

Иркутская государственная экономическая академия
Кафедра экономики и менеджмента лесного комплекса

КУРСОВОЙ ПРОЕКТ

**на тему : «Экономика предприятия по производству корпусной
мебели ЧП «Иркутскмебель+»**

Иркутск

2001

СОДЕРЖАНИЕ:

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ	3
2. ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ ...	6
2.1. УРОВЕНЬ КОНЦЕНТРАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА.....	6
2.2. СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И КОМБИНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВ	7
3.2. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА	11
3.3. ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ СЫРЬЕМ.....	11
3.4. КАДРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА И ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА .	12
4. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОНЕЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	14
5. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	17

1. Общая характеристика предприятия

Иркутскмебель+, ЧП

Организационно-правовая форма: Частное предприятие

Форма собственности: Частная

Дата создания 15.12.96

Дата регистрации 15.01.97

Адрес 664011 г. Иркутск, 2 Железнодорожная, 8

Телефон: (3952) 38-11-33, 38-11-49

Факс (3952) 38-00-40

Руководитель Торобов Игорь Юрьевич

Производственные площади 100 м²

Численность работающих – 14 чел.

Годовой оборот (руб.)

Уставный капитал (руб.) 572 000

Основная продукция корпусная мебель

Цель: Производство корпусной мебели частным предприятием «Иркутскмебель+» в городе Иркутске, для обеспечения потребительского рынка недорогой корпусной мебелью. Форма собственности – частная. Уставной капитал 572 000 руб., организационная структура: частное предприятие.

Структура управления:

Директор	1	4 000	48 000	48 000
Бухгалтер-кассир	1	2 500	30 000	30 000
Мастер-технолог	1	2 200	22 000	26 400
Рабочий	6	1 700	102 000	122 400
Менеджер по работе с клиентами	1	2 200	22 000	26 400
Продавец	1	1 500	15 000	18 000
Упаковщик	2	1 500	30 000	36 000
Уборщица	1	500	5 000	6 000

Прямое подчинение директору со стороны бухгалтера-кассира, мастера технолога и менеджера по работе с клиентами.

Продавец подчиняется менеджеру по работе с клиентами, также он является непосредственным начальником для всех рабочих. Упаковщик и уборщица - продавцу

В Иркутской области сложилась благоприятная ситуация для развития мебельного производства. Это, в первую очередь, объясняется наличием хорошо развитой деревообрабатывающей отрасли в Иркутской области и прилегающих к ней областях, демографической ситуацией области (дешевая рабочая сила), доступной арендной платой за производственные помещения, обширным рынком сбыта рассматриваемой продукции.

Предприятие производит недорогую, современную и удобную корпусной мебель, которая предназначена как для населения, так и для компаний. Ценовой ряд выпускаемой продукции ориентирован на население и фирмы со средним уровнем доходов. Реализация мебели осуществляется через торговую сеть, а так же производится и реализовывается по индивидуальным заказам. Невысокие цены на производимую мебель объясняются тем, что расходы по организации бизнеса небольшие (арендная плата, стоимость оформления разрешительных документов, стоимость рабочей силы) по сравнению с другими регионами (Москва, Санкт-Петербург и некоторыми др.).

На рынке существует неудовлетворенный спрос на недорогую мебель для населения, что позволяет ориентировать производство на индивидуальных потребителей. В процентном соотношении направленность на потребителей выглядит следующим образом: 60 % мебели производится для организаций и 40% для индивидуальных потребителей.

Ориентация на средний уровень потребителей позволяет производить простую офисную мебель и ориентировать производство только на самые необходимые предметы мебели, которые необходимы для работы персонала любого офиса и индивидуальных потребителей.

2. Формы организации производства на предприятии

2.1. Уровень концентрации производства

Частное предприятие «Иркутскмебель+» является специализированным предприятием по производству корпусной мебели.

Показатели	1997	1998	1999
Объем реализованной продукции тыс. р (товарной, валовой и т.д.)			
2. Среднегодовая стоимость ОПФ, тыс. р			
Численность работающих человек	14	14	14

Учитывая емкость рынка сбыта Иркутской области, которая рассчитывается по формуле:

ЕМКОСТЬ РЫНКА СБЫТА = ((ОЧН x ДПН)/ ППМ x ДПУ x СКМ) + (ОЧП/ ППМ x ДПЮ x СКМ), где

ОЧН – общая численность населения регионального рынка (чел.)

