

**Бизнес-проект
«Интернет магазин»**

**Выполнил: Меняйлов Никита,
ученик 7 класса
МБОУ «Гимназия во имя
святителя Иннокентия
Пензенского» г. Пензы**

**Научный руководитель –
учитель математики, высшей категории
Нарайкина Нина Алексеевна**

Пенза, 2023

Содержание

| | |
|---|----|
| Введение | 3 |
| 1. Организация бизнеса | 4 |
| 1.1. Бизнес-план ИП «Струв» | 4 |
| 1.2. Маркетинговое исследование | 6 |
| 2. Математические и экономические расчеты бизнес-проекта | 7 |
| 2.1. Организационный план | 7 |
| 2.2. Технология производства | 7 |
| 2.3. Расчёты бизнес-идеи | 7 |
| Заключение | 9 |
| Список использованных источников | 10 |

Введение

Учиться зарабатывать деньги ведением бизнеса самостоятельно, это важно. И чем раньше начать это делать – тем лучше. Чем больше будешь знать о бизнесе, тем меньше будет огорчений и просчётов. Сегодня для подростков экономика не только один из предметов в школе, но еще и вид деятельности во внеурочное время, способ формирования самостоятельности и независимости их от родителей.

Я проанализировав научную литературу, выяснил: предпринимательство - это сложная экономическая деятельность, бизнес, коммерция, производство товаров и оказание услуг с целью получения прибыли.

У нас есть бизнес-идея: мы станем предпринимателями, и откроем фирму ИП «Струв». Мы будем зарабатывать деньги. Для воплощения нашей идеи в жизнь мы разработали научно-исследовательскую работу, в которой ответили на вопрос: «Как начать бизнес и заработать деньги?»

Гипотеза.

Открытие собственного дела: предприятия «Сервис программного обеспечения». Мы сможем зарабатывать деньги, которые помогут реализовать наши планы по повышению материального благосостояния.

Новизна.

В настоящее время на российском рынке все более быстрыми темпами развивается сфера услуг. Являясь необходимым компонентом в любой сфере на рынке труда - услуги, как объект бизнеса привлекают все большее число предпринимателей.

Объект исследования.

ИП «Струв»

Предмет исследования.

Сервисное обеспечение в освоении цифры на бытовом уровне.

Цель.

Доказать возможность создания фирмы по оказанию услуг населению, разработать действия, необходимые для того, чтобы мы - учащиеся смогли зарабатывать деньги.

Задачи исследования и методы:

- проанализировать теоретические вопросы и выявить, что необходимо для осуществления практической деятельности;
- сделать математические и экономические расчеты для подтверждения воплощения в жизнь предприятия фирма ИП «Струв»;
- определить возможность осуществления бизнес-проекта в рамках жизненной ситуации.

Глава 1. Организация бизнеса

1.1. Бизнес-план ИП «Струв»

Краткий обзор.

В современном мире невозможно обойтись без компьютерных технологий.

В наше время не могут обойтись без программного обеспечения, начиная от простого домашнего пользователя до крупных производств.

Мы планируем предоставлять широкий спектр услуг, таких как:

- консультационная деятельность и оказание информационных услуг;
- маркетинг и продажа продукции фирмы «Аскон»;
- осуществление комплексных услуг, связанных с организацией и деятельностью офисов.

Однако основной сферой нашей деятельности планируется на начальном этапе услуга в освоении цифры на бытовом уровне, а в дальнейшем: реализация и сервис программного обеспечения, а также разработка и производство программно-технических средств на базе новых информационных технологий. Данная отрасль является достаточно молодой для российского рынка и поэтому большинство компаний испытывают нехватку в профессиональном программном обеспечении.

Пути реализации проекта.

Для разработки потребуется новейшее оборудование и технологии. При обеспечении материально-технической базы фирмы ИП «Струв» заключается договор беспроцентного займа с родителями на сумму 15 000 рублей. Это необходимо для регистрации фирмы как юридического лица, покрытия общих операционных расходов, непредвиденных издержек и различных единовременных начальных издержек. В реализации проекта мы создаем свой сайт, на котором будут представлены прайс продукции и услуг предоставляемых нашей фирмой, с возможностью заказа продукции и услуг по интернету. У нас будут заключены договора на поставку информационного обеспечения для производства программ. Штат наших сотрудников- это специалисты в данной области.

