**Бизнес-план производственного предприятия ООО «Артпласт»**

***Резюме***

*Полное название:* Общество с ограниченной ответственностью «Арпласт»

*Сокращенное название:* ООО «Арпласт»

*Юридический адрес:* РФ, МО, г. Лобня, ул. Чкалова, 17, 141732

*ИНН/КПП:* 7721564835/771254863

*ОКПО/ОГРН:* 02842708/102770380795

*Организационно-правовая форма:* общество с ограниченной ответственностью

*Форма собственности:* частная

*Вид деятельности:* производство одноразовой посуды

*Размер уставного капитала:*14 000 000 руб.

ООО «Арпласт» занимается производством и выпуском одноразовой посуды для рынка потребителя. Задачи организации заключаются в том, чтобы, несмотря на кризис, затраты предприятия окупались, т.е. предприятие получало прибыль.

Отличительные особенности нашего предприятия состоят в следующем:

1. Предприятие обладает высокой конкурентоспособностью, которая обеспечивается низкими внутрипроизводственными издержками, вследствие чего, ООО «Арпласт» может устанавливать на свою продукцию более низкие цены, при этом, не снижая качество выпускаемой продукции.
2. Наша фирма имеет в запасе свободные рабочие места на различные должности с гибким графиком работы.
3. Компании – производители действуют каждый на своем рыночном сегменте и имеют свои группы покупателей.
4. компактность и удобство расположения (офис и склад на одной территории);
5. отсутствие перебоев в поставках (правильная организация работы и эффективное использование складских помещений);
6. постоянный ассортимент продукции;
7. наличие собственного парка автомобилей (организация доставок);
8. индивидуальные условия работы с клиентами (учитываются специфика фирм, сегмент рынка и регион);
9. осуществление рекламной поддержки;

Средства для создания предприятия будут собственные. Основными учредителями являются Смирнова К.С. и Богатов П.А.

Наша организация заключила договоры о поставке сырья с такими фирмами как «Омск-Полимер», «Мастер Кап» (завод «Диапазон») и «Интеко».

Основными ожидаемыми результатами работы нашего предприятия являются:

* Выручка от продаж: 95 551 140 руб.
* Затраты на производство: 75 217 160 руб.
* Прибыль: 16 267 184 руб.
* Срок окупаемости проекта: 0,18 года

***Предприятие и отрасль***

Форма собственности – частная.

Организационно-правовая форма – общество с ограниченной ответственностью.

Преимущество данной правовой формы, как общество с ограниченной ответственностью, заключается в первую очередь в том, что организация может быть создана при наличии небольшого капитала. Это условие очень важно при создании небольшого предприятия, имеющего хорошую перспективу развития, а что касается партнеров по бизнесу, то риск каждого из них ограничен основным вкладом.

Наше предприятие может:

1. Использовать упрощенный порядок ведения бухгалтерского учета и отчетности, что возможно только для малых предприятий.
2. Применять упрощенную систему налогообложения, т.е. предусматривается замена уплаты налога на прибыль, налога на имущество, единого социального налога на единый налог, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности организации за налоговый период.

Фирма была зарегистрирована в регистрационной палате как общество с ограниченной ответственностью. Учредительным документом является устав и учредительный договор. Регистрация ООО «Арпласт» произошла 1 февраля 2009 г. Юридический адрес предприятия: РФ, МО, г. Лобня, ул. Чкалова, 17, 141732.

Учредителями фирмы ООО «Арпласт» являются физические лица в количестве двух человек: Смирнова Ксения Сергеевна и Богатов Петр Алексеевич.

Для обеспечения деятельности организации создается уставный капитал. Уставный капитал формируется из собственных средств.

Таблица 1.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Учредитель** | **Доля взноса в уставный капитал**  **ООО «Арпласт»** | |
| **В руб.** | **% в УК** |
| Смирнова Ксения Сергеевна | 7504000–00 | 53,6 |
| Богатов Петр Алексеевич | 6496000–00 | 46,4 |
| **Итого** | **14000000–00** | **100** |

Предприятие ООО «Арпласт» имеет лицензию на осуществление предпринимательской деятельности (см. приложение №1).

Предприятие ООО «Арпласт» производит и поставляет на рынок разнообразную одноразовую посуду.

Предприятие ООО «Арпласт» ставит цели:

* Экономические (получение прибыли, повышение рентабельности)
* Социальные (пластмассовая одноразовая посуда необходима в современном мире, т. к. это и экономия средств, и удобство)

Все началось в конце 50-х годов прошлого века, когда американец Уильям Дарт выпустил первый в мире пластиковый одноразовый стаканчик. В 1960 году Дарт создал Dart Container Corporation, которая сегодня контролирует треть американского рынка одноразовой посуды и упаковки.

