

Республиканский тур олимпиады по экономике 2021. Легенда практического задания.

Эстонская компания AS Deso производит и продает дезинфицирующие средства, средства личной гигиены и чистящие средства. Продукция компании востребована и ценится в странах Евросоюза, России и Азии. Основными клиентами AS Deso являются учреждения медицинского сектора, пищевая промышленность, предоставляющие услуги по уборке фирмы, детские учреждения и школы. Предприятие зарегистрировало свой товарный знак.

Миссия AS Deso – уменьшить риск распространения инфекций в мире. С этой целью покупателям предлагаются дружественные потребителю и экологически безопасные дезинфицирующие и чистящие средства.

AS Deso поставила перед собой следующие цели на 2020 год:

1. Увеличить доходы от продаж в 1,5 раза.
2. Увеличить экспорт на 30%
3. Увеличить прибыль в 1,5 раза.
4. Получить сертификат экологичности ISO 14001

Завод производит продукцию различного назначения и для разных заказчиков – для частных потребителей в небольших упаковках и в больших канистрах для крупных заказчиков.

Одна бутылка соответствует среднему объему 1 литр. Расчеты расходов и доходов приведены по средним показателям.

Весной 2020 года пандемия COVID-19 поразила весь мир, в том числе Эстонию. Спрос на дезинфицирующие средства в медицинских учреждениях и магазинах резко вырос. Было очень важно найти решение для их быстрого производства на месте. AS Deso был единственным в Эстонии производителем дезинфицирующих средств с крупными производственными мощностями, на которого легла ответственность быстро увеличить объемы производства.

С 1 марта постоянные клиенты из Швеции, Польши и Дании начали запрашивать очень крупные заказы. В то же время эстонские клиенты также забеспокоились, и количество заказов подскочило со средних 636 заказов в месяц до 2 533 заказов в месяц.

Перед предприятием встали неожиданные проблемы

- Потребность в товаре сильно выросла.
- Сырья и упаковки понадобилось много и быстро.
- Увеличение объемов производства вызвало нехватку рабочей силы.
- Спрос рос намного быстрее, чем производственные мощности - как разделить продукцию среди покупателей?

AS Deso заказывает необходимое для производства сырье из разных стран - распылители и насосы из Китая и Румынии; Бутылки и канистры из Финляндии и Эстонии; Химикаты из Латвии.

На увеличение производственной мощности завода ушла неделя. Однако склад готовой продукции быстро пустел, и руководству приходилось решать, кому продавать продукцию, а кому отказать.

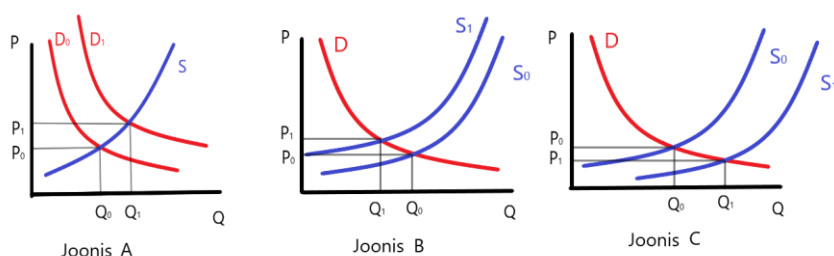


Рисунок 2. Графики изменения спроса и предложения на дезинфицирующие средства

Таблица 1. Учет складских запасов готовой продукции антисептических средств (млн бутылок)

	Запасы готовой продукции на начало дня	Произведено в день	Продано готовой продукции в день	Запасы готовой продукции на конец дня
День 1	2,165	0,017	0,553	1,629
День 2	1,629	0,017	0,553	1,093
День 3	1,093	0,017	0,553	0,557
День 4	0,557	0,017	0,553	0,020
День 5	0,020	0,017	0,553	-0,516

Для AS Deso признаком опасности стала задержка с поставкой распылителей и бутылок из Китая. В связи с остановкой китайского завода заказ на 100 000 заказанных распылителей остался невыполненным. Быстро стали искать альтернативных поставщиков, у которых можно было заказать необходимые распылители (таблица 2). Для принятия решения поставщики оценивались по нескольким критериям. Каждому критерию в свою очередь была присвоена степень важности (вес) по 10 бальной шкале. Поставщик с наиболее высокой итоговой взвешенной оценкой - наилучший.

Таблица 2. Сравнение поставщиков методом взвешенного оценивания.

критерий	вес	Поставщик из Румынии		Поставщик из Финляндии		Поставщик из России	
		оценка	Взвешенная оценка	оценка	Взвешенная оценка	оценка	Взвешенная оценка
Цена	9	10	90	4	36	9	81
Скорость поставки	8	4	32	9	72	7	56
Таможенные сборы	9	3	27	10	90	4	36
Срок оплаты	7	3	21	8	56	5	35
Надёжность поставки	9	7	63	9	81	5	45
качество	10	8	80	10	100	5	50
итоговые взвешенные оценки			313		435		303

Благодаря большому количеству заказов предприятие, с одной стороны, преуспело, и показатели продаж в отчете о прибыли неуклонно росли. При этом нужно было платить сотрудникам и заказывать новое сырье. До сих пор, срок оплаты счетов для клиентов AS Deso был 1 месяц.

Если клиенты не оплачивают счета вовремя, у предприятия могут возникнуть проблемы с платежеспособностью.

