Содержание

Введение………………………………………………………………………..2

1. Характеристика товара………………………………………………………3

2. Расчет производственной программы……………………………………4

3. Расчет инвестиций……………………………………………………………5

4. Расчет себестоимости………………………………………………………6

5. Расчет издержек производства…………………………………………….10

6. Расчет финансовых результатов…………………………………………..13

7. Оценка экономической эффективности…………………………………16

Заключениею………………………………………………………………17

Введение

Фирма «Эму» планирует заниматься выпуском одежды для детей в возрасте от 2 до 10 лет. Продукция предприятия обладает устойчивым потребительским спросом, так как является неотъемлемой частью гардероба каждого ребенка. Предприятие планирует выпускать довольно большой ассортимент продукции в широком размерном ряду. Проникнуть на рынок с высокой конкуренцией планируется за счет высокого качества продукции и сниженных цен.

Планируется оснастить производство отечественным оборудованием и закупать сырье у региональных поставщиков. На всех стадиях изготовления будет введен контроль качества.

В настоящее время заключены договора о поставке продукции нашего предприятия с сетью магазинов «Детский мир».

Средняя цена продукции колеблется от 300 до 350 рублей.

Персонал предприятия планируется в численности: руководитель – 1 чел.; швеи - 4 чел.; закройщик – 1 чел.

Для открытия фирмы требуются инвестиции в размере 250000 руб. для закупки оборудования и покрытия затрат первого месяца работы.

1. Характеристика товара

Товар представляет собой одежду для детей в возрасте от двух до десяти-одиннадцати лет, исполненную в нескольких размерах. Используются следующие материалы: шерсть и синтетика для зимних моделей; ситец, хлопковые ткани, хлопок + синтетика - для летних. Цвета: чистые как яркие, так и не очень (чтобы грязь сразу не бросалась в глаза), планируется делать аппликации в виде популярных героев.

Преимущества нашего товара по качеству: состав тканей делает одежду очень практичной в носке, она легко стирается (не расползаясь по швам) и хорошо гладится. Расцветки довольно веселенькие. Обязательно меняется ассортимент по сезонам. Разнообразие моделей и размеров, как для девочек, так и для мальчиков позволяет подобрать именно то, что необходимо данному ребенку. Итак, позиционироваться мы должны, прежде всего, по цене и качеству (потому что в этом наши основные преимущества перед конкурентами). То есть, у нас самые низкие цены, отменное качество (натуральные ткани, практично в носке, легко ухаживать) и очень большой выбор (по размерам, расцветкам и т.д.).

Таблица 1.1 – Виды и объем предоставляемой услуги

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование товара** | **Объем производства в мес. (шт.)** | **Цена за ед. товара (руб.)** |
| Белье | 100 | 70 |
| Футболки, майки | 80 | 100 |
| Штаны, шорты | 80 | 200 |
| Кофты, водолазки | 70 | 270 |
| Куртки, ветровки | 70 | 400 |
| Пуховики | 40 | 800 |

Средняя цена за ед. продукции составит:

Ц = 306,31 руб./шт.

2. Расчет производственной программы

Структура открываемого малого предприятия – линейная: во главе стоит директор, он же выполняет функции бухгалтера. Ему подчиняется закройщик, который обеспечивает работой четырех швей.

На первый этап данная структура себя вполне оправдывает.

При планировании объема выпуска мы будем учитывать следующее:

* потенциальную емкость рынка;
* у нас есть конкуренты, которых мы собираемся вытеснить;
* емкость рынка достаточно постоянна, но наша доля в нем может увеличиваться.

Планируемый годовой объем выпуска продукции вычислим так:

* в цехе работает 4 швеи:
* каждая шьет по 5 единиц продукции в день;
* за год швеи работают 264 рабочих дня.

ВПгод = 4 швеи \* 5 (шт. в день) \* 264 дней = 5280 шт. в год;

ВПмес = 4 швеи \* 5 (шт. в день) \* 22 дня = 440 шт. в месяц в среднем.

3. Расчет инвестиций

Для производства необходимо следующее оборудование: 4 швейные машины по цене 20000 руб. каждая, оверлок по цене 20000 руб. ***Итого***: 100000 руб.