В СССР с такого рода продукцией всегда были проблемы, точнее, с ее качеством и внешним видом: многие, возможно, помнят невзрачные бумажные стаканчики, которые нужно было вставлять один в другой, чтобы не просочился горячий кофе. Прочую одноразовую посуду и вовсе не выпускали. С началом перестройки, с развитием малого общепита ситуация резко изменилась: на пластиковую посуду возник спрос, ведь ее стоимость легко можно было включить в цену обслуживания.

Спрос быстро удовлетворили импортеры, принявшиеся поставлять итальянскую, немецкую, шведскую и финскую продукцию компаний – лидеров европейского рынка.

Пластиковую и бумажную посуду, отвечающую европейским требованиям качества, в России начали выпускать только в середине 1990-х.

Мировой опыт и простой экономический расчет свидетельствуют, что произведенную одноразовую посуду нерентабельно транспортировать на расстояния более 2000 км. Это дало отечественным региональным производителям неплохие шансы.

Впрочем, до кризиса 1998 года импорт отечественного производства занимал до 80% рынка. Правда, те, кто все же штамповал стаканы с тарелками, получали хорошую прибыль.

После ввода новых таможенных пошлин (сейчас доля пошлин и налогов в цене посуды доходит до 50%) в конце 90-х и в связи с кризисом поставки из Европы практически прекратились. Так или иначе, по словам экспертов, отечественные производители сейчас контролируют 85% всего профильного рынка.

Активный рост рынка одноразовой посуды в России наблюдался в 1993–1994 годах, в период с 2000 по 2005 год ежегодный рост составлял 20–25%. На сегодня рынок уже сформировался, рост потребления несколько снизился, но остается высоким.

Сейчас одноразовой посудой занимается порядка сотни компаний, причем пять-шесть держат почти половину рынка. Прежде всего, это Huhtamaki, крупнейший производитель одноразовой посуды и упаковки в мире.

***Наименование продукции***

Предприятие ООО «Арпласт» будет производить одноразовую пластиковую посуду: ложки, вилки, ножи, стаканы (0,2 л), тарелки.

Одноразовая посуда на сегодняшний день прочно закрепилась в нашем быту. Без неё уже трудно представить себе пикник, торжество, кафе, то есть любое место, где проявляются самые лучшие свойства этого типа упаковки:

1. Химические: стойкость к воде, жирам, длительным погодным воздействиям.
2. Термические: низкая теплопроводность, следовательно, пластиковая посуда обладает термоизолирующими свойствами и, таким образом, сохраняет Ваш чай, кофе и другие продукты горячими более продолжительное время, не обжигая рук, а также помогает Вам в жаркий день наслаждаться холодным соком гораздо дольше.
3. Механические: хорошая прочность при растяжении, изгибе и сжатии.
4. Безвредность для здоровья: используемые при производстве пластики инертны и, при соблюдении условий эксплуатации, не выделяют вредных веществ при контакте с пищевыми продуктами.

Стоит также отметить удобство, лёгкость и компактность, гигиеничность (происходящая из самого названия – одноразовая, а значит – индивидуальная), современность, относительная безвредность для окружающей среды (при условии культурного использования), возможность переработки и вторичного использования.

Для горячих напитков, а также супов, бульонов и других блюд предпочтительнее использовать **одноразовую посуду** из полипропилена, главная особенность которого – термостатичность. Посуду из этого материала, даже наполненную кипящей жидкостью, можно держать в руках, не опасаясь обжечься. Полипропиленовая посуда более прочная и подходит не только для разогрева, но и для приготовления пищи в микроволновых печах. Именно поэтому, ООО «Арпласт» будет производить одноразовые тарелки (приложение 2), ложки (приложение 3), вилки (приложение 4) и ножи (приложение 5) из полипропилена, а не других материалов.

А вот стаканчики (приложение 6) будут изготавливаться из полистирола – прозрачный материал, очень прочный при сжатии и стойкий при высокой температуре.

Посуда будет белого цвета, так как различные красители, которые добавляют в сырье, содержат химикаты, которые очень вредны для здоровья.

***План маркетинга***

Наше предприятия направлено на изготовление пластиковой одноразовой продукции, такие как: ложки, вилки, ножи, стаканы (0,2 л), тарелки.

