



Отчет 2018 год

Gedonia

ООО «Инфосервис», ООО «Техноросс»

Итоги работы 2018 год

Основным результатом работы 2018 года следует признать то, что компания вышла на рынок, закрепились на нем и прошла первый, самый трудный, этап становления.

Сформировалась клиентская база покупателей, поставщиков, устоялись традиции оплаты, поставки, уровень цен и номенклатура продукции.

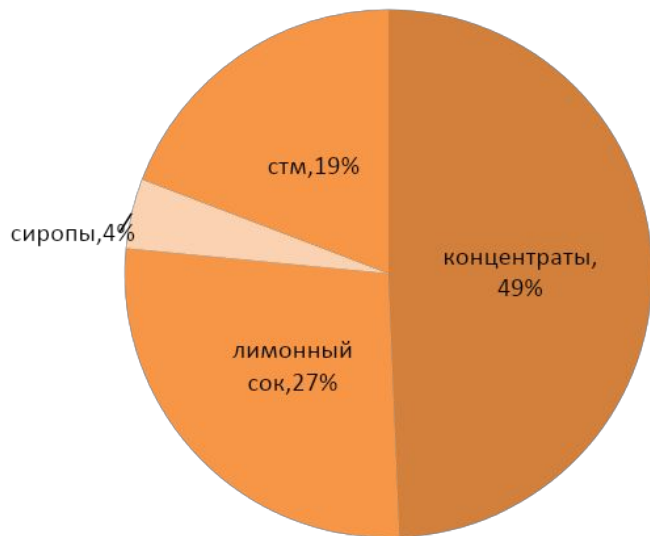
Выявились основные направления дальнейшего развития

Финансово экономические показатели 2018 года

- Объем продаж за 2018 год составил 38 млн. руб.
- Среднемесячный стабильный объем продаж 3-4 млн. руб. с пиками в сезон 4,5 млн руб. и спадами в не сезон 3,2 млн руб.
- Среднемесячный рост продаж 24%
- Прибыль за 2018 год 9,460 млн. руб.

Структура продаж, рубли

Продажи в руб. 2018 год



в тыс. руб	
концентраты	18 686
лимонный сок	10 301
сиропы	1 622
СТМ	7 269
ИТОГО	37 879

Структура продаж, кг

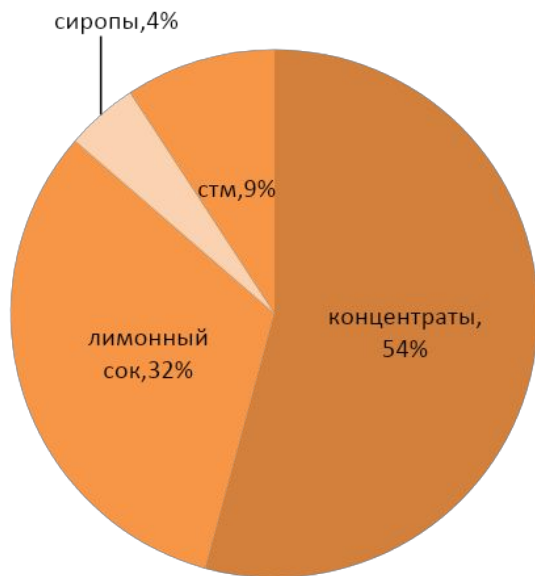
Продажи в кг



в литрах/кг	
концентраты	80,609
лимонный сок	51,507
сиропы	6,008
STM	121,149
ИТОГО	259,273

Структура продаж, маржа

Маржинальность



в тыс. руб.	
концентраты	11 398
лимонный сок	6 755
сиропы	930
СТМ	1 938
ИТОГО	18 523

Сегменты продаж

- Концентраты – основной продукт с наилучшей маржинальностью (100% , 100-120 руб. на литр)

Продали 80 тонн с маржой 11 млн – цель на 2019 – 120 тонн, маржа 16 млн

- Лимонный сок – специальный продукт с высокой маржинальностью но узким рынком (125%, 125-150 руб. на литр)

Продали 50 тонн с маржой 6,7 млн – цель на 2019 – 75 тонн, маржа 10 млн

- Сиропы – в будущем основной продукт, внесезонный, с большим, но высоко конкурентным рынком, с большой маржинальностью (150% 125-150 руб. на литр)

Продали 6 тонн с маржой 1 млн - цель на 2019 – 30 тонн, маржа 6 млн

- СТМ- готовые морсы, маленькая маржа (25-30% 20-30 руб. на литр).
Производим для узнаваемости бренда и пополнения наличных ДС.

