МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Департамент научно-технологической политики и образования

Федеральное государственное образовательное учреждение

высшего профессионального образования

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПО ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВУ

Кафедра экономической теории и менеджмента

Факультет землеустройства

**БИЗНЕС-ПЛАН**

открытия интернет - магазина цветов «Многоцвет»

М

М

М

ММосква 2010

**Содержание.**

Описание предприятия 3

Состояние отрасли и перспективы её развития. 5

Существо предлагаемого проекта. 6

Организационно-правовая форма предприятия. 8

Структура управления и персонал предприятия. 9

Анализ потенциальных конкурентов и потребителей. 10

Описание производственной деятельности и сведения о партнерах. 11

Финансовый раздел 16

Эффективность бизнес-плана 17

Приложение 20

**Описание предприятия.**

*Наименование предприятия*: общество с ограниченной ответственностью интернет – магазин цветов «Многоцвет»

*Адрес:* г. Одинцово, ул. Говорова, д. 28.

*Сфера деятельности:* создание интернет-магазина, который будет заниматься составлением подарочных букетов, цветочных корзин и композиций, свадебных букетов.

*Разработчики бизнес-плана:* Кочегарова Наталья, Антропова Дарья

*Срок начала деятельности предприятия*: 1 марта 2011 года.

Планируется создание интернет-магазина цветов ООО «Многоцвет». Продукция отличается от других салонов, тем что в нашем интернет-магазине можно заказать цветы и доставку их по любому указанному адресу. По сравнению с другими мы предлагаем наряду с дорогостоящими букетами и эксклюзивными цветами более дешевые варианты, чтобы каждый клиент ушел от нас удовлетворенным покупкой.

Начало работы планируется с 01.03.2011 г. Однако прежде, чем приступить к работе, необходимо пройти множество этапов.

*1. Общее собрание.* Проводится общее собрание учредителей и составляется по его итогам Протокол, в котором отражаются данные о делегировании прав по регистрации, утверждении Устава, назначаемом директоре, об утверждении денежной оценки имущества или прав, используемых учредителями для оплаты своих долей в Уставном капитале. Учредители выбирают юридический адрес будущей организации.

*2. Договор об учреждении.* Учредители подписывают Договор об учреждении ООО, нормы которого определяют порядок действий участников при учреждении Общества, размер Уставного капитала, доли каждого, сроки внесения платы за долю каждого учредителя, порядок оплаты учредителями своих долей.

*3.Оформление Заявления в ФНС.* Для регистрации ООО используется Заявление по форме № Р 11001. При этом в качестве Заявителя свою подпись ставит один из учредителей ООО в присутствии нотариуса, которым удостоверяется по предъявлению учредителем паспорта и Протокола собрания о делегировании ему полномочий по регистрации ООО. Стоимость удостоверения подписи на Заявлении у нотариуса – 200 рублей.

*4. Оплата государственной пошлины.* Заявитель в любом отделении банка оплачивает государственную пошлину за регистрацию юридического лица по реквизитам, полученным в территориальном отделении ФНС. Сумма пошлины – 4000 рублей. Целесообразно одновременно внести плату за получение копии (дубликата) учредительного документа (Устава) – 200 рублей.

*5. Регистрация ООО в Налоговом Органе*

1. *Подача документов.*

В территориальную налоговую службу по месту нахождения ООО предоставляются Устав (два подлинных экземпляра), протокол общего собрания учредителей, Заявление о выдаче копии Устава, Заявление о регистрации, квитанция оплаты государственной пошлины и за выдачу копии Устава, Договор об учреждении ООО. Дополнительно представляется Заявление о переходе на УСН.

1. *Получение правоустанавливающих документов.*

По истечении пяти рабочих дней Заявитель получает свидетельство о государственной регистрации юридического лица (ОГРН), Устав с отметкой ФНС о регистрации, свидетельство о постановке на налоговый учет, выписку из ЕГРЮЛ.

