

Ржаксинский лимонадный цех

вариант О1 (ключевое слово – Безубыточность)

Гришанов Алексей Владимирович
ФПМИ А05-202а

Содержание

1 Бизнес-идея	2
2 Анализ объемов продаж (прибыльность и окупаемость)	3
2.1 Выручка	3
2.2 Постоянные расходы в месяц	3
2.3 Переменные расходы на 1 бутылку	3
2.4 Точка безубыточности	4
2.5 Срок окупаемости	4
3 Риски (почему целевой объем может быть не достигнут?)	5
3.1 Рынок сбыта	5
3.2 Конкуренты	5
3.3 Убыль населения в поселке	5
3.4 Рост цен на сырьё	5
4 Выводы	6
5 Источники	6



1 Бизнес-идея

Рассматривается лимонадный цех в п. Ржакса Тамбовской области. Цех производит лимонад и получает прибыль исключительно за счет продажи.

Идею реальная в том смысле что завод находится в моем родном поселке и я регулярно в нем покупаю лимонад.

Рассматривается возможность покупки производства, примерная цена: 2 млн рублей. В данной работе оценим срок окупаемости, исследуем точки окупаемости и безубыточности и проанализируем основные риски.



2 Анализ объемов продаж (прибыльность и окупаемость)

2.1 Выручка

Выручка = количество проданных бутылок · 25 рублей

2.2 Постоянные расходы в месяц

1. $6 \cdot 15\ 000 + 20\ 000 = 110\ 000$ рублей - зарплаты (6 человек по 15 тысяч и управляющий за 20, примерная оценка)
2. $45 \cdot 4 \cdot 2 \cdot 20 = 7\ 200$ рублей - транспорт (45 рублей за литр, расход литр на 4 км, 2 км в день до ближайшего магазина, 5 дней в неделю выезды = 20 выездов в месяц)
3. **3 000** рублей - коммунальные услуги (плата за электричество в жилых домах в поселке ~ 700 рублей, поэтому для оценки сверху оставил 3 000)

Итого: **120 200** рублей в месяц

2.3 Переменные расходы на 1 бутылку

1. $50 \cdot 0.05 \cdot 0.9 = 2.25$ рубля - сахар (из расчета 1 кг на 20 литров и при оптовых заказах скидка 10 процентов)
2. $\frac{200}{10} = 2$ рубля - композиция для купажа эссенция (из расчета 200 рублей на 100 бутылок)
3. **1.25** рубля - лимонная кислота, сахарный колер и углекислота (примерный расчет)
4. **0.5** рубля - стеклянная бутылка (раньше принимали по 1 бутылке лимонада (20 рублей) за ящик из 20 бутылок)
5. $\frac{45 \cdot 4 \cdot 10 \cdot 0.5}{200} = 4.5$ рублей - бензин (с ростом выпуска на 200 бутылок нужно возить в новый магазин за 10 км 15 раз в месяц)

