

Загустайская СОШ, с.Тохой

Бизнес – план
Агрофирма «РОСТок»

Выполнили учащиеся школы: специалисты отдела экономики и маркетинга по
проекту «Агрофирма «РОСТок»

Куратор: Репина Татьяна Николаевна - преподаватель экономики
ГБПОУ «Гусиноозерский энергетический техникум»

с.Тохой, 2015

Оглавление

Введение.....	3
Исследование проекта.....	4
Анализ и получение результатов по проекту.....	5
Заключение.....	6
Список использованной литературы.....	7

Введение

Мы предоставляем вашему вниманию проект на тему «Бизнес – план Агрофирма «РОСТок», который создается с целью организации школьного предпринимательства и развития успешного бизнеса. Бизнес – это карта, по которой предприниматели (бизнесмены) выбирают дорогу к процветанию, для строительства предприятия, а также дает ключ к рождению профессионала-предпринимателя.

Выбор темы был обусловлен тем фактом, что экономические предметы изучаются на повышенном уровне, поэтому основной целью проектного исследования мы поставили следующие задачи:

- организации деятельности нового, зарождающего класса предпринимателей, их нравственности, гражданской позиции и высокой культуры;
- предпринимательству необходимо учить и учиться – это путь не только к личному благосостоянию, но и к процветанию всего общества;

Такой путь, на наш взгляд, позволяет воспитывать и развивать желание и умение производить конкурентоспособные товары, оказывать услуги, рисковать, правильно принимать решения и с пользой реализовать свои творческие возможности.

Мы, учащиеся восьмых классов, в количестве 7-ми человек, проводили работу в течение года по бизнес-плану открытия нового предприятия «Агрофирма «РОСТок» по выращиванию и реализации культурно-декоративных и плодово-ягодных саженцев.

Предприятие имеет несколько отделов, которые реализуют успешный бизнес. Работа агрофирмы позволяет обеспечить реализацию саженцев для населения сел городов Улан-Удэ и Гусиноозерска, близлежащих районов, а в дальнейшем с выходом на рынок Монголии. Также это предприятие сможет создать учебные рабочие места для учеников.

Перспектива развития – это расширение зоны реализации с другими подобными учебными проектами.

Последовательно, используя методики социологического опроса, предложенного кандидатом социологического опроса, мы изучали вопросы поиска и выработки предпринимательской идеи.

Суть проекта заключается в том, чтобы обеспечить жителей сел, городов и районов в приобретении саженцев.

Исследование проекта

Основные исследования проводились путем статистических подборов и анкетирования данных информации рынка культурно-декоративных и плодово-ягодных саженцев села Тохой, характеристики предприятий, производящих подобную продукцию, изучался спрос потребителей на эту продукцию и качественные характеристики ассортимента саженцев, а также обеспеченность предприятий производственным оборудованием и технологией изготовления продукции.

Анализируя полученные результаты, мы сделали вывод, что для успешной работы предприятия необходимо учитывать конкуренцию, маркетинг, ассортимент и качество продукции.

Мы старались создать модель предприятия нового типа, которое бы обеспечило выпуск конкурентоспособной продукции, продвижение услуг на рынке, финансовую стабильность предприятия, расширение рабочих мест, повышение квалификации работников.

Эта работа была защищена на районной теоретической конференции, где присутствовали студенты техникума и школ района, представители малого и среднего бизнеса, руководители государственных предприятий и учреждений.

По итогам конференции проект нашего исследования был одобрен одним из ведущих производителей саженцев ИП. Плодопитомник «Тохойские саженцы».

Основные положения из нашей работы взяты за основу разработки модели предприятия нового типа.

Этот вопрос рассматривается в настоящее время на уровне Администрации Муниципального Образования города Гусиноозерска.

Анализ и получение результатов по проекту

Нами были проанализированы цены на ассортимент саженцев по Бурятии, Сибири и России. Были произведены расчеты по себестоимости продукции и выведены цены на единицу изделия.

