

# Бизнес-план «Линейка десертных вин La Femme»

- ООО «Кубань-вино». Центр энологии Chateau Tamagne.
- Ст. Тамань, Краснодарский край
- Бизнес-план «Линейка десертных вин La Femme»
- Дата составления: 18.10.2022

Выполнили студенты группы БУ 18:

- Андреева Наталья Григорьевна
- Гладкая Виктория Алексеевна
- Гудзенко Виктория Дмитриевна
- Долидзе Ксения Максимовна



# Резюме

- Целью данного проекта является привлечение потребителей и расширение ассортимента в дилерских сетях компании.
- В основу идеи создания новой линейки десертных вин положен принцип удешевления процесса создания вина за счёт технологии «аппасименто», а также закрытие потребности покупателей в недорогих сладких винах.
- Ожидаемый в 2023 году избыток сырья открывает доступность для экспериментальных линеек вин, что в свою очередь, позволяет быстро разнообразить ассортимент и избежать простоев виноматериала.
- Современная инфраструктура Центра энологии Chateau Tamagne демонстрирует модернизированный стиль изготовления вина, опыт и профессионализм виноделов, что само собой диктует создание новых линеек.
- За сезон в Центре энологии проходит около сотни экспериментов с винами. Из этой сотни «выстреливает» 5% уникальных вин, которые потом рвут рынок. Из недавнего – белое Grape Dance в стиле винью верде. Из культового – молодое вино из саперави, в начале нулевых обошедшее божоле на слепой дегустации в Бургундии и давшее ход линейке вин Молодое.
- В 2021 году «Кубань-Вино» выпустила более 64 млн. бутылок вина. План на 2022 год – до 85 млн.
- В составе управленческой команды данного проекта: главный технолог, приглашенные консультанты, заведующая лабораторией, специалисты отдела маркетинга, специалист по закупкам.
- В результате проекта планируем получить новую линейку десертных вин максимально высокого качества при минимальных затратах.

# Описание компании:

Таманский полуостров – удивительное место. Самый солнечный регион страны, расположенный между двух морей – Азовским и Черным, находится на той же широте, что и Бордо во Франции. На богатых почвах Тамани выращивали виноград и делали вино еще 2 тысячи лет назад. И сегодня винодельня «Кубань-Вино», возродившая давние традиции этих земель, использует все преимущества уникального терруара для создания качественных, оригинальных, неповторимых вин.

Одна из крупнейших виноделен России создана еще в 1956 году, а в 2003-м вошла в состав группы компаний «Ариант». «Кубань-Вино» - это производство полного цикла: от саженца до бутылки. Три винодельческих центра: Центр энологии Chateau Tamagne, Центр классического виноделия и Центр индустриального виноделия, более 64 млн бутылок тихих и игристых вин в год и более 13 тысяч гектаров земли, расположенные на Таманском полуострове и в Анапском районе. Виноградники компании – крупнейшие не только в Краснодарском крае, но и в России – сегодня занимают 9 146 га.

Однако секрет успеха винодельни не только в масштабах, но и в подходе к производству: это современный, технологичный, и даже наукоемкий процесс. Новейшее европейское оборудование, лучшие специалисты, прошедшие обучение и стажировку в Европе, отточенные до совершенства технологии каждого звена производственной цепочки – все это позволяет создавать высококачественные вина, которые по достоинству оценены профессионалами не только в России, но и за рубежом. Сегодня в портфеле предприятия четыре основные торговые марки: «Шато Тамань» (Chateau Tamagne), ARISTOV, «Кубань-Вино» и «Высокий берег». Продукция «Кубань-Вино» заслужила доверие потребителей и высокие оценки экспертов. С 2009 по 2021 год винодельня получила около 900 медалей и наград на российских и международных конкурсах.

Концепция винодельни «Кубань-Вино»:

- Развитие собственных виноградников, площадь которых составляет более 9 000 га.
- Синергия современного оборудования и навыков опытных виноделов.
- Вклад в каждого сотрудника компании: как в молодого специалиста, так и в того, кто работает не первый год.
- Создание и развитие Центров эногастрономического туризма.
- Создание качественного, доступного вина, подходящего под любой повод и вкус.
- Открытие брендов компании миру и содействие формированию культуры потребления вина в России.

# Сырьевая база:

Винодельня «Кубань Вино» имеет собственную сырьевую базу - виноградники агрофирмы «Южная». Зоны произрастания - Таманский полуостров и Анапский район Краснодарского края, терруары которых идеальны по климатическим и почвенным показателям для виноградарства. На сегодняшний день выращивается более 130 сортов винограда.

В 2017 году на базе агрофирмы «Южная» был основан крупнейший высокотехнологичный Питомник виноградных саженцев. Питомник работает по передовой технологии открытой стратификации. Самый широкий сертифицированный видовой ассортимент посадочного материала используется как для собственных нужд, так и других виноградарских хозяйств. По итогам 2021 года произведено около 4 млн. прививок и около 2 млн. саженцев. Сам Питомник виноградных выступает в качестве производственной базы для региональных исследовательских институтов и решает общероссийскую проблему зависимости от импорта саженцев из-за границы.