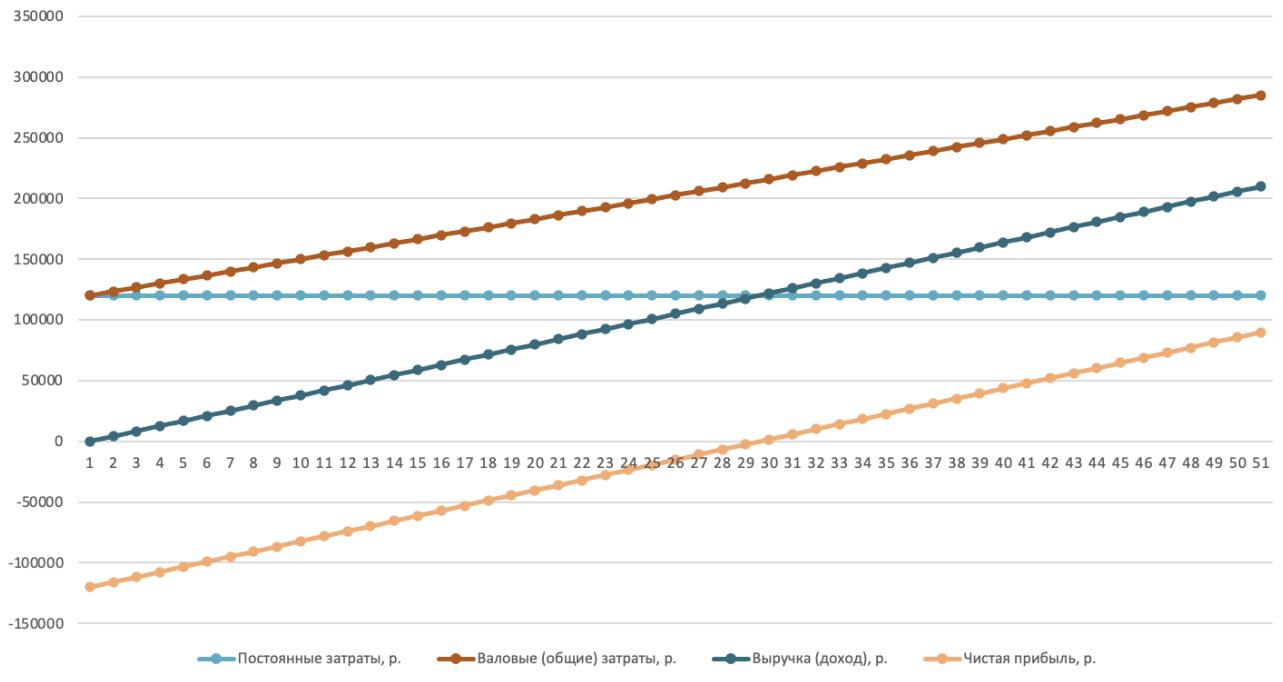


Итого: **10.5** рублей на бутылку

2.4 Точка безубыточности

Точка безубыточности — пересечение суммарных затрат на производство и выручки от продажи. Получаем, что точка безубыточности **280** бутылок в день (ось x графика начинается с 1, что соответствует 0 бутылок). Полученные результаты согласуются с ожиданиями.

График точки безубыточности



2.5 Срок окупаемости

Будем считать, что выпуск цеха: 500 бутылок в день, тогда ежемесячная прибыль согласно расчетам $\sim 100\ 000$ рублей.

Согласно 4 среднегодовой выпуск продукции примерно 100 бутылок в день. В зимние месяцы завод работает в ограниченном режиме, без развозов в дальние магазины. Также источнику примерно 5 лет, за это время сильно выросли цены на сырье и бензин, а выпуск явно увеличился.

Если считать, что сумма сделки 2 млн рублей, получим

$$\text{Срок окупаемости} = \frac{2\ 000\ 000 \text{ рублей}}{\sim 100\ 000 \text{ рублей в месяц}} \sim 20 \text{ месяцев}$$

3 Риски (почему целевой объем может быть не достигнут?)

3.1 Рынок сбыта

Чтобы получать доход, нужно чтобы у выпущенной продукции были покупатели. То есть помимо завода необходимо иметь как минимум 1 магазин, что создает дополнительные расходы. Предположительно торговую точку можно также купить у владельца завода.

3.2 Конкуренты

На самом деле конкуренты уже есть в лице крупных торговых сетей. Лимонад на заводе производят с 1967 (согласно [4](#)). Он пользуется доверием населения и регулярно раскупается (как правило берут > 1 бутылки за раз)

3.3 Убыль населения в поселке

Убыль есть в целом в Ржаксинском районе, в Ржаксе она компенсируется притоком из деревень. В настоящее время в районе активное производство аграрной продукции, есть компании с оборотом до 1 млрд рублей. На горизонте 10 лет данный риск минимальный.

3.4 Рост цен на сырьё

С одной стороны в районе есть свои производители сахарной свеклы, с ними можно обсуждать гибкие условия по ценам на сахар. С другой стороны население очень лояльно и скорее всего поддержит лимонад даже с высокими ценами.

4 Выводы

Лимонадный цех в Ржаксе - выгодное производство. При наличии собственных каналов сбыта срок окупаемости составляет менее года.

5 Источники

1. Дранко О. И. "Финансовый менеджмент. Технология управления финансами предприятия"
2. Дранко О. И., Евсеев Е. Г. Финансово-экономические вопросы инновационного предприятия: учебное пособие.
3. Ириков В. А. Стратегическое управление для инновационного предприятия
4. [РИА «ТОП68»](#)