***** ***** ***** ***** ,.

График финансирования инвестиций проекта представлен в приложении 7.

(Полный текст в демо-версию не включен)

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

6.1. Основные допущения

Финансовый план составлен на перспективу 48 месяцев с момента начала проекта. Информация для расчета подготовлена в разрезе по месяцам.

Методика оценки, используемая в расчетах, соответствует принципам бюджетного подхода. В соответствии с принципами бюджетного подхода горизонт исследования (срок жизни проекта) разбивается на временные интервалы (интервалы планирования), каждый из которых рассматривается с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. На основании потоков денежных средств определяются основные показатели эффективности и финансовой состоятельности проекта.

Расчеты выполнены в российской валюте, в постоянных ценах, принимаемых на момент формирования бизнес-плана и соответствующего налогового окружения.

6.2. Доходы проекта

Доходы проекта формируются из выручки от продаж товарного ассортимента рыбного магазина. Объемы продаж по товарным группам в ходе реализации проекта приведены в таблице ниже.

Таблица 23. Выручка от продаж рыбного магазина, тыс. руб.

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
*****	***	***	***	***
*****	***	***	***	***
*****	***	***	***	***
*****	***	***	***	***
*****	***	***	***	***
*****	***	***	***	***
*****	***	***	***	***
*****	***	***	***	***
*****	***	***	***	***

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
*****	***	***	***	***
*****	***	***	***	***
*****	***	***	***	***
Итого	***	***	***	***

В течение реализации проекта планируется увеличить выручку от продаж с *** млн. рублей на первом году проекта до *** млн. рублей на четвертом году проекта.

Помесячный расчет выручки от продаж в ходе реализации проекта приведен в приложении 1.

6.3. Операционные расходы

Основными затратами рыбного магазина станут затраты на закупку товара. После выхода на плановую выручку ежегодно на закупку рыбы и морепродуктов будет тратиться *** млн. рублей.

Помесячный расчет затрат за закупку рыбы и морепродуктов по ассортиментным группам в течение реализации проекта приведен в приложении 2.

Расчет расхода электроэнергии на освещение помещений магазина приведен в таблице ниже.

Таблица 24. Расчет расхода электроэнергии на освещение помещений рыбного магазина

Показатель	ед. изм.	Значение
Мощность светильника	Вт	***
Площадь на 1 светильник	кв.м	***
Количество светильников	шт	***
Установленная мощность источников света в час	кВт/час	***
Число часов горения ламп (hmax)	часов	***
Расход в сутки на всю площадь	кВт/час	***
Расход в месяц	кВт/час	***

Таким образом, на освещение помещения магазина ежемесячно будет расходоваться *** кВт/час электроэнергии.

Нормативы расхода электроэнергии по основным источникам потребления приведены в таблице ниже.

(Полный текст в демо-версию не включен)

7. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА

7.1. Прибыль и рентабельность

Отчет о прибыли (приложение 10) отражает операционную деятельность по проекту в определенные кварталы. График выручки приведен на диаграмме ниже.