Таблица 3.1 – Смета на приобретение оборудования

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование оборудования** | **Кол-во единиц** | **Отпускная цена** | | **Транспортные расходы** | **Итого ст-ть** | **Сметная ст-ть** |
| **Единицы** | **Общая** |
| Швейная машина | 4 | 20000 | 80000 | 0 | 80000 | 80000 |
| Оверлок | 1 | 20000 | 20000 | 0 | 20000 | 20000 |
| **Итого** |  |  |  |  |  | 100000 |

Транспортировкой сырья и товара занимается директор фирмы на своем автомобиле. Материалы закупаются на оптовых базах большими рулонами, что способствует экономии денежных средств.

Таблица 3.2 –Расчет инвестиций

|  |  |
| --- | --- |
| **Направление инвестиций** | **Сумма (руб.)** |
| Арендная плата | 15000 |
| Подготовка площали | 30000 |
| Приобретение оборудования | 100000 |
| Приобретение материала | 22000 |
| Оборотный капитал | 20000 |
| **Итого инвестиций** | 187000 |

Таблица 3.3 –Источники инвестиций

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование источника инвестиций** | **Сумма (руб.)** |
| Собственный капитал | 250000 |
| **Итого инвестиций** | 250000 |

4. Расчет себестоимости

Себестоимость изделия – это стоимостная оценка используемых в процессе производства услуг природных ресурсов, сырья, материалов, энергии, топлива, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство. В данном разделе приводится расчет себестоимости изделия.

Таблица 4.1 – Баланс рабочего времени

|  |  |
| --- | --- |
| **Статья баланса** | **Показатели, дни** |
| Календарное число дней | 365 |
| Выходные дни, согласно графику сменности | 101 |
| Праздничные дни | 13 |
| Номинальный фонд рабочего времени | 101 |
| Невыходов всего | 24 |
| Полезный фонд рабочего времени | 77 |
| **Коэффициент списочного состава** | **1,31** |

Расходы по оплате труда составляют:

* Директор (он же бухгалтер) – 20 000 руб. / мес.;
* Закройщик – 1 человек – 10 000 руб. / мес.
* Швеи работают по сдельной оплате труда, при которой расценка на одно изделие установлена в размере 40 руб., как мы выяснили швеи работают 22 дня в месяц, т.е. шьют 440 шт. изделий в месяц в среднем.

Таблица 4.2 – Расчет фонда заработной платы рабочих

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Наименование профессий** | **Кол-ный состав** | **Заработная плата по тарифным ставкам** | | | | |
| **Тарифная ставка за ед. изделия** | **Кол-во изделий** | **Кол-во человеко-смен** | **Зарплата по тарифу** | **Зарплата с учетом ЕСН** |
| Швея | 4 | 40 | 440 | 22 | 17600 | 22176 |

Таблица 4.3 – Расчет численности и фонда заработной платы персонала

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование должности** | **Списочный состав** | **Месячный оклад (руб.)** | **Фонд зарабоной платы** |
| Директор (он же бухгалтер) | 1 | 20000 | 20000 |
| Закройщик | 1 | 10000 | 10000 |
| Итого основной заработной платы |  |  | 30000 |
| С учетом ЕСН |  |  | 37800 |
| **Итого** |  |  | 37800 |

Таблица 4.4 – Затраты на материалы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Название материалов** | **Общий месячный расход** | **Цена за ед. или за метр продукции** | **Сумма (руб.)** |
| Ткани |  |  |  |
| Хлопок | 85 | 100 | 8500 |
| Трикотаж | 40 | 150 | 6000 |
| Шерсть | 16 | 250 | 4000 |
| Полиэстр | 8,3 | 120 | 1000 |
| Прочие |  |  | 500 |
| Фурнитура |  |  |  |
| Резинка | 22 | 5 | 110 |
| Молния | 24 | 20 | 480 |
| Пуговицы | 280 | 2 | 560 |
| Нитки | 150 | 5 | 750 |
| Прочее |  |  | 100 |
| **Итого** |  |  | 22000 |

Таблица 4.5 – Расчет суммы амортизационных отчислений

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование основных фондов** | **Сметная стоимость (руб.)** | **Амортизационные отчисления** | |
| **Норма, %** | **Сумма (руб.)** |
| Швейная машина 1 | 20000 | 12% | 2400 |
| Швейная машина 2 | 20000 | 12% | 2400 |
| Швейная машина 3 | 20000 | 12% | 2400 |
| Швейная машина 4 | 20000 | 12% | 2400 |
| Оверлок | 20000 | 12% | 2400 |
| **Итого** |  |  | **12000** |

