

Муниципальное общеобразовательное казенное учреждение
«Симбирская средняя общеобразовательная школа»

Бизнес – план

**Выращивание и реализация рассады капусты и цветов
со школьного учебно-опытного участка
(название формы)**

Исполнитель:
Овчинникова С.А.,
учитель истории и обществознания
МКОУ «Симбирская СОШ»,
Ижморский МР

Симбирка
2019

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1. Основная часть.....	4
1.1. Характеристика товара.....	5
1.2. Анализ рынка товара.....	5
1.3. План маркетинга.....	5
Глава 2. Производственный план.....	5
2.1. Переоборудование теплицы	5
2.2. Затраты на закупку семян	6
2.3. Расчет стоимости рассады	6
Глава 3. Организационный план на 2019 год.....	7
3.1. Переоборудование теплицы	7
3.2. Затраты на закупку семян	7
3.3. Расчет стоимости рассады	8
3.4. Прогнозируемая прибыль на 2019 год.....	8
Глава 4. Оценка рисков.....	8
Глава 5. Источники инвестиций	9
Заключение.....	9
Список литературы.....	10
Приложения	11

Введение

Где взять деньги??? Этот вопрос каждый день звучит в здании школы. Потребности у образовательной организации все возрастают: нужны деньги на вспашку картофельного огорода, закупку семян, нарезание борозд, заправку картриджей, приобретение колера и фасадной краски для покраски камней на альпийских горках, организацию поездки обучающихся в парк отдыха в г. Кемерово, экскурсии в г. Мариинск, посещение бассейна в г. Анжеро-Судженске и т.д. Директор школы, учителя, обучающиеся и родители стали задумываться над вопросом о том, как школе заработать собственные деньги. Мы совместно с Советом Старшекласников, как главным органом детского самоуправления в школе, тоже стали размышлять о том, как сможем самостоятельно заработать деньги. Долго думали над тем, какой деятельностью можно заняться, чтобы получить финансовую прибыль и решили проанализировать возможность зарабатывать деньги в сфере собственного бизнеса.

Идея для бизнеса пришла, можно сказать, случайно. В 2018 году мне, как руководителю школьного учебно-опытного участка, удалось принять участие в работе областного семинара школьных учебно-производственных бригад на базе Заринской школы Промышленновского района и выступить по теме «Формирование экономической компетентности и экологического мировоззрения у учащихся через организацию исследовательской деятельности на УОУ». Во время работы круглого стола по обмену опытом я узнала о том, что некоторые образовательные организации занимаются выращиванием рассады овощей и цветов для нужд школьного огорода, а если есть излишки, то реализуют населению. Так как у нас в школе есть небольшая плёночная теплица, то выращивание рассады капусты в ранние сроки может стать не плохим школьным бизнесом. И излишки цветочной рассады можно тоже реализовывать населению.

Ведение любого бизнеса начинается с составления бизнес-плана. Бизнес-план - это проект с подробным планом всех этапов ведения бизнеса [1;7].

Цель бизнес-плана:

Создание базы для обучения обучающихся основам предпринимательства и малого бизнеса, с получением практических навыков по данным направлениям.

Задачи проекта:

1. Определить экономическую эффективность выращивания рассады капусты и цветов для продажи населению [2].
2. Приобрести навыки создания источника дохода для учащихся и в целом для школы по выращиванию рассады.
3. Привлечь обучающихся школы для ухода за рассадой, распространить рассаду труженикам тыла села.
4. Получить агротехнические знания.

Приступая к работе, мы наметили план (Приложение 1)

Методы работы над проектом:

- изучение спроса, анализ;
- финансово-экономические расчеты;
- сравнительно-сопоставительный анализ;
- наблюдение;
- анализ литературы.

Срок реализации проекта:

Проект реализуется с 2018 года в течение 5 месяцев (февраль-июнь) каждого года.

Идея проекта состоит в том, чтобы повысить финансовую грамотность обучающихся через практическую деятельность по выращиванию рассады капусты и цветов и её реализацию населению сёл Симбирка, Летяжка и Тунда, а также жителям пгт Ижморский и различным учреждениям.