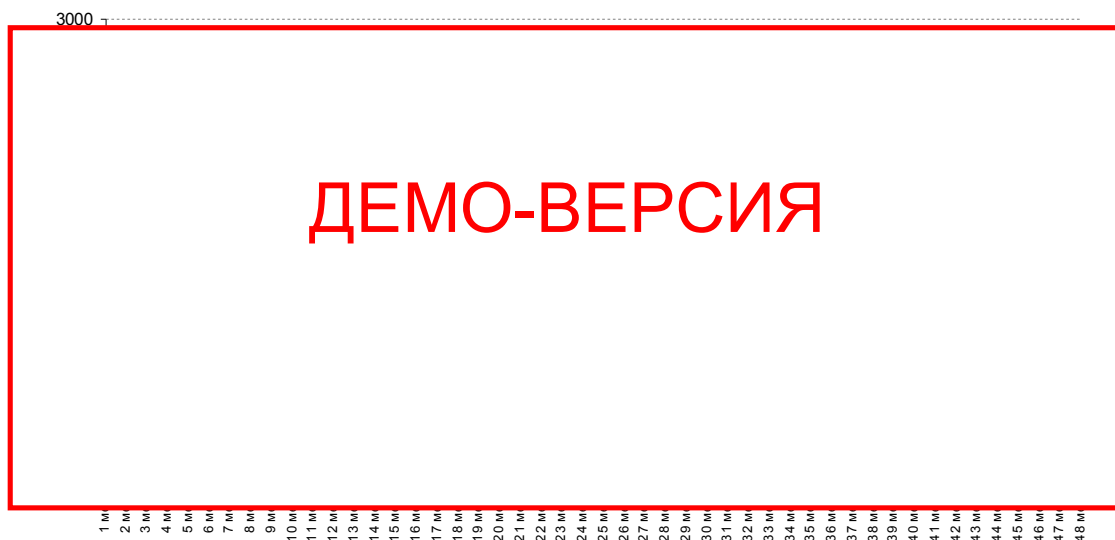


Диаграмма 3. График выручки рыбного магазина

Из отчета о прибыли можно определить прибыльность магазина. Так из приложения 10 и диаграммы ниже видно, что магазин получает прибыль в течение года неравномерно вследствие воздействия фактора сезонности.



Диаграмма 4. График чистой прибыли рыбного магазина

Анализ финансовых показателей в ходе реализации проекта по годам приведен в таблице ниже.

Таблица 33. Выручка, чистая прибыль и рентабельность по годам реализации проекта

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год
Выручка, тыс. руб.	***	***	***	***
Текущие затраты, тыс. руб.	***	***	***	***
Прибыль (убыток) от операционной деятельности, тыс. руб.	***	***	***	***
Прочие доходы, тыс. руб.	***	***	***	***
Прочие расходы, тыс. руб.	***	***	***	***
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	***	***	***	***
Налог на прибыль, тыс. руб.	***	***	***	***
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	***	***	***	***
Маржинальная прибыль	***	***	***	***
Рентабельность, %	***	***	***	***
Средняя торговая наценка	***	***	***	***
Чистая прибыль в среднем в месяц	***	***	***	***
Прибыль до налога, процентов и амортизации (ЕБИТДА), тыс. руб.	***	***	***	***
Прибыль до налога и процентов по кредитам (ЕБИТ), тыс. руб.	***	***	***	***
Ежегодная выручка с 1 кв.м. торговой площади, тыс. руб.	***	***	***	***

Примечание: Рентабельность рассчитана как отношение чистой прибыли к выручке

Таким образом, на четвертом году проекта чистая прибыль магазина составит *** тыс. рублей в год или в среднем *** тыс. рублей в месяц. Рентабельность по выручке составит ***% за год.

(Полный текст в демо-версию не включен)

О КОМПАНИИ

БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА - консалтинговая компания занимающаяся проведением маркетинговых исследований и разработкой бизнес-планов. Штат компании состоит из профессиональных консультантов и частично занятых маркетологов и экономистов работающих в различных отраслях экономики. Симбиоз профессиональных консультантов и практиков маркетинговых и финансовых служб компаний позволяет разрабатывать качественные маркетинговые исследования и бизнес-планы для успешного решения задач наших клиентов.

Каждый из аналитических продуктов компании разработан в соответствии с общепризнанными методиками, такими как стандарты ESOMAR, стандарты Организации Объединенных Наций по промышленному развитию UNIDO, а также рекомендациями МинЭкономРазвития РФ. Помимо этого, компания имеет ряд собственных методик в разработке финансовых моделей и составлении прогнозов развития рынка.

К настоящему моменту **БИЗНЕСИНВЕСТАНАЛИТИКА** реализовано свыше 1000 различных индивидуальных и типовых проектов в бизнес-планировании и маркетинговых исследованиях для компаний различного масштаба и различных отраслей: строительство и недвижимость, услуги, медицина, фармацевтика, ресторанный бизнес, сельское хозяйство, транспорт, различные производства, оптовая и розничная торговля.



Клиентами БизнесИнвестАналитика являются компании, индивидуальные предприниматели и частные лица Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской, Белгородской, Архангельской, Калужской, Кемеровской, Курской, Новгородской, Новосибирской, Ростовской, Самарской, Свердловской, Тюменской, Омской, Оренбургской, Пензенской, Челябинской областей; Краснодарского края, Красноярского края, Пермского края, Республики Башкортостан, Республики Коми, Республики Крым, Удмуртской республики, Ямало-Ненецкого АО и других регионов России, а также Белоруссии, Грузии, Узбекистана, Украины, Казахстана, Киргизии, Германии, Израиля, Словакии, Таджикистана, Молдовы и Азербайджана.