

Учебный процесс

УЧЕБНЫЙ ПРОЕКТ «АГРОТЕХНИЧЕСКИЙ БИЗНЕС»

Надежда Куликова, директор МОУ Средняя общеобразовательная школа № 7 ст. Тбилисской Краснодарского края, преподаватель курса «Основы предпринимательской деятельности»

Евгений Крамчанинов, старший преподаватель АФ ККИДППО

Информационная карта проекта

Полное название проекта	<i>Предпринимательская деятельность школы в организации агротехнического процесса по выращиванию цветочно-декоративных растений и их реализации</i>
Тип учреждения	МОУ «СОШ № 7»
Статус проекта	Муниципальный
Заказчик проекта	Управление образованием администрации муниципального образования Тбилисский район
Участники проекта	Проектная группа под руководством Куликовой Н.Р.: Кобышева О.М., Чумпалов В.А., учащиеся школы
Исполнители проекта	Педагогический коллектив МОУ «СОШ № 7»
Сроки исполнения проекта	2005–2009 год 2005–2006 год — подготовительный этап; 2006–2007 год — проектировочный этап; 2007–2009 год — обобщающий.
Законодательная база проекта	Программа развития образования Тбилисского района; Закон РФ «О защите прав потребителей». Устав МОУ «СОШ № 7»
Условия участия в проекте	Положительная мотивация на участие в проекте
Направление деятельности, специфика, содержание проекта	Экономика образовательного учреждения
Методическое обеспечение программы	Программа «Основы предпринимательской деятельности». Под общей редакцией Е.А. Журавлёвой. 2004г. Программы по предмету Технология. Трудовое обучение
Финансирование проекта	Средства от реализации растительной продукции, расширения платных услуг, спонсорские и грантовые средства

Официальный язык проекта	Русский
Автор проекта	Куликова Надежда Романовна, директор МОУ «СОШ № 7».
Консультант проекта	Е. В. Крамчанинов, старший преподаватель АФ ККИДППО.

Актуальность

В условиях перехода нашей страны к рыночной экономике становится очевидным, что образовательный процесс в средней школе должен предусматривать в качестве обязательного компонента экономическую и предпринимательскую подготовку молодёжи. И в этом направлении сделан первый шаг — введение профильного обучения на старшей ступени школьного образования, ориентированного на удовлетворение образовательных запросов, интересов, развития способностей и склонностей каждого школьника. Они должны знать, что бизнес — это не только прибыль и процветание, но и огромный риск, возможная полоса неудач, жизнь на грани банкротства и само банкротство. И над этим следует задуматься ребятам, вступающим в самостоятельную жизнь.

Настоящий проект предлагает использовать невостребованные условия и ресурсы школы для создания эффективной системы производственной деятельности с целью реальных возможностей зарабатывать дополнительные средства, на практике усвоить нормы предпринимательской этики и культуры, проводить маркетинговые исследования.

Ситуационный анализ позволил принять рациональное решение, выращивать рассаду цветочно-декоративных растений с целью её реализации, которая также будет востребована для оформления школьных клумб и газонов.

Имеется материально-техническая база: теплица, трактор, газнокосилки, учебно-опытный участок.

Потребителей привлечёт разумное соотношение цены и качество рассады и цветов.




Уникальностью производства является то, что в Тбилисском районе не получило развитие это направление. Цветы и рассаду овощных культур продают на рынке только весной. Это деятельность сезонная. Проект предлагает работу круглогодичную.





В перспективе планируется расширение ассортимента продукции. Готовится к выпуску справочник — руководство по выращиванию декоративно-цветочных растений. Выставки, ярмарки-продажи, телевизионные ролики по местному телевидению привлекут внимание жителей станицы и района, а стремление к повышению

качества продукции повысят репутацию школьного цветочного магазина.

Для реализации проекта есть заинтересованный педагогический коллектив, учащиеся — слушатели факультативного курса «Основы предпринимательской деятельности».

Определены функции персонала, разработан производственный и финансовый план, выполнены расчёты денежных средств, обоснована инвестиционная привлекательность предприятия.

