

شیوه نامه برگزاری آزمون گروهی اول حیطه کار آفرینی در بستر دانشگاه‌های نسل سوم

کاربرگ معرفی آزمون گروهی اول دهمین المپیاد علمی دانشجویان دانشگاه‌های علوم پزشکی کشور	
نام حیطه:	کار آفرینی در بستر دانشگاه‌های نسل سوم
موضوع آزمون:	کار آفرینی در مأموریت‌های ویژه آمایشی
محصول مورد انتظار از فراگیران:	طرح تجاری (business plan)
قالب مورد انتظار برای گزارش محصول:	مطابق چارچوب تدوین طرح تجاری که به پیوست این شیوه‌نامه ارائه شده است. فایل word و PDF فونت: B-nazanin (بزرگی قلم: ۱۲)

تهیه و تنظیم:

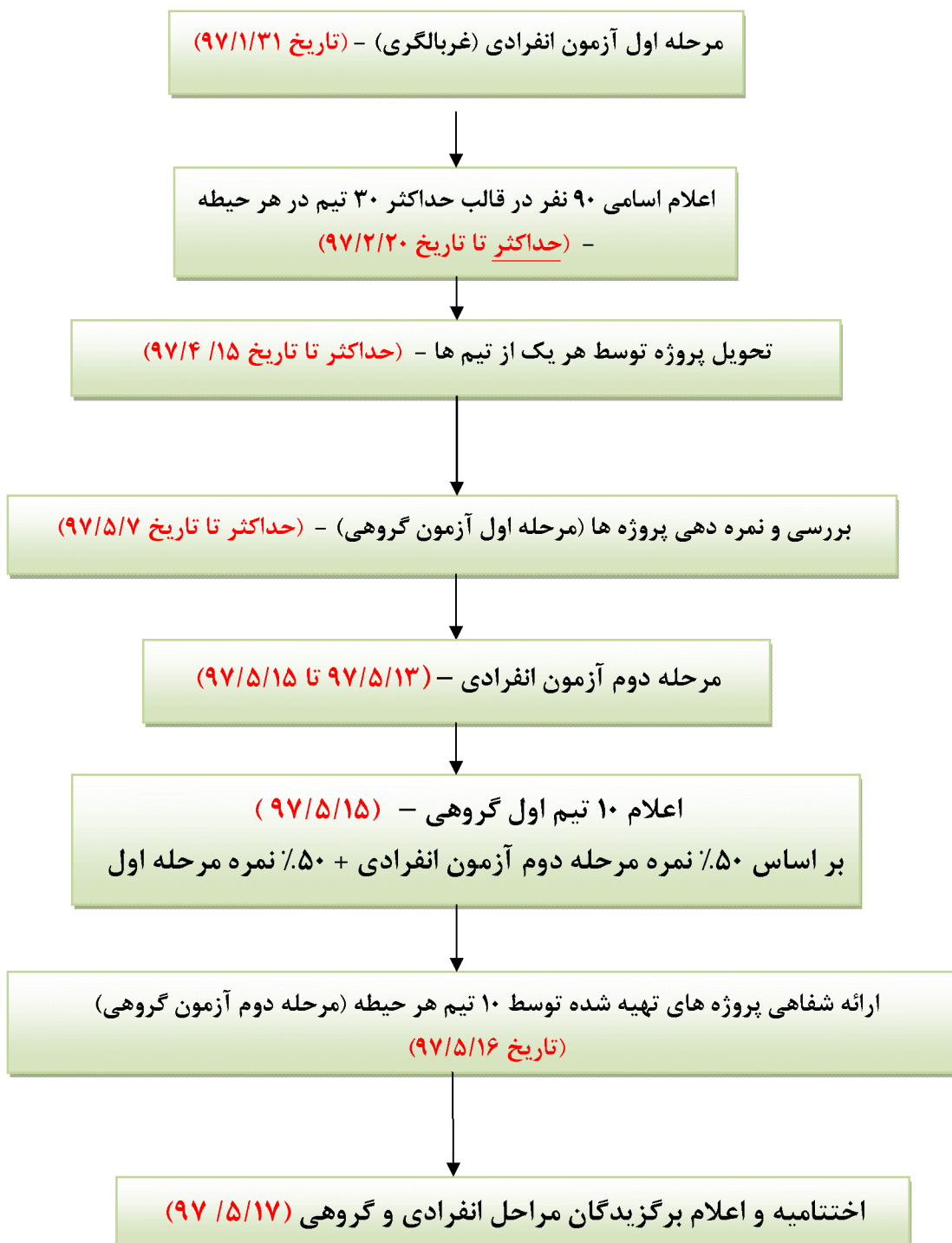
کمیته علمی حیطه کار آفرینی در بستر دانشگاه‌های نسل سوم