ДПН – доля платежеспособного населения в ОЧН (%)

ППМ – периодичность совершаемой покупки корпусной мебели (лет)

ДПУ – доля потребителей из числа платежеспособного населения (%)

СКМ – среднее количество покупаемых предметов мебели (шт.)

ОЧП – общая численность предприятий в регионе (шт.)

ДПЮ – доля потребителей среди юридических лиц (%)

Численность населения Иркутской области составляет 2,67 млн. человек

- доля платежеспособного населения 40 % от общего числа предполагается, что доля потенциальных клиентов составит 11 % от общего числа платежеспособного

- населения (остальные 89% являются потенциальными покупателями конкурентов)
- предполагается, что среднее количество совершаемых покупок из предметов корпусной мебели среди населения составит 0,8 предметов в 15 лет из расчета на одного человека
- общая численность предприятий и организаций в Иркутской области составляет 6,8 тыс.
- при расчете покупки корпусной мебели для офиса - 1 покупка в 5 лет
- предполагается, что доля потенциальных клиентов среди юридических лиц Иркутской области составит 20 % (80% являются потенциальными покупателями конкурентов)
- средней объем покупки корпусной мебели для организаций составляет 20 предметов

$(2\ 670\ 000 \times 0,4) / 15 \times 0,11 \times 1 + 5\ 800 / 5 \times 0,20 \times 20 = 8060,8 + 4\ 640 = 13\ 054$ изделий корпусной мебели в год, что составит 1 083 изделий в месяц

Предприятие не нуждается в повышении уровня концентрации производства.

2.2. Специализация и комбинирование производств

Номенклатура (ассортимент) продукции	Годы		
	1997	1998	1999
Стол рабочий			
Стол компьютерный			
Тумбочка выкатная			
Шкаф для книг			
Шкаф для одежды			
Стеллаж			

3. Экономика ресурсного обеспечения предприятия

3.1. Основные фонды

Первоначальный капитал, использовавшийся для того, чтобы запустить производство мебели в 1997 году был комбинированным: собственным и заемным.

К заемным источникам финансирования относятся всякого рода ссуды, кредиты, частные инвестиции и др., собственные средства формируются за счет взносов учредителей, чистой прибыли предприятия (для работающих компаний).

Затраты в 1997 году были распределены следующим образом:

Наименование затрат	1-й месяц	2-й месяц	Общая стоимость, руб.
Ремонт помещения	13 000		13 000
Аренда помещения	3 500	3 500	7 000
Коммунальные платежи		500	500
Заработная плата, включая налоги	9 035	9 035	18 070
Организационные расходы		12 000	12 000
Реклама		15 600	15 600
Закупка и монтаж оборудования		427 850	427 850
Закупка сырья и материалов		73 500	73 500
Итого:	25 535	541 985	567 520

Исходя из этого, был рассчитан необходимый уставной капитал.

В период с 1997-1998гг. общие издержки составили:

Наименование издержек		
Арендная плата	42000	42000
Электроэнергия	8300	9960
Режущий инструмент	15600	15600
Транспортные расходы	416000	528000
Коммунальные платежи	5500	6000
Текущая реклама	200000	240000
Общехоз. расходы	1000	1200
Итого:	688 400	842760

Под общими (постоянными) издержками понимаются те затраты, которые не связаны напрямую с количеством произведенной продукции/услуг. Например, арендная плата за использование помещения вносится независимо от количества произведенной мебели и т. д. Затраты на электроэнергию не учитываются в прямых затратах, так как очень трудно определить сколько будет затрачено электроэнергии на производство единицы продукции. К общим издержкам относятся транспортные расходы, связанные с транспортировкой сырья и материалов. Поскольку в первые два месяца будет меньше завозиться сырья и материалов, поэтому и расходов на транспортировку будет меньше.

Проект создания производства корпусной мебели предусматривает включение в расчет таких издержек, как арендная плата, электроэнергия, коммунальные платежи, заточка режущего инструмента, реклама. Не обойтись и без общехозяйственных затрат, хотя они занимают незначительную долю в общей себестоимости.