Производство одноразовой посуды сегодня может стать весьма неплохим объектом инвестиций. Правда, оно недешево и требует серьезного изучения рынка. Зато, согласно прогнозам, затраты будут вознаграждены длительным ростом рынка на 10–12% в год.

Основными потребителями пластиковой одноразовой посуды являются: стационарные точки общепита (не менее 50%); кейтеринг – доставка обедов (5%); фабрики-кухни, производство салатов, выпечки (3%); точки на открытом воздухе (до 20% в сезон); рестораны, кафе (до 5%); вендинговые фирмы (пока заметных объемов не потребляют); население и офисы – пикники, вечеринки и т.д. (до 25%).

Доля рынка, которую предприятие ООО «Арпласт» предполагает завоевать, составляет примерно 7% от всего рынка одноразовой посуды.

**Сравнительный анализ конкурентов**

А. Компания «Аберсейт Консалтинг»

Б. Компания«Росси»

В. Компания «Стиролпласт»

Таблица 2. Анализ конкурентов

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сравниваемые факторы | ООО «Арпласт» | Конкуренты | | | Приоритет |
| А | Б | В |
| 1. Продукция | 8 | 10 | 9 | 7 | **«**Аберсейт Консалтинг» |
| 2. Цена | 10 | 9 | 10 | 8 | ООО «Арпласт», «Росси» |
| 3. Количество | 7 | 6 | 8 | 10 | «Стиролпласт» |
| 4. Внешний вид | 9 | 9 | 9 | 10 | «Стиролпласт» |
| 5. Обслуживание покупателя | 10 | 8 | 9 | 10 | ООО «Арпласт» |
| 6. Разнообразие ассортимента | 6 | 8 | 9 | 7 | «Росси» |
| 7. Место расположения продаж | 10 | 8 | 9 | 10 | ООО «Арпласт» |
| 8. Методы продаж | 9 | 10 | 10 | 8 | **«**Аберсейт Консалтинг», «Росси» |
| 9. Формы оплаты | 10 | 9 | 9 | 10 | ООО «Арпласт», «Стиролпласт» |
| 10. Доставка продукта | 9 | 7 | 10 | 8 | «Росси» |
| 11. Стабильность продаж | 10 | 9 | 8 | 9 | ООО «Арпласт» |
| 12. Реклама | 9 | 9 | 10 | 9 | «Росси» |
| Итого | 107 | 102 | 110 | 106 | «Росси» |

После проведения анализа рынка конкурентов, выяснилось, что главным конкурентом в области производства одноразовой пластиковой посуды является компания «Росси». Наше предприятие, ООО «Арпласт», сделало определенные выводы и разработало стратегию маркетинга.

Основными компонентами стратегии маркетинга является принятие решений по следующим параметрам бизнеса:

1. Виды производимой продукции
2. Ценообразование (формирование цен на продукцию)
3. Реклама и продвижение продукции
4. Организация сбыта

Достижение этих параметров возможно только при эффективном использовании и профессиональном сочетании всех инструментов маркетинга.

Политика маркетинга предприятия будет ориентирована на избежание спада в сбыте, увеличение конкурентоспособности, получение максимальной прибыли, но с тем расчётом, чтобы цена товара была приемлемой для наших потребителей.

Ценовая стратегия ООО «Арпласт» основана на издержках и норме прибыли, то есть цены определяются, с учетом издержек производства, обслуживания и накладных расходов и затем добавляя желаемую прибыль.

Сбыт продукции является не самым сложным, но самым важным звеном в бизнесе.

Наша продукция будет поступать на продажу в близлежащие точки общепита, оптовые базы и летние кафе, с которыми у нас заключены контракты. Эти объекты находятся в центре города, что обеспечит стабильный спрос на нашу продукцию. В дальнейшем мы будем добиваться постоянного роста объёмов продаж за счёт расширения районов сбыта.

И все же привлечение новых покупателей является очень важной задачей, ведь ООО «Арпласт» – это новое предприятие. Для продвижения продукции на рынке необходима реклама.

Таблица 3. Расходы на рекламу

|  |  |
| --- | --- |
| Вид рекламы | Стоимость проекта в год (руб.) |
| Аренда рекламных щитов на территории г. Лобня | 178000 |
| Распределение листовок | 115000 |
| Реклама в интернете | 12000 |
| Итого | 305000 |

***План производства***

Продукция будет изготавливаться на вновь создаваемом предприятии ООО «Арпласт».