Таблица 4.6 – Калькуляция себестоимости

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование расходов** | **Затраты на 1 ед. товара** | **Структура, %** |
| Основные материалы и фурнитура | 50 | 18,8 |
| Транспортно – заготовительные услуги (доставка материалов, реализация продукции) – 7% от стоимости материалов | 3,5 | 1,3 |
| Электроэнергия на технологические нужды | 10 | 3,7 |
| Заработная плата швей | 40 | 15 |
| Отчисления на социальные нужды (26% от ЗП) | 10,4 | 3,9 |
| **Цеховая себестоимость** | 113,9 | 42,7 |
| Общезаводские расходы | 152,46 | 57,2 |
| **Производственная себестоимость** | 152,46 | 57,2 |
| **Себестоимость продукции** | 266,36 | 100 |

Итого себестоимость одного изделия в среднем составляет:

Сп = 152,46 + 113,9 = 266,36 руб./шт.

Это мы рассчитали себестоимость на 2009 год. С учетом инфляции в размере 12% в год, себестоимость единицы нашего товара в последующие годы будет:

1) в 2010 г. с учетом увеличения объема выпуска в соответствии с планом в 2 раза:

Сп = (67 080 \* 1,12) / (440 \* 2) + 113,9 \* 1,12 = 75 129,6 / 880 + 127,57 = 212,95 руб.

2) 2011 г.:

Сп = (75 129,6 \* 1,12) / (880 \* 2) + 127,57\*1,12=84 145,15 / 1 760 + 142,88=190,69 руб.

Таблица 4.7 – Расчет общезаводских расходов

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Общезаводские расходы (постоянные), руб | **2009 год** | | | | **Итого** | **2010 год** | | **2011 год** |
| **I**  **квартал** | **II**  **квартал** | **Ш**  **квартал** | **IV**  **квартал** | **В месяц** | **В год** |
| * аренда помещения | 45000 | 45000 | 45000 | 45000 | 180000 | 15000 | 180000 | 180000 |
| * энергия | 840 | 840 | 840 | 840 | 3360 | 280 | 3360 | 3360 |
| * коммунальные расходы | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 12000 | 1000 | 12000 | 12000 |
| * амортизация оборудования | 36000 | 36000 | 36000 | 36000 | 144000 | 12000 | 144000 | 144000 |
| * ЗП управленчес-кого персонала | 90000 | 90000 | 90000 | 90000 | 360000 | 30000 | 360000 | 360000 |
| * отчисления на соц. нужды | 23400 | 23400 | 23400 | 23400 | 93600 | 7800 | 93600 | 93600 |
| * услуги СЭС, пожарной службы | 3000 | 3000 | 3000 | 3000 | 12000 | 1000 | 12000 | 12000 |
| Итого | 201240 | 201240 | 201 240 | 201 240 | 804960 | 67080 | 804960 | 804960 |

5. Расчет издержек производства

Таблица 5.1 – Постоянные производственные издержки

|  |  |
| --- | --- |
| **Статьи затрат** | **Сумма, руб.** |
| Аренда помещения | 15000 |
| Коммунальные услуги (водопровод) | 1000 |
| Амортизация оборудования (швейные машины, оверлок) – 12% от стоимости (0,12 \* 100 000) | 12000 |
| Электроэнергия на освещение (200 кВт \* 1,4 руб.) | 280 |
| Заработная плата управленческого персонала и закройщика | 30000 |
| Отчисления на социальные нужды (26% от ЗП) | 7800 |
| Услуги СЭС, пожарной службы | 1000 |
| **Итого** | 67080 |

Таблица 5.2 – Переменные производственные издержки

|  |  |
| --- | --- |
| **Статьи затрат** | **Сумма, руб.** |
| Стоимость материалов и фурнитуры на 1 изделие (в зависимости от модели и материала высчитана средняя сумма затрат) | 50 |
| Транспортно – заготовительные услуги (доставка материалов, реализация продукции) – 7% от стоимости материалов | 3,5 |
| Электроэнергия на технологические нужды | 10 |
| Заработная плата швей | 40 |
| Отчисления на социальные нужды (26% от ЗП) | 10,4 |
| **Итого** | 113,9 |

Валовые издержки составляют 67080 + 113,9\*440 = 117196

Принимая во внимание потенциальную емкость рынка и наличие у нас конкурентов мы должны увеличивать объем выпускаемой продукции (наряду с интенсификацией усилий по продвижению и распространению нашего товара). Потенциально мы можем увеличивать выпуск минимум в 2 раза каждый год.

