

Введение

В условиях рыночных отношений центр экономической деятельности перемещается к основному звену всей экономики – предприятию. Именно на этом уровне создается, нужная обществу продукция, оказываются необходимые услуги. На предприятии сосредоточены наиболее квалифицированные кадры. Здесь решаются вопросы экономного расходования ресурсов, применение высокопроизводительной техники и технологии. На предприятии добиваются снижения до минимума издержек производства и реализации продукции, разрабатываются бизнес-планы. Все это требует глубоких экономических знаний. В условиях рыночной экономики выживает лишь то предприятие, которое наиболее грамотно и компетентно определит требования рынка, создаст и организует производство продукции, пользующейся спросом, обеспечит высоким доходом высококвалифицированных работников. На предприятиях всех видов основным обобщающим показателем финансовых результатов является планирование. Но не менее важной целью является обеспечение стабильной финансовой устойчивости в его работе. Предприятия могут достигать эти цели только тогда, когда в своей работе будут придерживаться определенных принципов:

- 1) определенный результат при наименьших затратах- принцип минимизации;
- 2) наибольший результат при заданном объеме затрат- принцип максимизации и при этом важно, чтобы все принципы и функции предприятия были направлены на реализацию выработанной стратегии и на достижение поставленной цели в условиях рыночной системы хозяйствования с её четкой конкуренцией важные значения имеют показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия. Для оценки результативности финансовой деятельности также используется система показателей, причем, с одной стороны, дается оценка показателей состояния финансового предприятия, а с другой- успешного их применения. Понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность» относятся к числу важнейших категорий рыночной экономики. Эти понятия тесно связаны между собой. Экономический эффект предполагает какой – либо положительный результат, выраженный в стоимостной оценке. Обычно в качестве положительного результата выступают прибыль или экономия затрат и ресурсов. Это величина абсолютная, зависящая от масштабов производства и экономии затрат. Экономическая эффективность-это соотношение между результатами хозяйственной деятельности и затратами живого и осуществленного труда, ресурсами. Зависит от экономического эффекта, а также от затрат и ресурсов, которые вызвали данный эффект. Это величина относительная, получаемая в результате сопоставления эффекта с затратами и ресурсами.

Обычно анализируются оба показателя, характеризующие успешность экономической деятельности предприятия, так как по отдельности они не могут дать полной и всеобъемлющей оценки деятельности предприятия. Например, на предприятии может быть такая ситуация, когда достигнут значительный экономический эффект, выраженный в полученной прибыли при относительно низкой экономической эффективности и наоборот, производство может характеризоваться высоким уровнем эффективности при небольшой величине экономического эффекта.

Оценку деятельности предприятия и его экономической эффективности невозможно произвести одним каким-либо показателем. Ни одно из них не выполняет роль универсального показателя, по которому однозначно можно судить об успехах или неудаче в бизнесе. Поэтому на практике всегда используют систему показателей, которые связаны между собой и оценивают или показывают различные стороны деятельности предприятия.

Так, если в условиях плановой системы хозяйствования в оценке деятельности предприятия важную роль играли такие показатели, как выполнение плана, объем

товарной продукции, объем валовой продукции, то в условиях рынка на первое место выдвигаются показатели: объем продаж, прибыль, рентабельность и целый ряд оптимизационных показателей. В условиях рынка важное значение имеют показатели качества продукции или оказанных услуг, так как на повышение конкурентоспособности товаров, так и на повышение продажной цены. Последнее увеличивает объем продаж, а следовательно, и рост прибыли.

Для того, чтобы развиваться в условиях острой конкуренции, руководитель должен видеть, чувствовать результаты всех видов деятельности, а это значит, что необходимо формирование системы взаимосвязанных показателей, отражающих степень достижения целей, период и тип организации.

В конкретном итоге функционирование предприятий в условиях рынка предполагает поиск и разработку каждым из них собственного пути развития. Иными словами, чтобы не только удержаться, но и развиваться на рынке, предприятие должно улучшать состояние своей экономики: иметь всегда оптимальное соотношение между затратами и результатами производства; изыскивать новые формы приложения капитала, находить новые, более эффективные способы доведения продукции до покупателя, проводить соответствующую товарную политику.

1. Резюме.