В технологическом процессе будут использоваться три вида режущего инструмента – это дисковые пилы, сверла и фреза. Дисковые пилы используются на форматно-раскроечном станке: основная и подрезная, которые отличаются друг от друга по размерам. Сверла используются в сверлильно-присадочном станке, а фреза в кромкооблицовочном станке.

Для расчета потребления электроэнергии используются технические характеристики оборудования. Необходимо отметить, что форматно-раскроечный станок имеет две пилы, поэтому будут использоваться два показателя мощности станка. Для определения потребления электроэнергии в месяц производится расчет с учетом того, что в месяце 21 рабочий день.

Название оборудования	Мощность станка, кВт	Время непрерывной работы станка в день, час.	Расход электроэнергии в день, кВт	Расход электроэнергии в мес., кВт
Форматно-раскроечный, осн. пила	4,0	6	20,0	420,0
Форматно-раскроечный, вспом. пила	0,75	6	4,5	94,5
Сверлильно-присадочный	3,7	6	18,5	388,5
Кромкооблицовочный	3,0	6	15,0	315,0
Пылеулавливающий агрегат	2,2	6	13,2	277,2
Офис				350,0
ВСЕГО:				1 845,2

Расчет амортизации активов

	Ст-сть активов (без НДС)	1997	1998
Основное оборудование (без НДС)	318 874	2 590 851	1 940 401
Форматно-раскроечный станок	88 833		
Сверлильно-присадочный станок	92 250		
Кромкооблицовочный станок	127 833		
Пылеулавливающий агрегат	9 958		
Норма амортизации/мес. %	0,83	119 578	53 039
Прочее оборудование	37 667	306 044	211 808
Комплект режущего инструмента	19 500		
Воздуховоды	2 667		
Столярный инструмент	8 667		
Кассовый аппарат	2 500		
Вспомогательный инструмент	4 333		
Норма амортизации/мес. %	1,67	14 125	9 429
Итого амортизация активов		133 703	62 469

3.2. Оборотные средства

Источник финансирования	Сумма, руб.
Кредит	502 000
Собственный капитал	70 000

Наименование статьи	1997	1998
Чистый объем продаж	5 361 296	7 053 795
Суммарные прямые издержки	3 971 801	5 227 276
Суммарные постоянные издержки	954 527	1 137 648
Суммарные непроизводственные издержки	235 797	97 694
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	-646 708	413 824

Сбыт продукции

Наименование продукта	Ед. изм.	Объем сбыта в месяц, шт.	Цена с учетом НДС, руб.	Поступление от сбыта в месяц, руб. (3)X(4)
1	2	3	4	5
Шкаф	шт.	259	1000	259 000
Стеллаж	шт.	97	570	55 290
Тумбочка	шт.	367	600	220 200
Стол	шт.	357	500	178 500
Итого:				712 990

3.3. Особенности обеспечения предприятия сырьем

В процессе мебельного производства используются несколько видов материала, это ламинированное ДСП толщиной 16 мм и 12 мм, ДВП толщиной 3,2 мм, кромочный материал толщиной 0,4 мм., фурнитура с крепежом и упаковочный материал. Используемая для производства мебельных ящиков ДСП-12 мм. может быть заменена на другой вид материала.

Расценки на сырье и материалы.

Наименование материала	Ед. изм.	Цена (руб.)
ДСП - 16 мм.	кв. м.	95.00
ДСП - 12 мм.	кв. м.	95.00
ДВП – 3,2 мм.	кв. м.	23.00
Кромочный материал	п. м.	1.60
Упаковка (картон)	кв. м.	0.40
Фурнитура	комплект	156.00
Режущий инструмент	1 комплект	7 800.00
Крепеж	комплект	52.00
Электроэнергия	кВт/ч	0.45

На рынке представлено большое количество производителей и поставщиков сырья и материалов для мебельного производства, это позволяет заключать выгодные контракты на поставку сырья и материалов.

