**Пермский Институт (филиал)**

**Московского Государственного Университета Коммерции**

# **Контрольная работа**

ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Ф.И.О. студента: Иткинин И.Р.

**Организация предпринимательской деятельности на примере одного предприятия**.

Малое предприятия «РОСТА» по производству деревянных оконных рам, директором которой, является частным предприниматель Сотников Владимир Александрович так же одновременно являлся бухгалтером экономистом, его супруга Сотникова Маргарита Владимировна работала менеджером, так же на предприятие работали рабочие по производству оконных рам, водитель маркетолог и сторож.

Так как уставной капитал был не велик и денег на покупку автомашины просто не было, водителя маркетолога на работу взяли со своим личным автомобилем. В дальнейшем автомобиль, фирмой «РОСТО» будет куплен.

Сейчас же этого предприятия так такового нет, предприятия было преобразовано в общество с ограниченной ответственности (ООО «АЛБИС») и стало производить металлопластиковые окна, двери из красного дерева, витражи, рольставни так как к концу 97 года резко спал спрос на деревянные оконные рамы, при появление металлопластика. Окна из металлопластика имеют срок службы 40 лет( как деревянные минимум 5 лет), не поддерживают горение так как в помещение выгорает весь кислород и огонь утихает, также они не пропускают шум. И фирма изготовитель даёт гарантию на металлопластиковые окна 5 лет.

Вот от этих качеств и спал спрос на деревянные окна. Конечно, что деревянные все-таки гигиеничны, чем металлопластиковые окна, и в развитых странах металлопластиковые окна ставать обычно в офисах, а дома в основном рамы из красного дерева так как срок службы не менее 40 лет. Но так как нашему потребителю рамы из красного дерева не по карману, приобретаю окна из металлопластика.

Место расположения предприятия

Предприятие брало в аренду цех на окраине города. Это позволяет, уберечь население от шума на предприятии, а так же облегчит выезд на строившиеся объекты за пределами города и просто более низкая цена за аренду, чем в центре города а это для начинающегося предприятия имеет не последнюю роль в развитии предприятия.

Анализ рынка.

Рамы оконные - очень нужный материал для остекления окон при каждой постройке жилых зданий. Во многих городах Российской Федерации наблюдается значительные объёмы строительства, а так как оконные рамы является практически основным строительным материалом, то он будет пользоваться значительным спросом. В Перми развито производство оконных рам, но из-за все время растущего спроса на этот вид товара, в связи с большим объемом строительства в городах Российской Федерации, появляются новые ниши для создания этого предприятия.

Таким образом, этот вид продукции, который пользуется спросом, можно выжить в условиях жесткой конкуренции. Таким продуктом, является оконные рамы.

• Пермская область имеет большие запасы леса, что обеспечивает стабильную сырьевую базу;

• в 96 году существует лишь несколько предприятий, занимающихся подобной деятельностью, следовательно, больше шансов добиться поставленной цели;

• эта продукция пользуется несомненным спросом, особенно сейчас, когда строится большое количество строительных объектов(коттеджи);

# Цели

Основные цели предприятия:

I. Максимально возможная прибыль

II. Устойчивое положение на рынке

III. Максимальная производительность

IV. Внедрение дополнительных производственных единиц оборудования

Рассмотрим их поподробнее:

1. Максимально возможная прибыль является основной целью, ради которой создается предприятие. Под максимально возможной мы понимаем прибыль, получаемую при полном использовании всех производственных и человеческих ресурсов.

2. Положение на рынке является второй по значимости из поставленных целей. В нее входит завоевание основной доли рынка в лесоперерабатывающей промышленности Республики Адыгея.

3. Прибыль предприятия прямо пропорционально зависит от его производительности, следовательно, только при максимальной производительности и, кроме того, при использовании всех производственных ресурсов можно добиться максимальной прибыли.

4. Из средств направленных в резервный капитал, будут делаться новые станки, и расширяться производство оконных рам.

Поставщики.