Таблица 5.3 – Формирование и распределение прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателей** | **Сумма (руб.)** | | |
| **2009 г.** | **2010 г.** | **2011 г.** |
| Сбыт (шт.) | 5280 | 10560 | 21120 |
| Выручка от реализации (руб.) | 1617316,8 | 2810966,4 | 5436921,6 |
| Прямые переменные издержки | 601392 | 1202784 | 2405568 |
| Маржинальная прибыль | 1015924,8 | 1608182,4 | 3031353,6 |
| Накладные расходы | 804960 | 804960 | 804960 |
| Амортизационные отчисления | 144 000 | 144 000 | 144 000 |
| Балансовая прибыль | 210 936 | 562 214,4 | 1 409 548,8 |
| Налогооблагаемая прибыль | 210 936 | 562 214,4 | 1 409 548,8 |
| Налог на прибыль (24%) | 50624,64 | 134931,46 | 338291,7 |
| **Чистая прибыль** | 160311,36 | 427282,94 | 1071257,1 |

Расчет денежных потоков производится на основе метода «Кэш-Фло». Этот метод используется для определения текущего остатка денежных средств на расчетном счете предприятия. Он формируется за счет притока (доходов от реализации продукции или услуг, амортизационных отчислений и т. д.) и оттока (затрат на производство продукции и услуг, общих издержек предприятия, затрат на инвестиции, налоговых выплат и т.д.) денежных средств.

Сумма «Кэш-Фло» каждого из разделов «Плана денежных потоков» будет составлять остаток ликвидных средств в соответствующий период. Кэш-баланс на конец расчетного периода будет равен сумме Кэш-баланса предыдущего с остатком ликвидных средств текущего периода времени. Первоначальное значение потока реальных денег соответствует началу эксплуатации предприятия.

Таблица 5.4 – Расчет денежных потоков (Кэш-Фло)

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование показателей** | **Сумма (руб.)** |
| Приток |  |
| Выручка от реализации | 134776,4 |
| Амортизационные отчисления | 12000 |
| Отток |  |
| Затраты на материалы | 22000 |
| Валовые издержки | 117196 |
| Затраты на инвестиции | 172000 |
| **Кэш-баланс на конец первого месяца работы** | - 188419,6 |

6. Расчет финансовых результатов

Таблица 6.1 – Расчет выручки от реализации

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование товара** | **Производительность в мес.** | **Цена за ед. товара** | **Общая цена** |
| Белье | 100 | 72,5 | 7250 |
| Футболки, майки | 80 | 95,7 | 7656 |
| Штаны, шорты | 80 | 198,74 | 15899,2 |
| Кофты, водолазки | 70 | 271,76 | 19023,2 |
| Куртки, ветровки | 70 | 397,4 | 27818 |
| Пуховики | 40 | 804,6 | 32184 |
| Итого |  |  | 13476,4 |

В первый год мы полагаем включить в цену прибыль в размере 15%, что составит: 266,36 \* 0,15 = 39,95 руб. на единицу продукции.

В 2010 г. - 25%, что составит: 212,95 \* 0,25 = 53,24 руб. на единицу продукции.

В 2011 г. - 35%, что составит: 190,69 \* 0,35 = 66,74 руб. на единицу продукции.

Валовая прибыль составит:

2009 г.- Пвп = 39,95 руб.\*5 280 шт. = 210 936 рублей;

2010 г.- Пвп = 53,24 руб.\*10 560 шт. = 562 214,4 рублей;

2011 г.- Пвп = 66,74 руб. \* 21 120 шт. = 1 409 548,8 рублей.

С учетом этого, а также условно-постоянных и переменных расходов можно построить график безубыточности (на 2009 г.).

