

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Казанский (Приволжский) федеральный университет
Казанский межрегиональный методический центр по финансовой
грамотности системы общего и среднего профессионального образования

Проектная работа
по дисциплине «Финансовая грамотность»
«Проектирование бизнес – плана»
(для 10 класса)

Проектную работу выполнили:

Ф.И.О.

Должность

Кислякова Елена Васильевна, учитель обществознания
Ларионов Валерий Леонидович, к.и.н., доцент кафедры
гуманитарного образования

Тунгусова Любовь Дмитриевна, учитель истории и обществознания
Яковлева Юлия Вячеславовна, учитель истории и обществознания
Сергеев Николай Антонович, учитель обществознания

Содержание

- I. Введение
 - 1.1 Актуальность проекта
 - 1.2 Цели и задачи проекта
- II. Состав проектной группы
- III. Технологическая карта урока
- IV. Приложения

Введение

Социально – экономическое развитие России в определенной степени связано с предпринимательством в области промышленного производства, сферы услуг, сельского хозяйства, передовых информационных технологий, науки и искусства, финансово – коммерческой деятельности.

Государство заинтересовано в становлении предпринимательства, и это соответствует национальным интересам, поскольку способствует укреплению рыночной экономики, созданию рабочих мест и снижению безработицы, росту объема произведенных товаров и услуг, реализации социальных программ и решению других социально – экономических проблем. Это обуславливает социальный заказ общества системе образования в подготовке молодежи к предпринимательской деятельности. Рассматриваемая проблема тесно связана с проблемой творческого развития обучающихся. Вот почему на современном этапе актуальным направлением является проектная работа, которая позволяет:

- соединить теоретические знания, практические навыки и умения с формированием активной жизненной позиции;
- помогает адаптации школьников к жизни в меняющемся обществе;
- формирует чувство сопричастности с близким социумом, чувство толерантности, ответственности за свои поступки.

На решение этой задачи направлена предпринимательская подготовка старшеклассников, включающая овладение знаниями об организации собственного дела и специальными навыками, а также развитие качеств личности, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности.

Какие задачи решает проект:

1. Познавательные

В ходе реализации проекта ученики смогут:

- объяснить, какую деятельность называют предпринимательской
- назвать качества, которыми должен обладать предприниматель
- назвать факторы успеха в конкурентной борьбе
- составить бизнес – план
- выработать советы будущему предпринимателю.

2. Регулятивные

В ходе реализации проекта ученики смогут развить:

- информационную и правовую компетентность;
- умение работать в группе, выступать публично, выражать свое мнение, участвовать в дискуссии.

3. Личностные

В ходе реализации проекта ученики смогут:

- высказать свое мнение о предпринимательской деятельности как элементе рыночной экономики;
- определить свое личное отношение к возможности участия (в будущем) в бизнесе.

1.1.Цели и задачи проекта

Цель: научить создавать такой электронный ресурс, который бы мог максимально облегчить работу с бизнес – планами (как для предпринимателей, так и для учащихся любых учебных заведений)

Задачи:

- ⊙ изучение структуры бизнес – плана.
- ⊙ выяснение, какие электронные ресурсы можно использовать для создания данного продукта.
- ⊙ практическое составление электронного пособия по созданию бизнес – плана.
- ⊙ проверка эффективности использования данного электронного бизнес – плана в образовательном процессе (на факультативных занятиях и на уроках

1.2.Планируемые результаты

Рассмотрев цели и сущность планирования, а также различные аспекты практики составления бизнес-планов, учащиеся могут сделать заключение, что бизнес-план является неотъемлемой частью внутрифирменного планирования, одним из важнейших документов, разрабатываемых на фирме, практически реализовать возможность составления бизнес – плана и попробовать свои силы в создании фирмы.

II. Состав проектной группы

- 1) Кислякова Елена Васильевна, учитель обществознания ГБОУ РМЭ «Верх – Ушнурская средняя общеобразовательная (национальная) школа с углубленным изучением ряда предметов»
- 2) Ларионов Валерий Леонидович, к.и.н., доцент кафедры гуманитарного образования ГБУ ДПО РМЭ «Марийский институт образования»
- 3) Тунгусова Любовь Дмитриевна, учитель истории и обществознания МБОУ СОШ № 6, г. Йошкар - Ола
- 4) Яковлева Юлия Вячеславовна, учитель истории и обществознания МОУ СОШ № 9 им. Пушкина, г. Волжск
- 5) Сергеев Николай Антонович, учитель обществознания МОБУ «Шойбулакская СОШ», Медведевский район РМЭ.