Предприятие «Роста» закупает сырье у Мебельной фабрики «Красный Октябрь» который в начале 1999 году разделился на части. Это предприятие имеет устойчивое место на рынке, и имеет своих постоянных клиентов.

# Клиенты

Основных клиентов фирмы «Роста» строительные организации, частные лица которые строят для себя коттеджи, предприятий, занимающихся коммунальными услугами и др.

# Основные конкуренты

Основными конкурентами по производству оконных рам являются такие же мелкие предприятия, как и «Роста. Но так как предприятии не имеют большой ассортимент продукции, то это позволяет конкурировать с ними в данном виде деятельности.

# Кадры управления

####  Частный предприниматель(Бухгалтер- экономист)

 **Менеджер Маркетолог и водитель**

 **Рабочие**

Менеджер:

• организует всю работу предприятия

• несет полную ответственность за его состояние и состояние трудового коллектива

• представляет предприятие во всех учреждениях и организациях

• распоряжается имуществом предприятия

• заключает договора

• издает приказы по предприятию в соответствии с трудовым законодательством, принимает и увольняет работников

• контролирует выполнение планов на год, квартал, месяц

• определяет пути устранения недостатков

• проводит всесторонний анализ результатов деятельности предприятия.

Бухгалтер- экономист:

• разрабатывает годовые, квартальные планы предприятия

• осуществляет учет средств предприятия и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами

• устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия

• производит финансовые расчеты с заказчиками и поставщиками, связанные с реализацией готовой продукции, приобретение необходимого сырья, получение кредитов в банке, своевременный затрат ссуд, взаимоотношение с государственным бюджетом

• разрабатывает штатное расписание

• составляет годовые, квартальные и месячные планы по труду и заработной плате и осуществляет контроль за их выполнением

• разрабатывает мероприятия по повышению производительности труда

• открывает в банках счета предприятия.

Маркетолог - водитель:

• поиск поставщиков сырья

• сбыт продукции (т.е. поиск клиентов)

• изучает рынок (т.е. изучает спрос на данную продукцию)

• доставляет готовую продукцию потребителю

Рабочие:

• ремонт и обслуживание станков и оборудования

• разгрузка сырья

• погрузка готовой продукции

* установка оконных рам

# Оценка риска

1. Риск отсутствия сбыта.

Его вероятность не велика, однако, чтобы ее уменьшить, следует уже на стадии подготовки производства установить контакты с потенциальными потребителями, такими являются строительные предприятия.

2. Риск неплатежеспособности покупателей. Вероятность этого риска оценить трудно, и сделать это надо в ходе продаж продукции.

3. Ухудшение общей экономической ситуацией в стране

4. Спад спроса на деревянную продукцию на более дешевую и долговечную продукцию

Реклама.

Образцы произведенной продукции демонстрировались на выставке малых предприятий 1997года.

Экономическая часть

### Потребность в основных средствах

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование оборудования | Кол-во, шт. | Стоимость,Руб. | Место изготовления |
| 1 | Цех (с двумя станками ДОС):  | 2 | 15000000 | г. Ижевск |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Единица измерения | Требуемый объем  | Требуемый объем в стоимостном выражении |
| 1 | Бруски | м3 | 90 | 144000000 |

### Потребность в трудовых ресурсах

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Должность | Количество | Форма оплаты | Заработная плата | В стоимостном выражении |
| 1 | Маркетолог- водитель | 1 | Сдельная | 1,6% | 3560000 |
| 2 | рабочий | 3 | Сдельная | 0,8% | 1780000 |
| 3 | Рабочий наладчик | 1 | Сдельная | 1,2% | 2670000 |
| 4 | Сторож | 2(по сменам) | часовая | 10000р. за час8ч –6 часов | 100тыс.р в сутки1500 тыс.р. в мес. 1ч. |
|  |  |  |  | ИТОГО: | 14570000 |
|  |  |  |  | 3,6: |  |

**Объем реализации**

|  |  |
| --- | --- |
| Количество(м3) | В стоимостном выражение |
| 86м3 | 206400000р |

|  |  |
| --- | --- |
| Услуги | В стоимостном выражении |
| Доставка по городу | 4300000 |
| Установка оконных рам | 12050000 |

Расчет аренды цеха:

Цена аренды за 1м2- 80000 р.