Продали 120 тонн с маржой 2 млн – цель на 2019 – 150 тонн, маржа 3 млн

Структура затрат (среднемесячная)

При объеме производства и продаж 4 млн. руб. в месяц

Структура продаж выглядит так:

1,7 млн – концентраты

1,2 млн – сок

0,6 млн – сиропы

0,5 млн – готовые морсы (стм)

Затраты при такой структуре формируются обычно так:

2 млн сырье и материалы

0,6 млн з/п

0,2 млн аренда и жкх

0,2 млн налоги

1 млн прибыли

Активная Клиентская База

- АКБ на сегодня 250 клиентов в СПб и Москве
- Регионы представленности кроме СПб

Москва (склад), Новосибирск (склад), Крым (склад),

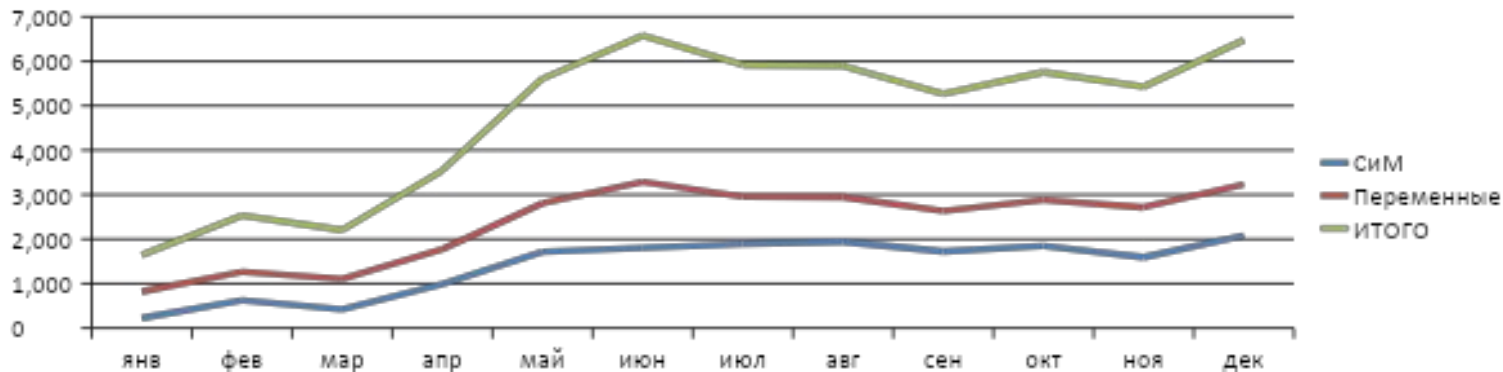
Дистрибьютеры и представители:

Иваново, Тамбов, Калининград, Владивосток, Омск,
Барнаул, Красноярск, Томск, Тюмень, Иркутск,
Новокузнецк, Пермь, Ростов, Уфа, Хабаровск.

Рост АКБ – 5-7 торговых точек в неделю

ФИНЭК показатели

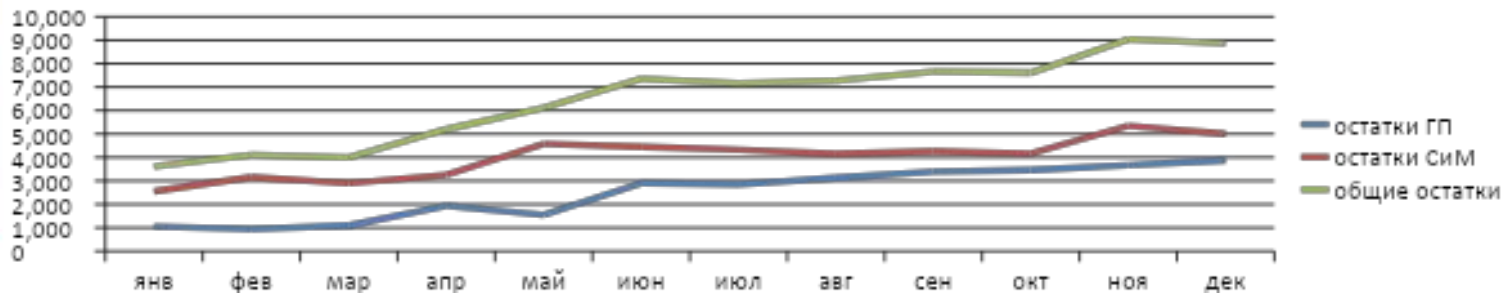
Расходы в тыс. руб.