ПРОБЛЕМА	
<p>Проблема нашего проекта заключается в том, что предпринимателей нужно готовить профессионально. Элективный курс «Основы предпринимательской деятельности», который ведётся всего лишь год, дал первоначальное представление. А чтобы подготовить молодых людей к взрослой жизни, показать, что человек может жить достойно, обеспеченно, а не существовать на пособия по безработице, надо делать ставку на малый бизнес. В школе есть неиспользуемый производственный потенциал, невостребована теплица, нерационально используется учебно-опытный участок. Поэтому возникла необходимость в создании модели предпринимательской деятельности в условиях школы с реальной возможностью зарабатывать финансовые средства</p>	 <p>Больше перспектив у того предпринимателя, который держит руки в карманах, а не у того, кто держит их на руле. Ж.Л. Серван-Шрейбер</p>
ЦЕЛЬ	
<p>Творческий поиск новых возможностей хозяйствования, умение привлекать самые разнообразные ресурсы и условия для созидательной предпринимательской деятельности с целью получения дохода. Реализация элективных учебных предметов, учебных практик, что является важным средством формирования и развития практических умений, необходимых при профильном обучении учащихся предпринимательского профиля. Убедить учащихся, что при рыночных отношениях важны: честность, оперативность принятия решений, гибкость ума, умение убедить партнёра в выгоды сделки, оправданный риск в конкурентной борьбе</p>	 <p>Постоянство цели является первым принципом успеха. Наполеон Хилл</p>
ЗАДАЧИ	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Анализ условий для создания модели предпринимательской деятельности в сельской школе. 2. Выборы эффективных форм деятельности. 3. Агротехнические приёмы по выращиванию рассады. 4. Условно смоделировать механизм функционирования предпринимательской деятельности. 5. Дать учащимся навыки в проведении сделок купли посадочного материала и продажи готовой продукции. 6. Научить учащихся рассчитывать прибыль от проведённых сделок. 7. Развить у учащихся навыки предпринимательской деятельности и коммуникативные умения. 	 <p>Вы сможете сделать всё, если поверите в то, что сможете. N N.</p>

ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ	
<p>Предпринимательская деятельность для ведения ответственного бизнеса.</p> <p>Кредо предпринимательской деятельности — коммерческий успех, поскольку предприниматели всегда действуют на свой страх и риск и на них ложатся все последствия и результаты деятельности — как прибыль, так и убытки</p>	 <p>Ничто в жизни не достаётся без большого труда.</p>
ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЯ	
<p>Основные маркетинговые принципы: технология—товар—реализация продукции.</p> <p>Выделяют четыре важнейшие черты, которые обязательно должны быть присуще предпринимателям и гарантируют им успех даже в самом рискованном предприятии:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. энергичность, умение заинтересованно работать; 2. умение думать; 3. умение строить взаимоотношение с потребителями; 4. знание техники и современных технологий 	 <p>Трудиться нужно каждый день.</p>
ГИПОТЕЗА	
<p>Если этот проект будет реализован, участники научатся применять полученные знания о понятиях, элементах рыночной экономики, анализировать возникающую ситуацию на производстве, определять оптимальные пути достижения поставленной цели, вести деловые переговоры, выполнят возложенные на них функции, т.е. учащийся должен знать свою роль и обязанности, самостоятельно принимать решения, организовывать производственный процесс, реализовывать продукцию, распределять заработанные средства, закрепят знания по агротехнике, получат профессиональные навыки предпринимательской деятельности. Аprobация проекта пройдёт в условиях школы. Будут использованы ресурсы и условия для выращивания рассады цветочно-декоративных растений</p>	 <p>Реализация поставленных целей позволит Вам быть успешными в жизни и бизнесе. N N.</p>
ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Создание команды энергичных, самостоятельных людей, способных справиться с рискованными ситуациями и добиваться успехов. 2. Профессиональный и личностный рост будущих предпринимателей. 3. Расширение ассортимента выпускаемой продукции — 4. рассады цветочно-декоративных растений, востребованных потребителем. 5. Освоение рынков сбыта, разработка новой продукции, находящей спрос у потребителей, максимальное снижение издержек производства, социальная ответственность перед потребителями 	 <p>В бизнесе ни один шаг не теряется: если Вы его загубите — его отыщет Ваш конкурент. N N.</p>