Таблица 3. Движение денежных средств AS Deso в марте по заказу N210717 (млн евро)

	Неделя 1	Неделя 2	Неделя 3	Неделя 4	Неделя 5
Деньги в кассе	0,270	0,137	0,074	0,004	-0,081
Расходы на материалы	0,053	0,063	0,070	0,085	0,105
Административные расходы	0,080	0	0	0	0,080
Всего расходов	0,133	0,063	0,070	0,085	0,185
Доход от продаж	0	0	0	0	0,196
Остаток в кассе за неделю	0,137	0,074	0,004	-0,081	-0,26

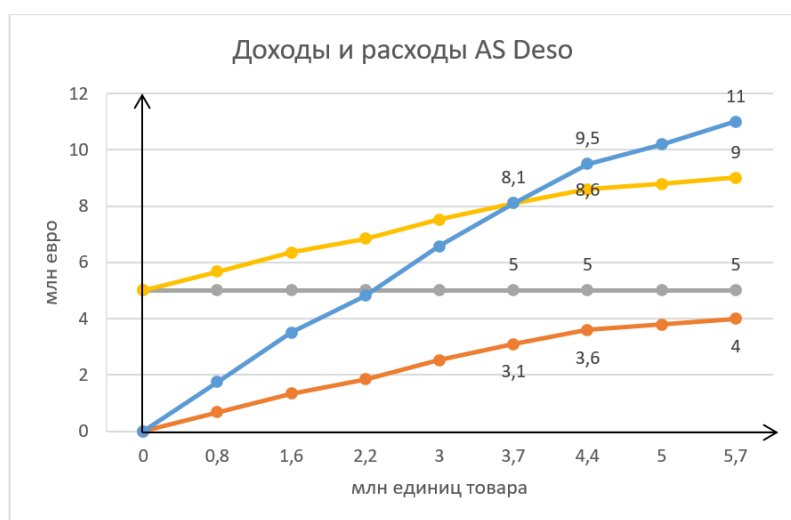


Рисунок 1. Расходы и доходы AS Deso

Таблица 4. Показатели производительности по производству антисептических средств в цеху

Töötajate arv /Количество работников	2	3	4	5	6	7
Kogutoodang (pudelit/päevas)/ Всего производство (бут. в день)	4375	7570	11 820	16 840	21 390	24 940
Piirtoodang (pudelit)/ Предельная производительность (бут.)		3195	4250	5020	4550	3550

В начале 2020 года в AS Desos работало 65 человек. Из-за значительного увеличения объемов производства компании пришлось работать на заводе 24 часа в сутки вместо 8 часов. В результате пришлось нанять около 30 дополнительных производственных рабочих. Руководству пришлось выбирать, нанимать ли сотрудников на рынке труда или пользоваться услугами по аренде рабочей силы.

Предприятие AS Deso выиграло тендер на большой заказ из Швеции и заключило в марте 2020 года договор на продажу продукции стоимостью 83 985 евро. В эту сумму включена запланированная прибыль 5%. Шведский клиент пожелал провести сделку в шведских кронах (SEK). На момент заключения договора курс обмена составлял 11,0375 шведских крон / евро.

Таблица 5. Валютный курс банка

По состоянию на 30.06.2020	Банк покупает	Банк продает
Шведская крона (SEK)	10,3430	9,9410

Таблица 6. Баланс AS Deso по состоянию на 31.12.2020, в евро

Aktiva/ Актив	2020.a	Passiva/ Пассив	2020.a
Raha/ касса	771387	Lühiajalised laenukohustused / Краткосрочные обязательства	43 565
Nõuded ja ettemaksud/ Требования и предоплата	1974 446	Võlad ja ettemaksud/ Долги и предоплата	541 069
Varud /запасы	1 210 156	Lühiajalised kohustused kokku / Всего краткосрочных обязательств	584 634
Kokku käibevarad / Всего оборотного имущества:	3 955 989	Aksiakapital / Акционерный капитал	25 600
Materiaalsed põhivarad / Материальное основное имущество	845 702	Reservkapital / Резервный капитал	2 556
Immateriaalsed põhivarad/ Нематериальное основное имущество	40 703	Eelmiste perioodide jaotamata kasum/ Нераспределенная прибыль предыдущих периодов	3 321 856
Kokku põhivarad/ Всего основного имущества:	886 405	Aruandeaasta kasum/ Прибыль отчетного года	907 748
		Kokku omakapital/ Всего собственного капитала	4 257 760
Aktiva kokku/ Всего актив	4 842 394	Passiva kokku / Всего пассив	4 842 394

Таблица 7. Отчет о прибыли

	2020.	2019.
Müügitulu /доход от продаж	9509265	4148596
Tulud kokku /всего доходов	9509265	4148596
Kaubad, toore, materjal /товары, сырье, материалы	4700199	1279345
Mitmesugused tegevuskulud /различные расходы на деятельность	2243184	1150468
Tööjõukulud/ расходы на рабочую силу	1587720	1364784
Põhivarade kulum /износ основного оборудования	90448	70310
Kokku kulud /всего расходов	8621551	3864907
Kokku ärikasum / всего прибыль от предпринимательской деятельности	887714	283689
Intressitulud /доходы по процентам	25791	30425
Intressikulud /расходы по процентам	-5757	-3446
Aastaaruande kasum /прибыль отчетного года	907 748	310 668