ИП «Восточные Сладости» по производству кондитерских изделий и нового пирожного «Жемчужина Востока» находится по адресу: г. Чита, ул. Кочеткова 55, начавшее новое производство 1 марта 2005 года уже реализовало несколько партий своей продукции и получило прибыль в размере 264000 рублей. Для вступления проекта в силу необходимо взять долгосрочную ссуду в банке в размере 933050 рублей. Данные средства были израсходованы на приобретение новейшего немецкого оборудования, необходимых транспортных средств, строительство цеха, передаточных устройств и так далее. На погашение ссуды будет ежемесячно переводиться 5 % от полученной прибыли. Мы думаем, что появление нашего предприятия выгодно и для населения, ведь это новые рабочие места для трудоустройства и возможность попробовать что-то новое и усовершенствованное. Рентабельность нашего производства составила 37,4%, а окупаемость 3,5 года, что позволяет надеяться на дальнейшее процветание и расширение предприятия.

2. Характеристика продукции.

В современном мире рынок товаров и услуг стремительно развивается, и удивить потребителя чем-либо с каждым днем становится все труднее, но все же появление нового товара привлекает покупателя, а его хорошее качество помогает увеличивать спрос. Исходя из этого мы решили открыть производство нового кондитерского изделия – пирожного «Жемчужина Востока». Данное изделие полюбится каждому, кто его попробует, ведь ассортимент пирожного достаточно разнообразен:

- ☆ шоколадное
- ☆ с корицей
- ☆ с мускатным орехом
- ☆ кокосовое
- ☆ лимонное.

При этом пирожные имеют сферическую форму, как бы подражая настоящим жемчужинам. Но главное качество нашего товара – это незабываемый нежный вкус. Пирожное «Жемчужина Востока» изготавливается только из высших сортов муки, мы используем исключительно натуральные добавки, выпекаем по запатентованному рецепту, и эта продукция соответствует всем стандартам качества.

Мы считаем, что наш товар будет пользоваться успехом на потребительском рынке, т.к. у него доступная цена для такого рода изделия, красочная упаковка, привлекающая внимание, вместимостью 800 гр., а главное – высокое качество, и ведь традиция чаепития пришла к нам именно с востока, а мы предлагаем вам с головой окунуться в этот таинственный, чарующий мир и насладиться нежным вкусом пирожного «Жемчужина Востока».

3. Анализ рынка сбыта.

Изначально, разместив наш товар на рынке, мы не были удивлены небольшим спросом на него. Товар был нов и неизвестен. Но спустя два месяца спрос на пирожное резко увеличился. Мы считаем, что покупатели явно оценили вкусовые качества производимой нами продукции, за счет чего на данный момент мы имеем постоянных покупателей и стабильную прибыль.

Пирожное «Жемчужина Востока» фасуется в коробках, в каждой из которых 10 упаковок. В месяц объем продаж составляем 1000 коробок, или 10000 упаковок. Высокий объем продаж объясняется тем, что поставка нашей продукции не ограничивается только городом, но и распространяется в области.

Так как продукция ИП «Восточные Сладости» известна уже далеко за пределами нашей области, то мы планируем вскоре расширить рынок сбыта нового товара. Сделать это нам позволит уже стабильная прибыль, растущий спрос и хорошая репутация предприятия.

4. Оценка конкурентов.

Исходя из небольшого, проведенного нами, социального опроса, было выяснено, что новый товар востребован среди всех слоев населения и любим независимо от возраста и пола.

Из этого же опроса следует, что покупателей привлекает необычная яркая упаковка, удобная фасовка пирожного, вкусовые качества и умеренная цена. Покупатели так же делятся, что наша продукция их часто выручает:

- ☆ когда ходят в гости
- ☆ проводят вечеринки
- ☆ ездят за город.

Так же мы провели исследования на эластичность спроса на новый товар. Подняв цену на 10% на новый товар, конечно, спрос уменьшился, но не на столько, чтобы это резко уменьшило прибыль. Затем мы понижали цену – спрос увеличивался. Из этого следует, что спрос на пирожное «Жемчужина Востока» - эластичный.

С недавнего времени мы успешно конкурируем с немногочисленными кондитерскими фирмами города, и держим марку в других областях. Мы постоянно заключаем новые договора на поставку продукции с оптовыми фирмами, а так же с организациями общественного питания.