Технологическая карта урока

Тема урока	Как составить бизнес план
Тип урока	Комбинированный (изучение нового материала, работа в группах)
Дата урока	
Информационно-методическое обеспечение педагогической системы урочной деятельности	• Бизнес-план: Методические материалы – Под ред. проф. Р. Г. Маниловского. – М.: Финансы и статистика, 1994 • Райзенберг Б. А. Предпринимательство и риск. – М.: Знание, 1992 • Роджерс Ф. Дж. ИБМ. Взгляд изнутри: Человек – фирма – маркетинг. – М.: Экономика, 1990 • Абчук В. А. Путь к успеху, или курс бизнеса. Учеб. Пособие для учащихся. – СПб: Интерлайн, 1998 • Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник/ М.Г.Лапуста. – М.:Инфра – М, 2005. • Леонтьев А.В. Технология предпринимательства: учебник. 9 класс/ А.В.Леонтьев.- М.: Дрофа, 2002. • Липсиц В.И. Учебник для 10 – 11 классов/ В.И.Липсиц.- М.: Вита – Пресс, 2008.
План урока	1. Понятие бизнес-плана. 2. Цели и функции бизнес-плана. 3. Создание бизнес-плана для собственного предприятия. 3.1. Методики разработки бизнес-плана. 3.2. Общая характеристика содержания бизнес-плана. 3.3. Структура бизнес-плана.
Цель урока	Систематизация знаний по рыночной экономике через проектирование бизнес - плана
Формы и методы обучения	<i>Методы:</i> объяснительно-иллюстративный. <i>Формы:</i> индивидуальная, фронтальная, групповая, работа в парах
Основные понятия и термины	Бизнес – план, маркетинг, менеджмент, кредитование, инвестиции, амортизация, сегментация рынка

Планируемые образовательные результаты	
Объем освоения и уровень владения компетенциями	Компоненты культурно-компетентного опыта/приобретенная компетентность
Научатся: определять, почему люди занимаются бизнесом, какова роль предпринимательства в развитии экономики, как сделать бизнес успешным и получить прибыль; в каких формах можно организовать бизнес. Получат возможность научиться сохранять мотивацию к учебе; ориентироваться в нравственном содержании поступков; задавать вопросы, использовать речь для регуляции своего действия; ориентироваться на различные способы решения поставленной задачи	Коммуникативная компетенция Умеют: работать в парах; распределять обязанности; проявлять способность к взаимодействию

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УРОКА							
Этапы урока	Вре-мя (мин)	Обучающие и развивающие компоненты, задания и упражнения	Деятельность учителя	Деятельность учащихся	Формы органи- зации совзаимо- действия на уроке	Универсальные учебные действия	Промежу- точный контроль
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Организационный момент	3	Эмоциональная, психологическа я и мотивационная подготовка учащихся к усвоению	Проводит беседу по обсуждению темы, целей и плана урока	Записывают тему и план урока в тетрадь	Фрон- тальная	<i>Личностные:</i> понимают значение знаний для человека и принимают его. <i>Познавательные:</i> формулирование ответов на вопросы учителя;	Работа в тетради

1	2	3	4	5	6	7	8
		изучаемого материала				логические – поиск существенной информации	
II. Актуализация знаний	3	Беседа по теме «Что вы знаете о бизнес – планировании»	Организует диалог с учащимися по вопросам: – Каковы цели и источники богатства? – Что бы вы могли предложить по созданию фирм малого и среднего бизнеса? – Какие у вас есть идеи по развитию предпринимательства у нас в регионе, районе, нашем поселке? – Чтобы реализовать ваши идеи, что то необходимо для этого в первую очередь? (бизнес – план) Вы умеете составлять бизнес – план? Формулировка учащимися цели предстоящей деятельности. Учитель предлагает «открыть» собственную фирму в	Отвечают на вопросы	Фронтальная	Познавательные: общеучебные – осознанное речевое высказывание в устной форме о значении общения, способах общения; формулирование ответов на вопросы учителя; логические – дополняющие Формирование групп – команд для создания проектов по организации малого и среднего бизнеса (объединение по видам предпринимательства: торговля, производство, услуги)	Устные ответы

			своем регионе		Просматривают презентацию, делают записи в тетрадь.	Индивидуальная.			Записи в тетради.
III. Изучение нового материала	20	1. Презентация «Структура бизнес - плана».	1. Показывает и поясняет слайды презентации.					1. Познавательные: общеучебные – умение структурировать знания; логические – дополнение и расширение имеющихся знаний, представлений о бизнес-планировании. 2. Регулятивные: учитывать выделенные учителем ориентиры действия; принимать и сохранять учебную задачу. 3. Коммуникативные: принимать другое мнение и позицию; допускать существование различных точек зрения.	
IV. Операционно – содержательный этап		1. Формирование групп 2. Защита и обсуждение проекта	Во время работы в группах оказывать помощь по мере необходимости, направлять на правильный путь наводящими вопросами, не навязывать свое мнение, а дать возможность рассуждать и делать выводы самими					Познавательные: аналитическая и исследовательская деятельность, творческая переработка информации: определение проблемы проекта, отбор необходимых источников информации, составление плана реализации проекта: выбор формы проекта, определение роли участия каждого в группе. Фиксация результатов.	Устные ответы