Описание вида деятельности

Основным видом нашей деятельности является услуга для населения:

научить пользоваться цифрой на бытовом уровне, для этого будут разработаны памятки (запись к врачу, оплата ЖКХ, покупка билета и т.д.) В перспективе: производство и реализация программного обеспечения. Эта отрасль требует глубоких познаний в этой отрасли персонала, знания потребностей рынка и качества выполнения работ. Проект будет осуществляться на разработанном в последнее время оборудовании с использованием только что вышедших технологий.

До начала производственной деятельности компания должна была выяснить следующие вопросы:

- потребность данной продукции;
- будут ли клиенты применять на производстве эту продукцию, если она будет вполне доступна и будет иметь конкурентоспособные цены.

Результаты проведенного нашей фирмой маркетингового исследования подтвердили, что современная ежегодная потребность рынка достаточно велика. Некоторые из будущих потребителей данной продукции высказали прямое одобрение наших производственных планов.

Характеристика оборудования и оказываемых услуг

ИП «Струв» устанавливает программы и программно-технические средства. Эта продукция является необходимой как для фирм, так и для частных пользователей. Программное обеспечение включает различные программы в сфере финансовой и бухгалтерской отчетности, планирования производства, юридического оформления и любые другие направления. Все программы разработаны на основе потребностей российских клиентов с учетом своеобразия российского рынка. Материалы для производства нашей

продукции отличаются высоким качеством, степенью надежности. Приобретая наши программы можно быть уверенным, что они удовлетворят требованиям даже самого предвзятого клиента. Информационная база будет обновляться по мере развития технологий и не отстает от технического прогресса.

Среди особенностей нашей продукции хотелось бы выделить следующее:

- высокое качество;
- соответствие стандартам;
- использование новейших достижений науки и техники.

Анализ рынка

Исследование рынка показало, что существует потребность в установке программного обеспечения. Цель ИП «Струв» - занять эту нишу.

Мы осознаем, что продажи не придут сами собой и их надо завоевать. Крупные потребители захотят сами провести испытания рентабельности наших изделий. Эти испытания могут занять от одного до шести месяцев в зависимости от закупочной политики соответствующих клиентов. Основная цель первого года производственной деятельности заключается в том, чтобы зарекомендовать себя надежным поставщиком. В конце концов, мы ожидаем, что станем основным поставщиком для большинства, если не для всех, основных потребителей на этом рынке.

Наша продукция больше заинтересует покупателя, так как качественные и «свежие» программы найти на российском рынке трудно.

Интерес покупателя к товару мы рассчитываем привлечь за счет:

- прямых связей с основными покупателями;
- рекламы через компьютерные сети;
- высшего качества нашей продукции, дружеской атмосферы обращения, открытости;
- личных контактов наших сотрудников.

Основными потребителями нашей продукции являются:

- средние и мелкие фирмы;
- отдельные частные лица;
- любые клиенты, желающие приобрести нашу продукцию.

За последние несколько лет доля рынка, принадлежащая программно-техническим средствам, постоянно увеличивалась. Однако в нашей стране производство еще не в состоянии охватить весь потребительский рынок.

Конкуренция

На рынке практически нет компаний, серьезно занимающихся подобного рода деятельностью. Фирмы, как правило, стараются выиграть на низких издержках, приобретая материалы низкого качества. Можно выделить некоторые факторы конкурентоспособности:

- качество;
- общительность;
- доступность;
- надежность;
- уровень цен;
- исключительность товара;
- послепродажное обслуживание.

Маркетинг

Предварительные продажи будут важнейшей частью нашей подготовительной работы и помогут установлению довольно широких связей с основными покупателями.

Мы сможем обслуживать как средних, так и мелких клиентов. Составление программ представляет собой большую проблему для многих пользователей, и наша поставка даст нам сравнительное преимущество в обслуживании мелких, но несомненно прибыльных клиентов.

Свою продукцию мы планируем распространять по средствам интернет заказов. Клиенты будут заходить на наш сайт, оставлять заказы, и предварительно указывать место и

время доставки заказа (оказания услуг). Предусматривается разработка специальных заказов от постоянных клиентов в соответствии с их потребностями.

В широкой рекламе наш товар не нуждается, но необходимо дать объявление через интернет сети. Этого будет достаточно для привлечения большого количества клиентов.

Из существующих трех основных целей ценообразования, из которых может выбирать фирма (основанные на сбыте, на прибыли, на существующем положении), для нашего предприятия предпочтительнее цели, основанные на существующем положении, так как нас устраивает объем реализации, увеличение же относительной прибыли не оправдано эластичностью спроса на товар. Но мы заинтересованы в стабильности и сохранению благоприятного климата для своей деятельности.

1.2. Маркетинговое исследование

Опрос среди населения, готовых к сотрудничеству.

