



---

# Организация школьной мастерской

Автор: Курапов Михаил,  
филиал МАОУ СОШ №108

Руководитель проекта: Булатова С.А.,  
Почетный работник общего образования РФ,  
учитель высшей категории

# Актуальность темы работы



---

- Организация своего собственного дела может помочь сориентироваться в мире бизнеса, воспитать в себе необходимые качества для будущей профессии
- За время обучения технологии мы познакомились с несколькими профессиями и попробовали себя в них
- Хотим применить свои знания и умения в каком-то деле и решить проблему самозанятости учащихся школы



# Цель работы

---

- Организация школьной мастерской по изготовлению изделий для интерьера



# Задачи

---

- Определить номенклатуру товаров, которые мы будем производить и услуг, которые будем оказывать
- Исследовать рынок сбыта
- Составить бизнес – план
- Изготовить пробную продукцию



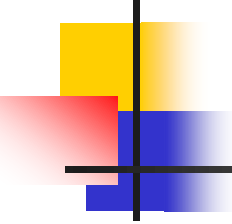
## **Объектом исследования явились:**

---

- Торговые предприятия
- Школы
- Детские сады

## **Предметом исследования стали:**

Изделия, планируемые к выпуску в нашей мастерской



# Гипотеза исследования предполагает:

---

Если на рынке сбыта наша продукция найдет свое место, то наша мастерская будет успешно работать, тем самым мы реализуем свои желания и умения в деле, решим проблему самозанятости



# Методы исследования

---

- Анализ литературы и анкет
- Синтез полученной информации
- Обобщение
- Анкетирование, опрос
- Метод математической статистики
- Наблюдение



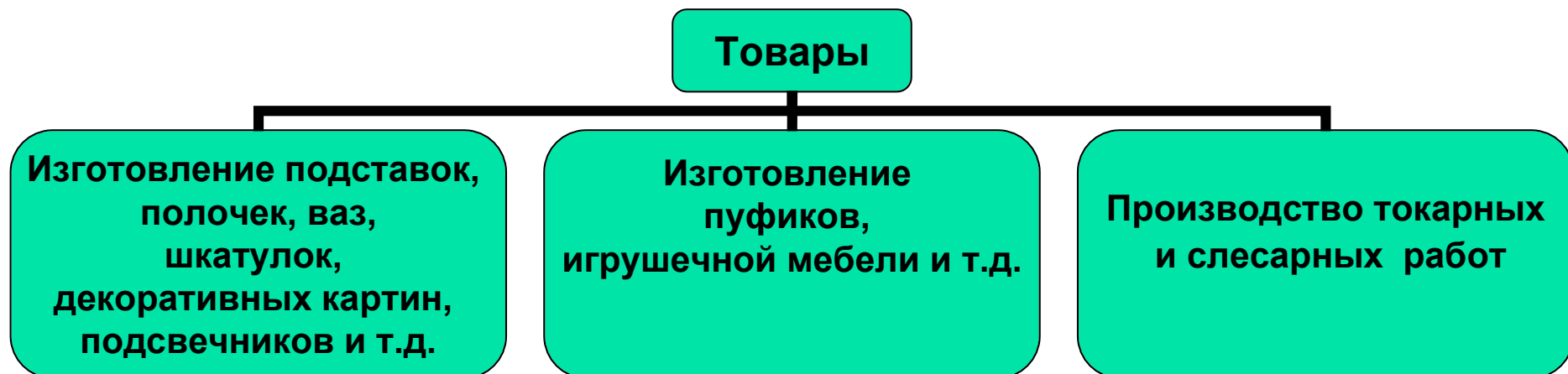
# Этапы исследования

---

- **Исследовательский** – изучение рынка
- **Формирующий** – составление бизнес – плана, выбор материалов, составление номенклатуры изделий
- **Технологический** – изготовление изделий