			учащимися Беседа по вопросам: - Почему вами был выбран данный вид фирмы? - Каковы источники вашего уставного капитала? - Каким образом будет распределяться прибыль? - На какие категории населения будет распространяться ваш товар (услуга)? - Какую дополнительную дифференциацию товара (услуги) вы могли бы реализовать? - Какими бы видами рекламы вы воспользовались бы? И т.п.			При создании бизнес – плана учащиеся опираются на конкретную экономическую ситуацию в нашем регионе, изучают спрос на товары и предложение на рынке, выясняют, найдут ли они в регионе поставщиков сырья, достаточен ли кадровый потенциал, есть ли специалисты для их производства Коммуникативные: планирование учебного сотрудничества со сверстниками, инициативное сотрудничество в поиске и сборе информации, управление поведением партнера, умение выражать свои мысли. Регулятивные: коррекция		
V. Рефлексивно – оценочный этап	5	На данном этапе организуется самооценка учениками деятельности на уроке.	Все бизнес – планы очень интересные. Хотелось бы, чтобы они были претворены в жизнь и стали для многих выпускников началом их			Познавательные: умение структурировать знания, построение логической цепи рассуждений, анализ, синтез, абстрагирование, обобщение.		

					предпринимательской деятельности. - Что нового для себя узнали? - Цели урока достигнуты? - Ошибки? - Какой жизненный урок вы получили? - Можно ли сегодня открыть в нашем поселке, районе фирмы, о которых вы нам сегодня рассказали? – Есть ли у вас еще новые идеи, планы?					
VI. Домашнее задание	2	Составить письменные отзывы по результатам данного урока								

Структура бизнес – плана предприятия малого бизнеса (программаOffice Excel)

1. Титульный лист

- название и юридический адрес предприятия;
- руководитель предприятия (организации): ФИО и телефон
- дата создания фирмы и где зарегистрирована (например, Торгово – промышленная Палата РФ, лицензия №)
- организационно – правовая форма, учредители
- **суть проекта (обоснование чего посвящен проект);**

- сметная стоимость проекта: сумма средств, необходимых для создания предприятия

- финансирование проекта (в процентах):

- собственные средства;
- заемные средства (отдельно - отечественные и иностранные)
- срок окупаемости проекта
- наличие заключений государственной вневедомственной (независимой), а также экологической экспертизы (организации и даты утверждения);
- заявление о коммерческой тайне.

2. Вводная часть или резюме проекта (3--4 стр.)(составляется в конце создания бизнес – плана, а размещается в начале проекта)

- цель (как правило, получение прибыли)и задачи проекта
- сущность проекта (род деятельности: продукция, работы, услуги, создание нового предприятия, развитие действующего, финансовое оздоровление);
- преимущества продукции (услуг): важность товара для потребителей, его уникальность, функциональные возможности и особенности продукции;
- предлагаются фотографии и эскизы рисунков
- ожидаемый спрос на продукцию (планируемый объем выпуска готовой продукции и потенциальные покупатели)
- основные факторы успеха (чем обеспечивается конкурентоспособность фирмы)
- ожидаемый экспорт продукции или замещение импорта
- требуемые инвестиции и условия инвестирования
- срок возврата заемных средств

- ожидаемая прибыль и ее распределение

- решение социальных вопросов (создание новых рабочих мест, прокладка дорог и коммуникаций общего пользования, расширение жилого фонда, использование труда инвалидов и т.п.)

3. Анализ положения дел в отрасли (исследование и анализ рынка) (3-4 стр.) (указание на характер отрасли -- развивающаяся, стабильная, stagnирующая)

- общая потребность и объем производства продукции в регионе и России
- ожидаемая доля предприятия по производству продукции в регионе или в России
- потенциальные конкуренты, их сильные и слабые стороны
- какие и где появились аналоги продукта за последние 3 года
- приоритеты, которыми руководствуется потребитель при покупке продукции: качество, цена, время и точность поставки, сервисное обслуживание и т.п.
- сегментация рынка:

Процедура сегментации рынка

Экономическая оценка сегмента рынка:

Поэтапная оценка возможных объемов продаж в избранном сегменте рынка:

4. Производственный план (аргументировать выбор производственного процесса и определить его экономические показатели).

