

Проект
«Нужны ли в школе хозяева?»

Авторы:

Баландина Полина
Гребенева Арина
Иванова Анастасия
Комарова Ирина
Неустроева Ольга
Попков Даниил

Руководители:

Дудырева Елена Владимировна
Логинова Надежда Владимировна

г.о. Красноуральск

Содержание

1. Введение. Обоснование актуальности выбранной темы.....	3-4
2. Цель, задачи.....	4
3. Основная часть.	
3.1. Истории успеха молодых бизнесменов.....	6-9
3.2. Как строится бизнес? Технология продаж.....	9-11
3.3. Хорошие привычки, формируемые в детстве.....	11-12
3.4. Школа и её экономические потребности.....	12-16
3.5. Конкретная помощь школе.....	19-21
4. Заключение.....	22
5. Список использованной литературы.....	23

Тема: Нужны ли в школе хозяева?

Цель: выяснить могут ли ученики быть хозяевами своей школы и что нужно школе для её финансового благополучия.

Как хороша школа 1 сентября! Чистые стены, отремонтированная мебель, новые учебники. Спустя некоторое время, мы видим иную картину: сломанные стулья, парты, краны, разобранные огнетушители, разрушенная сантехника, поцарапанные стены. Возникает вопрос: сколько денег тратится в пустую, а можем ли мы помочь школе? Можно заработать деньги и потратить на ремонт школы, возможно есть иной способ сэкономить школьные средства. Как поступить? Кто хозяин в нашей школе?

Отправляемся с множеством вопросов к директору школы Елене Михайловне Константиновой.

Интервью с директором школы.

Елена Михайловна начала свой рассказ со следующего:

«Школа – это государственная собственность. Но государство передает право распоряжаться ею тем людям, которые в ней работают и учатся. Значит, школа является еще и общественной собственностью, и все, что находится в школьном здании, тоже является общественной собственностью и называется школьным имуществом».

От директора Елены Михайловны Константиновой мы узнали, что наша школа носит статус автономной. Это значит, что школа сама может зарабатывать дополнительные денежные средства для улучшения работы школы.

В школе должен быть свет, вода, канализация, всё должно работать до единого краника.

Мы узнали, школа сама распоряжается деньгами, тратя их на отопление школы, на электричество, на питание детей, на учебники, на ремонт школы, на компьютерную технику, канцелярские товары, спортивный инвентарь. Всё лето школа готовится к 1 сентября, тратя деньги на ремонт, учебники, мебель, покраску забора, уборку двора, спортивного стадиона.

А ещё директор рассказала, как много необходимо школе приобрести нужных вещей для того, чтобы в школе детям было интересно и безопасно.

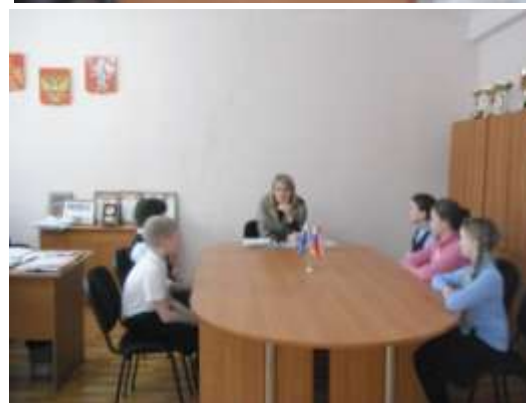
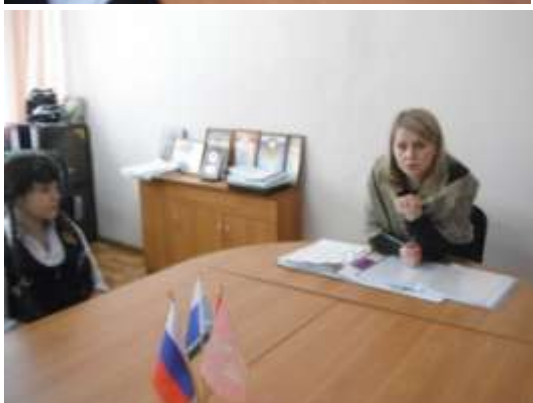
Общаясь с Еленой Михайловной, мы поняли, что она очень ответственно выполняет свою работу. Стремится создать для всех 736 учащихся и 60 работников нашей школы хорошие условия.