Но одним из самых главных наших преимуществ перед конкурентами является качество производимого товара, наличие новейшего оборудования и высококвалифицированных работников. Никто из конкурирующих с нами, на данный момент, фирм не имеет подобного оборудования, а работая на устаревшей отечественной технике, они не могут поднять ни качество выпускаемой продукции, ни прибыль, ни, соответственно, спрос на нее. При этом конкурирующие фирмы очень высоко поднимают цены на товар из-за вышеперечисленных причин, что позволяет нам находиться на достойном уровне, и укрепляться на рынке.

5. Стратегия маркетинга.

Для многих предприятий привлечение подрядчиков в целях распространения продукции оказывается очень результативным. Мы думаем, что наша фирма не станет исключением. А на данный момент существует множество способов распространения нового товара:

- ☆ оптовые фирмы
- ☆ реклама
- ☆ сети магазинов
- ☆ каталоги
- ☆ заказы по телефону
- ☆ организации общественного питания.

Так как самостоятельное распространение является более затратным способом – необходим дополнительный транспорт, что влияет на ценообразование товара, которое в данном случае складывается из затрат на сырье и материалы, электроэнергию, заработную плату рабочих, ЕСН, затрат на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховых, общезаводских и прочих расходов. Хотя самостоятельное распространение затратное, но эффективно, так как при заключении договоров мы можем немедленно осуществить поставку товара.

Так как реклама в современном мире – первый спутник бизнеса и двигатель торговли, и наша фирма рекламирует новое пирожное «Жемчужина Востока». Реклама ведется с помощью телекомпании «Альтес» на первых каналах общественного телевидения, газетой «Ваша Реклама» и «Эффект», так же установлены рекламные щиты на улицах города. Иногда наша фирма проводит рекламные акции с целью ознакомления покупателей с новой продукцией. Так, на данный момент в одной из сети универсамов проходит акция «Дегустация» нового пирожного.

6. План производства продукции.

Наш новый проект пирожное «Жемчужина Востока», будет производиться в специализированном кондитерском цехе, оснащенном новейшим оборудованием, которое будет привезено из Германии и аналогов в городе не имеет. К цеху будет пристроен склад для хранения готовой продукции, а так же необходимо построить гараж для транспортных средств в соответствии с требованиями и нормами СЗЗ.

Сырье для производства пирожного закупается у оптовых фирм, с которыми мы сотрудничаем уже несколько лет. На поставку конкретного сырья были заключены договора сроком на 1 год.

Так же наш товар проходит строгий обязательный контроль качества и сертификацию, поэтому мы не сомневаемся в качестве продукции и в соблюдении всех норм.

Схема распространения пирожного «Жемчужина Востока» очень обширна, как было описано в пункте №5 «Стратегия маркетинга». Это

- 1) оптовые фирмы:
 - Багира
 - Ирина
 - Привоз
 - Завод полимеров и др.
- 2) магазины:
 - Сеть магазинов «Привоз»
 - Сеть магазинов «Садко»
 - Сеть универсамов «Караван»
- 3) Поставки в районы области и так же работа с оптовыми фирмами из близлежащих областей и крупных городов и т.д.

7. Оценка риска.

ИП «Восточные сладости» учитывая возможные изменения рыночной ситуации, рассмотрела возможные риски, которые могут привести к потере части капитала фирмы, а так же к дополнительным расходам:

1. Снижению общего уровня покупательской способности - вероятность есть, но, к сожалению, мы не можем спрогнозировать на должном уровне подобную ситуацию, т.к. это зависит от многих факторов и событий в стране. Мы, в свою очередь можем лишь снизить свои цены по возможности до минимума.
2. Инфляция – всегда присутствует. В зависимости от её роста будем повышать цены, но не более чем цены конкурентов.
3. Появление на рынке конкурентов с более доступными ценами для потребителей – высокая вероятность. Основной упор будем делать на качество продукции.

8. Расчет общего объема капиталовложений.

1. Смета на строительство предприятия.

Обоснование расценки	Наименование работ	Количество работ, м ³	Сметная стоимость	
			На единицу, руб.	На объем работ, тыс.руб.
1	2	3	4	5
УСН	Строительство цеха	400	300,0	120,0

УСН- укрупненный сметный норматив

$$V_{\text{работ}} = 10 \cdot 9 \cdot 5 = 400$$

2. Стоимость передаточных устройств.

Принимаем 5% от стоимости цеха.

$$C_{\text{передат.}} = 120,0 \cdot 5\% = 6 \text{ тыс.руб.}$$

3. Стоимость сооружений.