# Дилерская сеть:

Дилерская сеть компании «Кубань-Вино» охватывает всю Россию от городов-миллионников до городов с меньшей численностью населения. Нашими партнерами являются крупные торговые сети как федерального, так и локального масштабов. Наличие собственных представительств в Краснодаре, Москве, Челябинске и Екатеринбурге позволяет контролировать сбыт продукции во всех округах России:

- Представительство в Краснодаре поддерживает дистрибьюторов Южного федерального округа и Северо-Кавказского федерального округа.

- Представительство в Москве и Санкт-Петербурге – дистрибьюторов Центрального федерального округа, Северо-Западного федерального округа; Приморский край; Нижний Новгород.

- Представительства в Челябинске и Екатеринбурге – дистрибьюторов Уральского федерального округа, Приволжского федерального округа; Сибирского федерального округа, Дальневосточного федерального округа. Республика Коми.

Также развита система работы территориальных торговых представителей в Москве, Санкт-Петербурге, Республике Татарстан, Ростове-на-Дону, Сочи, Красноярске, Нижнем Новгороде, Иркутске, Саратове, Пензе, Самаре, Волгограде, Ставрополе, Костроме, Ярославле, Иваново, Владимире, Туле, Рязани, Орле, Брянске, Курске, АР Крым, Новосибирске, Чувашии, Кирове, Челябинске, Екатеринбурге, Астрахани, Смоленске, Калуге, Воронеже, Липецке, Тамбове и Белгороде.

«Кубань-Вино» владеет сетью из 12 собственных магазинов, расположенных в Краснодарском крае, в форматах: винный клуб Chateau Tamagne, винотека и торговый центр GastroMall.

С 2017 года в Краснодаре работает первый в России винный клуб винодельни - Chateau Tamagne. На площади около 400 м<sup>2</sup> размещены более 250 позиций тихих и игристых вин, выпущенных винодельней. Это уникальная площадка, которая сочетает торговый, дегустационный и презентационный залы, а также специальное помещение для хранения вина.

В 2021 году в п. Виноградный был открыт масштабный Торговый центр GastroMall – первый объект Центра энологического туризма Villa Aristov. GastroMall располагает тремя основными зонами: пивоварней (мощность 576 000 л. в год), винотекой и фуд-кортом. В винотеке представлен весь основной ассортимент винодельни, а также большой выбор гастрономии и другой продукции ГК «Ариант».



# Характеристика продукции

- Потребление вина в России составляет 4 литра на человека. Алкогольная продукция ежегодно не теряет своей актуальности. Растёт спрос на легкие, сладкие линейки вин.
- Абсолютное большинство россиян не готовы платить за вино больше 400 рублей за бутылку, поэтому основной целью также является уменьшение себестоимости 1 бутылки за счёт использования технологии «аппасименто». На данный момент самым популярным видом сладкого вина является «айсвайн», суть технологии которого состоит в прессовании винограда с частичками замерзшей воды в ягодах. Отжим ягод происходит максимально быстро, пока лед не растаял: сладкий сок отжимается, а лед вместе с выжимками остается в прессе. Таким образом, айсвайн – очень сладкое десертное вино высокой ценовой категории. Процесс производства дорогостоящий (для получения 0,35 л. айсвайн идет примерно 15 кг. винограда), поэтому выход вина небольшой (из 50 тонн замороженного винограда получают примерно 2 тонны айсвайн). Это определяет и объем бутылок, в которые разливают айсвайн, и его высокую стоимость. Стандартная емкость для айсвайн – бутылка 0,375 л. Технология «аппасименто» использует метод увяливания тут же на винограднике, либо в непосредственной близости от него. В этом случае циновки расстилают прямо на земле, распределяют на них грозди в один слой и оставляют на солнце.
- Сладкие вина отличаются от полусладких своей структурностью, богатым послевкусием, мощным телом, а также качеством – полусладкие подслащиваются виноградным соком-суслем, а те, что мы предлагаем, содержат натуральную сахарозу. Соответственно, они качественнее и ярче.
- По статистике, потребитель чаще обращает внимание на упаковки с ярким содержанием, иллюстрациями, элементами изобразительного искусства. На фото справа: «Лучшие упаковки октября» по версии издательства «What the pack?».



# Анализ отрасли и рынка:

С 2016 по 2018 г.г. объём предложения вин на российском рынке уменьшился на 5,1%: с 1 150,7 млн. л. до 1092,1 млн. л.. Сокращение предложения вин в стране в наибольшей степени было связано с падением российского производства. Так, в эти годы объём выпуска вин в стране упал на 17,2%: с 742,1 млн. л. в 2016 г. до 614,4 млн. л. в 2019 г.