У Елены Михайловны в планах открыть платные кружки, деньги от которых можно потратить на лыжи, шахматы, мячи, костюмы для театра.

После интервью с директором, мы задумались, а можем ли мы, учащиеся школы, помочь бюджету школы и как?

Перед нами встал вопрос:

Что у нас получится: заработать деньги своим трудом или сберечь, сэкономить уже имеющиеся?



Задачи

Итак, мы поставили перед собой задачи:

1. Узнать, как заработать деньги
 - Познакомиться с историей успеха молодых бизнесменов
 - Изучить, как строится бизнес

- Узнать, какие хорошие привычки нужно воспитывать с детства, чтобы стать успешным бизнесменом.
2. Выяснить финансовое положение нашей школы и составить план по сбережению школьных денег.
- Провести интервью с заместителем директора по хозяйственной части, заведующей библиотекой, бухгалтером школы, столяром, заведующей столовой.
 - Выяснить, в каком состоянии школьная мебель, коридоры, спортивный инвентарь, учебники.
 - Составить план по сбережению школьного имущества, природных ресурсов.

Основная часть

Мы прочитали истории об удивительных людях, которые своим примером вселяют надежду всем начинающим своё дело. Оказалось, это под силу даже детям 10-11 лет. Вот эти истории.

Истории успеха молодых бизнесменов

1. Джейсон О Нейл.

Заработал тысячи долларов на карандашах.



Когда Джейсону О Нейлу было 9 лет, он придумал оригинальные забавные колпачки на ручки. Сделал он их в форме веселеньких жучков из подручных материалов. Выглядели такие колпачки очень забавно и одноклассники и знакомые начали просить сделать им такие же. И, поняв, что его изобретение пользуется популярностью и спросом, Джейсон решил заняться предпринимательством.

В свои 10 лет Джейсон открыл свой бизнес по изготовлению и продажам колпачков-жучков Pencil Bug. Юных предприниматель продавал их знакомым на различных массовых мероприятиях и через сайт pencilbugs.com

Сейчас Джейсону 16 лет, он продал уже тысячи своих колпачков pencilbug, еще различных закладок, футболок с изображением своих жучков. О нем пишут газеты, снимают передачи, пишут в социальных сетях. И юный предприниматель не собирается останавливаться на достигнутом, он копит деньги, чтобы автоматизировать свое производство, инвестирует в акции, занимается благотворительностью, планирует снять мультфильм про своих жучков. Его доход еще не достиг миллион долларов, а вот миллионы рублей он уже заработал. В июне 2010 года он написал свою книгу по ведению бизнеса, которая разлетелась как "горячие пирожки".

2. Фрейзер Доэрти.

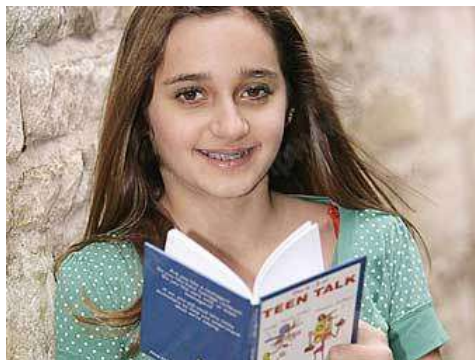
Разбогател на бабушкином варенье.



В 2002 году, когда Фрейзеру было 14 лет, он начал варить варенье по рецептам своей бабушки и продавать его своим знакомым и соседям. Это варенье пришлось им по вкусу. Производство варенья достигло такого большого объема, что уже через 2 года (в 16 лет) молодому человеку пришлось уйти из школы, чтобы работать полный рабочий день. В 2009 году компания Фрейзинга заработала свой первый миллион долларов. В настоящее время объем продаж варенья его марки «Superjam» составляет около 50 000 банок в месяц, а состояние молодого человека оценивается от 1 до 2 миллионов долларов.

3. Люси Ван Амеронген.

Составила словарь подростковых слов (сленг) и издала большим тиражом.