3.4. Кадры предприятия, производительность труда и заработная плата

Штатное расписание

Список должностей	Количество работников	Месячный оклад (руб.)	1997	1998
Директор	1	4 000	48 000	48 000
Бухгалтер-кассир	1	2 500	30 000	30 000
Мастер-технолог	1	2 200	22 000	26 400
Рабочий	6	1 700	102 000	122 400
Менеджер по работе с кл.	1	2 200	22 000	26 400
Продавец	1	1 500	15 000	18 000
Упаковщик	2	1 500	30 000	36 000
Уборщица	1	500	5 000	6 000
Итого:	14		274 000	313 200

Как и на любом другом частном предприятии, основное внимание уделяется квалификации работника, его мотивации и трудоспособности. Предпочтение отдается людям, закончившим высшие учебные заведения, в

возрасте до 40 лет. С вновь принимаемыми проводится собеседование с участием психолога, приглашаемого на время собеседования.

Заработная плата зависит от уровня заработка специалистов аналогичных предприятий, степени квалификации персонала. Для привлечения высококвалифицированных специалистов, заработная плата должна быть выше среднего уровня. Форма оплаты может быть сдельной, т.е. зависеть от объема выполненной работы, повременной и комбинированной.

4. Экономические показатели конечных результатов работы предприятия

Объем продаж

Продукт	Ед. изм.	Цена (вкл. НДС)	Макс. объем	1997	1998
Шкаф	шт	1000	259	2 323	3 108
Стеллаж	шт	570	97	909	1 164
Тумбочка	шт	600	367	3 379	4 404
Стол	шт	500	357	3 269	4 284
Итого:			1 080	9 880	12 960

Поступления от продаж

Продукт	Ед. изм.	Цена (вкл. НДС)	Макс. объем	1997	1998
Шкаф				2 323 000	3 108 000
Стеллаж				518 130	663 480
Тумбочка				2 027 400	2 642 400
Стол				1 634 500	2 142 000
Итого:				6 503 030	8 555 880

Прибыль фирмы зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство. Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Затраты же на производство – издержки производств могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов. Следовательно, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действия при умелом руководстве.

Издержки производства и реализации (себестоимость продукции) представляют собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

Валовый доход – это показатель, характеризующий конечный результат производственной или коммерческой деятельности предприятия, исчисляемый путем исключения из валовой выручки (т.е. полной суммы денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей, которая определяется в ценах реализации) и результатов внереализационных операций (без налога на добавленную стоимость и акцизов) всех затрат на производство и реализацию продукции, вошедших в себестоимость, кроме затрат на оплату труда. Валовая прибыль – часть налогового дохода предприятия, которая остается после вычета всех обязательных расходов. Это сумма прибыли от реализации продукции, основных фондов, иного имущества предприятий и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыли и убытки (руб.)

Наименование статьи	1997	1998
Валовый объем продаж (без НДС)	5 419 192	7 129 900
Потери и налоги с продаж	57 896	76 105
Чистый объем продаж	5 361 296	7 053 795
Сырье и материалы	3 971 801	5 227 276
Комплекующие изделия		0
Сдельная заработная плата	0	0
Другие прямые издержки		0
Суммарные прямые издержки	3 971 801	5 227 276
ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ	1 389 495	1 826 519
Зарплата с учетом налогов	380 860	435 348
Общие издержки	573 667	702 300
Суммарные постоянные издержки	954 527	1 137 648
Амортизация	133 703	62 469
Проценты по кредитам	94 125	25 100
Налог на имущество	7 970	10 126
Суммарные непроизводственные издержки	235 797	97 694
Другие доходы	0	0
Другие затраты	95 083	0
Прибыль до выплаты налога	104 088	591 177
Убытки предыдущих периодов	-719 569	0
Налогооблагаемая прибыль	-615 482	591 177
Налог на прибыль	31 226	177 353
Поквартальные выплаты	1 475	160 384
ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ	-646 708	413 824

5. Рекомендации по улучшению экономических результатов деятельности предприятия

В течение двух лет со дня создания (1997–1998г.) частное предприятие «Мебель+» окупило вложенные в него денежные средства и приносит прибыль. Количество работников (14 чел.) достаточно для удовлетворения потребительского спроса на корпусную мебель, поэтому увеличение штатов нецелесообразно, также как и введение каких-либо социальных льгот для работников. В основном заработная плата сотрудников выше среднего уровня з/п на подобных предприятиях, кроме того в производственной цепочке задействовано слишком мало людей и всегда можно найти замену любому работнику. Поэтому работа предприятия может признана оптимальной, и, если не будет резких перемен на рынке корпусной мебели будет еще долго приносить стабильные прибыли.