Теоретическая значимость проекта заключается в подготовке к самостоятельной жизни в условиях нынешней рыночной экономики.

Практическая значимость проекта заключается в умении применять знания на практике, научиться искать, анализировать и составлять бизнес-план, научиться считать прибыль, исходя из выручки и затрат. На основе полученных результатов открывается возможность начать своё дело и реально зарабатывать деньги в условиях села [9].

1. Основная часть

1.1. Характеристика товара

Выращивание рассады капусты и цветов для продажи является перспективным и востребованным бизнесом. Главной особенностью в организации выращивания и продажи рассады является сезонный характер ведения бизнеса (весна и начало лета), который является его недостатком. С другой стороны, данный бизнес не требует больших затрат, а получаемые доходы превышают расходы в десятки раз. С наступлением огородного сезона начинаются садово-огородные работы. Однако, если нет времени на подготовительные работы, то некоторые садоводы предпочитают закупать рассаду. Желающих приобрести качественную рассаду много. Такое положение дел дает хорошие предпосылки для реализации выращенной рассады, поэтому застоя в бизнесе, по причине отсутствия сбыта продукции, не предвидится, а с учетом минимальных затрат, идея по выращиванию и продажи рассады дает положительный баланс для развития данного вида бизнеса [3].

Данный проект направлен на развитие предпринимательской деятельности, на формирование финансово грамотного человека, на привлечение учащихся школы в процесс с целью воспитания трудолюбия, предприимчивости и ответственности, для развития качеств и задатков лидера-предпринимателя, способного к успешной профессиональной самореализации. В рамках реализации проекта рационально используется земельный участок под

теплицей, так как помидоры высаживать ещё рано и можно выращивать рассаду капусты, рассаду бархатцев и агератума [6].

1.2. Анализ рынка

Приступая к выполнению проекта мы изучили потребности в рассаде и определили, что основными потребителями рассады капусты будут жители Симбирского сельского поселения, куда входят сёла Симбирка, Летяжка и Тунда, отдалённость от школы не более 11 км, есть прямое автобусное сообщение. При реализации проекта по продаже рассады этот критерий не мало важен, так как транспортировка на дальнейе расстояние требует дополнительных затрат. Запросы на рассаду капусты поступают от жителей пгт Ижморский.

К числу потребителей качественной цветочной рассады можно отнести следующие учреждения: МДОУ «Детский сад №8», администрация Симбирского сельского поселения, ФАП с. Симбирка. Предполагается, что произведенная продукция будет реализовываться в основном – самостоятельно.

1.3. План маркетинга

Для повышения спроса на наш товар, мы расклеили объявления в часто посещаемых местах жителями сёл: магазин ПО «Ижморское», магазин «Товары для Вас» ИП Е.Г.Курносова, магазин ИП С.А. Шаварухиной, сообщили на родительском собрании, а также знакомым о продаже рассады (Приложение 2).

Глава 2. Производственный план

Наш пришкольный участок делится на два отдела: картофельное поле и овощное поле. Общая площадь составляет 1,2 га, из них овощное поле 0,5 га. В производственном (овощном) отделе в 2007 году была построена плёночная теплица для выращивания помидоров и перца. Но рассаду этих теплолюбивых культур высаживаем только в первой декаде июня, поэтому нецелесообразно не использовать эту землю под выращивание рассады капусты, которую высаживают в открытый грунт в третьей декаде мая. Впервые рассаду капусты разных сортов: от скороспелой до поздней и цветов «Бархатцы» и «Агератум» мы посеяли в небольших количествах в 2018 году. Почему ограничили высеv? Была опасность того, что не сможем реализовать рассаду, а соответственно не получим прибыли. Вторая опасность – поздние заморозки, но эта проблема была решена в минимальные сроки за счёт приобретения укрывного материала.