- специфические требования к организации производства: описание производственного процесса с указанием его структуры по трудоемкости
- производственные помещения и их площадь
- состав основного оборудования, его поставщики и условия поставок (аренда, покупка), стоимость

- сырье и материалы, поставщики и ориентировочные цены
- альтернативные источники снабжения сырьем и материалами
- форма амортизации, нормы амортизации:

- **Себестоимость** намечаемой к производству продукции:

- **Себестоимость 1 единицы продукции:** $C_1 = \frac{C}{N} + 3$

- где N - объем продаж в натуральном выражении; 3 – затраты на реализацию продукции

- структура капитальных вложений (строительно-монтажные работы, затраты на оборудование, прочие затраты)

- сроки ввода и освоение мощностей

- обеспечение экологической и технической безопасности (по возможности – система охраны окружающей среды, утилизация отходов, обеспечение безопасности жизнедеятельности)

Рентабельность по издержкам = прибыль /совокупные издержки • 100%

5. **План маркетинга**(план мероприятий по достижению намечаемого объема продаж и получению максимальной прибыли путем удовлетворения рыночных потребностей)

- Схема распространения товаров:

Каналы сбыта продукции (со склада, оптом, в розницу, заказы по почте, по телефону, выездная торговля, сезонная торговля, индивидуальные заказы)

- Ценовая стратегия:

Расчет оптовой цены на 1 П: $Ц = C1 + П$,

где П - прибыль, определяется исходя из предполагаемой рентабельности 1.П.

$$П = (C1 * P) / 100, (\text{руб.}),$$

где Р - процент предлагаемой рентабельности ($P = 30\%$),

- Методы стимулирования сбыта (например, оптовые скидки, по дисконтным картам, бесплатные консультации, фирменная упаковка и т.п.)
- Организация рекламы и объем затрат на рекламу:

- Стратегия рекламной кампании

В течение первого месяца планируется сформировать у потенциальных потребителей мнение о товаре и фирме, в связи с чем в этот период целесообразна интенсивная реклама в средствах массовой информации, т.е. рекламные объявления будут выходить наиболее часто. Затем в течение всего года необходимо постоянно поддерживать в сознании потребителей заинтересованность в данном продукте, поэтому реклама будет появляться постоянно, но реже.

- Сервисное обслуживание

- Потенциальные риски (оценка рисков)

Следует учитывать, как минимум, следующие виды рисков:

- производственные, связанные с различными нарушениями в производственном процессе или процессе поставок сырья, материалов и комплектующих;
- коммерческие, связанные с реализацией продукции на рынке не в полном объеме;
- финансовые, которые вызываются инфляционными процессами, неплатежами, колебаниями валютных курсов и т.п.;
- связанные с форс-мажорными, непредвиденными обстоятельствами (от смены политического курса до стихийных бедствий).

6. **Организационный план (разрабатывается только при создании новой фирмы)**

- организационно-правовая форма предприятия (условия создания и партнерства, учредители и принадлежащие им доли
- акции (сколько выпущено и сколько предполагается выпустить
- организация управления предприятием

7. Финансовый план

Финансовый план включает в себя: прогноз объемов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, таблица доходов и затрат.

8. Точка безубыточности - Точкой безубыточности в разработанном бизнес-плане является объем продаж продукта в натуральном выражении, при котором возможно покрытие всех расходов без получения прибыли.

Расчет достижения безубыточности производится по следующей формуле:

$$Q_{кр} = \frac{\PhiЗ}{Ц_{пр} - ПЗ1},$$

где $Q_{кр}$ - критический объем продаж ИП, шт.;

$\PhiЗ$ - сумма условно-постоянных (фиксированных) затрат, руб.;

ПЗ1- сумма условно-переменных затрат для одного ИП, руб.;

Ц_{пр}- цена продажи одного ИП, руб.

$Q_{кр}$ – точка критического объема продаж в натуральных единицах.

Слева от точки критического объема продаж находится область убытков.

Справа от точки критического объема при любом объеме продаж получается прибыль.

Особое место в финансовом плане следует уделить расчету безубыточности и запаса финансовой прочности. Точка безубыточности рассчитывается

по формуле: $T_{бу} = \frac{P}{K}$

где	$T_{бу}$	—	точка безубыточности,
	$P_{пост}$	—	условно-постоянные расходы,
	$K_{пер}$	—	удельный вес условно-постоянных расходов в объеме продаж.

Запас финансовой прочности представляет собой разницу объема продаж анализируемого года и объема точки безубыточности.

Проект «Школьное кафе: Счастье есть (пиал кочмаш)»

Актуальность. Проекты по совершенствованию системы организации питания детей в общеобразовательных учреждениях реализуются во многих регионах нашей страны. Идея модернизации школьной системы питания, в процессе которой можно обеспечить детей вкусными и диетическими обедами понравилась и нам. Такого рода социальный проект позволяет получить возможность сделать не просто красивый интерьер, а интерьер с идеей, интерьер, меняющий не просто обстановку, а менталитет.