Сырье и материалы будут закупаться у таких организаций как «Омск-Полимер» и «Мастер Кап», с которыми мы заключили договоры во время открытия нашего предприятия. Эти фирмы долгое время находятся на рынке и у них есть свое почетное место.

Для организации производства будет арендовано помещение, а закупка оборудования будет производиться за свой счет.

Расчеты, необходимые для создания, работы и дальнейшего развития предприятия.

**1) Расчет капитальных затрат**

Капитальные затраты складываются из затрат на приобретение, транспортировку и монтаж оборудования, ВТ, транспортных средств, стоимости зданий и прочих основных средств.

Расчет стоимости оборудования можно представить в виде следующей таблицы:

Таблица 4. Расчет стоимости оборудования

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  Оборудования | Количество  штук. | Цена за единицу.  руб. | Затраты на  транспорт и  монтаж,  руб. | Первоначальная  стоимость единицы  оборудования  руб. | Стоимость  всего  оборудования  руб. |
| 1. Технологическое  А) Экструдер | 1 | 999000 | 49950 | 1048950 | 1048950 |
| Б) Термоформовочные машины | 2 | 640000 | 32000 | 672000 | 1344000 |
| В) Компрессор | 1 | 572000 | 28600 | 600600 | 600600 |
| Г) Пресс-форма | 5 | 230200 | 11510 | 241710 | 1208550 |
| 2. Вычислителная  Техника |  |  |  |  |  |
| А) Компьютер | 2 | 31000 | 1550 | 32550 | 65100 |
| 3. Транспортные  Средства |  |  |  |  |  |
| А) Автомобиль «Газель» | 3 | 79000 | 3950 | 82950 | 248850 |
| 4. Прочие основные средства |  |  |  |  |  |
| **ИТОГО:** | 16 |  | 127560 |  | 4516050 |

Арендная плата в месяц = 500 кв. м \* 1 400 руб. = 700 000 руб.

Арендная плата в год = 700 000 \* 12 = 8 400 000 руб.

Затраты на транспортировку и монтаж принимаются 5% от цены.

Общая сумма капитальных затрат или стоимость основных производственных фондов будет равна:

**З кап. = С обор. + С трансп. + С прочих о.ф. =** 4 516 050 руб.

**2) Расчет производственной мощности**

Фном = (Дк – Двых – Дпр) х Тсм х Ксм.=249\*7\*2=3486 ч.

Фрем = 12 мес\*5 часов=60 ч.

Ф эфф.= Фном – Фрем = 3486 – 60 = 3426 ч.

М= Нпроизв.\* Фэфф \* Кол-во оборудования

М тарелок = 18000\*3426\*1=61 668 000 штук

М стаканы = 20000\*3426\*1=68 520 000 штук

М вилки = 21000 \* 3426 \*1= 71 946 000 штук

М ложки = 21000 \* 3426 \*1= 71 946 000 штук

М ножи = 21000 \* 3426 \*1= 71 946 000 штук

**3) Расчет производственной программы**

Производственная программа на год представлена в таблице №5.

Таблица 5. Производственная программа на год

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование продукции,  услуг | Количество, штук | | Цена за единицу  (руб.) | Стоимость  продукции  (руб.) |
| За две смены | За год |
| 1. Тарелки | 252000 | 61668000 | 0,40 | 24667200 |
| 1. Стаканы | 280000 | 68520000 | 0,31 | 21241200 |
| 1. Ложки | 294000 | 71946000 | 0,23 | 16547580 |
| 1. Вилки | 294000 | 71946000 | 0,23 | 16547580 |
| 1. Ножи | 294000 | 71946000 | 0,23 | 16547580 |
| ИТОГО: |  | |  | **95551140** |

**4) Расчет потребности в материалах**

Общую потребность в сырье и материалах и затраты на них можно представить в таблице:

Таблица 6. Расчет материальных затрат

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № **п/п Наименование материалов** | **Количество(кг)**  **Пмат=Нр.\*Впрод.** | **Цена (руб.)**  **Ц** | **Стоимость материалов (руб.)**  **П х Ц** |
| 1. Для тарелок:  полимерная пленка из полипропилена | 0,005 кг\*61668000 шт.=308340 | 40 | 12333600 |
| 2. Для стаканчиков:  полимерная пленка из полистирола | 0,004 кг\* 68520000 шт.=274080 | 36 | 98668800 |
| 3. Для ложек, вилок, ножей: полимерная пленка из полипропилена | (0,002 кг\*71946000 шт.)\*3=431776 | 40 | 17267040 |
| Всего основных  Материалов | 1014096 |  | 39467520 |
| Прочие материальные затраты |  |  | 9866880 |
| **ИТОГО** |  |  | 49334400 |

**5) Расчет себестоимости продукции**

Расчет себестоимости продукции рассчитывается исходя из материальных затрат, затрат на оплату труда, отчисления на социальные нужды, Амортизации основных средств и прочих затрат.