*6. Информационное письмо о кодах ОКВЭД.* В территориальном подразделении Федеральной службы государственной статистики (Росстате) по предъявлению правоустанавливающей документации ООО представитель Общества получает Информационное письмо с присвоенными Обществу кодами ОКВЭД.

*7. Фонды страхования. В* территориальном отделении Пенсионного фонда РФ (ПФ РФ), Федерального Фонде обязательного медицинского страхования (ФФОМС) и Фонде социального страхования (ФСС) получают Уведомление о постановке ООО на учет.

*8. Изготовление печати ООО.*

*9. Расчетный счет.*

Общество направляет Уведомление об открытии счета в ФНС РФ, ПФ РФ, ФСС и ФФОМС в срок, не позднее семи дней со дня открытия счета

*Цели и задачи предприятия:*

ООО «Многоцвет» будет заниматься составлением подарочных букетов, цветочных корзин и композиций, свадебных букетов. Учредителями являются Кочегарова Н.А., занимающая должность генерального директора, и Антропова Д.А., занимающая должность бухгалтера.

Привлечение заёмных средств не планируется, так как владельцы компании обладают достаточными денежными средствами для открытия своего дела.

Уставный капитал предприятия составляет 1 000 000 рублей (собственные средства).

*Точка безубыточности проекта равна* – 277885,6 рублей.

*Уровень рентабельности* – 101,3 %.

*Доход от проекта* – 12465,54 руб.

**Состояние отрасли и перспективы её развития.**

Объем цветочного рынка в России в 2007 году составил, по разным оценкам, от $ 2,5 до 2,8 млрд. Последние несколько лет рынок стабильно рос на 25-30% и в 2008 году объем рынка составил около млрд. Тем не менее, по итогам 2008 года объем рынка цветов вырос по сравнению с 2007 годом, поскольку основной годовой объем продаж (зимне-весенние праздники, а также летние свадьбы) пришелся на докризисный период. Более точные оценки влияния кризиса можно будет увидеть по результатам продаж череды зимне-весенних праздников.   
Отечественные цветы составляют лишь 10% российского рынка. Несмотря на ежегодный рост объема рынка, доля импорта, составляющая 90%, не меняется, что означат одновременный рост как импортной, так и отечественной цветочной продукции.  
Основным поставщиков цветов продолжает оставаться Голландия, причем объемы импорта растут. В 2007 году Россия официально импортировала голландских цветов на 152 млн., а за 11 месяцев 2008 года - на 165,6 млн. Тем не менее, доля Голландии на российском рынке цветов стала постепенно сокращаться, поскольку Дания, Италия и другие европейские государства все чаще соглашаются работать с Россией напрямую.  
Доля срезанных цветов в общем объеме российского импорта из Голландии составляет 76%, оставшиеся 24% приходятся на горшочные растения и посадочные материалы.  
Участники рынка утверждают, что рентабельность цветочного бизнеса не превышает 10%, тем не менее одной из главных тенденций последних лет является резкое увеличение непрофильных инвестиций в строительство теплиц, выращивание и продажу цветов, а также создание сетевых магазинов розницы.   
Рынок цветов крайне подвержен сезонности продаж - непропорционально большая часть заработка приходится на праздничные дни.   
Недостаточное развитие отечественного производства цветочной продукции связано с такими проблемами как жесткая зависимость от бесперебойной поставки электроэнергии, сложности в выходе производителей на розничный рынок.   
Основными недостатками цветов российского производства являются нестандартизованность продукции, несоответствие цены качеству и необязательность в поставках.  
В розничной торговле цветами все еще преобладает формат ларьков и киосков - 70%. Однако в последнее время на рынке стали появляться брендированные розничные сети, ярким представителем которых является компания "Ирис". Также развивается сегмент Интернет-торговли цветами, а вот оптовый сегмент уже насыщен и появление новых игроков здесь не ожидается.