Таблица 6.2 – Данные для построения точки безубыточности

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Величина показателя** |
| Валовая выручка, руб. | 306,31 \* 5 280 = 1 617 316,8 |
| Переменные затраты, руб. | 601 392 |
| Постоянные затраты, руб. | 804 960 |
| Прибыль, руб. | 210 936 |
| Валовые издержки, руб. | 1 406 352 |
| Цена, руб. / шт. | 306,31 |
| Объем реализации, шт. | 5 280 |
| Средние переменные затраты, руб./шт. | 113,9 |

**Точка безубыточности –** это такой объем реализации, при котором полученные доходы обеспечивают возмещение всех затрат и расходов, но не дают возможности получать прибыль, иначе говоря, это нижний предельный объем выпуска продукции, при котором прибыль равна нулю.

Точка безубыточности характеризуется показателями:

1. ***Критический (пороговый) объем реализации (шт.)*** = Постоянные расходы на объем реализации (шт.) / (Цена – средние переменные затраты на единицу продукции) = 804 960 / (306,31 – 113,9) = 4 184 шт.
2. ***Порог рентабельности (руб.)*** = Критический объем реализации (шт.) \* Цена одного изделия = 4 184 \* 306,31 = 1 281 601,04 руб.
3. ***Запас финансовой прочности (руб.)*** = Выручка от реализации (руб.) – Порог рентабельности (руб.) = 1 617 316,8 – 1 281 601,04 = 335 715,76 руб.
4. ***Маржа безопасности (шт.)*** = Объем реализации (шт.) – Критический объем реализации (шт.) = 5 280 – 4 184 = 1 096 шт.

маржа безопасности

порог рентабельности

полные издержки

потери

запас финансовой прочности

критический объем реализации

прибыль

выручка от реализации (руб.)

Выручка от реализации (руб.)

«мертвая»

точка

1 617 316,8

601 392

804 960

1 281 601,04

5 280

4 184

постоянные затраты

валовая маржа

Объем (в шт.)

Рисунок 1 – График безубыточности

переменные затраты

7. Оценка экономической эффективности

Оценка экономической эффективности инвестиций производится методом простой нормы прибыли. Простая норма прибыли (ПНП) рассчитывается как отношение чистой прибыли (ЧП) за год к общему объему инвестиций (ОИ):

ПНП = ЧП / ОИ = 160311,36 / 250000 = 0,64%

Простая норма прибыли показывает, какая часть инвестиционных затрат возмещается в виде прибыли в течение одного интервала планирования, т.е. проект планируется окупить через 2 года.

Таблица 7.1 – Чистый поток денежных средств

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателей** | **Сумма (руб.)** | | |
| **2009 г.** | **2010 г.** | **2011 г.** |
| Приток |  |  |  |
| Выручка от реализации | 1 617 316,8 | 2 810 966,4 | 5 436 921,6 |
| Отток |  |  |  |
| Операционные затраты без амортизации | 1262352 | 1863744 | 3066528 |
| Налоги | 50624,64 | 134931,46 | 338291,7 |
| Итого отток | 1312976,64 | 1998675,46 | 340481,97 |
| **Чистый поток денежных средств** | 304340,16 | 812290,94 | 5096439,63 |

Таблица 7.2 – Основные технико-экономические показатели

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование показателей** | **Значение** |
| Годовой объем производства (шт.) | 5280 |
| Себестоимость (руб.) | 1406380,8 |
| Капитальные вложения (руб.) | 250000 |
| Простая норма прибыли, % | 0,64 |
| Срок окупаемости, лет | менее 2 |

Заключение

Данный проект выгодно реализовывать, т.к. срок окупаемости менее 3-х лет. Данные товары пользуются большой популярностью, т.к. большая часть детской одежды импортируется, цены достаточно высоки и рассчитаны на семьи со средним достатком. Многие детские вещи изготовлены из синтетических тканей несимпатичных расцветок и представлены небольшим размерным рядом и по сезонности эта одежда почти на 70 % состоит из летних вещей.

Компания сможет поставлять свои товары в различные большие и не очень магазины, специализирующиеся на детской одежде со средним или низким уровнем цен, сбывая ее с небольшой в 10%. Таким образом, у компании будет одноуровневый канал распространения товара - через розничную торговлю. В будущем можно будет планировать распространять товар не только в городе Екатеринбурге, но и в близлежащих областях, расширяя канал распространения.