

Кварталова Дарья Владимировна

магистрант

ФГБОУ ВО «Томский государственный университет
систем управления и радиоэлектроники»

г. Томск, Томская область

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ СОЗДАНИЯ БИЗНЕС-ЛАБОРАТОРИИ КАК ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТНОГО ПОДХОДА

***Аннотация:** основная концепция проекта – это применение теоретических знаний на практике, создание бизнес–лаборатории в формате обучения студентов. В рамках проектного обучения, конкретно на примере группового проектного ориентирования ТУСУРе, группа студентов будет организована как небольшое предприятие, предлагающее услуги по расчету бизнес–планов сторонним организациям.*

***Ключевые слова:** труд, трудовые отношения, трудовой кодекс, соблюдение прав работника, работодатель, моральный вред, компенсация, трудоустройство.*

Благодаря данному подходу студенты смогут обучаться и работать одновременно, а также быть во внутренней среде бизнеса и всё узнавать не со стороны, а быть непосредственно его участником. Также студентам представится возможность по сотрудничать с компаниями, которые не только начинают свой бизнес, но и которые уже существуют на рынках и постепенно развиваются. Данный вид совместной работы даёт перспективы трудоустройства как во время, так и после учёбы. Но в любом случае в рамках учебных занятий на начальном этапе будет происходить рабочая деятельность.

Таблица 1

Смета затрат по квартально тыс. руб.

Затраты тыс. руб.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	ГОД
<i>Затраты на помещение:</i>					
аренда помещения	90	90	90	90	360
<i>Техника:</i>					

ноутбук	125	–	–	–	125
принтер	10	2	2	2	16
фотоаппарат	5	–	–	–	5
<i>Мебель:</i>					
диван	15	–	–	–	15
стол	30	–	–	–	30
стулья	10	–	–	–	10
<i>Канцелярские товары:</i>					
бумага	15	15	15	15	60
ручки	2	2	2	2	8
блокноты	2	2	2	2	8
USB–накопитель	3	–	3	–	6
офисная доска	5	–	–	–	5
<i>Маркетинговые мероприятия:</i>	70	20	20	20	130
итого:	382	131	134	131	778

Итого общая сумма затрат за год составляет 778 тысяч рублей. Для подведения итогов по окупаемости проекта и получения чистой прибыли был составлен план продаж, с ориентированный на сезонность и раскрутку организации.

Таблица 2

Объем продаж тыс. руб

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	год
малые предприятия	30	30	50	60	40	70	90	100	70	80	40	50	710
крупные предприятия	0	10	20	20	20	20	30	40	10	20	20	30	240
частные лица	20	20	20	50	50	50	50	30	30	30	20	20	390
итого:	50	60	90	130	110	140	170	170	110	130	80	100	1340

В таблице 2.4 представлен план продаж с сезонностью стоимость одного заказа составляет 10 тыс. руб. заинтересованные частные лица, малые предприятия, а также крупные компании. Крупные компании не так часто делают заказы так как, нет полной доверенности к студенческой организации и достаточной низкой стоимости для разработки проекта. На рисунке 3 представлено соотношение затрат и выручки.

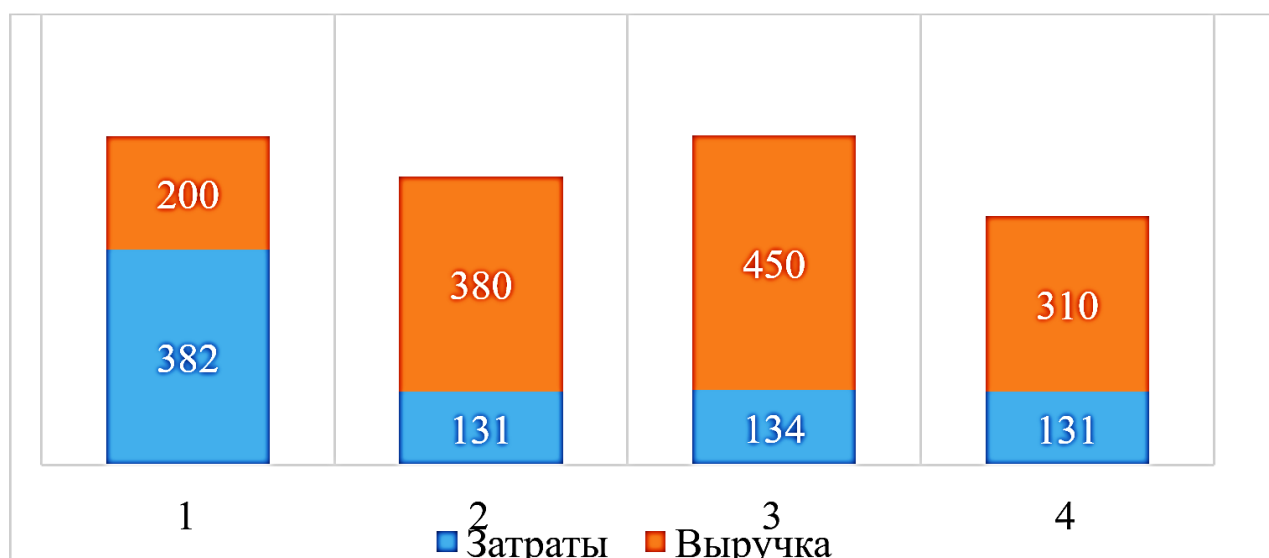


Рис. 1. Соотношение затрат к выручке

На рисунке 1 наглядно представлено соотношение затрат, с получаемой выручкой. В первый месяц работы затраты существенно преобладают, над полученным доходом на 182 тыс. руб. в первый квартал прибыли нет, наблюдается убыток, во втором квартале ситуация меняется. Срок окупаемости наступает уже в конце второго месяца.

Список литературы

1. Акинфиев В.К. Анализ эффективности инвестиционных проектов / В.К. Акинфиев, А.В. Карибский, Е.Н. Коновалов [и др.]. – М.: ПБРУ РАН, 2013. – С. 29.
2. Балашов В.Г. Механизмы управления организационными проектами / В.Г. Балашов, А.Ю. Заложнев, А.А. Иващенко, Д.А. Новиков. – М.: ПБРУ РАН, 2013.
3. Вепрова Р.Н. Управление изменениями на малых и средних предприятиях // Вестник Байкальского государственного университета экономики и права. – 2013. – №3. – С. 22.
4. Взятых В.Ф. Введение в методологию инновационной проектной деятельности: Учебник для вузов. – М.: ЕЦК, 2012.