# Исследование возможных вариантов продукции и услуг





# Исследование рынка сбыта

---

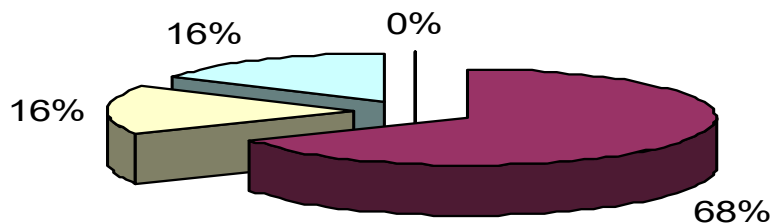
**Рынок сбыта**

**Учреждения,  
организации,  
фирмы**

**Детские дошкольные  
учреждения,  
школы**

**Производство для  
розничной  
продажи  
на рынке**

# Готовность к сотрудничеству с нашей мастерской





# **Бизнес - план**

---

**Предполагаемый товар,  
который мы будем производить  
(технологии изготовления  
изделий разработаны)**

# Полочки



# Подставки для цветов



# Столик и подставка





# Кухонные наборы







# Пуфик

---



# Подсвечники



# Декоративные картины



# Шкатулки





# Лопата детская

---





# Цели бизнес-плана

---

- обеспечение самозанятости
- приобретение клиентуры
- выпуск продукции народного потребления
- создание источника дохода



# Описание предприятия

---

- Год образования - 2015
- Вид собственности- индивидуальный предприниматель
- Производственный и организационный план:
  1. Предприятие специализируется на производстве предметов домашнего обустройства
  2. Создано на основе индивидуально-трудовой деятельности с целью получения доходов
- В качестве материалов используются в основном отходы мебельного производства. При необходимости некоторые материалы будут закупаться оптовыми партиями.
- Численность работающих – от 5 человек.



# Описание предприятия

---

Виды выпускаемой или реализуемой продукции, работ, услуг:

- вид продукции зависит от требований и предложений заказчика, а также предложений работающих на предприятии
- выполняются работы:
  1. токарные 2-3 разрядов по эскизам и чертежам заказчиков
  2. сборочные и слесарные работы
  3. работы по дереву
  4. производится продукция из металлов, дерева, камня и т.д.





# Спрос и рынки сбыта

---

**Спрос** на продукцию зависит от следующих факторов:

- от рекламной кампании,
- качества выпускаемой продукции,
- доступности,
- внешнего оформления,
- необходимости в домашнем хозяйстве,
- от применения активного маркетинга

**Сбыт** продукции можно производить через розничную и оптовую сети

- Изделия будут недорогими, доступными для всех слоев населения (причем, для многодетных семей и малоимущих предусматривается скидка 15%, а для постоянных клиентов-10%).



# Потребители, конкуренты

---

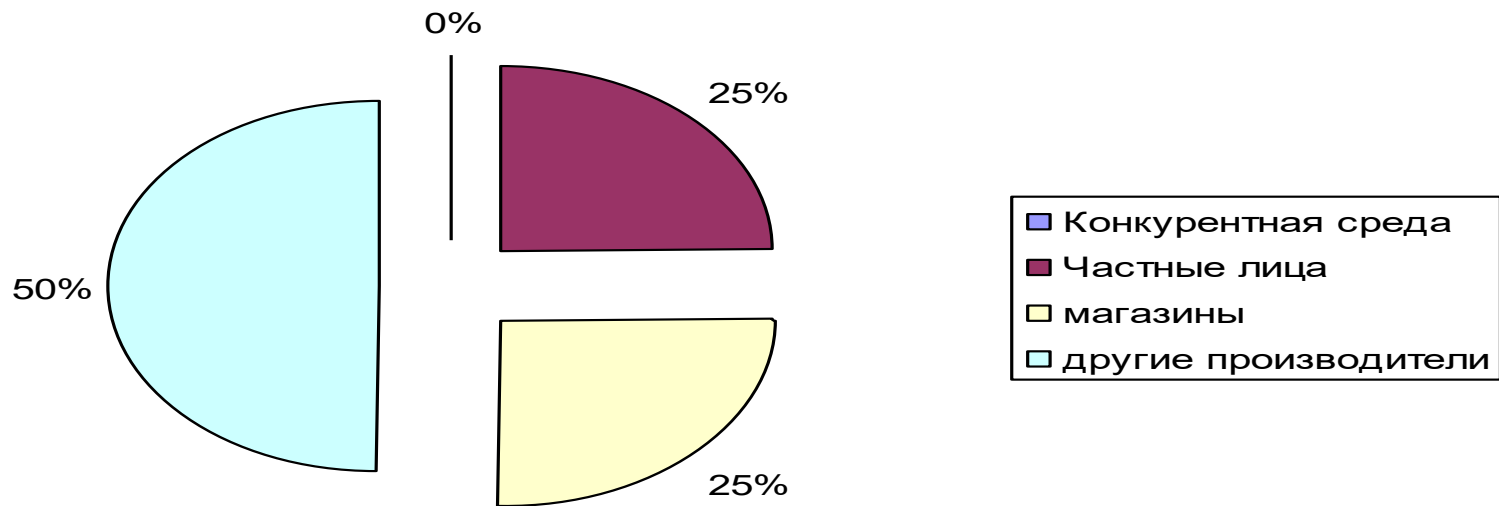
## **Основные потребители продукции:**

- Частные лица, организации, детские учреждения, школы.