в тыс. руб	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек		
СИМ		224	623	426	985	1 719	1 802	1 893	1 943	1 724	1 842	1 591	2 082	16 855
Переменные		597	640	676	789	1 087	1 485	1 065	1 003	909	1 036	1 124	1 154	11 563
ИТОГО		821	1 263	1 102	1 774	2 806	3 287	2 958	2 946	2 632	2 878	2 715	3 236	28 419

ФИНЭК показатели

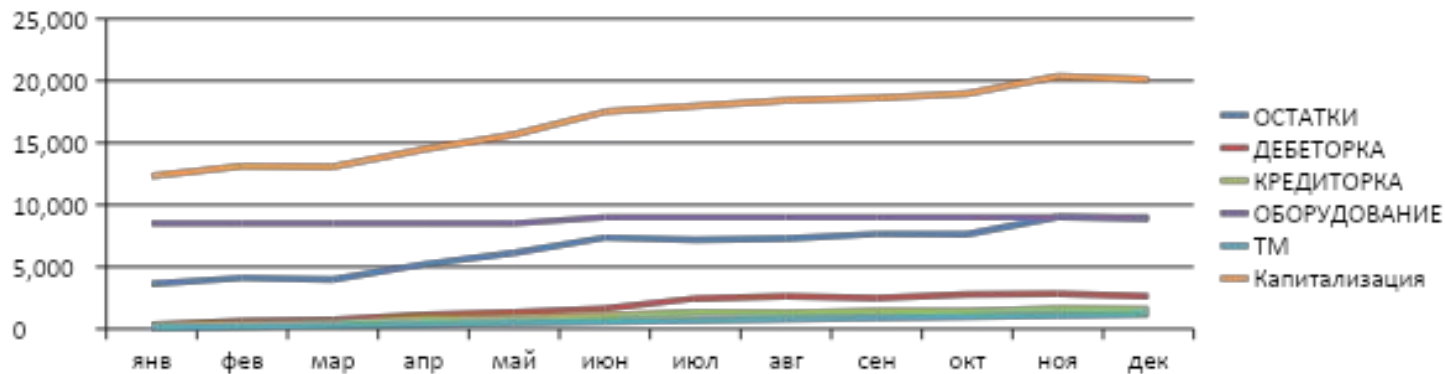
Остатки, в тыс. руб.



в тыс. руб.	январь	февраль	март	апрель	май	июнь	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
остатки ГП	1 059	951	1 095	1 941	1 550	2 904	2 851	3 128	3 399	3 458	3 676	3 874
остатки СИМ	2 556	3 156	2 895	3 256	4 570	4 452	4 322	4 150	4 259	4 158	5 352	5 000
общие остатки	3 616	4 107	3 990	5 197	6 120	7 356	7 173	7 278	7 658	7 616	9 028	8 874

ФИНЭК показатели

Капитализация в тыс. руб.



в тыс. руб.	янв	фев	мар	апр	май	июн	июл	авг	сен	окт	ноя	дек
ОСТАТКИ	3 616	4 107	3 990	5 197	6 120	7 356	7 173	7 278	7 658	7 616	9 028	8 874
ДЕБЕТОРКА	355	655	725	1 150	1 350	1 650	2 450	2 650	2 500	2 780	2 850	2 650
КРЕДИТОРКА	250	325	450	785	810	1 100	1 350	1 300	1 450	1 425	1 625	1 600
ОБОРУДОВАНИЕ	8 500	8 500	8 500	8 500	8 500	9 000	9 000	9 000	9 000	9 000	9 000	9 000
ТМ	100	200	300	400	500	600	700	800	900	1 000	1 100	1 200
Капитализация	12 321	13 137	13 065	14 462	15 660	17 506	17 973	18 428	18 608	18 971	20 353	20 124

GE
OO
NIA

Подготовил Михайлов Ф.В.

**СПАСИБО ЗА
ВНИМАНИЕ**