



**Практикум в рамках
проекта ГАОУ ДПО СО
«ИРО»**

**«Научно-методическое
сопровождение
реализации программ
воспитания»**



ГАПОУ СО «СТАЭТ»

Практикум

«Первые шаги предпринимательства (Бизнес-проект) в рамках развития молодежного предпринимательства и самозанятости»

На базе ГАПОУ СО "Слободотуринский аграрно-экономический техникум"

«Цели и задачи предпринимательской деятельности» —
является центральным в бизнес-плане

ПРИБЫЛЬ

КАКАЯ
СУММА

ФАКТОР
ВРЕМЕНИ

источник
финансирования

Направление
деятельности

Целевые
рынки

Ответственные
лица и кадры

Оценка
производственных
и торговых
издержек

Маркетинговые
мероприятия

Предусмотреть
трудности,
страхование

«Обобщенное резюме, основные параметры и показатели бизнес-плана»

цель
проекта

краткая
характеристика
продукта

результат
намечаемого
плана

пути и
способы
достижения

сроки
осуществления

затраты

ожидаемая
эффективность

срок
окупаемости

гарантия
получения
результата

«Характеристики продуктов, товаров, услуг, предоставляемых предпринимателем потребителю»

наглядные
данные

характеристик
а

круг
потребителей

данные о
регионах,
группах
населения

данные о
динамике
ожидаемого
потребления

прогноз цен

«Анализ и оценка конъюнктуры рынка сбыта, спроса, объемов продаж»

объемы
производства

объемы
продаж

Исследование,
анализ, оценка
рынка

учитывать наличие других
предпринимателей, знать конкурентов,
их возможности, способности и ценовую
политику

«План (программа) действий и организационные меры»

маркетинг

осуществление
производства

закупку,
хранение,
транспортиров
ку, реализацию
товаров

обслуживание покупателя в процессе
продажи товара и после продажи.

«Ресурсное обеспечение сделки»

трудовые,
финансовые

материальные
ресурсы

информацион
ные ресурсы

«Финансовый план»

прогноз объемов
реализации

таблица доходов и
расходов

таблица денежных
поступлений и
платежей

«Эффективность сделки»

показатели прибыли

показатели рентабельности

Стимулы для разработки бизнес-плана

Стимул	Примеры
Наличие спроса на продукцию, товары и услуги, которые планируются к производству	
наличие предварительных соглашений (гарантийных писем) с потенциальными потребителями продукции, выпускаемой созданным предприятием.	
Наличие конструкторской, технологической и другой документации для производства того или иного вида продукции	
Наличие производственных мощностей (или возможностей их создания в короткие сроки), сырья и трудовых ресурсов	
Выведение на рынок новых видов товаров (услуг)	
Поиск инвесторов	
Необходимость стратегического планирования и прогнозирования деятельности предприятия	

Оцените и проанализируйте сильные и слабые стороны товара

Постановка вопроса при изучении сильных и слабых сторон товара, работы, услуги

Характеристика товара, работы, услуги

Можете ли вы определить тот сегмент рынка, на который ориентирована ваша продукция?

Изучены ли вами запросы ваших клиентов?

Какие преимущества предоставляет ваша продукция (услуги) клиентам?

Можете ли вы эффективно довести свою продукцию (услуги) до тех потребителей, на которых она ориентирована?

Может ли ваша продукция (услуги) успешно конкурировать с продукцией (услугами) других производителей в отношении: - качества, надежности, эксплуатационных и других товарных характеристик? - цены? - стимулирования спроса? - места распространения?

Понимаете ли вы, на какой стадии «жизненного цикла» находится ваша продукция (услуги)?

Есть ли у вас идеи относительно новых видов продукции?

Постановка вопроса при изучении сильных и слабых сторон товара, работы, услуги

Характеристика товара, работы, услуги

Обладаете ли вы сбалансированным ассортиментом продукции (услуг) с точки зрения ее существенного разнообразия и степеней морального старения?