**Существо предлагаемого проекта.**

ООО «Многоцвет» представляет собой интернет-магазин цветов. Магазин предоставляет широчайший ассортимент продукции, которая ежедневно обновляется. Также ООО «Многоцвет» выполняет букеты на заказ для различных праздников:корпоративных вечеринок, свадеб и других празднеств.

*Обоснование выбора деятельности:*

Цветочный рынок - уникальный сегмент экономики. Во многом потому, что для каждого этапа этого бизнеса - выращивание, транспортировка, продажа - характерно неотъемлемое свойство - рискованность. Этот товар требует бережного обращения и хранения в соответствующих микроклиматических условиях.

Срезанные цветы лучше держать при температуре +8-+10С. Чтобы дольше сохранить товар, магазины сооружают камеру в одном из подсобных помещений. Существуют также специальные охлаждаемые цветочные витрины для торгового зала.

Основная специализация ООО «Многоцвет» изготовление изысканных, стильных и недорогих букетов на любой вкус. В ООО «Многоцвет» работают профессиональные флористы, получившие специальное флористическое образование и имеющие многолетний опыт работы. Также ООО «Многоцвет» предлагает: свадебную флористику любой сложности, стильные композиции из живых цветов и сухоцветов разного ценового диапазона, корзины любого размера с живыми цветами, разнообразные настольные композиции. С продажей цветочной продукции ООО «Многоцвет» предлагает полный спектр услуг, включая: великолепную современную упаковку, упаковку для перемещения цветов при отрицательной температуре, специальные добавки в воду для ваз увеличивающие время хранения цветов в домашних условиях и т.д.

***Стартовые условия***

Необходимо создать сайт (интернет-магазин), вывести его по региональным ключевикам (цветы Москвы и пр.) в Яндексе и Гугле.

В Интернет-магазине будут продаваться только букеты, партиями по 3-5 цветов невыгодно торговать в Интернете. Представлены несколько ценовых категорий, и в каждой букеты из различных цветов. Клиент выбирает сначала приемлемую для себя цену, а потом конкретные цветы или их сочетание в букете. Можно заказать через корзину и форму заказа, можно позвонить по телефону и указать код букета.

***Способ оплаты***: возможна как предоплата (в кассу салона), так и оплата по факту доставки.

Цветы хранятся на складе, составление букетов происходит в салоне по мере необходимости. К нужному часу заезжает курьер, забирает готовые букеты и развозит по адресам.

### *Прием заказов*

Чаще заранее звонят корпоративные клиенты, планируют все. Они же почти всегда оплачивают заранее – понимают, что только так можно что-то гарантировать.

Для учета заказов возможно использовать софт по типу CRM: контакты и заказ, время. Программа по сути – база данных (в том же Экселе или Аксессе), которая умеет выдавать отчет для менеджеров (адреса доставки по времени в виде таблицы), а также распечатывать карточку доставки с реквизитами клиента. Также для курьеров распечатывались карты.

*Местоположение предприятия и его обоснование.*

ООО «Многоцвет» располагается в г.Одинцово, ул. Говорова, д.28. Выбор данного города связан с тем, что там относительно невысокие цены на аренду помещения под офиса интернет-магазина.В тоже время месторасположение офиса находится в непосредственной близости от Москвы, т.к.большая часть потенциальных клиентов живет и работает в столице, поэтому затраты на доставку будет не так высоки.

**Организационно-правовая форма предприятия.**

Организационно-правовая форма нашего предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Учредителями являются Кочегарова Н. А., состоящая на должности генерального директора, и Антропова Д. А., исполняющая обязанности бухгалтера предприятия.

Размер уставного капитала: 1000000 рублей. Вклад имеет форму денежных средств.