Итого получается: 80000\*70м2 = 5600000р.

##### Энергоресурсы

Цена электроэнергии за 1 кВт на 220V в час- 65 р.

Коэффициент разности равен 380/220=1,73

Цена электроэнергии за 1 кВт/час на 380 V – 1,73\*65=112

Затраты на электроэнергию в день:

В цехе стоят 6 двигателей, а в ЦДК- 2 двигателя => 112\*8\*8=7168р

Затраты на электроэнергию в месяц: 71,6\*30=2152000 руб.

**Прочие затраты:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Затраты |
| 1 | отопление | 120000р.  |
| 2 | Горячая вода | 80000р. |
| 3 | Холодная вода | 60000р.  |
| 4  | Мусор | 25000р.  |
| 5 | Телефон | 265000р.  |
|  | ИТОГО: | 552000р.. |

**Структура затрат по основному виду продукции:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Затраты, в месяц |
| 1 | Объем выполненных работ | 90м3 |
| 2 | Материальные затраты,В том числе: |  |
| 2,1 | Сырье и материалы | 144000000 |
| 2,2 | Энергоресурсы | 2152000 |
| 2,3 | Механизмы и транспорт | 15000000 |
| 2,4 | Аренда | 5600000 |
| 2,5 | Фонд оплаты труда | 3,6% |
| 2,6 | Начисленная заработная плата | 14570000 |
| 2,7 | Прочие | 552000 |
| 2,8 | Итого себестоимость | 181874000 |

### Анализ прибыли

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование | Величина, руб. |
| 1 | Объем выполненных работ | 222750000 |
| 2 | Полная себестоимость | 181874000 |
| 3 | Балансовая прибыль | 40875000 |
| 4 | Налоговые отчисления | 21119000 |
| 5 | Прибыль, после налогообложения | 19759000 |
| 6 | Прибыль предприятия | 19759000 |

НДС- 16, 67% от реализации продукции- 6813000 руб.

Налог на прибыль от балансовой прибыли- 14306000(35%)

Заключение.

ЧП Сотников В.А. брал в аренду цех (помещение) у ПМДО "ЛУЧ" на сумму 5600 тыс. рублей в месяц с возможным последующим выкупом арендуемых площадей и оборудования. Производство паркета будет происходить в городе Перми. Сбыт продукции - в г. Перми и других близко лежащих городах Пермской Области, а так же в частные руки. Доставка оконных рам будет производиться автомобильным транспортом. Закупка исходного сырья для производства оконных рам (бруски) будут производиться на денежные средства ЧП Сотникова Владимира Александровича.

На первом этапе деятельности закупили 90мЗ по цене 1600 тыс. р. за 1 мЗ. Переработка древесины(бруски) будет происходить в 3 основные стадии. Производство паркета будет осуществлять 4 рабочих, заработная плата сдельная, равная 1,6% и 0,8% от реализации продукции в месяц. Отход от 90 мЗ древесины составляют 2,123 мЗ.

ЧП Сотников Владимир Александрович, которые одновременно являются: - бухгалтер- экономист, так же его супруга является менеджером.

Проходя через станки-, затрачивается много энергоресурсов. Расходы на энергоресурсы составляют 2152000 рубля в месяц.

Себестоимость проектируемой партии оконных рам составляет 181874000 рублей.

Балансовая прибыль 40875000 рублей

Прибыль фирмы 19579000 рублей.

Фирма «РОСТА» в первый месяц показалось не рентабельным предприятием это только из-за того что предприятие нуждалась в основных средствах первой необходимости это станки для производство оконных рам хотя в дальнейшем даже при такой малой рентабельности все ровно окупиться.

В следующем месяце прибыл возросла на 16% так как фирма «РОСТО» начала производить так же деревянные двери и закупать стекла для установки в оконных проемах рам со стеклом .