В 2019-2020 г.г. предложение вин в России выросло на 6,7% и 2,0% соответственно – до 1 188,4 млн. л. Рост предложения в 2019-2020 г.г. был обусловлен увеличением производства местных вин из рекордного урожая винограда 2019 г. Опубликованное в сентябре 2019 г. сообщение о повышении с 2020 г. акцизов на алкогольную продукцию также повлияло на увеличение внутреннего производства и импорта во второй половине 2019 г.

По нашим прогнозам, в России ожидается **рекордный урожай винограда**. По итогам сезона сбор может вырасти на 10%. Предыдущие два года для виноградарей были непростыми: засуха в 2020 году и ливни в 2021-м. Поэтому нынешний рост урожайности, который сравнивается с провальным прошлым годом, по отдельным хозяйствам может достигать от 30% до 50%. В 2023 г. с виноградников агрофирмы «Южная» ожидается собрать более 95 000 тонн винограда. Уже сейчас наблюдается необходимость в создании новых линеек во избежание застоя материала.

Также не стоит упускать из виду, политико-экономическую ситуацию в стране. Приостановка поставок ряда вин в Россию по причине **санкционных ограничений** значительно опустошила полки магазинов. А также прослеживается рост стоимости импортных вин более, чем на 30 %, ввиду **роста иностранной валюты** по отношению к рублю.

[Добавить конкурентов](#)

# Планы и перспективы:

Процесс модернизации продолжается, т.к.:

- Агрофирма «Южная» - главный поставщик винограда на заводы «Кубань-Вино» постоянно наращивает объёмы производства винограда, и в самое ближайшее время они должны удвоиться. На сегодняшний день продуктивность агрофирмы 70 тыс. тонн винограда. По 5-летнему плану посадок, к 2025-му году будет выращиваться порядка 100-110 тыс. тонн винограда в сезон.
- Расширяется сортовой состав винограда.
- Каждые два года в технологии производства вина происходит очередная техническая и технологическая революция, которая радикальным образом меняет подходы к виноделию.
- Очень быстро меняются вкусы потребителей, мода на различные стили вин, что подогревает энтузиазм работы над ассортиментом винодельни.
- Вино превращается в массовый продукт, который должен обладать доступной ценой и высоким качеством.
- Возрастают требования к вину с точки его влияния на здоровье человека.
- Санкционные ограничения увеличили спрос на местные вина.





# Планы и перспективы:

1

- Переоснащение парка сельскохозяйственной техники.
- Ежегодная посадка 500 га виноградников.
- Активное развитие собственных научных проектов в областях виноградного питомниководства и виноградарства.

2

- Увеличение мощностей переработки винограда, осветления сусла, брожения и хранения до 100 000 тонн винограда в год в Центре энологии Chateau Tamagne.
- Увеличение мощности производства игристых вин до 50 млн. бутылок игристого вина в год в Центре индустриального виноделия: обновление акратофорного парка и модернизация скоростной изобарической линии розлива.

3

- Производство к 2025 году до 100 миллионов бутылок вина в год из собственного винограда.

4

- Расширение географии продаж на мировых рынках.

5

- Содействие развитию энотуристического направления в России.
- Завершение реализации проекта Villa Aristov.



# Маркетинг

Политика рассчитана на предоставление потребителю вин наиболее высокого качества по цене ниже конкурентов. Основываясь на анализе цен конкурентов была поведена рейтинговая оценка покупательской способности. Также по статистике, покупатель чаще отказывается от покупки при стоимости 1 бутылки вина более 400 руб. Себестоимость бутылки вина новой линейки составляет 61 руб. , что делает рыночную стоимость более конкурентоспособной. Примерная стоимость продажи – 289 руб.

Десертное вино Az-Granata, "Кагор Samaxi"	499
Десертное вино Коктебель, "Наши Традиции" Мадера	532
Десертное вино Vlagovest "Voskresnyu"	561
Десертное вино Шато Тамань, "Гранд Десерт" Нектар	1 432


## Продвижение продукта

- Реклама в соц.сетях
- Участие в выставках и ярмарках
- Реклама на стендах
- Реклама от публичных лиц




# Продажи

Объем реализации по видам продукции, тыс. бут. / доля, %

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
 ТИХОЕ ВИНО	18 024 74%	28 266 73%	38 312 72%	39 742 72%	41 206 69%	43 979 64%	38 060 59%	32 686 51%
ШАМПАНСКОЕ И ИГРИСТЫЕ	5 857 24%	9 430 24%	14 939 28%	15 461 28%	18 234 31%	24 551 36%	26 654 41%	31 862 49%
КОНЬЯК	522 2%	817 2%	198 0%					
<b>ИТОГО:</b>	<b>24 402</b> 100%	<b>38 513</b> 100%	<b>53 449</b> 100%	<b>55 203</b> 100%	<b>59 439</b> 100%	<b>68 530</b> 100%	<b>64 714</b> 100%	<b>64 547</b> 100%

За 8 лет компания увеличила продажи алкогольной продукции в 2,6 раза.