دهمین المپیاد علمی دانشجویان دانشگاه‌های علوم پزشکی کشور

وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی

تصویر زیر مراحل، تاریخ ها و درصد سهم نمرات آزمون های انفرادی و گروهی را نشان می دهد:



* برگزیدگان مرحله انفرادی: ۴۰٪ نمره آزمون مرحله اول انفرادی (غربالگری) + ۶۰٪ نمره آزمون مرحله دوم انفرادی

* برگزیدگان مرحله گروهی: ۳۰٪ نمره آزمون مرحله اول گروهی (پروژه) + ۷۰٪ نمره آزمون مرحله دوم گروهی

آزمون گروهی مرحله اول؛ کار آفرینی در مأموریت‌های ویژه آمایشی

از سوی معاونت آموزشی وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی مأموریت‌های ویژه آمایشی به مناطق مختلف، مطابق فهرست پیوست واسپاری گردیده است. (پیوست ۱ را ملاحظه فرمایید).

دبیرخانه کلان منطقه از شما به عنوان یک تیم کارآفرین درخواست کرده است در حیطه مأموریت‌های ویژه با توجه به ظرفیت‌های منطقه، چالش‌های موجود و روندهای آینده نگارانه، فرصتی را برای خلق ثروت/ ارزش کشف کرده، با پرورش ایده‌های خلاقانه و نوآورانه، تلاش کنید کسب و کاری را طراحی و از مجرای آن، ایده‌های خود را به محصول/ ارزش تبدیل کنید.

برای تبیین گام‌های فعالیت خود از مرحله کشف فرصت تا تبدیل ایده به محصول/ ارزش، یک طرح تجاری (business plan) مطابق فرمت پیوست شماره ۲ تدوین و حداکثر تا ۱۵ تیرماه ۹۷ به دبیرخانه المپیاد ارسال فرمایید که نحوه ارسال متعاقباً اعلام خواهد شد. تیمها در قالب حداکثر ۳۰ تیم ۳-۴ نفره تشکیل می‌شود.

اعضای کمیته علمی حیطه به عنوان داور، طرح‌های تجاری را مطابق دستورالعمل یکسان، نمره دهی خواهند کرد. لازم به ذکر است در روند نمره دهی، ساختار و رعایت اصول تدوین طرح تجاری از اهمیت ویژه‌ای برخوردار خواهد بود. همچنین برای تدوین طرح‌های تجاری می‌توانید از منابع پیشنهادی معرفی شده برای مرحله اول نیز استفاده کنید.

شما می‌توانید از راهنمایی‌های اعضای هیات علمی به غیر از اعضای کمیته علمی المپیاد در تدوین طرح تجاری خود بهره‌مند شوید.

حداکثر حجم طرح‌های تجاری قابل قبول (تایپ با فونت B Nazanin، سایز ۱۲ و فاصله خط ۱.۱۵)، معادل ۲۵ صفحه A4 خواهد بود.

با تشکر

کمیته علمی حیطه

پیوست شماره ۱:

فهرست ماموریت های ویژه مناطق آمایش

ماموریت های ویژه

منطقه آمایشی ۱

- ✓ توسعه پزشکی خانواده
- ✓ توسعه دانش و مطالعات سرطان
- ✓ توسعه دانش گیاهان دارویی

منطقه آمایشی ۲

- ✓ توسعه دانش داروسازی و صنایع مرتبط
- ✓ توسعه علوم زیست محیطی (با تاکید بر حفظ اکوسیستم های آبی)
- ✓ توسعه دانش مرتبط با حوادث ترافیکی و جاده ای
- ✓ توسعه دانش مرتبط با علوم روانپزشکی و روانشناسی متناسب با فرهنگ کشور

منطقه آمایشی ۳

- ✓ توسعه آموزش های مهارتی نظام سلامت (نیروهای حدواسط)
- ✓ توسعه الگوهای خصوصی سازی در آموزش عالی سلامت
- ✓ توسعه دانش داروسازی سنتی
- ✓ توسعه دانش زیست فناوری کاربردی