Принимаем 15% от стоимости цеха.

$$C_{\text{соор.}} = 120,0 \cdot 15\% = 18 \text{ тыс.руб.}$$

4. Стоимость оборудования и его монтажа.

Смета на приобретение и монтаж оборудования

№ п/п	Наименование оборудования	Единица измерения	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Балансовая стоимость, тыс. руб.	Амортизация	
						На год, %	Сумма, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Тестомешалка	шт.	2	20,0	40,0	8,0	3,20
2.	Электродпечь	шт.	4	20,0	80,0	8,7	6,96

3.	Печь для обжарки	шт.	3	18,0	54,0	9,0	4,90
4.	Упаковочная машина	шт.	2	25,0	50,0	9,5	4,75
5.	Фасовочная машина	шт.	2	20,0	40,0	9,9	3,96
	Итого:				264,0	9,0	23,77
	Монтаж:	%	10		26,4		
	Всего:				290,4	8,2	23,77

Монтаж оборудования- принимаем 10% от балансовой стоимости.

$$\text{Сумма амортизации} = \frac{\text{БС} * \text{На}_{\text{год}}}{100}$$

$$\text{На}_{\text{ср}} = \frac{\text{А}_{\text{год}} * 100\%}{\text{БС}}$$

$$\text{На}_{\text{ср}} = \frac{23,77 * 100\%}{290,4} = 8,2$$

Смета на приобретение и монтаж транспортных средств

№ п/п	Наименование транспортных средств	Единица измерения	Количество	Цена за единицу, тыс. руб.	Балансовая стоимость, тыс. руб.	Амортизация	
						На год, %	Сумма, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Мини-грузовик "MAZDA"	шт.	1	150,0	150,0	9,0	13,5
	Итого:				150,0	9,0	13,5
	Монтаж:	%	10		15,0		
	Всего:				165,0	8,2	13,5

5. Стоимость инструментов и приспособлений.

Принимаем на одного списочного рабочего 1200 руб.
 $C_{\text{инстр.}} = 9 * 1200 = 10,8$ тыс. руб.

6. Стоимость хозяйственного инвентаря.

Принимаем 1250 руб. на одного списочного рабочего.
 $C_{\text{инвент.}} = 9 * 1250 = 11,25$ тыс. руб.

7. Прочие основные фонды.

Принимаем 10% от стоимости основных фондов по семи предыдущим статьям.

$$C_{\text{проч.ОФ}} = \sum_1^7 Q_1 = 62 \text{ тыс. руб.}$$

8. Сводная таблица стоимости основных фондов, их структуры и суммы амортизационных отчислений.

№ п/п	Виды основных фондов	Балансовая стоимость, тыс. руб.	Амортизационные отчисления		Структура, %
			На, %	Сумма, тыс. руб.	
1	2	3	4	5	6
1.	Здание цеха	120,0	3,0	3,6	6,65
2.	Передаточные устройства	6,0	8,0	0,48	0,89
3.	Сооружения	18,0	2,5	0,45	0,83
4.	Оборудование	290,4	8,2	23,80	43,98
5.	Транспортные средства	165,0	8,2	13,53	25,00
6.	Инструменты	10,80	30,0	3,24	5,99
7.	Хоз. инвентарь	11,25	25,0	2,80	5,17
8.	Прочие основные фонды	62,1	10,0	6,21	11,48
	Всего:	683,55	7,9	54,11	100,00

9. Затраты на проектно-изыскательные работы.

Принимаем 5% от основных фондов.

$$C_{\text{проектн.}} = 683,55 * 5\% = 34,18 \text{ тыс. руб.}$$

10. Вспомогательное хозяйство.

Принимаем 30% от девяти статей затрат.

$$C_{\text{вспом.}} = (683,55 + 34,18) * 30\% = 215,32 \text{ тыс. руб.}$$

11. Общий объем капитальных вложений.

KB= 683,55+34,18+215,32= 933,05 тыс. руб.

9. Расчет численности и фонда оплаты труда (ФОТ) рабочих.

1. Баланс рабочего времени одного списочного рабочего в год.

№ п/п	Показатели	Единица измерения	План на 2005 год
1	2	3	4
1.	Календарный фонд времени	дн.	365
2.	Выходные и праздничные дни	дн.	116
3.	Номинальный фонд времени	дн.	249
4.	Невыходы на работу:	%	
	а)отпуска (7% от номинального фонда)	дн.	17
	б)по болезни (2% от номинального фонда)	дн.	5
	в)отпуска всвязи с родами (7% от номинального фонда)	дн.	17
	Г)учебный отпуск (5% от номинального фонда)	дн.	13
	Итого невыходы:	дн.	52
5.	Полезный фонд времени одного рабочего	дн.	197
6.	Полезный фонд времени одного рабочего	часы	1576

2. Расчет прямой заработной платы рабочих повременщиков.

