

Задача с разбором. Расчеты по проекту открытия пункта приема анализов по франшизе.

1) Инвестиционная часть (первичные вложения)

Вид расходов	Стоимость, руб
Франшиза	1 000 000
Ремонт помещений	3 000 000
Оборудование	1 000 000
Компьютерная техника	350 000
Офисная мебель и инвентарь	200 000
Лицензии и разрешения	250 000
Реклама и маркетинг	300 000
Наем и обучение персонала	200 000
Запуск рекламных акций	50 000
Резервный фонд	1 000 000
Итого инвестиции	7350 000

2) Операционные расходы (ежемесячно)

Вид расходов	Сумма, руб
Аренда помещения	50 000
Зарплаты сотрудников	250 000
Электроэнергия и коммуникации	10 000
Интернет	5 000
Услуги связи	5 000
Амортизация оборудования	10 000
Налоги	20 000
Расходные материалы	50 000
Транспортировка образцов	10 000
Текущие ремонты	5 000
Прочие мелкие расходы	10 000
Всего ежемесячных расходов:	425 000

3) Доходы (ежемесячный доход)

Предположим, средняя стоимость сдачи одного анализа составляет около 1 000 рублей. Среднее количество сдаваемых анализов в день – максимум 35 штук.

Средняя выручка в день= $35 \times 1000 = 35\,000$ рублей

Однако нужно учитывать сезонность и возможные колебания клиентского потока, поэтому предположим, что реальный месячный оборот (30 рабочих дней) составит порядка 850 000 – 950 000 рублей.

Допустим, мы принимаем среднюю цифру в 900 000.

Таким образом, наша маржа составит:

$$900\,000 - 425\,000 - 7\,350\,000 = -6875\,000 \text{ рублей чистых убытков}$$

То есть первый месяц будет убыточным. Однако постепенно точка должна выйти на самоокупаемость благодаря росту количества обслуживаемых клиентов и снижению себестоимости каждого анализа за счет увеличения объемов.

4) Рентабельность и сроки окупаемости

Для расчета сроков выхода на точку безубыточности воспользуемся следующей формулой:

$$\text{Срок окупаемости (месяцы)} = \text{Инвестиции} - \text{Ежемесячная чистая прибыль}$$

Однако в первые месяцы предприятие будет нести убыток, и рассчитывать этот показатель надо исходя из ожидаемого периода выхода на прибыль.

Исходя из опыта аналогичных проектов, период выхода на устойчивую положительную прибыль обычно занимает около 12 месяцев. Определим общий срок окупаемости нашего проекта.

4.1 Для этого учтем, что первоначальные инвестиции составили 7 350 000 рублей.

4.2 Определим планируемые ежегодные доходы $900\,000 \cdot 12 = 10\,800\,000$ рублей

4.3 Определим планируемые ежегодные расходы $425\,000 \cdot 12 = 5\,100\,000$ рублей

Годовая чистая прибыль: $10\,800\,000 - 5\,100\,000 = 5\,700\,000$ рублей

Тогда ориентировочный срок полной окупаемости инвестиций:

$$\text{Общий срок окупаемости} = \text{Первоначальные инвестиции} / \text{Годовая чистая прибыль} = 7\,350\,000 / 5\,700\,000 = 1,29 \text{ или } 1 \text{ год и } 4 \text{ месяца.}$$

Это длительный срок, поэтому важно правильно организовать работу предприятия и минимизировать издержки, увеличить поток клиентов и предложить дополнительные виды услуг.

Итоговый вывод:

Открытие лаборатории анализов по франшизе требует значительных первоначальных вложений и терпеливого подхода к развитию бизнеса. Основной риск заключается в высоких стартовых затратах и длительном периоде выхода на окупаемость. Однако грамотное управление персоналом, правильная маркетинговая политика и постоянное улучшение сервиса позволят успешно реализовать проект и обеспечить стабильный доход в долгосрочной перспективе.