Этапы реализации проекта

Наименование и содержание этапов эксперимента	Сроки	Прогнозируемые результаты
I. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ		
1.1. Изучение и подбор нормативно-правовой базы	2006 г.	Разработать положение о модели предпринимательской деятельности, локальные акты, должностные инструкции, инструкции по соблюдению техники безопасности
1.2. Анализ актуальности проекта	2005 г.	Изучение материально-технической базы. Ситуационный анализ. Изучение факторов привлекательности продукции. Конкурс бизнес — идей, бизнес-планов
1.3. Изучение потребительских запросов на продукцию и рынков сбыта	2006 г.	Блиц опрос. Анкетирование. Наши партнёры, их возможности и достижения
1.4. Маркетинговые исследования	2007 г.	Целевые рынки и потенциальные клиенты. Характеристика конкурентов. Рекламная деятельность. Выявление рисков, возможностей, условий и ресурсов
1.5. Обучение участников проекта	2005–2009 г.	Факультативный курс «Основы предпринимательской деятельности». Уроки сельскохозяйственного труда. Кружок «Цветовод». Проектная деятельность обучающихся. Составление технологических карт по выращиванию разных видов растений
1.6. Расчёт экономических затрат	ежегодно	Затраты: — на коммунальные расходы; — на приобретение посадочного материала, средств защиты, инвентаря, тары. Составление финансового плана
1.7. Заготовка посевного материала	в течении всего периода	Акция «Цветок» (сбор семян наиболее распространённых цветочных растений у жителей микрорайона). Сотрудничество с отделом озеленения сахарного завода, индивидуальными предпринимателями. Сбор семян на своих цветочных клумбах. Приобретение через специализированные магазины
1.8. Заключение договоров на реализацию рассады	ежегодно	Сбор заявок у руководителей предприятий, учреждений, офисов, магазинов на поставку продукции

1.9. Составление производственного плана	ежегодно	Агротехнический процесс выращивания рассады. Изготовление основного производственного оборудования в школе. Выпуск визитных карточек проектов «Простота и изящество» (рекомендации для оформления клумб)
II. ПРОЕКТИРОВОЧНЫЙ		
2.1. Подготовка теплицы и участков территории к реализации проекта	ежегодно	Подготовка почвы (доставка грунта). Биологические особенности растений и определение ассортимента
2.2. Производственный процесс	по мере необходимости	Обработка семян. Посев семян. Уход за посевами и рассадой. Пикировка рассады и пересадка в горшочки. Высадка рассады в открытый грунт (при необходимости). Внесение удобрений и подкормка растений для выращивания качественной рассады
2.3. Реализация продукции	по мере готовности	Определение сроков поставки рассады, число основных потребителей. Виды продаж: - поштучно; - в торфяных стаканчиках; - массовые. Открытие цветочного магазина
III. ОБОБЩАЮЩИЙ		
3.1. Обработка результатов эксперимента	2008–2009г.	Выпуск справочника «Как правильно выращивать растения». Проведение праздников, смотров-конкурсов презентации. Внедрение новых методов и технологий. Смотр-конкурс школьных клумб. Презентация бизнес — проекта «Цветочный магазин»

Состав участников эксперимента

Основными участниками эксперимента являются:

- преподаватели трудового обучения, биологии, основ предпринимательской деятельности;
- учащиеся.

Жизнедеятельность проекта обеспечивается:

- Готовностью всех участников к совместной плодотворной деятельности, способными справиться с рискованными ситуациями.
- Наличием квалифицированных специалистов.

- Материально-технической базы школы: теплица, учебно-опытный участок, трактор, газонокосилка.
- Улучшением качества товара.
- Возможностью увеличения объёма продаж.

Риски проекта:

1. Слабые знания маркетинга.
2. Недостаток финансирования.
3. Появление конкурентов.
4. Нерентабельность теплицы и учебно-опытного участка.
5. Большие издержки на начальной стадии бизнеса.
6. Отсутствие правовой базы предпринимательства в школе.