Объем реализации по торговым маркам, тыс. бут. / доля, %

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
 CHATEAU TAMAGNE	4 535 19%	9 104 24%	15 029 28%	15 448 28%	14 321 24%	19 729 29%	22 488 35%	27 617 43%
ARISTOV			665 1%	1 595 3%	2 509 4%	2 987 4%	2 591 4%	3 262 5%
ВЫСОКИЙ БЕРЕГ				330 1%	701 1%	806 1%	752 1%	884 1%
КУБАНЬ-ВИНО	17 193 70%	26 284 68%	32 142 60%	33 009 60%	34 384 58%	35 662 52%	29 629 46%	24 160 37%
ЧАСТНАЯ МАРКА	2 674 11%	3 125 8%	5 613 11%	4 821 9%	7 524 13%	9 347 14%	9 254 14%	8 624 13%
<b>ИТОГО:</b>	<b>24 402</b> 100%	<b>38 513</b> 100%	<b>53 449</b> 100%	<b>55 203</b> 100%	<b>59 439</b> 100%	<b>68 530</b> 100%	<b>64 714</b> 100%	<b>64 547</b> 100%

- Выше приведена статистика по продажам за последние 8 лет.

за **8** лет  
продажи  
компании  
выросли

в **2,6** раза

(с 24,4 млн бутылок в год  
до 64,5 млн бутылок в год)

Доля рынка  
«Кубань-Вино»  
выросла

в **2,9** раз

(с 3,8 % до 10,9 % по тихим и  
игристым винам)

Каждую минуту  
в России  
продается

**244**  
бутылки вина  
компании  
«Кубань-Вино»

## ГЕОГРАФИЯ ПРОДАЖ

РФ и мировые рынки

### ЭКСПОРТ



### КАНАЛЫ ДИСТРИБУЦИИ

Торговые сети, розничные  
магазины

HoReCa (отели, рестораны,  
кафе)

Энотеки, винотеки,  
специализированные магазины

Культурно-развлекательные и  
досуговые заведения

Аэропорты, вокзалы, морские  
порты

Операторы бортового питания  
и вагоны-рестораны

Частные и корпоративные  
клиенты

### ФИРМЕННЫЕ МАГАЗИНЫ

10 фирменных магазинов в Краснодарском крае,  
в форматах:

- Винный клуб Chateau Tamagne
- Винотека
- Торговый Центр GasroMall (Villa Aristov)



Сбыт продукции будет осуществляться посредством реализации товаров как через торговые сети партнёров (АО «Тандер», X5 Group), так и через собственную торговую сеть.

# Первичное производство (технологическая обработка виноматериалов):

- Комплекс расположен на Таманском полуострове, который имеет идеальный климат для развития виноделия и уже более 5 000 лет является зоной активного виноградарства.
- Поставщиком винограда является агрофирма «Южная», во владении которой находится 12 313 га виноградников, плодоносящих – 8 780 га. В 2023 г. ожидается рекордный сбор урожая – около 95 000 тонн. А по плану 5-летней посадки, к 2025 г. ожидается вал более 120 000 тонн.
- Пропускная способность винодельни – 140 машин в сутки. Здесь применяется автоматический учет и контроль над производством «Центр контроля урожая», которая позволяет отследить виноград с момента сбора до бункера.
- Сорты, планируемые к использованию: Изабелла, Мерло, Саперави, Каберне-Совиньон.
- На Центральной Весовой происходит не только взвешивание, но и первичный отбор и анализ проб, который поступает в Лаборатории, где контролируются базовые показатели винограда.
- Далее виноград поступает в дробильно-прессовые отделения. В их составе 7 бункеров, 7 линий переработки, 11 пневматических прессов и 2 винтовых пресса непрерывного типа.
- По методу «аппасименто» виноград уже после увяливания поступает в бункер, где происходит отделение ягод от гребней.
- На производстве применяется валковый дробитель-гребнеотделитель. Всего их 7 штук.
- При производстве красных вин виноград направляется сразу в винификаторы, где будет происходить процесс брожения в ягоде вместе с мезгой. На предприятии 60 винификатор, 22 из которых типа «эурека». Для производства нашей линейки более подходящие, так как принцип работы Эурека – работа под давлением, которая при открытии специальных панч-клапанов, производит экстракцию всех ароматических и красящих веществ. Наша цель – яркое сладкое вино.
- Автоматизированная система и пульта управления, которыми снабжен каждый винификатор, позволяют оперативно и в удаленном режиме управлять всеми процессами, начиная от контроля температуры и заканчивая режимом регулирования мешалок внутри емкостей.
- Мезга используется как удобрение и вносятся в грунт при выращивании винограда.
- Контроль качества проводится в Лаборатории. Здесь анализируют множество показателей, степени очистки, проводят противогрибковые исследования.
- Для обеспечения энергоресурсами имеется собственная резервная дизельная электростанция, способная обеспечить всё производство, а также Аварийная электростанция, которая срабатывает в течении 2-х минут в случае выключения электроэнергии.