## **Конкуренты**

- В настоящее время создано много предприятий, которые выпускают аналогичную продукцию, используют более качественную технологию с применением дорогостоящего оборудования и материалов. Следовательно, их продукция - дорогостоящая, что делает наше предприятие более выгодным для нас (наша продукция дешевле).

# Конкурентная среда





# Мероприятия по продвижению товаров и услуг на рынок

---

- размещение рекламы,
- участие в выставках, конкурсах, ярмарках, показах и т.д.,
- информированность населения

# Расчет себестоимости готовой продукции

|   | <b>Мате-<br/>риалы</b> | <b>Зарплата</b> | <b>Аморти-<br/>зация</b> | <b>Себесто-<br/>имость</b> |
|---|------------------------|-----------------|--------------------------|----------------------------|
| <b>Полочка</b>                                | <b>18,40</b>           | <b>160,00</b>   | <b>0,92</b>              | <b>179,32</b>              |
| <b>Подставка для<br/>цветов</b>               | <b>24,50</b>           | <b>240,00</b>   | <b>1,23</b>              | <b>165,73</b>              |
| <b>Подставка<br/>многоцелевая</b>             | <b>46,00</b>           | <b>200,00</b>   | <b>2,3</b>               | <b>248,30</b>              |
| <b>Столик</b>                                 | <b>530,00</b>          | <b>300,00</b>   | <b>26,50</b>             | <b>856,50</b>              |
| <b>Лопатка<br/>детская</b>                    | <b>16,17</b>           | <b>35,00</b>    | <b>0,8</b>               | <b>51,97</b>               |
| <b>Общепроизвод-<br/>ственные<br/>расходы</b> | <b>635,07</b>          | <b>935,00</b>   | <b>31,75</b>             | <b>1601,82</b>             |