На выбор подобной организационно-правовой формы нас сподвиг ряд преимуществ:

* участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества;
* возможность вести предпринимательскую деятельность не от собственного лица, а опосредованно, через созданное юридическое лицо;
* ограниченный размер предпринимательского риска;
* возможность расширения бизнеса, привлечения инвестиций;
* возможность участия ООО в других хозяйственных обществах, создания дочерних обществ, создания некоммерческих организаций;
* возможность сформировать структуры управления, соответствующие размерам и специфике деятельности фирмы;
* наибольшая информационная «закрытость» — не требуется публиковать какие-либо документы, относящиеся к деятельности ООО.

**Структура управления и персонал предприятия.**

В ООО «Многоцвет» работают 10 человек.

1 бухгалтер

1 менеджера

2 флориста (посменно)

4 курьера (посменно) – 2 через 2

2 охранника (посменно) – 2 через 2

1 уборщица

Режим работы интернет - магазина: 9.00-21.00 часов.

*Структура управления:*

|  |
| --- |
| Генеральный директор |

Менеджер Бухгалтер

Курьер Уборщица Флорист

**Таблица 1.**

**Расчет фонда заработной платы.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Штатная единица** | **Оклад, руб./мес.** | **Количество сотрудников, чел.** | **Сумма, руб.** |
| Менеджер | 20000 | 2 | 40000 |
| Бухгалтер | 30000 | 1 | 30000 |
| Флорист | 20000 (2/2) | 2 | 40000 |
| Курьер | 7000 (2/2) | 4 | 28000 |
| Уборщица | 10000 | 1 | 10000 |
| **ИТОГО** | **-** | **-** | **148000** |

Страховые взносы в размере 34 % (50320 руб.)

Т.о. фонд оплаты труда составит 198320 руб.

**Анализ потенциальных конкурентов и потребителей.**

*Потенциальные потребители:*

Средний возраст населения, которые активно пользуются интернетом и также наиболее активно приобретают цветы, колеблется от 20-40 лет среди мужчин, а среди женщин от 30 до 50.Мужчины покупают цветы чаще женщин, что обусловлено любовью женщин к цветам в основном в качестве подарков от мужчин.

*Анализ конкурентов.*

На рынке города Москва имеется достаточное количество салонов, предоставляющих цветы, при этом следует отметить что, в основном фирмы и учреждения предоставляют дорогие цветы либо маленький выбор цветов, что говорит о конкурентоспособности нашей фирмы.

Цветочные салоны конкурируют с ларьками и павильонами по продаже цветов за счет предоставления услуг профессиональных флористов. Цена «дизайнерского» букета – от 350 до 15 тыс. рублей, наибольшим спросом пользуются букеты от 400 до 700 руб. В интернет-магазине «Многоцвет» будет сделан упор на составление букетов для различных праздников: корпоративных вечеринок, свадеб и других празднеств. Так же интернет-магазин удобен тем, что человек может послать букет в любое время, практически не отрываясь от своих дел, сделав заказ через интернет.

Магазины–конкуренты представлены ниже, а также преимущества и недостатки ООО «Многоцвет» перед конкурентами (таблица 2).

*Оценка и анализ сильных и слабых сторон ООО «Многоцвет» и конкурентов*

*Таблица 2*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Критерий* | *Сеть салон цветов «Ирис»* | *«Камелия»* | *Интерне-магазин «Многоцвет»* |
| *Качество продукции* | *Высокое* | *Высокое* | *Высокое* |
| *Уровень цен* | *Выше среднего* | *Выше среднего* | *Выше среднего* |
| *Ассортимент продукции* | *Очень широкий* | *Средний* | *Очень широкий* |
| *Репутация, известность среди покупателей* | *Высокая* | *Средняя* | *Средняя* |

**Описание производственной деятельности и сведения о партнерах.**

ООО «Многоцвет» осуществляет розничную торговлю цветами. ООО «Многоцвет» сотрудничает с компанией «ЦВЕТОПТОРГ», которая поставляет все виды сырья, необходимого для создания цветочных композиций. Т. о. на закупку сырья, необходимого для производства цветочных композиций, и сопутствующих товаров ООО «Многоцвет» тратит 48375 руб. ежемесячно.