13 летняя Люси Ван Амеронген однажды сидя за ужином, разговаривала со своими родителями и поняла, что они понимают ее через слово, ведь она говорила, используя подростковый сленг. И тогда Люси решила написать словарь подростковых слов для своих родителей, чтобы те не отставали от жизни и наконец смогли понимать язык, на котором говорят она и ее сверстники. На написание такой книги ушел целый год, в книгу вошло 300 подростковых словечек и описание к ним. Когда книга была готова, родители поддержали свою дочь в начинаниях и помогли девочке напечатать ее книгу большим тиражом. Книга была выпущена в удобном карманном формате, тиражом в 3000 штук. И очень быстро была продана за 5 фунтов за штуку. Вот так ребенок в 13 лет стал обладателем своего бизнеса.

4. Эдуардо Лопез.

Занялся изготовлением кондитерских изделий и продавал в школе.



Вот еще один «свежий» пример: Эдуардо Лопез - это мальчик-предприниматель, которому всего лишь 12 лет и он учится еще только в 7 классе! В январе он организовал свое собственное предприятие, под названием Eddie's OH' Fudge. Эдуардо занимается изготовлением кондитерских изделий. Мальчик за небольшой промежуток времени уже обзавелся постоянными покупателями. Его кондитерские изделия пользуются большой популярностью и их можно купить в школе где учится мальчик. Эдуардо действует как серьезный предприниматель - часть своей выручки он вкладывает в развитие бизнеса, часть перечисляет на счет в банке, где копиться сумма на его будущее обучение в университете.

5. Райан Росс.

Продавал яйца со своей куриной мини-фермы на заднем дворе дома.



А этот молодой предприниматель уже заработал миллион долларов, а ему всего-то 9 лет! Райан Росс житель Торронта (Америка) начал зарабатывать в три года: он продавал яйца со своей куриной мини-фермы на заднем дворе дома. У него было 60 куриц, и он продавал 10 яиц за 3 доллара. В день он зарабатывал по 15 долларов.

В 8 лет молодой предприниматель решил переложить свои обязательства и нанять на работу других детей, постарше, которые под его

руководством стригли газоны. За час его бригада получала 20 долларов, 5 - он брал себе. Потом он расширил бизнес до поливания газонов.

Вывод: Изучив опыт предприимчивых ребят, мы задумались, что необязательно ждать совершеннолетия, а можно уже сейчас открывать свой бизнес. Главное в том, что нужно понять, что ты умеешь делать лучше других.

Как строится бизнес? Технология продаж.

Наблюдая за торговлей в нашем городе, сравнивая, где больше собирается покупателей, мы пришли к выводу, что лучший продавец тот, кто умеет расхваливать свой товар и очень вежлив с каждым покупателем.

Мы пообщались с папой нашего одноклассника, **Микаиловым Эльшадом**. Он успешно продаёт фрукты, овощи, привезённые с его родины, Азербайджана. Эльшад Мамедага оглы открыл нам секреты успешной торговли.



Технология продаж состоит из пяти этапов:

- Приветствие или установление контакта
- Сбор информации или разведка
- Презентация предложения
- Работа с возражениями
- Завершение продажи

Во-первых, важным элементом в продаже фруктов, впрочем как и в любой продаже товаров, является его красивый эстетический вид. Поэтому продавец фруктов красиво раскладывает свой товар, натирает фрукты, овощи.

Мы понаблюдали, как это получается на деле.

1. Приветствие или установление контакта

- Здравствуй, дорогой!
- Эльшад тебе плохого не посоветует!
- Я десять лет на этом рынке торгую!
- Хорошо выглядишь!

2. Сбор информации или разведка

- Смотри, какие сливы... яблоки... виноград... дыни...

3. Презентация предложения

- Попробуй, дорогой! Какая сладкая... сочная... спелая...

4. Работа с возражениями

- Почему так дорого?

- Потому что свежие, только вчера сорвал, еще утром на ветке висели!

5. Завершение продажи

- Два килограмма на двести шестьдесят рублей.

- Еще сливы возьми, вкусные, скоро сезон закончится, дорогие будут.

- Спасибо, приходи еще, тебе скидку всегда сделаю.

Совсем другой бизнес ещё у одной мамы нашего одноклассника, **Карпишиной Ириной Андреевны**, хозяйкой «Зоомагазина».



Она рассказала нам, что очень важно заниматься тем, чем сам увлечён и обязательно надо любить своих покупателей. Ирина Андреевна часто сама выходит к покупателям из своего кабинета и дарит им своё обаяние.