Так как большую часть времени мы проводим в школе, а школьного интерьера как такового вообще не существует. Чаще всего — это унылые безликие пространства с грустным советским отголоском. Длинные почти больничные темные коридоры, голые стены, а про столовую и говорить нечего. Туда, обычно, даже заходить не хочется. Вечный запах капусты, стулья, за которые цепляются колготки, алюминиевые погнутые вилки и сплошная унылость. Поэтому, когда появилась возможность кардинально изменить это — сделать школьную столовую центром школьной жизни, кафе, в которое хочется заходить, где можно отвлечься от привычной школьной обстановки, подготовиться к контрольной и даже заняться творчеством — мы были очень рады.

Поэтому для нас школьная тема актуальна, как ни для кого другого. Перед тем, как начать делать этот проект, мы опросили всех детей нашей школы — как они представляют себе школьную столовую, что нравится, а что нет. Также мы спрашивали родителей, и собрав все эти мнения, приступили к работе.

Цель: Проект направлен на формирование у школьников навыков рационального питания, осознанной ответственности за свое здоровье, повышение уровня культуры, образованности и эстетических потребностей молодых людей в вопросах питания.

Проектом предлагается расширить функции и более рационально использовать территории школьных столовых, сформировать своего рода эстетический эталон оформления обеденных залов, прилавков и блюд в школьных столовых, изменить режим работы пищеблока, продлив работу школьных кафе до окончания работы кружков и секций в образовательных учреждениях. Для достижения поставленных целей предполагается провести необходимые ремонтно-отделочные работы, закупить соответствующую статусу кафе посуду и мебель, составить специально разработанное для кафе меню свободного выбора и расширить ассортимент буфета. Кроме того, на территории школьного кафе можно будет проводить классные, семейные, школьные праздники, что является дополнительным экономическим стимулом в работе оператора - организатора школьного питания.

В меню кафе будут входить различные чаи из трав и ягод, соки, морсы, компоты, свежая выпечка, десерты. Фрукты, сухофрукты собственного производства, а так же разнообразная зелень будут подаваться к столу как бесплатное угощение.

В этом детском кафе дети смогут принимать непосредственное участие в создании украшений и элементов дизайна. (Например соответствующие панно, изделия из папье-маше, экибана, плакаты и картины).

Так же будут устраиваться конкурсы на лучший придуманный полезный для здоровья рецепт. Победители конкурса смогут поместить свой рецепт в основное меню кафе и получить дипломы и награды.

Все эти меры будут направлены не только на большую посещаемость, но и на заинтересованность детей, а так же на информирование ребят через питание, развлечения и зрительную память о пользе здорового питания и правилах здорового образа жизни!

Участники проекта: ГБОУ «Верх-Ушнурская средняя школа», коммерческие организации, операторы питания, благотворители, ученическая и родительская общественность, СМИ.

Принципы проекта и ценовая политика: эстетичность и внешняя привлекательность, высокая рентабельность, воспитательная и культурная ценность, доступность всем учащимся по ценам и разнообразию ассортимента блюд и напитков, соответствующего всем требованиям детской и подростковой диетологии, гласность и общественный контроль.

Проект позволяет:

- сформировать у школьников навыки осознанного выбора блюд и напитков для здоровья;
- сформировать у детей естественную потребность к разнообразной и своевременной пище;
- сформировать у школьников навыки культурного поведения в условиях общепита;
- создать возможность накормить и напоить детей во внеурочное время, после уроков, между занятиями секций и кружков;
- создать дополнительные условия для проведения воспитательной работы с учащимися, совместных праздников с угощениями в стенах школы, повышая ценность семейных отношений и товарищества;
- повысить экономическую эффективность работы школьных столовых, создать дополнительные стимулы работникам пищеблоков для повышения качества готовых блюд и обслуживания.

(опыт работы экспериментального школьного кафе в лицее № 9 г. Воронежа, показал увеличение посещаемости школьной столовой за счет притока учащихся старших классов в 1,7 раза, увеличение товарооборота школьной столовой за три месяца эксперимента в 6 раз).

Бизнес – план проекта «Школьное кафе» Маркетинговый анализ.

1. Анализ рынка

1. Состояние отрасли

Существующая на сегодняшний день в школе система организации питания обучающихся сильно устарела. Общей отличительной чертой является ограниченный ассортимент выпускаемой продукции. У детей нет возможности выбрать то блюдо, которое наиболее полно бы удовлетворяло их интересы.

Исходя из этого можно сделать вывод, что действующие предприятия общественного питания не могут в полной мере удовлетворить существующий на данном рынке спрос и существует реальная потребность в кафе быстрого обслуживания с широким ассортиментом предлагаемой продукции, высоким сервисом и качеством обслуживания и сравнительно невысокими ценами.