**Состав закупаемых материалов Таблица 3**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование | Цена закупочная | Количество | | Сумма всего,руб. |
| 1 | Альстремерия | 55 | 50 | | 2750 |
| 2 | Центедексия | 40 | 50 | | 2000 |
| 3 | Тюльпан | 57 | 50 | | 2850 |
| 4 | Гербера | 45 | 50 | | 2250 |
| 5 | Гвоздика | 45 | 50 | | 2250 |
| 6 | Альстремерия | 62 | 50 | | 3100 |
| 7 | Азалия | 54 | 50 | | 2700 |
| 8 | Традесканция | 75 | 50 | | 3750 |
| 9 | Фиалка | 47 | 50 | | 2350 |
| 10 | Гортензия | 61 | 50 | | 3050 |
| 11 | Гиацинты | 84 | 30 | | 2520 |
| 12 | Хризантема | 77 | 30 | | 2310 |
| 13 | Коала | 138 | 15 | | 2070 |
| 14 | Роза | 45 | 80 | | 3600 |
| 15 | Вриезия | 70 | 50 | | 3500 |
| 16 | Украшающая зелень |  |  | | 2625 |
| 18 | Оберточная бумага | 31 | 100 | | 3100 |
| 19 | Ленточки и аксессуары |  |  | | 1600 |
|  | **Итого** |  | |  | **48375** |

Аренда помещения за год – 480000 руб. (75 кв. м.(40000/мес.) \*12 мес.)

ООО «Многоцвет» закупило оборудование и специализированный инвентарь, а также выполнило капитальный ремонт в арендуемом помещении. Общая сумма расходов составила 543536 руб.

Таблица 4

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Количество | Цена за ед.,руб. | Всего, руб. |
| Компьютер | 1 | 25000 | 25000 |
| Ноутбук | 2 | 23500 | 47000 |
| Принтер | 2 | 3200 | 6400 |
| Сканер | 1 | 2500 | 2500 |
| Телефон | 2 | 1500 | 3000 |
| Факс | 1 | 3000 | 3000 |
| Модем | 1 | 600 | 600 |
| Стол | 4 | 6500 | 26000 |
| Кресло офисное | 4 | 3200 | 12800 |
| Кассовый аппарат | 1 | 5000 | 5000 |
| Холодильник | 2 | 75000 | 150000 |
| Стеллажи | 5 | 4500 | 22500 |
| Зеркало | 3 | 2000 | 6000 |
| Круглый стол | 1 | 8000 | 8000 |
| Стул | 8 | 300 | 2400 |
| Кресло | 2 | 3500 | 7000 |
| Полка | 5 | 1500 | 7500 |
| Картины | 7 | 400 | 2800 |
| **Итого** |  |  | **337500** |

Таблица 5

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование работ | Стоимость услуг | Стоимость материалов | Общая стоимость |
| 1. Смена полов: |  |  |  |
| 1.1. ламинат для офисных помещений | 23000 | 35000 | 58000 |
| 1.1. плинтуса | 2300 | 6000 | 8300 |
| 2. Замена окон: |  |  |  |
| стеклопакет | 15000 | 38400 | 53400 |
| 3.Оформление стен: |  |  |  |
| 3.1. виниловые обои | 3070 | 15500 | 18570 |
| 3.2. краска | 3891 | 29000 | 32891 |
| 3.3. розетки | 300 | 250 | 550 |
| 4. Оформление потолка: |  |  |  |
| 4.1.краска | 3400 | 22236 | 25636 |
| 4.2.светильники | 689 | 8000 | 8689 |
| **Всего** |  |  | **206036** |

ООО «Многоцвет» при начислении амортизации использует линейный способ. При линейном методе сумма амортизации в отношении объекта амортизируемого имущества определяется исходя из первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования данного объекта.