# Вторичное производство (розлив вина):

- Розлив вина в унифицированную тару осуществляется на разливочных машинах различной конструкции и производительности.
- Процесс розлива вина в бутылки включает дополнительно следующие технологические операции: мойку бутылок, сам розлив, укупорку, внешнее оформление и упаковка бутылок в коробки.
- В 2021 г. компанией было произведено 64 264 779 бутылок вина, причём мощности по розливу тихих вин позволяют произвести 104,8 млн бутылок в год. Это доказывает, что мы можем инициировать и запускать новые линейки без просадки по мощностям.



# Структура и состав предприятия

Предприятие работает с установившимся производственным и технологическим режимом, с установившейся кадровой политикой.

По состоянию на анализируемый период деятельности, предприятие имеет квалифицированный и обученный производственный персонал, инженерно-технический и административный персонал численностью более 1 000 сотрудников.

Структура и состав подразделений предприятия обеспечивает обслуживание полного производственного процесса, как в основном, так и во вспомогательном производстве. Подбор и расстановка кадров осуществляется с учетом индивидуальных профессионально-квалификационных качеств работника, сложности и ответственности работы.

Условия оплаты труда устанавливаются и определяются действующими на предприятии тарифами для сдельного и повременного труда основных и вспомогательных рабочих, утвержденными штатным расписанием должностными окладами для инженерно-технического и административного персонала.

Также на предприятии предполагаются условия стимулирования труда.

Компания ежегодно расширяет границы взаимодействия с ВУЗами. Это КубГТУ, КубГАУ и др. Программа стажировок очень востребована среди студентов и помогает найти себя в профессии. По итогам программы, студенты с лучшими показателями попадают в кадровый резерв. После завершения крайней программы были трудоустроены 12 выпускников разных направлений: перерабатывающих технологий, плодоовощеводства и виноградарства, пищевой промышленности, кафедр технологии виноделия, бродильных производств и других профильных направлений.

## Штатное расписание:

АУП	Главный технолог
Винный цех	Начальник цеха
Винный цех	Старший технолог
Винный цех	Технолог
Винный цех	Весовщик
Винный цех	Оператор
Винный цех	Обработчик виноматериалов
Винный цех	Слесарь
Механический цех	Главный механик
Механический цех	Инженер механик
Механический цех	Машинист компрессорных установок
Механический цех	Токарь
Механический цех	Слесарь по ремонту насосов
Механический цех	Слесарь
Механический цех	Тракторист машинист
Механический цех	Дежурный слесарь
Механический цех	Водитель
Механический цех	Электрогазосварщик
Лаборатория	Заведующая лабораторией
Лаборатория	Инженер-химик
Лаборатория	Лаборант
Лаборатория	Химик по инновациям
Лаборатория	Инженер-микробиолог
Лаборатория	Оператор-учетчик
Котельная	Инженер-теплотехник
Котельная	Оператор
Электроцех	Инженер-энергетик
Электроцех	Электромонтёр
Финансовая служба	Бухгалтер
Финансовая служба	Оператор
АХД	Заведующая складом
АХД	Кладовщик
АХД	Командант
АХД	Уборщик
АХД	Грузчик
АХД	Озеленитель

# Основные финансово-экономические показатели организации за два последних года и их анализ.

Для полного понимания финансового состояния организации необходимо провести анализ на базе имеющихся бухгалтерских показателей. В нашем случае, будем рассматривать результаты работы за 2020-2021 года.

Анализ является не только этапом оценки, но также служит основой для понимания истинного положения предприятия и степени финансовых рисков.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Анализ финансового состояния предприятия включает в себя анализ бухгалтерских балансов и отчетов о финансовых результатах работы оцениваемого предприятия за прошедшие периоды для выявления тенденций в его деятельности и определения основных финансовых показателей.

Анализ финансового состояния предприятия предполагает следующие этапы:

1. Анализ имущественного положения
2. Анализ финансовых результатов
3. Анализ финансового состояния

Показатель	Значение, тыс. руб.	
	2021 г.	2020 г.
Нематериальные активы	25 878	29 312
Основные средства	4 136 799	3 509 466
Финансовые вложения	14 504	11 590
Отложенные налоговые активы	14 322	2 081
Прочие внеоборотные активы	262 093	467 937
<b>Итого по разделу I – Внеоборотные активы</b>	<b>4 453 596</b>	<b>4 020 386</b>
Запасы	4 649 158	3 732 549
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	2 728	1 688
Дебиторская задолженность	1 789 590	1 217 283
Финансовые вложения ( за исключением денежных эквивалентов)	123 837	14 446
Денежные средства и денежные эквиваленты	40 324	24 078
Прочие оборотные активы	238 162	145 712
<b>Итого по разделу II – Оборотные активы</b>	<b>6 843 799</b>	<b>5 135 756</b>
<b>БАЛАНС ( актив)</b>	<b>11 297 395</b>	<b>9 156 142</b>
Уставный капитал ( складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1 254 010	1 254 010
Нераспределенная прибыль ( непокрытый убыток)	820 415	602 244
<b>Итого по разделу III – Капитал и резервы</b>	<b>2 074 425</b>	<b>1 856 254</b>
Заемные средства	2 076 381	1 964 719
Отложенные налоговые обязательства	245 879	190 669
<b>Итого по разделу IV – Долгосрочные обязательства</b>	<b>2 322 260</b>	<b>2 155 388</b>
Заемные средства	1 064 841	72 709
Кредиторская задолженность	5 764 619	5 009 406
Оценочные обязательства	71 250	62 385
<b>Итого по разделу V- Краткосрочные обязательства</b>	<b>6 900 710</b>	<b>5 144 500</b>
<b>БАЛАНС ( пассив)</b>	<b>11 297 395</b>	<b>9 156 142</b>