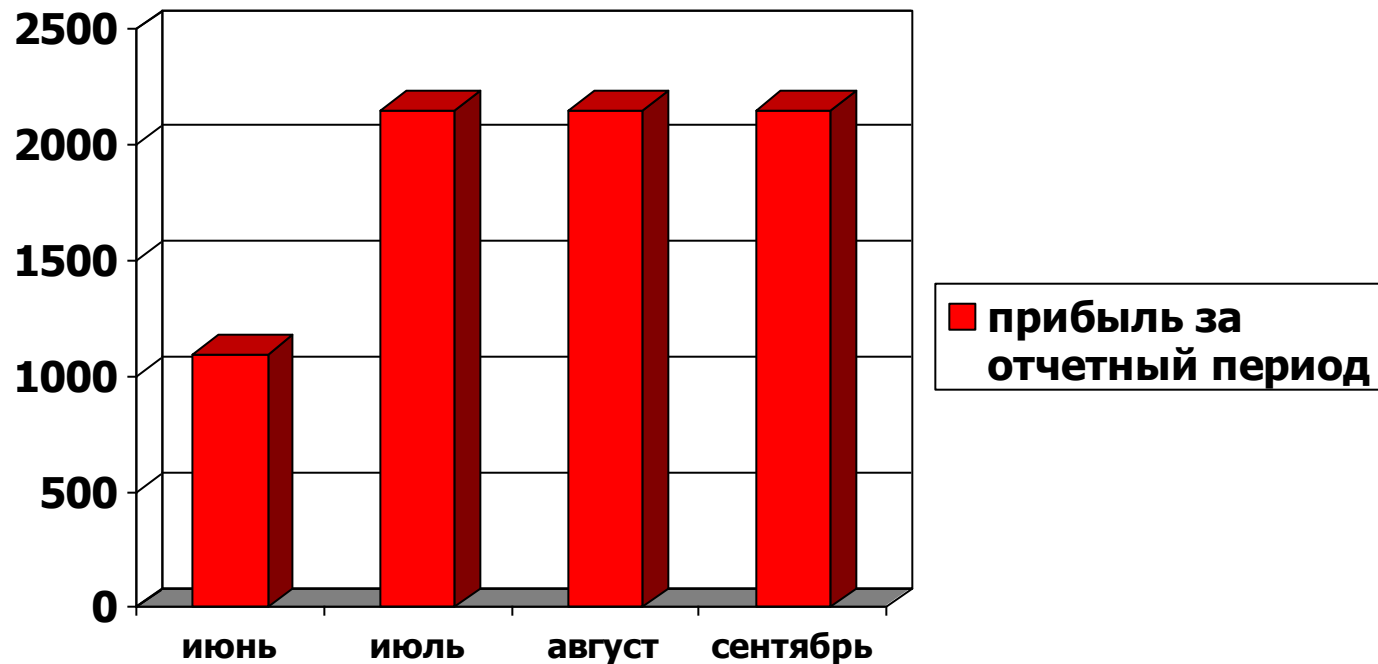
# Стоимость общего объема затрат, руб

|                                     | Май            | Июнь           | Июль           | август         |
|-------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Полочка</b>                      | <b>537,96</b>  | <b>896,60</b>  | <b>896,60</b>  | <b>896,60</b>  |
| <b>Подставка для цветов</b>         | <b>531,46</b>  | <b>1328,65</b> | <b>1328,65</b> | <b>1328,65</b> |
| <b>Подставка многоцелевая</b>       | <b>749,90</b>  | <b>1241,50</b> | <b>1241,50</b> | <b>1241,50</b> |
| <b>Столик</b>                       | <b>856,50</b>  | <b>1713,00</b> | <b>1713,00</b> | <b>1713,00</b> |
| <b>Лопатка детская</b>              | <b>259,85</b>  | <b>519,70</b>  | <b>519,70</b>  | <b>519,70</b>  |
| <b>Общепроизводственные расходы</b> | <b>2935,67</b> | <b>5699,45</b> | <b>5699,45</b> | <b>5699,45</b> |

# Сводный бюджет доходов и расходов, руб.

| Доходы и расходы по обычным видам деятельности | июнь           | июль           | август         | сентябрь                               |
|--|----------------|----------------|----------------|--|
| Выручка (нетто) от продажи продукции           | 4030,00        | 7850,00        | 7850,00        | 7850,00                                |
| 3.Себест-сть реализованной продукции           | 2935,67        | 5699,45        | 5699,45        | 5699,45                                |
| Валовая прибыль                                | 1094,33        | 2150,55        | 2150,55        | 2150,55                                |
| <b>Прибыль от продажи</b>                      | <b>1094,33</b> | <b>2150,55</b> | <b>2150,55</b> | <b>2150,55</b><br><b>ИТОГО:7545,98</b> |

# Предполагаемая прибыль за отчетный период







# Оценка рисков

---

Основные возможности риска:

- **Риск отсутствия клиентуры - отсутствие сбыта товара:** его вероятность невелика, однако, чтобы еще больше уменьшить ее, следует параллельно с выпуском конструкторской документации и оформлением графика производства провести маркетинговые исследования рынка и установить связь с торговой сетью с целью выявления потребности в товаре. Подготовку производства вести только после получения результатов исследования рынка.
- **Риск неплатежеспособности покупателей:**  
вероятность этого риска оценить очень сложно, и это надо делать в ходе маркетинговых исследований. Страховку от этого риска может обеспечить активный маркетинг, то есть расширение круга возможных покупателей.
- **Риск недопоставки сырья:**  
частичную защиту от этого риска дает организация поиска дополнительных поставщиков и расчет оптимального использования кредита.



# Вывод

---

Задачи поставленные в исследовании, выполнены.

Получены следующие результаты:

- Определена номенклатура товаров, которые мы будем производить
- Исследован рынок сбыта
- Составлен бизнес – план
- Изготовлена пробная продукция



# Вывод

---

Проведенные опросы различных слоев населения дали нам уверенность в том, что наша продукция найдет своих покупателей и мы решим проблему самозанятости.

Таким образом, рабочая гипотеза полностью нашла свое подтверждение.



# Вывод

---

Практическая значимость нашей работы в том, что нашим бизнес-планом и технологиями могут воспользоваться другие учащиеся и организовать у себя в школах подобные мастерские.