

Практико-ориентированное обучение и повышение мотивации студентов при помощи наглядных экономических показателей профессиональной деятельности при разработке бизнес-плана
Павлов Э. Е.¹, Павлова И. А.²

¹Павлов Эдуард Евгеньевич / Pavlov Eduard Evgen'evich - мастер производственного обучения;

²Павлова Ирина Алексеевна / Pavlova Irina Alekseevna - преподаватель спецтехнологии,
Государственное бюджетное образовательное учреждение
Колледж архитектуры, дизайна и реинжиниринга № 26, г. Москва

Аннотация: цель статьи - поделиться опытом работы по результатам разработки бизнес-плана, представленного на конкурс «IV межвузовская научная конференция студентов и школьников» в рамках Дней молодежной науки «Первые шаги в науке».

Abstract: purpose of the article - to share experience, as a result of the development of the business plan submitted to the competition IV Interuniversity Scientific Conference of students and schoolchildren in the framework of the Days of youth science «First Steps in Science».

Ключевые слова: бизнес-план, мастер садово-паркового и ландшафтного строительства, цветовод, выращивание цветов, опыт работы, ограничение возможности здоровья, первые шаги в науке.

Keywords: business plan, master gardening and landscaping, florist, flower cultivation, work experience, disabilities, first steps in science.

Идея создания бизнес-плана возникла в процессе работы со студентами колледжа, обучающимися по профессии «Мастер садово-паркового и ландшафтного строительства». Для развития данной профессии и усиления мотивации студентов были приняты успешные, на наш взгляд, попытки популяризировать и экономически обосновать дальнейшую профессиональную траекторию студентов. Для большего контакта с профессией, получения основных профессиональных навыков, развития творческих способностей и обмена опытом мы старались задействовать студентов во всех выездных профессиональных экскурсиях на предприятия зеленого хозяйства и объекты озеленения. После посещения ежегодных международных выставок «Цветы», «Flowers expo», «Agrosalon», цветочных городских салонов цветов, выставок цветников на ВДНХ, парке 50-ти летия Октября, парков Кузьминки, Сокольники, ландшафтных памятников всемирного наследия «Коломенское», «Царицыно», также после посещения ведущих цветочных хозяйств ГУП Мосзеленхоз: «Измайловский совхоз декоративного садоводства», «Первомайский совхоз декоративного садоводства», агрокомбинат «Московский» декоративный цех мотивация студентов повышалась, и дальнейшая траектория становилась все более конкретной.

Многие, в том числе неопределившиеся студенты поняли, что профессию выбрали по призванию: им очень понравились композиции цветов на выставках, красочность оформления цветочных салонов, клумбы парков, масштабы и условия выращивания цветочно-декоративной продукции в хозяйствах Москвы.

Для закрепления индивидуальной траектории студентов было предложено разработать бизнес-план частного цветочного хозяйства со всеми экономическими нюансами.

Сейчас в Москве огромное количество салонов розничной торговли и оптовых фирм, но, к сожалению, большинство цветочной продукции, которая поступает в страну - импортная. Это продукция из стран Латинской Америки, Голландии, Израиля, Турции, Испании и др. Место для производства цветочной продукции на рынке России есть всегда. Вопрос только в том, чем будет отличаться хозяйство от остальных в огромном разнообразии цветочного бизнеса. Студенты были уверены, что смогут сделать бизнес лучше: знаем, что предложить людям в сезон, и всегда можно отстоять свое право на существование. Для процветания небольшой фирмы будет достаточно, найти своих заказчиков, может быть, даже корпоративных клиентов. В будущем можно расширить свой бизнес открытием магазина и организовать доставку букетов клиентам. Самое главное для начала — оригинальная идея.

Перед тем как начать работу предприятия надо досконально изучить все особенности цветочного рынка.

Что должен получить покупатель в итоге: красивый букет - это конечный результат. Но ведь огромная работа проводится при выращивании цветов: надо правильно рассчитать их количество, ассортимент, понять, какие именно сорта и виды цветов будут пользоваться спросом в данном сезоне. Потому что общепринятая в торговле схема: «из 100 % товара только 5 % — звезда, 20 % — дают жить, а все остальное ждет клиента» [4], в нашем бизнесе просто невозможна: цветок не будет ждать своего покупателя, он просто завянет. Кроме того, не стоит забывать и о том, что на цветы, как и на одежду, существует мода, а она очень переменчива. В России самым популярным цветом остается тюльпан.