Таблица 7. Себестоимость планового выпуска продукции

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элементы затрат | Тарелки | Стаканчики | Ложки | Вилки | Ножи | Всего  (руб.) |
| Сума (руб.) | Сумма (руб.) |  |  |  |
| Сумма (руб.) | Сумма (руб.) | Сумма (руб.) |
| 1. Материальные затраты (– отходы) |  |  |  |  |  |  |
| а) основные материалы | 12336600 | 9866880 | 5755680 | 5755680 | 5755680 | 39470520 |
| б) прочие материальные затраты | 1973376 | 1973376 | 1973376 | 1973376 | 1973376 | 9866880 |
| Итого материальные затраты | 14309976 | 11840256 | 7729056 | 7729056 | 7729056 | 49337400 |
| 2. Затраты на оплату труда | 1473120 | 1473120 | 1473120 | 1473120 | 1473120 | 7365600 |
| 3. Отчисления на социальные нужды (ЕСН) | 383011,2 | 383011,2 | 383011,2 | 383011,2 | 383011,2 | 1915056 |
| 4. Затраты на амортизацию основных средств | 1578821 | 1578821 | 1578821 | 1578821 | 1578821 | 7894104 |
| 5. Прочие |  |  |  |  |  |  |
| а) арендная плата | 1680000 | 1680000 | 1680000 | 1680000 | 1680000 | 8400000 |
| б) затраты на рекламу | 61000 | 61000 | 61000 | 61000 | 61000 | 305000 |
| Итого прочих расходов | 1741000 | 1741000 | 1741000 | 1741000 | 1741000 | 8705000 |
| Всего себестоимость продукции | 19485928,2 | 17016208,2 | 12905008,2 | 12905008,2 | 12905008,2 | 75217160 |
| Себестоимость единицы продукции | 0,32 | 0,25 | 0,18 | 0,18 | 0,18 |  |

На основании рассчитанной себестоимости единицы продукции определяется оптовая цена за единицу продукции.

Цена единицы продукции = Себестоимость + Прибыль нормат.(25%)

Цена тарелок = 0,32+0,32\*25% = 0,32+0,08 = 0,40 руб.

Цена стаканчиков = 0,25+0,25\*25% = 0,25+0,06 = 0,31 руб.

Цена ложек = 0,18+0,18\*25% = 0,18+0,5 = 0,23 руб.

Цена вилок = 0,18+0,18\*25% = 0,18+0,5 = 0,23 руб.

Цена ножей = 0,18+0,18\*25% = 0,18+0,5 = 0,23 руб.

***Организационный план***

ООО «Арпласт» ведет свою деятельность на основе Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Гражданским кодексом РФ. Учредительными документами ООО служат учредительный договор и устав общества.

Директор занимается общим руководством предприятия, кадрами, заключает договоры на поставку сырья и материалов, отвечает за поставку оборудования.

Бухгалтер ведет учет, отчетность и всю финансовую деятельность.

Технолог осуществляет разработку технологии изготовления продукции и организацию производственного процесса.

Основные рабочие выполняют основные работы по изготовлению продукции, а именно работу на станках.

Принципы найма и отбора сотрудников:

* Профессионализм
* Дисциплина
* Добросовестность
* Честность
* Внимательность
* Терпение

Оплата рабочих производится по окладно-премиальной форме оплаты труда. Премии равны 20% от основной заработной платы. Оплата труда руководителей, специалистов и служащих производится на основании должностного оклада, утверждаемого руководителем нашего предприятия.

Режим работы предприятия двусменный:

1 смена с 7:00 до 15:00, перерыв с 10:30 до 11:30

2 смена с 15:00 до 23:00, перерыв с 18:30 до 19:30

Также предприятие ООО «Арпласт» предусматривает дополнительные рабочие места для студентов начального профессионального образования, инвалидов и людей, которые зарегистрированы в центрах занятости. Для студентов будет создан гибкий график работы, не мешающий обучению в колледжах.