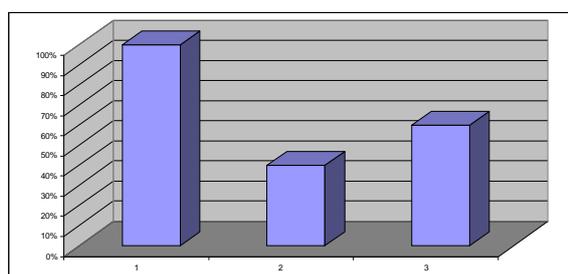
| Группы | Количество опрошенных | Согласные к сотрудничеству |
|----------|-----------------------|----------------------------|
| Учащиеся | 45 | 29 |
| Родители | 56 | 44 |
| Жители | 120 квартир | 57 |
| Учителя | 20 | 20 |
| Итого: | 241 | 150 |

Вывод: По результатам опроса 62% опрошенных согласны стать нашими покупателями.

Исследование клиентуры:

Основными покупателями нашей продукции будут родители, жители микрорайона и сами учащиеся и учителя. В каждой группе (20 человек) из опрошенных согласных приобрести наш товар оказалось различное количество.

Сравнительный анализ опроса: 1) родителей; 2) жителей микрорайона; 3) учителя и ученики:



Глава 2. Математические и экономические расчеты бизнес-проекта

2.1 Организационный план

Правовой статус фирмы – индивидуальное предпринимательство. Эта форма собственности проста в осуществлении и удобна по своей структуре. ИП «Струв» имеет уставной капитал 15 000 рублей. Он образуется в результате вложения денег двумя учредителями.

Организационная схема управления.

Директор занимается кадрами, заключает договоры на поставку продукции в организации и учреждения, посещает выставки, конференции по обмену опытом, отвечает за поставку оборудования в случае его износа, технического старения, ведение бухгалтерского и налогового учета.

Заместитель директора обеспечивает регулярную поставку сырья, проводит исследования рынка, выполняет расчеты, связанные с изменениями в технологии, оговаривает условия будущих контрактов.

Программист осуществляет разработку программ, программно-технических средств и контролирует их качественное выполнение.

Руководство фирмы:

Директор:

Заместитель директора:

Сотрудниками нашей фирмы будут в основном молодые энергичные люди в возрасте от 14 до 25 лет.

Для нас в человеке обязательны черты характера:

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

2.2 Технология производства

Модели компьютерной техники закуплены на средства фирмы.

База данных для обновления программ постоянно пополняется информацией. Первое время технологическая база нашей фирмы будет состоять из домашней компьютерной техники. В дальнейшем она будет заменена и усовершенствована из различных источников. Поэтому наша фирма постоянно идет в ногу с техническим прогрессом и в полной мере отвечает потребностям рынка. Возможно составление специальных программ для удовлетворения запросов постоянных и особо прибыльных клиентов.

2.3. Расчеты бизнес-идеи

1. Постоянные расходы

1) Заработная плата работникам. Директор - 1 200 руб. Заместитель директора – 1 100 руб.

Программист – 1 000 руб.

ИТОГО: 3 300 руб.

2) Отчисления от заработной платы.

За 1 месяц взносы составили :

- в пенсионный фонд - 26%;
- в фонд социального страхования - 2.9%;
- в фонд обязательного медицинского страхования – 5.1%;

ИТОГО: 34%

34% от 3 300 руб. = 1 122 руб.

2. Переменные расходы (рассчитываем на первый месяц)

1) Расходы на товары:

Предполагая, что при данном оборудовании в первый месяц мы сможем перепродать 10 дисков с программным обеспечением изделий, то в месяц получится 5 000 рублей.

Поэтому:

$$3\,300 + 1\,122 + 5\,000 = 9\,422$$

3. Определение месячной выручки

Лазерные диски с программным обеспечением мы планируем продавать по цене 600 рублей за 1 шт.

$$600,00 \cdot 10 = 6\,000 \text{ рублей.}$$

Оказание услуг по установке программного обеспечения – 500 рублей за 1 программу.

$$500,00 \cdot 10 = 5\,000 \text{ рублей.}$$

$$6\,000 + 5\,000 = 11\,000$$

4. Налог на прибыль.

Так как фирма применяет Упрощенную систему налогообложения доходы минус расходы, то налог с прибыли составит 15%.

$$(11\,000 - 9\,422) \cdot 15\% = 237 \text{ рублей}$$

В итоге чистая прибыль за месяц составила:

$$11\,000 - 9\,422 - 237 = 1\,341 \text{ рубль.}$$

В год 15092 рублей.