# Анализ имущественного состояния.

Для анализа имущественного состояния проведем вертикальный и горизонтальный анализ баланса.

По данным Табл.2 видно, что за отчетный период (горизонтальный анализ) стоимость имущества увеличилась на 2 141 253 тыс. руб., или на 23 %: стоимость иммобилизованных активов увеличилась на 433 210 тыс. руб., или на 11 %, стоимость оборотных активов увеличилась на 1 708 043 тыс. руб., или на 33 %.

Показатели	На начало 2020 года		На конец 2020 года		Изменения (+, -)		На начало 2021 года		На конец 2021 года		Изменения (+, -)	
	тыс.руб.	в % к итогу	тыс.руб.	в % к итогу	тыс.руб.	в % к величине	тыс.руб.	в % к итогу	тыс.руб.	в % к итогу	тыс.руб.	в % к величине
<b>Актив</b>												
Имущество	7 999 881	100%	9 156 142	100%	1 156 261	114%	9 156 142	100%	11 297 395	100%	2 141 253	123%
Иммобилизованные активы	3 252 369	41%	4 020 386	44%	768 017	124%	4 020 386	44%	4 453 596	39%	433 210	111%
Оборотные активы	4 747 512	59%	5 135 756	56%	388 244	108%	5 135 756	56%	6 843 799	61%	1 708 043	133%
В т.ч запасы	3 021 162	38%	3 732 549	41%	711 387	124%	3 732 549	41%	4 649 158	41%	916 609	125%
дебиторская задолженность	1 195 647	15%	1 217 283	13%	21 636	102%	1 217 283	13%	1 789 590	16%	572 307	147%
финансовые вложения	226 057	3%	14 446	0%	-211 611	6%	14 446	0%	123 837	1%	109 391	857%
денежные средства	25 666	0,32%	24 078	0,26%	-1 588	94%	24 078	0,26%	40 324	0,36%	16 246	167%
<b>Пассив</b>												
Источники имущества	7 999 881	100%	9 156 142	100%	1 156 261	114%	9 156 142	100%	11 297 395	100%	2 141 253	123%
Собственный капитал	1 452 636	18%	1 856 254	20%	403 618	128%	1 856 254	20%	2 074 425	18%	218 171	112%
Заёмный капитал	6 547 245	82%	7 299 888	80%	752 643	111%	7 299 888	80%	9 222 970	82%	1 923 082	126%
долгосрочные обязательства	758 659	9%	2 155 388	24%	1 396 729	284%	2 155 388	24%	2 322 260	21%	166 872	108%
краткосрочные обязательства	5 788 586	72%	5 144 500	56%	-644 086	89%	5 144 500	56%	6 900 710	61%	1 756 210	134%

# Анализ имущественного состояния.

Структура активов (вертикальный анализ) также изменилась: уменьшилась доля иммобилизованных активов, а оборотных активов – увеличилась на 6 процентных пункта. Иммобилизованные активы – это непродуктивные, не приносящие прибыли активы. Например, бросовые земли, земли без ухода, промышленные здания, которые простаивают из-за устаревшего, низкопроизводительного оборудования или плохих помещений. Оборотные активы – это активы, которые служат или погашаются в течение 12 месяцев, либо в течение нормального операционного цикла организации (если он превышает 1 год). Многие оборотные активы используются одновременно при отпуске их в производство (например, сырье и материалы). Высокая доля оборотных активов характерна для материалоемких производств. Чем выше доля оборотных активов (и, соответственно, ниже доля внеоборотных), тем больше организация может привлекать краткосрочного финансирования (краткосрочных кредитов и займов, отсрочек платежа поставщикам и т.п.) без ущерба для своей финансовой устойчивости.

Коэффициент соотношения оборотных и иммобилизованных активов является показателем группы финансовой устойчивости предприятия, и показывает сколько оборотного капитала предприятия приходится на внеоборотные активы. Данный показатель показывает структуру активов предприятия. Если он больше 1 значит на предприятии доминируют оборотные активы, если меньше 1 значит на предприятии большую часть занимают внеоборотные активы. Чем выше значение данного коэффициента, тем больше предприятие вкладывается в оборотные активы.