منطقه آمایشی ۴

- ✓ توسعه علوم زیست محیطی (با تاکید بر آلاینده های محیطی)
- ✓ توسعه علوم مرتبط با سلامت باروری و بیولوژی تولیدمثل
- ✓ توسعه علوم مرتبط با سرطان با گرایش سرطان های کودکان

منطقه آمایشی ۵

- ✓ توسعه دانش بیوتکنولوژی و طب بازساختی
- ✓ توسعه دانش طب سنتی
- ✓ توسعه برنامه پزشکی خانواده
- ✓ توسعه دانش های زیست دریایی
- ✓ توسعه دانش مرتبط با ایمنی محیط زیست
- ✓ توسعه دانش بین رشته ای مرتبط با علوم انسانی و علوم پزشکی (جامعه شناسی علوم پزشکی و ...)

منطقه آمایشی ۶

- ✓ توسعه علوم قرآن، حدیث و طب
- ✓ توسعه دانش تعیین کننده های اجتماعی سلامت
- ✓ توسعه الگوی گسترش دانشهای میان رشته ای
- ✓ توسعه الگوهای خصوصی سازی در آموزش علوم پزشکی با تمرکز بر علوم پایه

منطقه آمایشی ۷

- ✓ توسعه دانش فناوری اطلاعات سلامت
- ✓ توسعه علوم پرستاری
- ✓ توسعه علوم مامایی
- ✓ توسعه الگوهای اعتباربخشی در آموزش علوم پزشکی

منطقه آمایشی ۸

- ✓ توسعه دانش مدلسازی در علوم سلامت
- ✓ توسعه دانش آینده نگاری در نظام سلامت
- ✓ توسعه مطالعات اعتیادشناسی
- ✓ توسعه زیرساخت و بسترهای آموزش مرتبط با مطالعات حیوانی در علوم پزشکی
- ✓ توسعه دانش مرتبط با علوم سلامت در بلایا

منطقه آمایشی ۹

- ✓ توسعه دندانپزشکی و علوم مرتبط
- ✓ توسعه دانش هنر و سلامت
- ✓ توسعه دانش علوم اعصاب
- ✓ توسعه علوم تغذیه
- ✓ توسعه دانش طب تسکینی

منطقه آمایشی ۱۰

- ✓ توسعه دانش طب سالمندی
- ✓ توسعه دانش آموزش پزشکی
- ✓ توسعه علوم مدیریت سلامت
- ✓ توسعه دانش طب نظامی و عوامل بیولوژیک
- ✓ توسعه علوم رفتاری و سلامت روان
- ✓ توسعه دانش طب هوا فضا و زیرسطحی
- ✓ توسعه علوم توانبخشی
- ✓ توسعه دانش اخلاق پزشکی
- ✓ توسعه دانش پزشکی هسته ای

پیوست شماره ۲:
فرم طرح تجاری



دهمین المپیاد علمی دانشجویان علوم پزشکی

حیطه کارآفرینی در بستردانشگاههای هزاره سوم

چارچوب تدوین طرح تجاری (Business Plan)

عنوان طرح:

ارائه دهندگان طرح

مشخصات طرح و ارائه دهندگان

نام طرح یا محصول:

نام ارائه دهندگان:

مکان اجرای طرح:

میزان اشتغال:

میزان سرمایه مورد نیاز:

زمانبندی اجرا:

اعلام محرمانه بودن

فهرست

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

خلاصه اجرایی:

تشریح ایده، محصول و یا خدمت

مقدمه.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

چشم انداز

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

اهداف

کوتاه مدت:.....

.....

.....

میان مدت:.....

.....

.....

دراز مدت:.....

.....

.....

بیانیه ماموریت:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

شرح کسب و کار:

تاریخچه کسب و کار

.....

.....

.....

نوع کسب و کار:

.....

.....

محصول یا خدمت چیست

.....

.....

.....

.....

چرا مردم از آن استفاده میکنند

.....

.....

.....

.....

محل اجرا

.....

تجزیه و تحلیل محیط کسب و کار

تحلیل شرایط کلان کسب و کار (اقتصاد، فرهنگ، سیاست، تغییرات جمعیتی و قوانین، تعرفه)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

تحلیل شرایط خرد کسب و کار (عرضه و تقاضا)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

SWOT

فهرست ضعف ها (W)	فهرست قوتها (S)	عوامل داخلی عوامل محیطی
ناحیه ۳ (WO)	ناحیه ۱ (SO)	فهرست فرصتها (O)
ناحیه ۴ (WT)	ناحیه ۲ (ST)	فهرست تهدیدها (T)

ماتریس تجزیه و تحلیل SWOT

پیش زمینه صنعت

پیش زمینه صنعت (سیر تحول، موانع، استانداردها، پیچیدگی های فنی)

تجزیه و تحلیل بازار و رقبا

تجزیه و تحلیل بازار:

اندازه بازار و تخمین نرخ رشد بازار

بررسی ساختار بازار نوع بازار

بررسی واردات و صادرات

بررسی قیمت ها در بازار

بررسی تقاضای موجود و آتی بازار

رقبا:

مزیت رقابتی شما (تمایز).