Таблица 8. Численность руководителей, специалистов и служащих и их предполагаемый фонд заработной платы

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  п / п | Профессия | Числен  ность | Месячный  оклад  (руб.) | Число месяцев работы | Прямой фонд заработной платы  (руб.) | Дополнительный фонд зарплаты  (руб.) | Общий  фонд  зарплаты  (руб.) |
| 1. | Директор | 1 | 33 000 | 11 | 363000 | 72600 | 435600 |
| 2. | Главный  Бухгалтер | 1 | 29 000 | 11 | 319000 | 63800 | 382800 |
| 3. | Технолог | 2 | 16 000 | 11 | 352000 | 70400 | 422400 |
| 4. | Рабочие | 20 | 15000 | 11 | 3300000 | 660000 | 3960000 |
| 5. | Грузчики | 4 | 14000 | 11 | 616000 | 123200 | 739200 |
| 6. | Шоферы | 4 | 13000 | 11 | 572000 | 114400 | 686400 |
| 7. | Уборщицы | 2 | 12500 | 11 | 275000 | 55000 | 330000 |
| 8. | Наладчик оборудования | 2 | 15500 | 11 | 341000 | 68200 | 409200 |
|  | ИТОГО | 36 |  |  | 6138000 | 1227600 | 7365600 |

Общий фонд заработной платы всего персонала равен сумме фондов заработной платы рабочих, руководителей, специалистов и служащих.

ФОТ общий = 7 365 600 руб.

***Оценка рисков***

При развитии дела неизбежно возникают трудности, и приходится рисковать. В процессе деятельности предприятие может столкнуться с:

*Общегосударственные риски:*

* Риски, связанные с изменением в налоговом регулировании и колебанием валютных курсов.
* Финансово-экономический кризис

*Коммерческие риски:*

* Риск, связанный с реализацией товара.
* Транспортный риск.
* Риск, связанный с приемкой товара покупателем.
* Снижение покупательской способности населения.
* Низкий уровень юридической поддержки процесса принимаемых управленческих решений.

*Финансовые риски:*

* Неплатежеспособность партнеров;
* Сложности с возвратом кредитов.
* Недостаточность средств для закупки сырья

*Маркетинговые риски:*

* наличие конкуренции сфере производства одноразовой посуды.
* невысокий уровень дизайнерской обработки рекламной компании

Способы снижения рисков:

* проведение маркетинговых исследований требований потребителей;
* разнообразие финансовых схем организации;
* при формировании ценовой политики учитывать платежеспособность потенциальных покупателей
* систематически изучать рынок продукции
* использовать сырье во вторичное производство

***Финансовый план и стратегия финансирования***

Финансовый план предприятия ООО «Арпласт» обобщает материалы, полученные в результате всей предыдущей работы, и представляет их в стоимостном выражении.

Таблица 9. Расчет балансовой и чистой прибыли

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Сумма (руб.) |
| Выручка от реализации продукции | 95551140 |
| Полная себестоимость продукции | 75217160 |
| Прибыль от продаж | 20333980 |
| Налог на прибыль | 4066796 |
| Чистая прибыль | 16267184 |

Прибыль от продаж = Выручка от реализации – Полная себестоимость

**Прибыль от продаж** = 95551140 – 75217160 = 20333980 руб.

Чистая прибыль = Прибыль балансовая – Налог на прибыль (20%)

**Чистая прибыль** = 20333980–20333980\*20%=16267184 руб.

Рентабельность общая = (П. бал./(С опф. +С норм.об.ср.))\*100%

Норматив об. ср. = Н пр. зап. + Н г.п. + Н нзп. + Н прочих об. ср.

**Н пр. зап.** = Р ср.сут. \*Н зап.в днях = (49337400/360)\*25=3426208,3 руб.

**Н г.п**. = С произв./360 \* Н г.п. =75217160/360 \*5 = 1044682,8 руб.

**Н нзп.**= С произв./360 \*Тц.\*Кн.з. = 75217160/360\*8\*0,7=1170044,7 руб.

**Н прочих об. ср**= (Н пр. зап. + Н г.п. + Н нзп.) \* 5% =

= (3426208,3 + 1044682,8 + 1170044,7)\*5% =282046,8 руб.

**Норматив об. ср.** = 3426208,3 + 1044682,8 + 1170044,7 + 282046,8 =

= 5922982,6 руб.

**Рентабельность общая** = (20333980/4516050+5922982,6)) \* 100% =

= 195%

**Р продукции** = Пот продаж/ПС \* 100% = 20333980/75217160 \* 100% =

= 27%

**Токупаемости** = Зкапитальные/Пчистая + А = 4516050/16267184+7894104 =

= 0,18 года