Первоначальные затраты на переоборудование теплицы под посев рассады в 2018 году приведены в

таблице №1

№	Наименование материалов	Кол-во материалов	Стоим. руб.	Цена, руб.
1	Пиломатериалы			
	Брус (замена)	0,2 м ³	1м ³ =6000,00	1200,00

	Тёс (необрезной)	0,1 м ³	1 м ³ =4500,00	450,00
2	Укрывной материал	3 пог.м	1 пог.м=60,00	180,00
3	Саморезы	25шт	1шт=2,00	50,00
	Итого			1880,00

Выбор семян для выращивания рассады играет огромную роль. Ведь будущие покупатели обязательно заинтересуются тем или иным сортом растения. Ассортимент должен быть представлен достаточно широко. Рассада на продажу должна выращиваться только из сортовых семян, поэтому посадочный материал закупаем в специализированных магазинах, но приобретаем в белых пакетах. Изучив опыт садоводов, аспекты рекламного бизнеса, сделали вывод, что приобретая семенной материал в цветных пакетах по более высокой цене, мы мало выигрываем в прибыли, а большую часть цены платим за рекламу [4].

Затраты на покупку семян в 2018 году приведены в таблице №2

№	Наименование культур	Кол-во пакетов	Средняя стоимость 1 ед. (пакета семян, бут.)	Общая стоимость
1	Капуста	20	6,00	120,00
2	Бархатцы	5	11,00	55,00
3	Агератум	5	10,00	50,00
	Итого:			235,00
	ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ В 2018 ГОДУ			2175,00

Конечно, главным результатом нашей работы было получение прибыли и удовлетворение спроса населения. Производственный цикл позволяет избежать многих затрат, невозможных в других случаях, например: отсутствие арендной платы, достаточно низкая себестоимость семян, достаточное освещение, что позволяет увеличить планируемую прибыль.

Основной методикой для проведения экономических расчетов был анализ стоимости аналогичной продукции у конкурентов (пгт Ижморский), затраты на стоимость всех расходных материалов, прибыль. В 2018 году конкурентов в поселении не имелось, поэтому цену снижать не было необходимости. Практика показывает, что на некоторые группы товаров, есть смысл делать незначительную цену, что при хорошей продаже, принесет больше прибыли [8].

Примерный расчет стоимости рассады в 2018 году показан в таблице №3

№	Наименование культур	Кол-во семян в пакете	Кол-во пакетов	Кол-во саженцев	Стоимость 1 саженца	Общая стоимость
1	Капуста	20	20	400	5,00	2000,00

2	Бархатцы	20	5	100	5,00	500,00
3	Агератум	25	5	125	7,00	875,00
	Итого					3375,00

Первичные затраты: 2175,00

Выручка: 3375,00

Прибыль:1200,00

Глава 3. Организационный план на 2019 год

Получение первой самостоятельно полученной прибыли в 2018 году научило обучающихся элементам предпринимательской деятельности, позволило самостоятельно считать затраты и выручку, определять риски и находить решения. Полученная прибыль была потрачена на вознаграждение обучающихся во время поездки в ботанический сад г.Кемерово.

Самым значимым стало то, что Совет старшеклассников предложил увеличить количество и ассортимент рассады капусты и цветов в 2019 году.

В результате анализа бизнес- плана за 2018 год и итогов его реализации был составлен бизнес- план на 2019 год [5]

Первоначальные затраты на переоборудование теплицы под посев рассады в 2019 году приведены в

таблице №4

№	Наименование материалов	Кол-во материалов	Стоим. руб.	Цена, руб.
1	Полиэтиленовая плёнка	10 пог.м	40, 00	400,00
	Итого:			400,00

Затраты на покупку семян в 2019 году приведены в

таблице №5

№	Наименование культур	Кол-во пакетов	Средняя стоимость 1ед. (пакета семян,бут.)	Общая стоимость
1	Капуста	30	6,00	180,00
2	Бархатцы		самосбор	00,00
3	Агератум	5	10,00	50,00
4	Астры(смесь)	5	10,00	50,00
5	Петуния:			
	ампельная	5	15,00	75,00
	махровая	5	17,00	85,00
6	Виола (смесь)	5	8,00	40,00
7	Лобелия	5	10,00	50,00
8	Львиный зев	5	10,00	50,00
9	Георгины однолетние	3	10,00	30,00
10	Сальвия	5	15,00	75,00

	ИТОГО:			685,00
	ОБЩИЕ ЗАТРАТЫ 2019 ГОДА			1085,00

Примерный расчет стоимости рассады показан в таблице №6.