Финансовое обеспечение проекта:

- Спонсорские средства.
- Средства от платных образовательных услуг школы.
- Предоплата.
- За счёт реализации продукции.

Средства и формы контроля результатов проекта:

1. Источники финансирования: средства от расширения платных услуг, спонсорские и грунтовые.
2. Ситуация потребительских запросов на продукцию и рынков сбыта.
3. Оценка прибыли и убытков: доходы от продаж, издержки на агротехническое производство, общепроизводственные расходы, чистая прибыль.
4. Презентация результатов проектов — 2009 г.

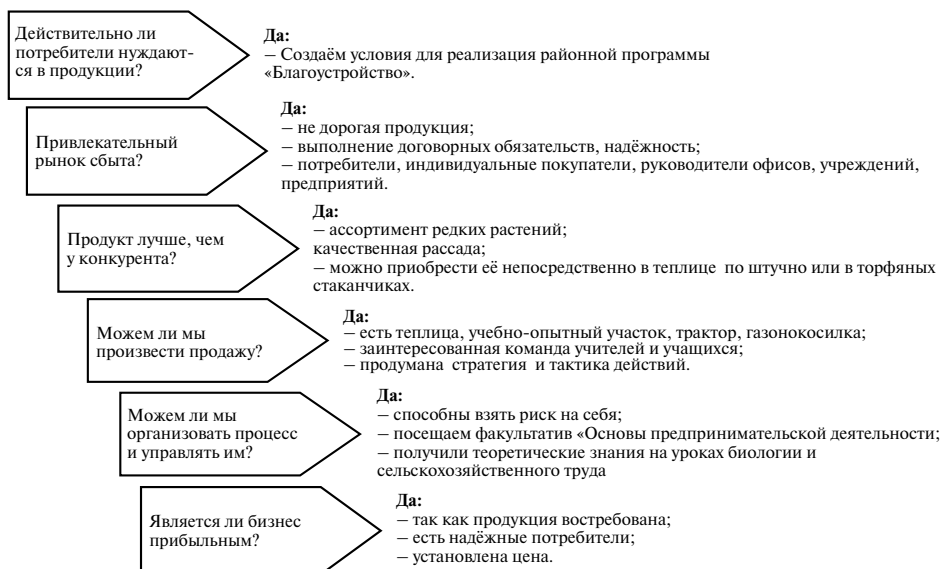
Литература

1. *Журавлёва Е.А.* и др. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие. Краснодар. 2004.
2. Гражданский кодекс РФ «О защите прав потребителей». 1994.
3. *Голубков Е.М.* Маркетинговые исследования. М., 1998г.
4. *Дженнифер Ротондо, Майкл Ронондо.* Презентация Бизнес-проектов: Краткое руководство для менеджера. М., 2005.
5. Материалы периодической печати.

Swot-анализ

Strethh — достоинства	Threat — недостатки
<ul style="list-style-type: none"> • Модель предпринимательской деятельности в условиях сельской школы. • Закрепление теоретических знаний на практике. Возможность реально зарабатывать деньги. • Заинтересованный, квалифицированный персонал. • Материальная база: теплица, земельный участок, инвентарь, средства защиты растений. • Относительно низкая цена на рассаду. • Дешёвое сырьё на распространённую рассаду. 	<ul style="list-style-type: none"> • Слабый маркетинг. • Недостаток финансирования. • Отсутствие новых видов продукции. • Большие издержки. • Слабая реклама.
Opportunity — возможности	Troubles — угрозы
<ul style="list-style-type: none"> • Завоевание клиентов пока продукция востребована. • Сделать теплицу рентабельной. • Круглогодичная работа теплицы. • Расширение ассортимента продукции: выращивать новые редкие растения. • Реконструкция школьных клумб. • Получение грантов, субсидий. 	<ul style="list-style-type: none"> • Появление новых конкурентов. • Освоение новых сортов и видов растений. • Резкие изменения во вкусах клиентов. • Новые административные решения. • Отсутствие у школьников желания трудиться.