№ п/п	Профессия	Тарифный разряд	Число рабочих, чел.	Тарифная ставка, руб.	Фонд времени одного рабочего, час	Прямая зар. плата, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7

1	Деж. слесарь	4	1	15	1576	23.64
---	-----------------	---	---	----	------	-------

$$ЗП = T_c * \Phi_{\text{врем}}$$

3. Расчет прямой заработной платы рабочих сдельщиков.

№ п/п	Наименование изделия	Количество изделий в год, шт.	Расценка за одно изделие, руб.	Прямая зар. плата, тыс. руб.
1	2	3	4	5
1	Пирожное "Жемчужина Востока"	120000	2.04	244.8

$$ЗП = \text{Расц.} * V_{\text{пр.}}$$

Общая прямая заработная плата сдельщиков и повременщиков = 268,07

4. Премия.

Принимаем 40% от прямой заработной платы.

$$П = 268,07 * 40\% = 107,228 \text{ тыс. руб.}$$

5. Доплата за работу в ночное время.

Принимаем 20% от прямой заработной платы.

$$Д = 268,07 * 20\% = 53,6 \text{ тыс. руб.}$$

6. Прочие доплаты и надбавки.

Принимаем 20% от прямой заработной платы.

$$Д_{\text{проч.}} = 268,07 * 20\% = 53,6 \text{ тыс. руб.}$$

7. Основная заработная плата.

$$\text{ОЗП} = \text{ПЗП} + П + Д + Д_{\text{проч.}}$$

$$\text{ОЗП} = 482,5$$

8. Дополнительная заработная плата.

Принимаем 10% от ПЗП.

$$\text{ДЗП} = 268,07 * 10\% = 26,8$$

9. Общий фонд оплаты труда основных производственных рабочих.

Общ. ФОТ = ОЗП + ДЗП
 Общ. ФОТ = 482.5+26.8=509.3

10. Общий фонд оплаты труда с районным коэффициентом.

Принимаем 40% от прямой заработной платы.
 К.район = 268.07*0.4=107.2
 ФОТ+К. район = 509.3+107.2=616.5

11. Единый социальный налог.

Принимаем ЕСН=26%
 ЕСН=616.5*26%=160.3

12. Среднемесячная заработная плата одного рабочего.

$$\text{ЗП ср. мес.} = \frac{\text{ОбщФОТ}}{\text{Чел} \cdot 12}$$

$$\text{ЗП ср. мес.} = \frac{616.5}{9 \cdot 12} = 5.7$$

13. Расчет численности и фонда оплаты труда цехового персонала.

Инженерно-технические работники- 10% от списочной численности.
 ИТР = 9*10%=1 чел.

Младший обслуживающий персонал- 5% от списочной численности.
 МОП=9*5%=1 чел.

Расчет численности фонда оплаты труда цехового персонала.

№ п/п	Должность	Количество человек	Оклад за месяц т.р.	Премия руб.	ОЗП т.р.
1	2	3	4	5	6
1	Мастер-технолог	1	4.2	1680	70.56
ИТОГО:		1			70.56
1	МОП	1	1.5	600	25.2
ВСЕГО:		2	5.7	2280	95.76

14. Дополнительная заработная плата.

Принимаем 20% от прямой заработной платы
 ДЗП=95.76*0.2=19.15

15. Общий фонд оплаты труда цехового персонала.

$$\text{ФОТ} = 95.76 + 19.15 = 114.91$$

Общий ФОТ с районным коэффициентом

$$\text{Общ. ФОТ} = 114.91 * 1.4 = 160.87$$

Единый социальный налог

$$\text{ЕСН} = 0.26 * 160.87 = 41.83$$

16. Сводная ведомость по труду и заработной плате.