Коэффициент на начало 2021 г. =  $5\,135\,756 / 4\,020\,386 = 1,27 > 1$

Коэффициент на конец 2021 г. =  $6\,843\,799 / 4\,453\,596 = 1,53 > 1$

Коэффициент позволяет контролировать оптимальную структуру капитала предприятия. Если наблюдается высокая доля оборотных активов предприятие может поставить задачу увеличить долю внеоборотных активов, например, строительство нового помещения, здания и сооружения. Если коэффициент меньше 1 значит у предприятия большая доля оборотных активов: готовая продукция, запасы, сырье и материалы. Это может вызвать создание проблем с дальнейшим расширением производства и созданию устойчивой логистической сети и т.д.

Наличие больших остатков денежных средств в течении длительного времени – это результат неправильного использования оборотного капитала, который должен быстро пускаться в оборот для получения прибыли своего производства или вложения в акции и ценные бумаги других организаций. В нашем случае, можно говорить о правильном распределении запасов денежных средств.

Устойчивость финансового состояния в значительной мере зависит от оптимального размещения средств. Увеличение денежных средств на счетах в банке свидетельствует, как правило, об укреплении финансового положения. Их сумма должна обеспечить погашение всех первоочередных платежей.

# Анализ финансовых результатов

Необходимость в собственном капитале обусловлена требованиями самофинансирования организации. Собственный капитал является основой независимости предприятия. Однако, финансирование только за счёт собственных средств не всегда выгодно организации. Если цены на финансовые ресурсы невысокие, а предприятие может обеспечить более высокий уровень отдачи на вложенный капитал, чем платит за кредитные ресурсы, то, привлекая заемные средства, можно повысить рентабельность собственного капитала. В то же время если средства предприятия созданы в основном за счет краткосрочных обязательств, то его финансовое положение будет неустойчивым, так как с капиталами краткосрочного использования необходима постоянная оперативная работа, направленная на контроль за их своевременным возвратом.

Следовательно, от того, насколько оптимально соотношение собственного и заемного капитала, во многом зависит финансовое положение предприятия.

Для анализа финансового результата необходимо рассчитать показатели рентабельности.

Чтобы определить финансовую результативность организации, необходимо рассчитать рентабельность продаж. Она показывает сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции.

2020 год:  $R_{пр.} = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка} = 399\,999 / 7\,072\,977 = 0,06$  или 6 %

2021 год:  $R_{пр.} = \text{Чистая прибыль} / \text{Выручка} = 7\,812\,189 / 27\,812\,189 = 0,03$  или 3 %

Такой показатель рентабельности свидетельствует о том, что необходимо что-то менять. Способ повышения рентабельности, который мы предлагаем, - увеличение доли наиболее продаваемых товаров, а также продвижение своего товара.

Рентабельность, как показатель эффективности деятельности предприятия, более точно отражает реальное положение дел на производстве, в сфере продаж или инвестиций предприятия, позволяя правильно среагировать на текущую ситуацию, в отличие от использования абсолютных показателей, которые не дают полной картины.

Отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках)		
Наименование показателя	Год	
	2021	2020
Выручка	7 812 189	7 072 977
Себестоимость продаж	5 609 328	4 783 704
Валовая прибыль (убыток)	2 202 861	2 289 273
Коммерческие расходы	1 005 929	915 292
Управленческие расходы	578 554	465 571
Прибыль (убыток) от продаж	618 378	908 410
Проценты к получению	9 621	13 070
Проценты к уплате	168 012	237 692
Прочие доходы	1 222 221	5 685 132
Прочие расходы	1 383 803	5 852 966
Прибыль (убыток) до налогообложения	298 405	515 954
Налог на прибыль	73 569	115 735
Прочее	6 665	220
Чистая прибыль (убыток)	218 171	399 999
Совокупный финансовый результат периода	218 171	399 999