И вот её секреты:

1. **Чистая опрятная одежда, приятный внешний вид.** («Встречают по одежке, провожают по уму».)
2. **Приветливая улыбка.**
3. **Комплимент.** («Комплимент нужно делать грамотно: увидеть в человеке или в его окружении то, что ему действительно нравится и чем он гордится».)
4. **Внимание к собеседнику.** («Разговаривая с человеком, не нужно отвлекаться на посторонние вещи: разговаривать по телефону, писать смс и др. Посвятите этому человеку свое внимание, выслушайте его и тогда он вам тоже откроется».)
5. **Знакомьтесь, заводите друзей, связи.** («Знайте, что чем больше у вас будет знакомых, тем больше будет возможностей. Бизнес, да и жизнь, строится на доверии. Поддерживайте отношения, не забывайте друзей».)

Вывод: *Пообщавшись с нашими замечательными родителями-предпринимателями, мы поняли, что успешного бизнесмена важны не*

только личные качества, но и культура общения, имидж, любовь к своему делу и знания дела.

Хорошие привычки, формируемые в детстве

Из беседы с родителями-предпринимателями, мы также узнали, что они уже в детстве знали цену деньгам. Нам захотелось выяснить, а как это дело обстоит среди наших сверстников. Умеем ли мы быть экономными.

Мы провели анкету «Есть ли у тебя привычка быть экономным?»

Вопросы анкеты:

- 1. Как часто вы просите деньги у родителей на покупки?*
- 2. Играли ли вы или играете дома в экономические игры?*
- 3. Доверяют ли вам родители совершать покупки для семьи?*
- 4. Как вы используете сдачу от покупок?*
- 5. Сколько денег вам дают родители на карманные расходы?*
- 6. На что вы тратите эти деньги?*
- 7. Зарабатывали ли вы когда-нибудь деньги своим трудом? Как?*
- 8. Как вы тратите карманные деньги?*

Результатом анкетирования стал вывод, что мы не умеем правильно тратить деньги, а «зарабатываем» у родителей хорошими оценками и помощью по дому. Нам стало неловко, глядя на себя со стороны. На ближайшем совместном с родителями собрании, наши учителя рассказали, как закладываются хорошие привычки по обращению с деньгами.

Эти советы мы распечатали и предложили ребятам нашей параллели:

- 1. Расходы должны соответствовать доходам.*
- 2. Не влезает в долги. Не стоит занимать на то, без чего можно обойтись.*
- 3. Распределяем расходы по приоритетам. Сначала то, что важно, а потом все остальное.*
- 4. Семь раз отмеряем. Перед покупкой думаем 7 минут, действительно ли это нужно?*
- 5. Составляем список покупок. Покупаем строго по списку – и ничего лишнего.*
- 6. Не носим с собой все деньги. Так избежим случайных покупок.*
- 7. Записываем, на что тратим деньги. Иногда на мелочи уходит слишком много.*

Выводы:

- 1. Мы узнали, как можно заработать деньги своим трудом, поняли, как строится бизнес, какие существуют секреты торговли, а также, какими личными качествами должен обладать бизнесмен.**
- 2. Изучив, что необходимо настоящему бизнесмену, мы решили выработать нужные качества в работе по экономии школьных средств. Таким образом, мы сможем понять, насколько мы убедительны, можем ли проявлять любовь к своему делу, терпеливы ли к окружающим.**

Школа и ее экономические потребности

Как мы сказали раньше, хорошо уметь зарабатывать деньги, но важно уметь и сберегать их. Мы рассмотрели на примере нашей школы, как можно сэкономить сотни тысяч рублей своим бережным отношением к школьному имуществу и природным ресурсам.

Для этого мы предположили, что учащиеся являются хозяевами в школе и спланировали следующие шаги:

- 1. Встреча с зам.директора по хозяйственной части Ольгой Александровной Камыниной.***
- 2. Разговор со столяром нашей школы Александром Ильичом Звездиным.***
- 3. Беседа с заведующей школьной библиотеки Александрой Ивановной Шуваловой.***
- 4. Рейд по школе с целью выявления расточительного отношения к школьному имуществу.***
- 5. Решить экономические задачи по перерасходу электричества и воды.***
- 6. Организация патруля бережливости.***

Состояние школьной мебели



Беседа с библиотекарем о проблемах школьной библиотеки



Рейд по школе





В результате бесед и наблюдений, мы выявили следующую картину: Раз в месяц столяру приносят 15 сломанных стульев и 6 сломанных парт. А это 15 000 рублей. Учащиеся нашей школы теряют за год около 30 учебников. Это 9 000 рублей.