Интересный опыт переоборудования обычных школьных столовых в рестораны правильного питания в школах Казани продолжает воплощаться в жизнь на протяжении нескольких лет. Этот проект называется «Школьный реэстетик».

За время существования проекта было переоборудовано 17 столовых общеобразовательных учреждений Казани. В них проведен ремонт пищеблоков, заменена устаревшая материально-техническая база.

Кардинально поменялся и подход к питанию детей. В школьных ресторанах пересмотрено меню, рацион и организация питания в целом. Отныне школьники питаются по системе «шведский стол», то есть дети сами могут выбрать понравившееся блюдо. На завтрак можно взять каши или хлопья, тосты с маслом или джемом, йогурты и соки. На обед – супы, различные гарниры и мясные блюда.

Данный проект материально обеспечивает Департамент продовольствия и социального питания г. Казани. В нашем случае мы можем надеяться только на собственные силы, т.е. на частное предпринимательство. Но опыт Казанских школ следует принять на вооружение.

Кроме этого есть и другие примеры открытия кафе в школах. Например, В школе Архангельска открылось «Родительское кафе».

2. Характеристика целевого рынка и изучение потребителей

Состояние спроса на изделия и услуги, предлагаемые нашим проектом, согласно опросу и наблюдениям, довольно актуально. Многие учащиеся и учителя хотели бы разнообразить свое питание в стенах школы, а не ходить в ближайший магазин, где цены довольно высокие в силу отсутствия конкуренции и где дети приобретают заведомо вредные продукты питания, такие как, кириешки, чипсы, чупа – чупсы и т.п.

Насколько велик рынок? Нельзя сказать, что спрос будет обширным, мы ориентируемся на учащихся нашей школы, родителей, ожидающих своих детей. Кроме этого, в рамках школы проводятся различные мероприятия, соревнования, во время которых приезжают ученики из других школ. В этом случае спрос на продукты питания будет особенно востребованным.

Потенциально рынок может расширяться в сторону предоставления услуг, таких как проведение праздничных мероприятий, обучающих курсов о здоровом питании, уроков технологии по приготовлению блюд и т.д.

- Какова ценовая ситуация на рынке? Ценовая политика ориентирована на потребителей со средним уровнем дохода. В сельской местности, где расположена наша школа, больших доходов у родителей нет, поэтому разумный подход в ценообразовании предусматривает ориентирование на местное сырье, что удешевит издержки и соответственно снизит цены на конечную продукцию.

Маркетинговая стратегия.

1. Виды предлагаемых услуг

- товары кратковременного использования – продукты питания.
- услуги – консультационные услуги, бытовое обслуживание и др.

Таблица 1 – “Сбыт продукции/услуг”

№	Наименование продукта	Объем сбыта в месяц ~ 150 человек в день ~25 дней в месяц	Цена с учетом НДС, руб.	Поступление от сбыта в месяц, руб. (3)X(4)
1	Чай с сахаром	3750 чашек	15	56250
2	Черный кофе с сахаром	1200 чашек	25	30000
3	Морсы и напитки	1400 чашек	20	20000
4	Пирожки со сгущенкой	450 штук	15	6750
5	Соски в тесте	430 штук	25	10750
6	Пирожки с рисом, яйцом, капустой	150 каждого вида	18	8100
7	Наполеон (пирожное)	200 штук	25	5000
8	Ватрушки с творогом	320 штук	18	5760
9	Слойки	450 штук	15	6750
10	Круассаны	450 штук	20	9000
11	Салаты	25 порций по два вида =1250 порций	20	25000
12	Доп. услуги	~2 раза в месяц	в час -100 руб. (ок. 3 часов за услугу)	600
	Итого			183960

2. Ценообразование

Для определения базового уровня цен на продукцию компании мы принимаем во внимание:

- уровень издержек производства (постоянные и переменные издержки плюс наценка)
- степень конкуренции (ниже уровне цен конкурентов)
- платежеспособный спрос потребителей
- степень необходимости товара потребителю.
 - Какие скидки и для каких групп клиентов можно предложить? Возможна скидка постоянным клиентам и детям из многодетных семей

3. Реклама и продвижение продукции

Стимулирование сбыта включает стимулирование потребителей товара и стимулирование торговли. Формами стимулирования сбыта являются:

- скидки на определенный период времени
- различные купоны на льготное приобретение товара
- распродажа товаров по сниженным ценам
- различные игры и конкурсы
- предоставление премий и подарков
- бесплатное получение образцов товара на пробу

«Паблсити», имеющее целью формирование общественного мнения, предлагает ряд способов:

- краткие новости (пресс-релизы) о компании и ее деятельности для прессы
- статьи, представляющие более подробную информацию о компании
- спонсорская поддержка различных мероприятий и акций

Важным фактором рекламы для нашей торговли является реклама «из уст в уста», для чего особо будет уделено внимание подбору продавцов имеющих навыки работы с клиентами.