№ п/п	Наименование показателей	Единица измерения	Планируемые показатели
1	2	3	4
1.	Выпуск продукции:		
	а) в натуральных показателях	коробок	120000
	б) в стоимостном выражении	тыс. руб.	19200
2.	Численность работающих всего	чел.	11
	в том числе:		
	а) рабочих	чел.	9
	б) цеховой персонал (ИТР)	чел.	1
	в) МОП	чел.	1
3.	Общий фонд оплаты труда всего	тыс. руб.	776.37
	в том числе:		
	а) рабочих	тыс. руб.	615.50
	б) цеховой персонал (ИТР+МОП)	тыс. руб.	160.87
4.	Среднемесячная заработная плата:		
	а) рабочих	тыс. руб.	5.71
	б) работающих	тыс. руб.	5.88
5.	Выработка в натуральном выражении:		
	а) на одного рабочего	шт.	13333.3
	б) на одного работающего	шт.	10909.1
6.	Выработка в стоимостном выражении:		
	а) на одного рабочего	тыс.р./чел.	2133.3
	б) на одного работающего	тыс.р./чел.	1745.45

10. Расчет себестоимости продукции.

1. Расчет заготовительной стоимости сырья и материалов.

№ п/п	Материалы	Ед. изм.	Оптовая цена. руб.	Наценка 2%	Ж/Д тариф %	Авто тариф 5%	Цена приобретения	Наценка заготов. складск. 2%	Стоимость заготовок руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.	Мука	кг.	10	0.2	-	0.5	10.7	0.21	10.91
2.	Сахар	кг.	18	0.36	-	0.9	19.26	0.39	19.65
3.	Маргарин	кг.	20	0.4	-	1	21.4	0.43	21.83
4.	Яйцо	шт.	2.7	0.054	-	0.135	2.9	0.058	3.0
5.	Добавка	кг.	40	0.8	-	2	42.8	0.86	43.66
6.	Молоко	л.	20	0.4	-	1	21.4	0.43	21.83

2. Расчет заготовительной стоимости.

№ п/п	Материалы	Единица измерения	На единицу продажи	Норма расхода в год	Заготавливаемая стоимость	Стоимость	
						На единицу	На год
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Мука	кг.	0.05	6000	10.91	0.55	65.46
2.	Сахар	кг.	0.01	1200	19.65	0.2	23.58
3.	Маргарин	кг.	0.008	960	21.83	0.17	21.0
4.	Яйцо	шт.	0.2	24000	3	0.6	72.0
5.	Добавка	кг.	0.01	1200	43.66	0.45	52.4
6.	Молоко	л.	0.01	1200	21.83	0.22	26.2

	ВСЕГО:					2.99	260.64

3. Расчет стоимости электроэнергии на технологические нужды.

а) Потребление силовой электроэнергии:

$$P_{эл.эн} = M * \Phi_{пол.} * K_c$$

M- Установленная мощность оборудования, кВт * час

Φ пол.- время работы, (час)

K_c – коэффициент спроса

$$P_{эл.эн.} = 60 \text{ кВт} * 3152 * 0.6 = 113472 \text{ кВт} * \text{час}$$

б) Стоимость электроэнергии

$$C_{эл. эн} = 1.88 * 113472 = 213327.4 \text{ руб.}$$

4. Общий фонд заработной платы рабочих.

$$\Phi_{ОТ} = 616.5 \text{ т.р}$$

5. Единый социальный налог.

$$ЕСН = 160.3 \text{ т.р}$$

6. Смета на содержание и эксплуатацию оборудования.

№ п/п	Статьи затрат	Сумма, тыс.руб
1	2	3
1	Содержание оборудования и транспортных средств (10% от балансовой стоимости)	45,54
2	Амортизация оборудования и транспортных средств	37,32
3	Текущий ремонт оборудования и транспортных средств (12% от первоначальной стоимости)	54,65
4	Возмещение износа малоценных и быстро изнашивающихся предметов (500 р. на 1 списочного рабочего)	4,5
ИТОГО:		142,01
5	Неучтенные расходы (8% от учтенных расходов)	11,36
ВСЕГО:		153,37

7. Цеховые расходы.

№ п/п	Статьи затрат	Сумма, тыс.руб.
1	2	3
1	Содержание цехового персонала (заработная плата + ЕСН)	202.7
2	Содержание здания цеха и сооружения(1.5% от БС)	2.07
3	Амортизация здания цеха и сооружений	4.05
4	Текущий ремонт здания цеха и сооружений (30% от амортизации)	1.22
5	Расходы по охране труда и технике безопасности (5% от ОЗП рабочих с районным коэффициентом.)	30.8
6	Расходы на испытания, исследования, опыты (300 руб. на одного работающего)	3.3
Итого:		244.14
7	Неучтенные расходы (10% от учтенных)	24.41
Всего:		268.55

8. Плановая калькуляция себестоимости и ее структура.