Аргументация бизнес-плана по реализации рассады цветочно-декоративных растений



Убедитесь, что Вы правы,
а затем двигайтесь вперед.

Д. Крокет

Конкуренция на цветочном рынке

В настоящее время основными конкурентами в Тбилисском районе являются:

- *ЧП Ю. Пушкарской.* Бывший учитель ИЗО и черчения, 2 года занимается дизайном цветочных клумб. Для оформления клумб привлекает людей. Работа имеет сезонный характер. Рекламная кампания на низком уровне, но репутация растёт. Офис отсутствует, связь осуществляется через домашний телефон. В настоящее время планирует выращивать посадочный материал на земельном участке площадью 600 м² строит теплицу.

- *ЧП или индивидуальное предприятие.* Имеется теплица, опыт работы 3 года, специализируется на выращивании овощных культур, цитрусовых и частично цветочных растений и их реализации. Увлечённость перешла в бизнес. Продукция дорогая. К работе привлекает 2–3 человека, в основном соседи.

Целевые рынки и потенциальные клиенты

- В районе увеличивается число магазинов, офисов. Районная и сельская администрация, архитектура требуют благоустройства прилегающей территории. Радуют взгляд ухоженные, красивые, цветущие клумбы.

- Эстетический вид участков поднимает авторитет руководителей предприятий, является хорошим примером для подражания. Среди частных лиц проводятся конкурсы «Дом образцового порядка»; на празднике День станицы награждают победителей, о них пишут в местной газете, показывают по местному телевидению.

- С детскими садами, школами, офисами, частными лицами заключены договора. Это является надёжной гарантией реализации выращиваемой продукции.

Конкурс бизнес-идей

Как школа реально может заработать дополнительные средства?

ЦЕЛЬ:

1. Логическая аргументация предпринимательской идеи.
2. Презентация идей.

ЗАДАНИЕ: заявки на участие в конкурсе представить заранее

I. Создание детского кафе	<p>Имеется помещение смежное с кабинетом кулинарии, отдельно от школьного здания.</p> <p>Участники кружка кулинария показывают свои навыки, их продукция всегда востребована.</p> <p>Целевая занятость детей.</p> <p>Воспитание культуры, этикета.</p> <p>Возможное проведение праздников: детских коллективов, семейных</p>
II. Выращивание и реализация рассады цветочно-декоративных растений и овощных культур	<p>Имеется материальная база: теплица, учебно-опытный участок, трактор, газонокосилка.</p> <p>Технология близка сельским школам.</p> <p>Актуально, так как администрация района ведёт целенаправленную работу по благоустройству населённых пунктов; востребована продукция.</p> <p>Сделать теплицу рентабельной.</p> <p>Закрепить теоретические навыки по предметам сельскохозяйственного труда и Основ предпринимательской деятельности на практике (есть опыт выращивания рассады и комнатных цветов).</p> <p>Есть предприятия, офисы.</p> <p>Есть грамотные специалисты.</p> <p>Возможная работа круглый год.</p> <p>Есть первоначальные финансовые средства</p>
III. Агентство детских праздников	<p>Есть творческая команда: ПДО и дети, участники художественной самодеятельности.</p> <p>Опыт работы культурно-массовой работы.</p> <p>Предлагает комплекс услуг для проведения детских праздников и торжеств для детей дошкольного и школьного возраста.</p> <p>Уникальность — индивидуальный подход к каждому празднику с организованным костюмерным представлением.</p> <p>Коммерческие и социальные привлечения, благотворительные акции.</p> <p>В перспективе можно создать детский клуб.</p> <p>Эстетическое воспитание детей.</p> <p>Занятость детей, родители могут доверить их, так как руководители — педагоги.</p> <p>Конкуренция: ТЮЗ, ДК</p>
IV. Услуги по обработке почв	<p>В школе есть трактор.</p> <p>Элективный курс «Трактор...».</p> <p>У юношей есть желание получить навыки.</p> <p>Работать на тракторе может только взрослый человек, в данном случае — учитель</p>