###### Приложения

## Договор №01

на аренду нежилого помещения

1997г. г. ПЕРМЬ

ПМДО "ЛУЧ" в лице генерального директора

действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем "Арендодатель", и фирма «РОСТО» в лице директора Сотникова В.А., действующее на основании Устава, именуемый в дальнейшем "Арендатор", заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1 Арендодатель передает Арендатору в пользование помещения площадью \_\_\_ кв. м на территории ПМДО "ЛУЧ".

2. Порядок расчетов

2.1. За пользование помещением Арендатор уплачивает Арендодателю ежемесячную арендную плату в сумме 80000 руб. за 1 кв. м площади ежемесячно до 10 числа расчетного месяца

2.2 Арендатор оплачивает потребляемую электроэнергию до 10 числа месяца, следуемого за расчетным.

2.3 Платежи перечисляются на р./счет Арендодателя ежемесячно по предъявляемым им счетам.

3. Ответственность арендатора

3.1. При просрочке арендной платы до 30 дней за каждый день просрочки взыскивается пеня в размере 0.5 %; при просрочке свыше 30 дней пеня устанавливается в размере 1.5% от суммы просроченного платежа.

3.2 Указанные в разделе 2 суммы арендной платы и оплаты за коммунальные услуги может быть изменена Арендодателем, при этом Арендодатель уведомляет Арендатора о таком изменении письменно за две недели.

3.3 Арендатор обязан содержать арендуемое помещение в соответствии с санитарными и противопожарными нормами. Использовать арендуемое помещение в соответствии с договором. Текущий ремонт оборудованная и помещения производиться за свой счет.

3.4 Арендодатель не вправе без предварительного согласия Арендодателя производить перепланировку арендуемого помещения. Все улучшения арендованного помещения, не отделимые от него, должны согласовываться с Арендодателем.

3.5. В случае нарушения Арендатором обязательств, предусмотренных пунктами 2.1, 2.2, 2.3, договор подлежит досрочному расторжению после письменного об этом уведомления Арендатора в течение 1 месяца. 3.6 Споры по договору рассматриваются в арбитражном суде.

 Директор ПМДО "ЛУЧ" Директор фирмы "РОСТО"

 Сотников В.А.

 \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ТРУДОВОЙ ДОГОВОР

(КОНТРАКТ)

г.ПЕРМЬ \_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 1997г.

 "РОСТО", директора Сотникова В.А., действующего на основании Устава, с одной стороны, и Иванова Ивана Ивановича, именуемый в дальнейшем "Работник", с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Гр. Иванов Иван Иванович принимается на работу в цех по производству паркета на должность (в качестве) наладчика оборудования

2. Работа на Предприятии является для Работника основной работой

3. Настоящий договор заключается на неопределенный срок.

4. Работнику устанавливается испытательный срок на 1 месяц. В случае неудовлетворительного, по мнению работодателя, результата испытания договор расторгается до окончания испытательного срока.

5. Работнику устанавливается оклад в размере 0,8% от реализации продукции. Оплата труда производится согласно Положения об оплате труда.

6. Основной задачей Работника является: добросовестное выполнение обязанностей, предусмотренных должностной инструкцией и соблюдение Правил внутреннего распорядка.

7. Изменения, дополнения в настоящий договор и его расторжение производится в соответствии с действующим трудовым законодательством.

8. Разногласия по настоящему договору разрешаются установленным законом порядком.

9. Настоящий договор составлен в двух экземплярах - по одному для каждой стороны, имеющих одинаковую юридическую силу.

Директор фирмы «РОСТО»

Сотников В.А. Работник

**РЕЗЮМЕ.**

1. Ф.И.О. и дата рождения: Иванов Иван Иванович, 13.07.1977 года.

2. Адрес: Россия, г.Пермь ул. Дорожников дом 7 кв.2.

3. Цель: устроиться на работу в «Росто»

4. Желаемая заработная плата: 2000000 р.

5. Образование: СШ №3, ПГТУ.

6. Профессиональный опыт: работал в ЗАО "Картон", главным наладчиком.

7. Навыки: знаю компьютер, английский язык.