.....
.....

مطلوبیت برای مشتری چیست و چرا آنرا می خرد:

.....
.....

رقبا: (مستقیم و احتمالی)

.....
.....

اطلاعات مالی گذشته:

موانع ورود:

.....
.....

طرح بازاریابی

بازاریابی

بازار هدف

(4P)FOUR Ps

محصول product

قیمت گذاری price

شیوه فروش و کانال های توزیع place

خدمات (ترفیع) promotion (خدمات پس از فروش - ترفیع فروش - شیوه فروش - تبلیغات)

(روابط عمومی ، تبلیغات شبکه ای ، واحد ارتباط با مشتری)

زمانبندی و مراحل اجرای طرح:

ترسیم زنجیره تامین:

مواد اولیه را جزء به جزء مشخص کنیم از کجا تهیه کنیم

خلاصه مدیریت و استقرار:

(اعضاء، سهامداران، تیم کاری موقعیت مکانی)

.....

..... برآورد زمین مورد نیاز:

..... فناوری مورد نیاز:

..... برآورد نیروی انسانی مورد نیاز:

برنامه استقرار:

سرمایه لازم:

سرمایه گذاری ثابت (هزینه زمین، ساختمان، ماشین آلات، تجهیزات، انشعابات و...)

سرمایه در گردش (پیش بینی هزینه های مواد اولیه، حقوق و سایر هزینه های ۴ ماهه)

رویه های قانونی: (مجوز های مورد نیاز)

طرح مالی:

برنامه های مالی:

تامین مالی: مشخص کردن میزان آورده، سهامداران و تسهیلات و روشهای تامین مالی

.....

.....

.....

.....

محاسبه نقطه سر به سر:

هزینه های ثابت

= نقطه سر به سر ÷

حاشیه فروش

قیمت تمام شده

جمع هزینه های تولید سالیانه = قیمت تمام شده واحد محصول
تعداد تولید سالیانه

صورت سود و زیان ویژه (سالانه)

جمع هزینه های تولید - فروش کل = سود و زیان ویژه

هزینه های تولید سالیانه:

شرح	مبلغ (هزار ریال)
هزینه مواد اولیه و بسته بندی	
هزینه حقوق و دستمزد	
هزینه انرژی (آب، برق و سوخت)	
هزینه تعمیرات و نگهداری	
هزینه پیش بینی نشده تولید (۵ درصد ارقام بالا)	
هزینه اداری و فروش (یک درصد رقم بالا)	
هزینه تسهیلات مالی (۵ درصد مقدار وام سرمایه ثابت)	
هزینه بیمه کارخانه (۲ هزار سرمایه ثابت)	
هزینه استهلاک	
هزینه استهلاک قبل از بهره برداری (۲۰ درصد هزینه های قبل از بهره برداری)	
جمع کل	

صورت جریانات نقدی:

سه ماهه سوم	سه ماهه دوم	سه ماهه اول	
		-	ورودی مانده اول ماه فروش (۵۰) درصد اعتباری (سرمایه شخصی وام (%) وصول حسابهای دریافتنی جمع
جمع	-		خروجی پیش پرداخت خرید زمین ساختمان خرید ماشین آلات خرید مداد اولیه هزینه های بسته بندی هزینه های پرسنلی هزینه آب و برق و گاز اقساط زمین اقساط وام جمع هزینه های متعرفه جمع مانده آخر دوره
-	-		
-	-		
-	-		

ترازنامه آزمایشی:

دارایی	بدهی ها
ماشین آلات	حقوق صاحبان سهام
زمین	مانده بدهی ها
ساختمان سوله	مالیات
خودرو	وام
موجودی مواد اولیه	سود
موجودی کالا	
موجودی نقدی	
حسابهای دریافتی یا اوراق	
جمع	=
=	

بازده سرمایه گذاری (ROI):

۱۰۰ * بازده سرمایه = مجموع سرمایه گذاری - سودخالص عملیاتی

ضمائم و موارد مهم