Мы в своих расчетах доказали, что наша фирма будет приносить доход, который покрывает наши вложения и будет применен в дальнейшем на расширение и усовершенствование бизнеса.

Заключение

В данной исследовательской работе по созданию предприятия фирма ИП «Струв», мы доказали, что можно реально воплотить нашу идею в жизнь. Для этого показали, какие шаги необходимо проделать для открытия нашего дела. Нам в процессе написания пришлось многое понять: что такое «бизнес»; как можно им заниматься; какие теоретические вопросы экономики необходимо знать при создании бизнес-плана и расчетов будущей прибыли. Процесс выполнения этой работой был очень интересен. При проведении социологического опроса клиентуры, почти каждый человек проявлял заинтересованность нашим проектом и высказывал свое мнение по поводу создания «Фирмы». Некоторые из опрошенных предлагали помощь, но нашлись и скептики, вот они говорили, что добывание средств это для родителей, а гимназистам учеба. У нас другое мнение: мы должны и учиться и работать за партой, применять свои знания в практической деятельности. Мы покажем, в реальном времени рост деятельности нашего проекта.

Основная цель достигнута: разработан бизнес-проект ИП «Струв», согласно которому мы учащиеся откроем собственное дело и будем зарабатывать реальные деньги, необходимые для повышения материального обеспечения.

Мы считаем, что справились с решением поставленных задач:

- проанализировали теоретические вопросы, связанные с разработкой бизнес-плана;
- сделали математические и экономические расчеты для осуществления работы бизнеса;
- на данном этапе работа по воплощению проекта в жизнь находится в процессе осуществления.

Список использованных источников

1. Лысенко И. Я – предприниматель. Детско-юношеская газета «Пятый угол» №5(140) Октябрь, 2009. – стр.7
2. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с. – (Б-ка словарей "ИНФРА-М").
3. Складенко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 528с. – (Высшее образование).
4. Бринк И.Ю., Савельева Н.А., Бизнес-план предприятия. Теория и практика / Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов н/Д: «Феникс», 2003. – 384 с.
5. ПОСОБИЯ ЭРНСТ ЭНД ЯНГ. Составление бизнес-плана/ Пер. с англ. – М.: «Джон Уайли энд Санз», 1994. – 224с.
6. Вещунова Н.Л. Бухгалтерский и налоговый учет: учеб. – 3-е изд. Перераб. И доп. – М.: Проспект, 2009. – 848 с.

Рецензия
на работу ученика 7 класса
МБОУ «Гимназия во имя святителя Иннокентия Пензенского» г. Пензы
Меняйлова Никиты Витальевича на тему «Бизнес-проект
Интернет магазин»
(научный руководитель – учитель математики Нарайкина Н. А.)

Научно-исследовательская работа Меняйлова Никиты актуальна и интересна. В нашем современном, XXI веке; подростки стремятся стать как скорее независимыми, самостоятельными, у них многочисленные потребности и желания. И государство открывает перед ними широкие возможности, стараясь помочь и поддержать, инициативу современной молодежи. Действительно, согласно статье 27 Гражданского Кодекса, уже с 16 лет можно заниматься предпринимательством, правда на это оба родителя должны дать согласие – после чего подросток объявляется эмансипированным, т.е. взрослым человеком, несущим обязательства по всем своим действиям.

Чаще всего, предприниматели – это люди, наделенные следующими способностями: 1) умением правильно оценить, какие товары или услуги нужны людям; 2) готовностью рискнуть всем, что у них имеется; 3) умением координировать факторы производства для создания благ. Никита обладает такими качествами.

Главным предметом исследования Меняйлова Никиты является «бизнес», как заняться активной предпринимательской деятельностью, создать свою фирму, предприятие.

В работе показан его путь становления предпринимателем, учтены условия необходимые при организации экономической деятельности подростков:

- умение составлять свой бюджет, предвидеть расходы и доходы;
- умение составить деловой план бизнеса;
- знание основ маркетинга и менеджмента;
- прогнозирование возможных способов расширения производства;
- знание правовых основ ведения бизнеса.

Прививать молодежи желание стать предпринимателем и вести собственный бизнес нужное и своевременное дело, которым стоит заниматься уже со школьной скамьи.

В работе проявлен творческий подход, самостоятельность и искренний интерес к проблеме.

Рецензируемая работа логична, грамотна, написана с соблюдением требований, предъявляемых к работам такого уровня.

Данная работа заслуживает высокой оценки.

Научный руководитель

И. о. директора гимназии



Учитель математики Н. А. Нарайкина

Н. А. Романова