В качестве правового статуса мы выбрали Школьное предпринимательское Общество, которое имеет Уставной капитал 150 тысяч рублей. Оно образуется в результате вложения денег спонсорами по 50 тысяч рублей.

Нами были рассмотрены обязанности сотрудников предприятия.

Сотрудниками нашего предприятия будут школьники Загустайской СОШ. Для нас в человеке обязательны:

- добросовестность;
- чистоплотность;
- дисциплинированность;
- порядочность;
- честность.

Разрабатывая проект, учитывали факторы конкурентоспособности, стараясь рассчитать количественные показатели. Предложили ряд мероприятий, которые позволят вновь открывающему предприятию конкурировать с ранее работающими плодопитомниками, чтобы завоевать симпатии потребителей.

При подведении результатов можно сделать вывод, что предприятию необходимо свою продукцию реализовать, расширяя рынки сбыта, оформляется продукция, используя разные средства рекламы. Стимулирование продажи саженцев можно производить только выпуском качественной продукции и высокой культурой обслуживания покупателей.

Запланировали продажу саженцев по двум полугодиям и вывели выручку, которая расходуется на приобретение посадочного материала, удобрений, теплицы, инструментов и инвентаря, спецодежды. Учтены транспортные расходы, затраты на рекламу и общехозяйственные расходы.

Источниками поступления денежных средств на открытие предприятия – уставной капитал спонсорских выделений средств. Определена была рентабельность предприятия.

Заключение

На основе вышеизложенного, можно установить, что предприятие рентабельно, имеет высокий потенциал производства, может выпускать продукцию надлежащего качества, и создавать достойную культуру обслуживания потребителей.

Мы считаем, что данные исследования нужно продолжить, расширить географию и виды деятельности.

Защита работы дала материал для пополнения портфолио учащихся и знания основ прогрессивной организации предприятия и бизнес-планирования.

Мы надеемся, что будем работать именно на предприятиях такого типа.

Список использованной литературы

1. Акуленок Н.Д Бизнес - план фирмы.- М.: Высшее образование, 2013.
2. Блэквелл Э. Как составить бизнес - план. Перев. с англ. -М.: ИНФРА-М,2012.
3. Брагина Л.А. Экономика торгового предприятия.- М.: ИНФРА-М, 2010.
4. Горемыкин В.А. Бизнес план: Методика разработки.- М.: «Ось-89», 2013.
5. Громков А.В Бизнес - план : рекомендации по составлению.- М.: ИНФРА-М,2015.
6. Егоров Ю.Н, Варькута С.А Планирование на предприятии. -М.: Высшая школа, 2014.
7. Кашанина Т.В. Право и экономика: Учебное пособие для 10-11 классов школ гуманитарного профиля.- М.: Издательский дом «Новый учебник», 2014.
8. Крылов И. Маркетинг – М.: ИНФРА-М,2011.
9. Лапушта М.Г. Малое предпринимательство. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
10. Любанова Т.П, Мясоедова Л.В, Грамотенко Т.А, Олейникова Ю.А. Бизнес – план.-М.: ИНФРА-М, 2011.
11. Ляпунова С.И. Бизнес-планирование. - М.: Финансы и статистика, 2012.
12. Маниловский Р.Г Бизнес – план.- М.: ИНФРА-М, 2014 года.
13. Маркова В.Д, Кравченко Н.А Бизнес – планирование. - Новосибирск, Книга,2014.
14. Попова В.М Финансы и статистика. - М.: Финансы и статистика, 2011.
15. Селишев А.С. Практикум по микроэкономике. – СПб.: Питер, 2013.
16. Титов В.Н. Экономика предприятия: Учебник.-М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014.
17. Финансы в управлении предприятием. Под ред .А.М.Ковалевской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
18. Черняк В.З. Оценка бизнеса. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
19. Экономика предприятия. Практикум.- Ростов н/Д, Феникс, 2014.