В таблице 6 отражен расчет амортизации. **Таблица 6.**

**Расчет амортизации**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название** | **Цена за ед., руб.** | **Срок службы, лет** | **Амортизация, руб.** | **Количество единиц, шт.** | **Сумма амортизации, руб.** |
| Компьютер | 25000 | 10 | 2500 | 1 | 2500 |
| Ноутбук | 23500 | 7 | 3337 | 2 | 6674 |
| Холодильник | 75000 | 10 | 7500 | 2 | 15000 |
| **Итого:** |  |  |  |  | **24174** |

Для просвещения потребителей о появлении и функционировании кафе-кондитерской ООО «Многоцвет» необходимо провести рекламную акцию.

**Таблица 7.**

**Реклама**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид рекламы** | **Кол-во** | **Стоимость, руб.** | **Сумма, руб.** |
| Раздаточные материалы (листовки) | 40000 | 0,25 | 10000 |
| Баннер | 9000 | 3 | 27000 |
| **Итого:** |  |  | **37000** |

**Таблица 8.**

**Постоянные и переменные затраты**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Стоимость, руб./мес.** |
| **Постоянные затраты (FC):** | |
| Заработная плата | 148000 |
| Амортизация | 24174 |
| Арендная плата | 40000 |  |
| Сырье | 48375 |
| Коммунальные платежи | 9000 |
| **Итого фиксированных затрат** | 269549 |
| **Переменные затраты (VC):** | |
| Обслуживание и ремонт оборудования | 1500 |
| Реклама | 37000 |
| **Итого переменных затрат** | 38500 |
| **ВСЕГО затрат:** | **308049** |

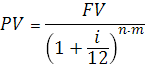
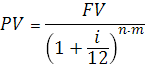
**Финансовый раздел.**

В финансовом разделе необходимо рассмотреть модель денежных потоков (таблица 7) и ведомость чистого дохода (таблица 8).

Расчеты в данных таблицах производились с целью систематизировать все данные о движении денежных средств: данные по выручке, затратам, прибыли и.т.д. Были произведены некоторые расчеты с целью выявления сумм текущих стоимостей денежных потоков. Для этого были использованы следующие формулы:

*Для 1-го года:*

, где



PV – текущая стоимость

FV – будущая стоимость

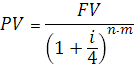
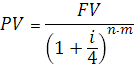
i – ставка дисконта

n – номер года

m – номер месяца

*Для 2-го года:*

, где



m – номер квартала

*Для 3-го года:*



Ставка дисконта для всех вычислений была принята на уровне 14%, или 0,14.

Следует отметить, что ООО «Чудо» перешла на упрощенную систему налогообложения. В качестве объекта налогообложения были выбраны доходы организации, т.о. налоговой базой признается денежное выражение доходов организации.

Ставка при данном объекте налогообложения равна 6 %.

**Эффективность бизнес-плана**

1. ***Уровень рентабельности капитала***= (Чистая прибыль / Капитал) \* 100 %

Уровень рентабельности капитала = (1012465,54/1000000) \* 100 % = 101,3 %.

Уровень рентабельности капитала является рыночным показателем и отражает размер прибыли, приходящийся на 1 рубль капитала предприятия, характеризует конкурентоспособность предприятия и эффективность использования всех денежных средств.

1. ***Доход от проекта***

Доход от проекта = Сумма чистой прибыли за 1 год – Инвестиции:

1012465,54 – 1000000 = 12465,54 руб.

1. ***Индекс рентабельности***

Индекс рентабельности = Сумма чистой прибыли за 1 год/Инвестиционные вложения:

Индекс рентабельности = 1012465,54/1000000 = 1,03 раза.

Данный показатель больше 1, что говорит о рентабельности вложенных инвестиций.

1. ***Точка безубыточности***

Точка безубыточности = Постоянные затраты / (1 – (Переменные затраты/ Выручка))

Постоянные издержки = Заработная плата + Амортизация + Арендная плата + Сырье + Коммунальные платежи.

