

# KONKURS PRODUKCIK

Raport z działalności  
miniprzedsiębiorstwa  
„Chowdo”

1LO Łańcut

# 1. Przegląd miniprzedsiębiorstwa

Nazwa: „Chowdo”

Numer identyfikacyjny: 353-2-9-12-13

Nazwa szkoły: I Liceum Ogólnokształcące w Łańcucie

Opiekun: mgr Marta Kaczmarczyk

Konsultant biznesowy: Mateusz Walkowicz „Printeria”

Liczba wspólników: 7

Kapitał założycielski: 70 zł

Naszym celem jest zapewnienie miejsca, gdzie zwierzęta w szczególności ptaki, będą mogły w zimie swobodnie zjadać pokarm. Nasza firma jest przyjazna dla środowiska, gdyż używaliśmy naturalnego drewna.

## 2. Produkt/usługa oraz proces produkcji

Naszym produktem jest karmnik dla ptaków wykonany z drewna jasnego, wyposażony w daszek chroniący przed opadami deszczu. Karmnik posiada ponadto możliwość zawieszenia. Dystrybucja produktu odbyła się za pomocą specjalnie przygotowanego stoiska szkolnego gdzie wyrób był prezentowany. Promocja została przeprowadzona w oparciu o przeprowadzoną ankietę oraz obserwacje przeprowadzone przez członków grupy.

Doskonale chroni pokarm dla ptaków przed opadami deszczu i śniegu. Pomysł narodził się podczas zimowej obserwacji życia zwierząt. Nasz produkt jest przyjazny dla środowiska, gdyż został wykonany z naturalnego drewna i znakomicie komponuje się w naturalny krajobraz przyrodniczy. Proces wytwarzania zorganizowaliśmy poprzez ustalenie dni kiedy możemy się spotkać i w miłej atmosferze rozpocząć konstrukcję karmnika. Ceny zostały ustalone na podstawie kosztów potrzebnych do wytworzenia produktu (zużycie energii elektrycznej, materiały). W produkcji wykorzystaliśmy naturalne drewno, potrzebne elementy metalowe (gwoździe), energię elektryczną.

Kalkulacja ceny: **karmnik**

Materiał: 10.00, robocizna: 5.00, pozostałe koszty: 1.00, marża: 4.32  
cena netto: 20.32, VAT: 5.00, brutto: 25.00



Karmnik dla ptaków

### 3. Rynek i działania marketingowe

Klienci są bardzo zróżnicowaną grupą. Są to zarówno osoby starsze jak i młodsze, będące miłośnikami przyrody. Oczekują oni solidnej konstrukcji, zapewniającej możliwość obserwacji ptaków, w korzystnej cenie. Zdecydowanie największą konkurencją dla nas stanowią zakłady stolarskie. Nasze produkty są lepsze od oferowanych na rynku tym, iż zapewniamy możliwość zakupu w dowolnym miejscu bez potrzeby wychodzenia z domu oraz nasze produkty są wytwarzane w krótkim okresie czasu. Nasze miniprzedsiębiorstwo prowadziło głównie promocję poprzez liczne plakaty reklamowe. Wszystkie wyprodukowane produkty zostały sprzedane. Takie wyniki zostały osiągnięte poprzez wytwarzanie przedmiotów po wcześniejszym ich zamówieniu.

## 4. Finanse miniprzedsiębiorstwa

W finansowaniu naszego miniprzedsiębiorstwa korzystaliśmy z wkładu własnego jaki wniósł każdy ze wspólników oraz wspólnego nagromadzenia budżetu uzyskanego z własnych oszczędności.

### SPRAWOZDANIE FINANSOWE ZA OKRES

od 01.11.2013 do 03.02.2014

L.P. INFORMACJE	WARTOŚĆ [zł]
1. Przychody wg PKPiR narastająco	81.28
- w tym darowizny	0.00
2. Koszty wg PKPiR narastająco	16.26
3. Dochód (przychody - koszty)	65.04
poz.1 – poz.2	
4. Składki na ubezpieczenia społeczne narastająco	20.02
5. Dochód po odliczeniach	45.02
poz.3 – poz. 4	
6. Podstawa opodatkowania (poz.5 zaokrąglona do pełnych złotych)	45.00
7. Podatek dochodowy 19% z poz.6	8.55
8. Odliczenie od podatku: ubezpieczenie zdrowotne narastająco - 7,75% podstawy wymiaru składki Kwota odliczenia nie może być większa niż podatek.	1.54
9. Należny podatek	7.01
poz.7 – poz.8 po zaokrągleniu do pełnych złotych	
10. Zysk netto (nadwyżka finansowa)	38.01
poz.5 – poz.8 – poz.9	

Kapitał własny wyniósł 70 złotych.

ROE  $38/70=0.54$

## 5. Organizacja i zarządzanie

Pracę w miniprzedsiębiorstwie zorganizowaliśmy poprzez wyznaczenie konkretnych zadań i celów. Za ich spełnienie odpowiadali wszyscy członkowie firmy. Funkcje dyrektorskie zostały wyznaczone na podstawie predyspozycji i zdolności do koordynowania pracą oraz ogólnego porozumienia. Proces zarządzania przebiegał bez żadnych poważnych problemów, łącznie zorganizowaliśmy 8 zebrań wspólników (min. dwa razy w miesiącu). Współpraca przebiegała znakomicie. Zawsze można było liczyć na wsparcie wszystkich wspólników. W prowadzeniu naszego miniprzedsiębiorstwa jako konsultant pomagał nam Mateusz Walkowicz właściciel firmy "Printeria". Pomógł nam opracować odpowiednią strategię zarządzania kapitałem początkowym oraz w promocji firmy.

## 6. Podsumowanie

Założenia i działania zawarte w naszym planie udało się zrealizować w znacznym stopniu. Zdecydowanie najmocniejszą stroną naszego miniprzedsiębiorstwa był ciekawy pomysł i bardzo dobra jakość wykonania naszych produktów oraz minimalizacja kosztów wyrobu produktu. Zdecydowanie nauczyliśmy się w znacznym stopniu lepiej zarządzać finansami. Rozwinęliśmy ponadto nasze pasje. Największą przeszkodę stanowił mały rynek zbytu. Nasza firma posiada duże możliwości rozwoju w przyszłości. Potrzeba by jednak zgromadzenia ogromnej ilości kapitału inwestycyjnego, który trzeba by przeznaczyć na promocję firmy i co najważniejsze na znaczne zwiększenie jej produkcji. Ogromną nadzieją byłby także duży rynek zbytu o możliwość rozszerzenia oferty wytwarzanych produktów. Nie bez znaczenia pozostaje zdolność prowadzenia dystrybucji w Internecie. Wszystko jednak przyćmiewa słaba znajomość rynku, duża konkurencja i ogromne koszty potencjalnego rozwoju.



## OŚWIADCZENIE

Oświadczam iż dane zawarte w raporcie są prawdziwe i zgodne ze stanem faktycznym.

*Marta Kacmorska*  
.....

(Opiekun)

*Tomasz Bantorzek*  
.....

(dyr. Naczelny)