Табл.3

# Финансовый результат

2020 2021



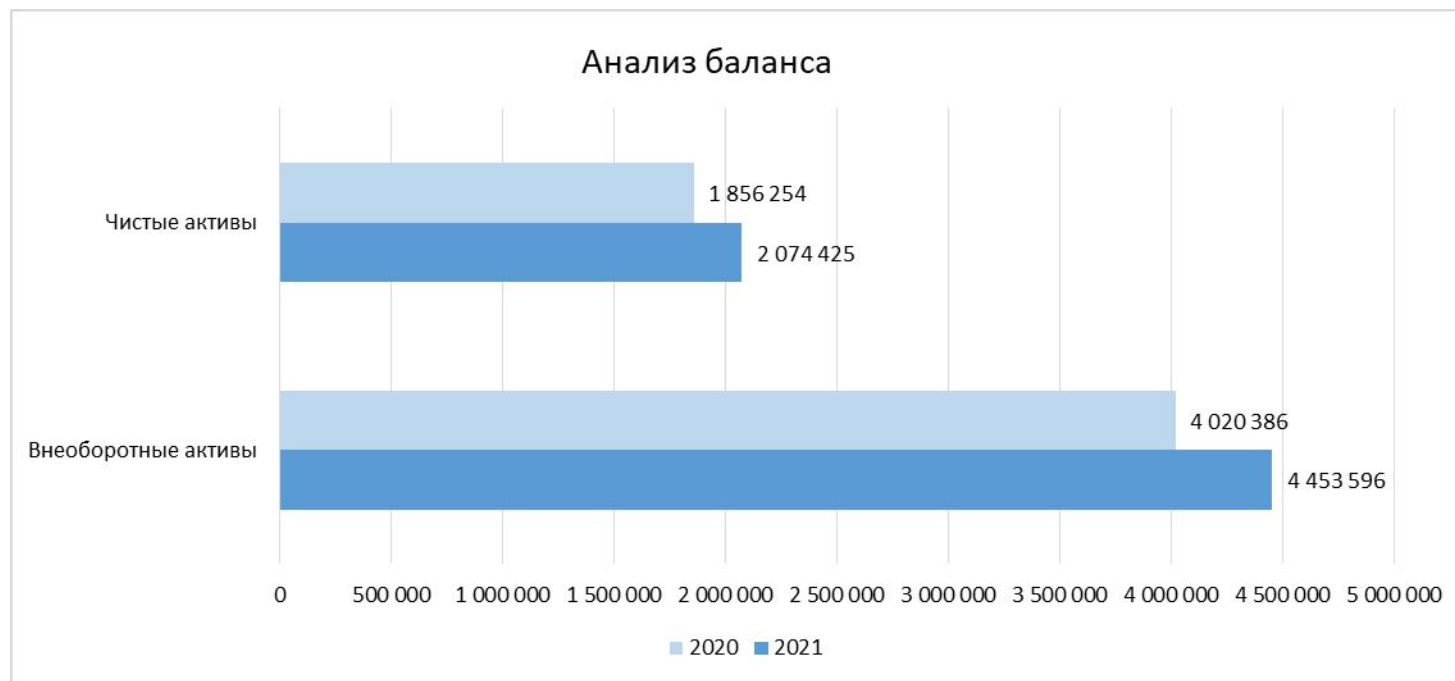
# Анализ финансового состояния

Для анализа финансового состояния посчитаем чистые активы:

**2020 г.:** ЧА = ( 9 156 142 – 0 ) – ( 2 155 388 + 5 144 500 – 0 ) = 1 856 254 тыс. руб. > 1 254 010 тыс. руб.

**2021 г.:** ЧА = ( 11 297 395 – 0 ) – ( 2 322 260 + 6 900 710 – 0 ) = 2 074 425 тыс. руб. > 1 254 010 тыс. руб.

Превышение ЧА над Уставным капиталом характеризует финансовую стабильность предприятия. Это значит, что в ходе своей деятельности организация не только не растратила первоначально внесенные собственником средства, но и обеспечила их прирост.



# Статьи затрат на запуск новой линейки вин

Первичное производство (технологическая обработка виноматериалов):

1. Оплата труда с отчислениями (задействованный персонал, их оклад, премии от продаж)
2. Сырьё и основные материалы
3. Содержание и эксплуатация основных средств
4. Электро-, тепло, водоснабжение для технологических целей
5. Консультационные услуги
6. Затраты по организации производства и управлению (ОПР и ОХР) (перчатки, ящики, циновки)

Получили стоимость полуфабрикатов, полученных в результате технологической обработки

Вторичное производство (розлив вина):

1. Оплата труда с отчислениями (задействованный персонал, их оклад, премии от продаж)
2. Содержание и эксплуатация основных средств (амортизация оборудования)
3. Тарные материалы (бутылка, пробка, коробка)
4. Аутсорс. В нашем случае, это дизайн и подготовка упаковки
5. Электро-, тепло, водоснабжение для технологических целей (расчёт по свету)

+ бюджет маркетинга (логистика до сетей)

# Стоимость проекта

Показатели	Сумма затрат		
<b>Общая стоимость произведенного вина</b>	<b>3 500 000</b>	<i>62,06</i>	<b>217 193 667</b>
<b>Первичное производство</b>			<b>102 236 000</b>
Оплата труда с отчислениями			1 600 000
Сырьё и материалы			100 000 000
Виноград	5 000 000	20	100 000 000
Содержание и эксплуатация основных средств			200 000
Коммунальные услуги			120 000
Консультационные услуги			80 000
Консультация приглашенного специалиста			80 000
ОПР и ОХР			236 000
<b>Вторичное производство</b>			<b>114 582 667</b>
Оплата труда с отчислениями			1 200 000
Содержание и эксплуатация основных средств			96 000
Тарные материалы			102 666 667
Бутылка винная	3 500 000	22	77 000 000
Пробка винговая	3 500 000	3	10 500 000
Коробка	291 667	52	15 166 667
Аутсорс			10 500 000
Упаковки с разработанным дизайном	3 500 000	3	10 500 000
Коммунальные услуги			120 000
<b>Маркетинг</b>			<b>375 000</b>
Оплата труда с отчислениями			60 000
Специалист	1		60 000
Аутсорс			315 000
Логистика			75 000
Реклама			200 000
Участие в выставках и ярмарках			40 000