№	Наименование культур	Кол-во семян в пакете	Кол-во пакетов	Кол-во саженцев	Стоимость 1 саженца	Общая стоимость
1	Капуста	20	30	600	10,00	6000,00
2	Бархатцы			100	5,00	500,00
3	Агератум	25	5	125	7,00	875,00
4	Астры (смесь)	20	5	100	10,00	1 000,00
5	Петуния					
	ампельная	10	5	50	10,00	500,00
	махровая	10	5	50	10,00	500,00
6	Виола (смесь)	20	5	100	5,00	500,00
7	Лобелия	20	5	100	5,00	500,00
8	Львиный зев	20	5	100	5,00	500,00
9	Георгины однолетние	10	3	30	15,00	450,00
10	Сальвия	20	5	100	20,00	2 000,00
	ИТОГО:					13325,00

Рассаду цветочных культур планируем выращивать в школе. Уход будут осуществлять обучающиеся, находящиеся на подвозе из отдалённых сёл, так как эта категория обучающихся не отрабатывает практику на пришкольном участке в летнее время.

3.4. Прогнозируемая прибыль на 2019 год

Ожидаемая прибыль:

Первичные затраты: 1085,00

Выручка: 13375,00

Процент риска – 10%

Прибыль: 12240,00

Глава 4. Оценка рисков

Оценка рисков бизнес-проекта

1. Риск непрорастания части семян (5%)
2. Риск того, что часть рассады погибнет (5%)
3. Риск того, что не всю выращенную рассаду удастся реализовать (5%)

При планировании размера прибыли мы не учитываем третий критерий риска, так как не реализованную рассаду выращиваем на грядках школьного огорода. В дальнейшем все выращенные овощи используются для

приготовления обедов в школьной столовой, что значительно снижает стоимость питания для обучающихся, так как стоимость овощей и картофеля не входит в стоимость блюд.

Остатки цветочной рассады используются для благоустройства школьного двора, где обучающиеся профильной смены реализуют программы «Волшебники двора» и «ОчУмелые ручки».

Глава 5. Источники инвестиций

Необходимую денежную сумму предполагается запросить у предпринимателей, выпускников и родителей школы, а так же привлечь собственные средства.

Заключение

Реализация бизнес-плана по выращиванию и продаже рассады капусты и цветов приносит реальную прибыль. Кроме экономической целесообразности, организация выращивания продукции на базе школы имеет большое образовательное значение. В результате выполнения проекта обучающиеся школы научатся:

- различать регулярные и нерегулярные источники дохода, так как наш бизнес является сезонным;
- научатся грамотно определять свои финансовые цели;
- научатся понимать, что такое финансовые риски, какими они бывают;
- станут понимать необходимость ведения доходов и расходов и вести их запись. А также получат знания по организации производства, маркетингу, экономике. А это дает возможность лучше использовать их творческий потенциал, и развивать творческие способности.