Переменные издержки = Обслуживание и ремонт оборудования + Реклама

Постоянные издержки1 = 148000+24174+40000+48375+9000=269549 руб.

Переменные издержки1 = 1500+37000 = 38 500 руб.

Точка безубыточности1 = 269549 / ( 1 – (38 500 / 1346640) ) = **277885,6** руб.

Постоянные издержки2 = 148000+24174+40000+55147,5+9000=276321,5 руб.

Переменные издержки2 = 1500+37000 = 38 500 руб.

Выручка2 = 1535169,6 руб.

Точка безубыточности2 = 276321,5 / ( 1 – (38 500 / 1535169,6) ) = **284867,5** руб.

Постоянные издержки3 = 148000+24174+40000+62868,15+9000=284042,15 руб.

Переменные издержки3 = 1500+37000 = 38 500 руб.

Выручка3 = 1750093,3 руб.

Точка безубыточности3 = 284042,15 / ( 1 – (38 500 / 1750093,3) ) = **292826,9** руб.

Ниже этого объема выручки реализация товаров станет невыгодной.

1. ***Производственный рычаг***

Теперь рассчитаем такой показатель, как «производственный рычаг», который характеризует изменение прибыли предприятия, при изменении выручки на один процент. Величина «производственного рычага» определяет структурное соотношение переменных и постоянных затрат. Чем выше удельный вес постоянных затрат в общих затратах, тем выше «производственный рычаг». Таким образом, «производственный рычаг» - это, с одной стороны, характеристика возможных темпов роста прибыли, с другой - характеристика рисков потери этой прибыли.

Производственный рычаг = (Выручка – Постоянные затраты) /

/ (Выручка – Постоянные затраты – Переменные затраты)

Производств. рычаг = (1346640-269549) / (1346640-269549-38500) = 1,04 раз.

При изменении выручки на 1 % прибыль предприятия возрастет в 1,04 раза.

1. ***Запас финансовой прочности.***

Зная точку безубыточности, мы можем рассчитать «запас финансовой прочности», который показывает, насколько процентов может быть снижен объем реализации для сохранения безубыточности (если фактический объем реализации ниже точки безубыточности, «запас прочности» покажет, насколько процентов необходимо увеличить объём реализации для достижения безубыточного уровня работы).

Запас прочности = ((Выручка – Точка безубыточности) / Выручка) \* 100 %

Запас прочности1 = (1346640-277885,6/1346640) \* 100% = 79,4 %.

То есть предприятие будет продолжать работать без убытков, пока продажи не снизятся более чем на 79,4% в первом году.

Запас прочности2 = (1535169,6-284867,5) \* 100% = 81,4 %.

Предприятие будет продолжать работать без убытков, пока продажи не снизятся более чем на 81,4% во втором году.

Запас прочности3 = (1750093,3-292826,9/1750093,3) \* 100% = 83,3 %.

По прогнозу предприятие будет продолжать работать без убытков, пока продажи не снизятся более чем на 83,3% в третьем году.

Приложение

Цены наших услуг формируется исходя из затрат и цен конкурентов. Себестоимость продукции зависит от вида предоставленных услуг.

**Цены букетов:**

Букет №1. Цена 1600 р.Букет№4.Цена2500 р.



Букет №2. Цена 1900 р. Букет №5 Цена 1300 р.



Букет №3. Цена 2100 р. Букет №6. Цена 2400 р.



**Цветы для мужчин:**

Букет №1. Цена 2900 р. Букет №2. Цена 2100 р.



Букет №3. Цена 3100 р. Букет №4. Цена 1800р.



**Для корпоративных клиентов:**

Букет №1. Цена 3200 р. Букет №2. Цена 1800р.



Букет №3. Цена 2100 р. Букет №4. Цена 5000р.



**Свадебные букеты:**

Букет №1. Цена 1700 р. Букет №2. Цена 900р.



Букет №3. Цена 2300 р. Букет №4. Цена 1700 р.



Средняя цена за один букет составляет 2244,4 рублей.