Проводите ли вы регулярную модификацию вашей продукции в соответствии с запросами клиентов?

Проводите ли вы политику создания новой продукции?

Возможно ли копирование вашей продукции (услуг) конкурентами?

Имеют ли ваши производственные идеи адекватную защиту торговой и фабричной маркой, патентами?

Отслеживаете ли вы жалобы покупателей?

Уменьшается ли количество жалоб и нареканий со стороны покупателей?

ПРИЛОЖЕНИЯ

* Перечень требуемых основных средств

№ п/п	Наименования оборудования	Место приобретения	Цена за ед оборудования (т. р.)	Кол-во единиц оборудования	Общая стоимость (т.р.)	Примечание
1						
2						
Итого						

Перечень материалов, комплектующих изделий,
используемых
для производства продукции

№ п/п	Наименования материалов	Норма расхода на изделие (кг, шт)	Цена за единицу (т. руб.)	Общая стоимость, тыс. руб.
Итого				

Потребность во вспомогательных материалах и МБП в расчете на год

№ п/п	Наименование	Кол-во	Цена за единицу (т.руб.)	Общая стоимость (т.руб.)	Примечание
Итого:					

Объем выпуска продукции в первый год деятельности предприятия

№ п/п	Месяц	Объем производства изделий
Итого за год:		

Потребность в основных производственных рабочих

Профессия	Трудоемкость работ	Общая трудоемкость партий	Фонд рабочего времени 1 чел	Потребность в рабочих
Итого:				

Численность персонала и фонд заработной платы за ГОД

Специальность, должность	Число работников (чел)	Тарифная ставка или оклад (руб/час)	Фонд рабочего времени (час)	Страховые взносы (т.руб.)	
Основные рабочие					
Вспомогательные рабочие					
2. Специалисты					
3. Административный и обслуживающий персонал					
Итого:					

Смета затрат на производство и реализацию продукции в расчет на год

№ п/п	Статьи затрат	Сумма (т.руб.)	Примечание (порядок расчета)
1	Материальные затраты:		
2	вспомогательные материалы		
3	сырье материалы ПКИ		
4	Расходы на оплату труда персоналу:		
5	зарплата основных рабочих		
6	зарплата прочих категорий работников		
7	Отчисления на социальные нужды :		
8	основных рабочих		
9	прочих категорий работников		
10	Амортизация основных фондов		
11	Прочие затраты:		
12	аренда оборудования		
13	аренда помещения		
14	электроэнергия		
15	ремонт зданий, сооружений		
16	ремонт оборудования		
17	спецодежда		
18	расходы на охрану труда		

Калькуляция полной себестоимости и цены изделия (составляется по каждому виду изделия)

№ п/п	Наименование статей калькуляции	Сумма (руб.)		Расчет
затрат				
1	Материалы и покупные комплектующие			
2	Основная зарплата			
3	Отчисления на социальные нужды			
4	Накладные расходы			
5	Себестоимость			
6	Прибыль			
7	Цена			

Прогноз объема продаж (проводится для каждого изделия в отдельности и вместе)

№ п/п	Показатели	Первый год				Второй год			
		1 КВ	2 кв	3 кв	4 кв	1 КВ	2 кв	3 кв	4кв
1	Объем продаж (шт.)								
2	Себестоимость единицы (т.р.)								
3	Цена за единицу без НДС (т.р.)								
4	Отпускная цена с НДС за единицу (т.р.)								
5	Объем реализации продукции (выручка от реализации) с НДС								
6	Объем реализации по всем изделиям (т.р.)								

Проектные суммы доходов и затрат по всем изделиям на первый год деятельности предприятия

№ п/п	Показатели	Сумма (т.руб.)	Примечание (порядок расчета)
1	Объем реализации продукции (выручка отреализации за год),		
2	НДС		
3	Себестоимость продукции за год		
4	Прибыль от реализации продукции за год(балансовая прибыль)		
5	Налог на имущество		
6	Налогооблагаемая прибыль		
7	Налог на прибыль		
8	Чистая прибыль		