Во время производственного обучения мы со студентами провели полный цикл выгонки тюльпанов к 8 марта, вырастили более 2000 шт. рассады однолетних цветочно-декоративных культур (тагетис, сальвия, георгина, цинерария приморская, кохия, клещевина, бегония вечноцветущая и др.). За время обучения мы

досконально освоили все операции с декоративными растениями, начиная с подготовки семян и заканчивая проектированием и посадкой цветников по проекту. Мы хотим получить выпускника без преувеличения качественного, чтобы он чувствовал себя специалистом в области декоративного садоводства.

Планирование бизнеса - это определение целей и путей их достижения, посредством каких-либо намеченных и разработанных программ действий, которые в процессе реализации могут корректироваться в соответствии с изменившимися обстоятельствами.

Бизнес-план — это один из самых надежных способов повысить вероятность успеха в экономической деятельности на любом уровне. Грамотная проработка бизнес-плана также позволяет снижать многие риски.

Основным критерием эффективности бизнес проекта является рентабельность. Рентабельность продаж проекта составляет 23,84 %, что является очень хорошим показателем. Срок окупаемости – 4 года и 3 месяца.

Общий размер инвестиций для реализации данного проекта составит 4 649 103 руб., из которых на приобретение основного оборудования потребуется 3 640 000 рублей, а потребность в оборотных ресурсах 1 009 103 рубля.

Данный проект предполагает предоставление беспроцентного кредита 4 216 100 руб., остальное (433 000) - подъемные средства, выделяемые государством для организации сельскохозяйственных предприятий.

В стоимость основных фондов входят теплица, склад-гараж, мини трактор МТЗ, автомобиль газель-бизнес, холодильное оборудование и инновационная установка ГОУВРИ (Гидропонные осветительные установки для выращивания растений конструкции Ильина) [3].

Благодаря этой установке, хозяйство будет экономить энергоресурсы на производство рассады-полуфабриката. Срок выращивания рассады-полуфабриката уменьшается с 2,5 месяцев до 15-18 дней и выходом продукции из расчета на 1 м² 800 штук в 2 недели. У нас заложено 4 м² этих установок.

На этих установках мы уже провели эксперимент на томате и перце. Готовая рассада томата была на 15 день, а у перца на 22 день. Ведется экспериментальная работа по замене ламп освещения на светодиодные, что сокращает потребность в энергоресурсах на установке до 70 %.

Планирование потребности в оборотных ресурсах на год составляет 881 903 рубля, включая воду, топливо и электроэнергию.

Стоимость сырья и вспомогательного оборудования на год составило 127 200 руб.

Для постоянного использования площадей теплицы и отсутствия простоя мы составили культурооборот: в зимнее время выращиваются зеленные культуры, в ранневесеннее проводится выгонка тюльпанов, потом выращивание рассады цветов, посадка лилий. На плане производства предприятия видно поступление продукции по месяцам. Реализация продукции не составит особого труда, цены реализации были сформулированы из расчета минимальных цен закупки оптовиками.

Срезка тюльпанов в реализации оптом составляет 20 рублей, а конечному потребителю он достанется в среднем по 50 рублей, также и рассада цветов, срезка лилий и зеленные культуры.

Самые высокие продажи составляют рассада цветов в весеннее время и срезка тюльпанов к 14 февраля «дню влюбленных» и к 8 марта «международному женскому дню», а также срезка лилий к 1 сентября.

В частном цветочном хозяйстве можно также выполнять и социальную программу «доступная среда», путем трудоустройства людей с ограниченными возможностями в здоровья, инвалидов [2].

Данные разработки мотивировали обучающихся к тому, что после окончания учебного заведения, используя научные разработки и достижения современности, можно открыть собственное дело и выполнять не только производственную функцию отрасли, но и выполнять социальную программу [1].

Таким образом, ведется работа, проводимая с обучающимися для усовершенствования разностороннего направления обучающихся как в профессиональной среде, так и в деле развития экономической составляющей профессии, что дает хорошие результаты в обучающем процессе.

Литература

1. Павлов Э.Е. «Использование в профессиональном образовании научно-исследовательских работ обучающихся», Научно-методический сборник по проблемам формирования профессиональных компетенций средствами проектного обучения в условиях внедрения нового поколения ФГОС, Москва, НИИРПО, 2011 г.
2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nsportal.ru/pavlov-eduard-evgenevich>.
3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gouvri.com/>.
4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.radas.ru/doc_r-2_224_radas.html.