Для удобства покупателей будут закупаться целлофановые пакетики для упаковки изделий из расчета по 3 штуки за одну покупку и среднему количеству покупателей. Около 150 человек будет обслужено за день, таким образом необходимо 150 пакетиков в день.

Производственный план

Описание предприятия

Данный проект планируется реализовать без образования юридического лица (ПБОЮЛ) для уменьшения налогообложения и упрощения финансовой отчетности.

Для финансирования проекта планируется взять льготный кредит в сумме 150 тыс. рублей сроком на 1 год под 20 % годовых. (в месяц – 15 тыс.)

Для организации производства требуется приобрести:

- технологическое оборудование (кофе-автомат, микроволновую печь, холодильную камеру), разделочный инструмент, посуду; мебель;
- произвести небольшой ремонт помещения, направленный на улучшение интерьера.

Таблица 2. – “Календарный план финансовых вложений”

№	Этапы проекта	Стоимость, руб.	Длительность этапа	Период оплаты
1	Закупка и монтаж оборудования: кофе - машина холодильная витрина микроволновая печь	26330: 4780 16800 4750	1-ый месяц (7 дней)	В начале
2	Затраты на ремонт	12000	1-ый месяц (25 дней)	В начале
3	Мебель (стулья, светильники)	9600	1-ый месяц (25 дней)	В начале
4	Оформление (шторы, скатерти, салфетки и др.)	6000	1-ый месяц (25 дней)	В начале
5	Рекламная кампания	1 520	1-ый месяц (14 дней)	В начале
6	Сертификация	7000	1-ый месяц (14дней)	В начале

Основные требования к персоналу - наличие необходимой профессиональной квалификации.

Общее количество создаваемых рабочих мест, включая руководителя - владельца свидетельства на частную предпринимательскую деятельность - 5 человек.

Таблица 3 “Штатное расписание”

Должность	Количество	Зарплата, руб.
Директор - бухгалтер	1	12 тыс.
Повар - кондитер	2	20 тыс.
Продавец	1	10 тыс.
Техслужащая	1	8 тыс.
Итого		50 тыс.

Организация работы кафе предусматривает следующие пункты.

Оформление документов, согласование с такими государственными учреждениями, как: СЭС, пожарная охрана и так далее.

Наем персонала в столовую.

Разработка и внедрение меню.

Работа с поставщиками, заключающаяся в подписании договоров с предусмотренными требованиями и условиями.

Необходимые документы

- Лицензия на открытие общепита не требуется. Основную документацию необходимо согласовывать со следующими учреждениями и организациями: ГСЭН, УГПС, КУГИ, ГИОП и службой технического надзора. ГСЭН (санитарно-эпидемиологический надзор);
- УГПС (пожарная служба);
- КУГИ (служба управления государственным имуществом);
- служба технического надзора;
- ГИОП (комитет по защите и сопровождению исторических и культурных памятников).

Нужно оформить следующие документы для открытия столовой:

- Разработать технологические регламенты на изготовление пищи и ее реализацию, на проведение технологических мероприятий (дезинфекции помещений, дератизации).
- Заключить и подписать договора на доставку сырья, на вывоз мусора и жидких бытовых отходов.
- Составить все договора, касающиеся сервисного обслуживания установленного у вас оборудования.
- Составить и заверить все соглашения с банком, открыть собственный счет для оплаты по пластиковым картам.
- Провести регистрацию кассового аппарата. Этим занимается местная налоговая инспекция. Кроме того, мы должны получить разрешение на деятельность от Роскомнадзора, СЭС, а также прочих организаций, о которых мы говорили в самом начале.

Таблица 4 – “Источники финансовых средств”

Определив затратную часть проекта, включая инвестиционные и текущие платежи, закупку сырья и материалов нам необходимо определить источники финансовых ресурсов.

Первоначальный капитал, необходимый для создания бизнеса, может быть собственным и заемным.

В нашем проекте размер собственного капитала будет составлять 200 тысяч рублей.

Источник финансирования	Сумма	Дата	Срок	Ставка, %	Порядок возврата основной суммы
Кредит	150 тыс.		12 месяцев	20%	15 тыс. руб. в месяц
Собственный капитал	50 тыс.				

Финансовый план

График реализации проекта:

Проект будет разрабатываться в течение одного года.

Планируется осуществлять проект поэтапно. Этапы будут сопровождаться внедрением проекта на практике.

Разработка первоначального содержания проекта – 1-й месяц.

Расчет основных затрат и освоение основного капитала – 2-й – 4-й месяцы.