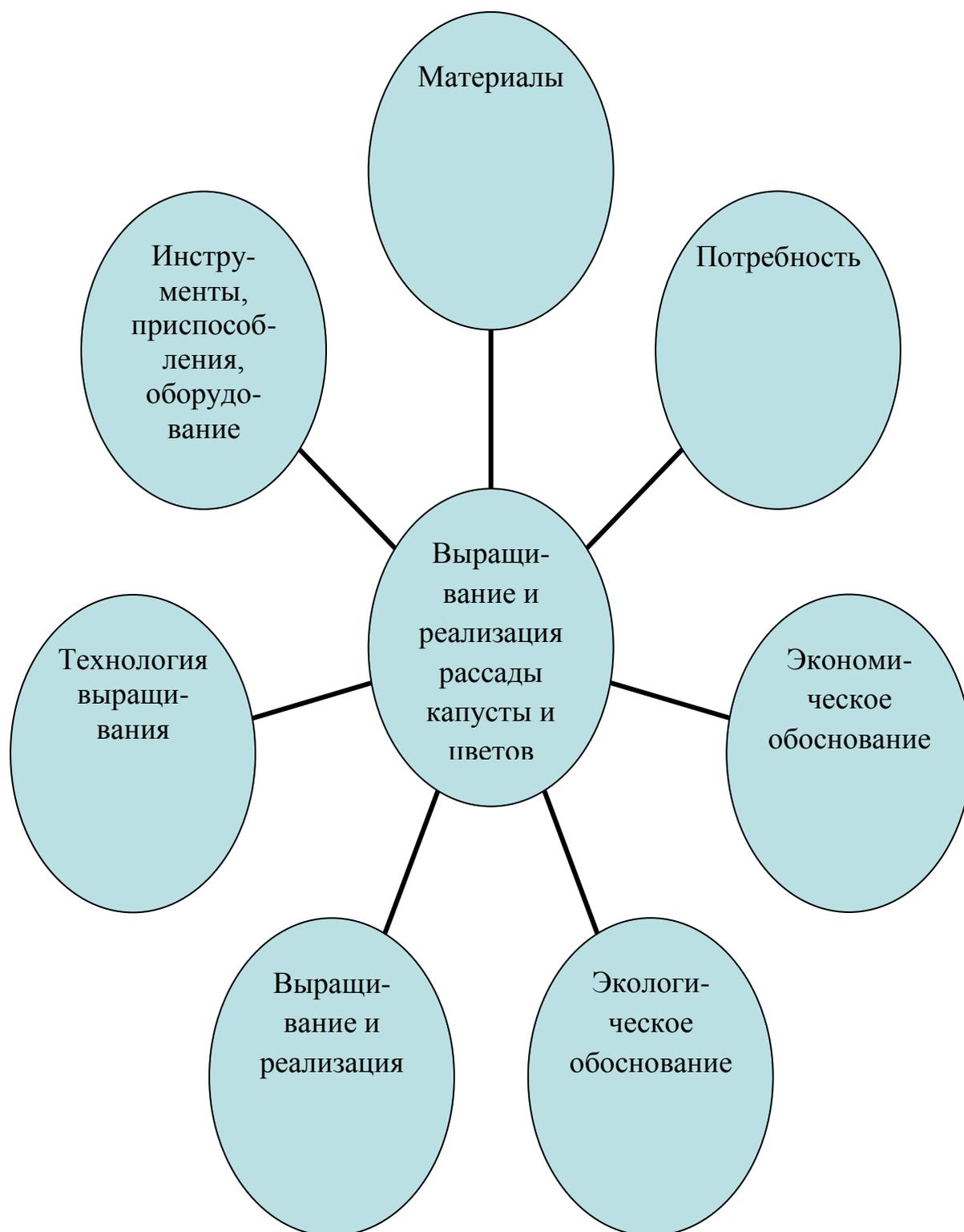
Список литературы

1. Буров, В. П., Ломакин, А. Л., Морошкин, В. А. Бизнес-план фирмы. Теория и практика.: учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2004.
2. Липсиц, И.А. Бизнес-план – основа успеха: Практическое пособие / И.А. Липсиц – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2012.
3. В.П.Матвеев, М.И. Рубцов "Овощеводство" Агропромиздат 1985.
4. Попов, В.Н. Бизнес – планирование / В.Н. Попов, С.И. Ляпунов.- М.: Финансы и статистика, 2009.
5. Просветов, Г. И. Бизнес-планирование: задачи и решения: учебно-практическое пособие / Г. И. Просветов. – 2-е изд., доп. – М. : Альфа-Пресс, 2008.
6. Угарова Т.Ю. Рассада. М: ИВЦ «Маркетинг», 2002

Интернет ресурсы:

7. <http://www.primerbplan.ru/selskoe-hozjajstvo/biznes-plan-ovovevodstva.php>
8. <http://habbit.ru/agriculture6.html>
9. http://vashe-plodorodie.ru/agriculture/petuniya-ochen-blagodarnyi-tsvetok#post_title

Схема «Звёздочка обдумывания»





ОБЪЯВЛЕНИЕ

С 30 мая

Симбирская школа

реализует:

1. Рассадку цветов

- агератум, - львиный зев,
- бархатцы, -
- лобелия

2. Рассадку капусты

- надежда, -
- подарок,
- белорусская,
- скороспелая разных видов.



Продажа по доступным ценам.

**Администрация МКОУ
«Симбирская СОШ»**