№ п/п	Статьи расходов	Сумма затрат		Структура, %
		На единицу (руб.)	На год (тыс.руб.)	
1	2	3	4	5
1	Основные сырье и материалы	2.99	260,64	11,25
2	Вспомогательное сырье и материалы	-	-	-
3	Пар на технологические нужды	-	-	-
4	Электрическая энергия на технологические нужды	1,78	213,33	9,21

5	Заработная плата производственных рабочих	5,14	616,5	26,62
6	ЕСН	1,3	160,3	6,92
7	Содержание и эксплуатация оборудования	1,28	153,37	6,62
8	Цеховые расходы	2,24	268,55	11,60
9	Прочие затраты (50 %)	2,27	308,25	13,31
Цеховая себестоимость		17,0	1980,94	
10	Общезаводские расходы	2,41	289,5	12,50
Производственная себестоимость		19,41	2270,44	
11	Внепроизводственные расходы (2%)	0,38	45,4	1,96
Полная себестоимость		19,8	2315,84	100,00

9. Расчет норматива оборотных средств.

№ п/п	Нормируемые оборотные средства	Годовой расход, руб.	Однодневный расход, руб.	Норма запаса, дн.	Норматив
1	2	3	4	5	6
1	Сырье и материалы	260640	724,0	10	
2	Пар	-	-	-	
3	Запасные части для текущего ремонта	33522	93,1	50	
4	Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы	6750	18,75	1	
5	Незавершенное производство	2315840	6432,9	1	
6	Готовая продукция	2315840	6432,9	0,5	
Всего:		4932592	13701,65		

Запасные части – 60% от затрат на текущий ремонт оборудования и цеха.

Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы – 150% от возмещения износа МБП.

Незавершенное производство и готовая продукция – полная себестоимость.

10. Технико-экономические показатели.

Прибыль.

$$П = (Ц - S) * P_{\text{год}}$$

$$П = (22,0 - 19,8) * 120000 = 264,0 \text{ тыс. руб.}$$

Срок окупаемости.

$$T_{\text{ок}} = \frac{KB}{P_{\text{год}}}$$

$$T_{\text{ок}} = \frac{90000}{264} = 340 \text{ дней}$$

Коэффициент эффективности KB

$$\varepsilon = \frac{П_{\text{год}}}{KB}$$

$$\varepsilon = \frac{264000}{90000} = 2,93$$

Рентабельность производственных фондов

$$R = \frac{П}{ОФБС}$$

$$R = \frac{264000}{90000} = 2,93$$

Фондоотдача

$$Ф_{\text{от}} = \frac{P_{\text{год}}}{ОФ} \quad P_{\text{год}} (\text{руб.}) = P_{\text{год}} * Ц$$

$$Ф_{\text{от}} = \frac{264000}{68000} = 3,88$$

Фондоёмкость

$$Ф_{\text{е}} = \frac{ОФ}{P_{\text{год}}}$$

$$Ф_{\text{е}} = \frac{68000}{264000} = 0,257$$

Фондовооруженность

$$Фв = \frac{ОФ}{ЧС}$$

$$\frac{657}{9} = 73,0$$

Техническая вооруженность.

$$Т_v = \frac{ОФ_{актив}}{ЧС}$$

$$Т_v = \frac{455,4}{9} = 50,6$$

Удельные капитальные вложения.

$$К_{вуд} = \frac{КВ}{P_{год}}$$

$$К_{вуд} = \frac{9385}{2640} = 3,55$$

Материалоемкость

$$M_e = \frac{M_z}{S} \times 100\%$$

$$M_e = \frac{269}{2315} \times 100\% = 11,62\%$$

11. Заключение.

Выполнив данную курсовую работу, мы закрепили, систематизировали и обобщили полученные знания по предмету «Микроэкономика». Так же развили навыки самостоятельной работы в области экономических расчетов и обоснований.

В соответствии с заданием курсовой работы были рассчитаны основные экономические показатели развития предприятия, пути его дальнейшего развития, были рассчитаны технико-экономические показатели. Это позволило наглядно убедиться во влиянии многих факторов на производство и устойчивость предприятия на рынке сбыта.

Бизнес-план взят с: <https://business-plan.iiba.ru>