Привлечение клиентов и разработка основных мероприятий по работе с клиентами- с 5-го по 6-й месяцы.

Таблица 5. «Определение статей расходов на месяц»

Статья расходов	сумма в руб. в месяц
1.Постоянные расходы	
1. Арендная плата	1700
2. Заработная плата работников	50000
3. Отчисления на заработную плату	15000
4. Расходы на электроэнергию	1200
5. Амортизационные отчисления: оборудования	220
6. Затраты на ремонт и оборудование	4508 (всего 27600 +26500 = 54100)
2. Переменные расходы	
1. Расходы на рекламу	1500
2. НДС	400
3. Налог на прибыль	11037 (6% от годовой выручки в месяц)
4. Расходы на сырье	42680
Итого	135737
3.Первоначальные единовременные выплаты:	
1. Первоначальный взнос за аренду	3000
2. Госпошлина за регистрацию ПБОЮЛ	7000
3. Оплата услуг нотариуса	1200
Итого	11200
	137237 (совокупные издержки)

1. Постоянные расходы

1) Арендная плата

По данному договору мы обязаны выплатить сумму 3000 руб. сразу, а впоследствии – по 1 700,5 руб. ежемесячно.

3) Отчисления от заработной платы

За 2016 год взносы составляют:

- в пенсионный фонд - 22%
- в фонд социального страхования – 2,9 %
 - федеральный фонд обязательного медицинского страхования – 2,1%
 - территориальные фонды обязательного медицинского страхования – 3%

ИТОГО:

30 % от 50000 руб. = 15000 руб.

5) Амортизационные отчисления

- износ оборудования составляет 10% от балансовой стоимости оборудования в год, поэтому 10% от 26 330 руб. Составляет 2633 руб., а в месяц – 220 руб.;
2. Переменные расходы (рассчитываем на первый месяц)
Налог на прибыль.
Налог на прибыль равен 6% по УСН, налогооблагаемой базой является прибыль от реализации продукции (товаров, услуг) без НДС, т.е. балансовая прибыль.
Выручка от реализации товаров и услуг составит 183960 рублей, а затраты = 124737 руб., т.е. балансовая прибыль = $183960 - 124737 = 59223$ руб.

Анализ проекта

Основные показатели эффективности

Рассчитано для периода: 1 ... 24 мес.

Ставка дисконтирования: 20 %

Срок окупаемости: 3 мес.

Эффективность деятельности предприятия характеризуется также показателями рентабельности, приведенными ниже:

Рентабельность по издержкам = $\frac{\text{прибыль}}{\text{совокупные издержки (постоянные + переменные)}} \times 100 = \frac{183960}{135977} = 135 \%$

Анализ рисков

Качественный анализ вероятных рисков

Возможные источники возникновения рисков на фирме:

- недостаточная информация о спросе на данный товар/услугу
- недостаточный анализ рынка;
- недооценка конкурентов;
- падение спроса на данный товар/услугу.

Основные проблемы, которые могут возникнуть при организации деятельности фирмы:

- Неплатежеспособность
- Отсутствие финансовых средств
- Низкая система качества и адаптации
- Нехватка оборудования
- Нерациональная маркетинговая политика
- Большие потери

Таким образом, на основе вышеперечисленных сочетаний были определены следующие сценарии развития для Школьного кафе

- 1) увеличение объема продаж, рыночной доли, поиск нового сегмента;
- 2) организация систем управления закупками
- 3) инвестиционная деятельность компании;
- 4) повышение финансовой эффективности предприятия;
- 5) удержание ключевых клиентов, привлечение новых, организация эффективного контроля качества продукции.

Выводы по проекту

Проведенный финансово-экономический анализ проекта позволяет говорить о том, что представленный проект может быть реализован с высокой эффективностью.

Так рентабельность продаж составляет 135 % в первый год. Высокий уровень прироста собственного капитала говорит о высокой оборачиваемости средств.

Проведенный анализ рынка говорит о том, что сегмент на который ориентирована деятельность создаваемого кафе, на сегодняшний день, практически свободен, что позволяет рассчитывать на то, что продукция создаваемого предприятия будет пользоваться устойчивым спросом, с тенденцией роста по мере развития деятельности и расширения номенклатуры оказываемых услуг.

Ожидаемые результаты:

создание эффективной системы взаимодействия между участниками проекта
обеспечение высокого уровня материально-технического оснащения школьного кафе.
рост занятости обучающихся в организованном досуге. повышение общественной активности старшеклассников на принципах сотрудничества и партнёрства.

Перспективы развития:

В результате, мы получим школьное кафе, которое станет трамплином в профессиональном становлении, механизмом социализации, где дети усваивают образцы поведения, психологические установки, социальные нормы и ценности, знания, навыки, позволяющие им более успешно функционировать в современном обществе.