Капля за каплей

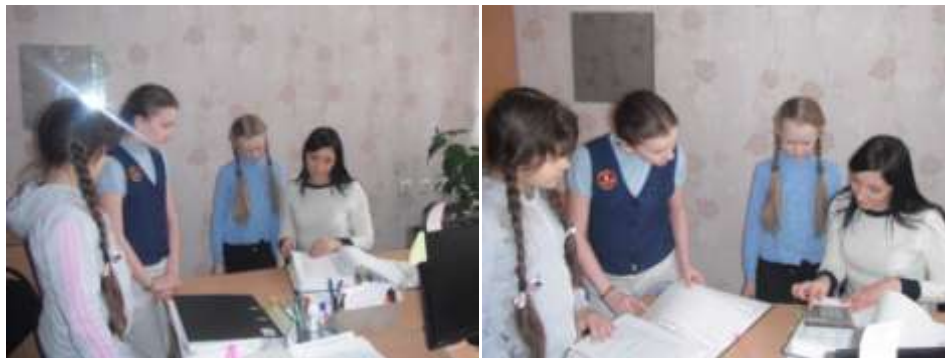


При неисправности крана, с самой тонкой струйкой за сутки может уйти в канализацию до 150 литров питьевой воды. За месяц потеря составит 4500 литров.



Если за час использования электроэнергии в классе школа платит примерно 20 рублей, а невыключенный свет будет гореть 12 часов, ущерб составит 240 рублей.

Беседа с зам. директора по хозяйственной части О.А. Камыниной



От Ольги Александровны мы узнали, что за электроэнергию за последний месяц 2013 года было переплачено около 10 000 рублей. Это на треть больше нормы. За неэкономное использование воды школа переплатила за месяц 500 рублей.

Обсуждение школьных финансов с бухгалтером О. Г. Комаровой



В ходе рейда по школьным коридорам, мы видели испорченные стены, тепло - отражатели, указатели, оконные рамы. В спортивном зале обнаружили испорченные гимнастические маты, лыжные палки. А ведь это каждый год обновляется и ремонтируется и тянет за собой затраты немалых денег.

По подсчётам школьного бухгалтера Ольги Геннадьевны Комаровой, на ремонт стен и обновление спортивного инвентаря потребуется не меньше 50 000 рублей.

Решив эту несложную экономическую задачу, мы получили около 85 000 рублей. И это только за половину учебного года. Такое положение дел

нас очень взволновало, и мы решили возложить ответственность за сохранение школьного имущества, экономию электричества и воды на себя.

Мы разработали план:

- 1. Провести опрос учащихся на выявление бережного отношения к школьному имуществу.*
- 2. Организовать общешкольный патруль, а также патруль бережливости в каждом классе.*
- 3. Провести беседы в младших классах.*
- 4. Разместить полученные данные на сайте школы.*
- 5. Организовать акцию «Подари книгу школе».*

Конкретная помощь школе
Анализ результатов анкетирования учащихся:
«Всегда ли вы бережно относитесь к школьному имуществу?»

Класс	Да	Не всегда	Нет
4 «А»	9	5	4
4 «Б»	11	9	4
4 «В»	12	10	2
4 «Г»	8	8	2

Анализ результатов анкетирования учащихся:
«Всегда ли вы бережно относитесь к природным ресурсам?»
(электричество, вода)

Класс	Да	Не всегда	Нет
4 «А»	10	6	2
4 «Б»	12	7	5
4 «В»	11	8	5
4 «Г»	9	7	2

Опрос учащихся 4-х классов показал, что не все ученики берегут школьное имущество, значит не чувствуют себя хозяевами школы.

Вывод: *Теперь мы поняли, как помочь нашей школе. Надо придумать такие мероприятия, чтобы каждый ученик почувствовал себя хозяином в своей школе.*





На призыв вступить в школьный патруль бережливости отозвалось 40% четвероклассников.



В каждом классе выбрана группа ответственных за сохранность мебели и учебников. Наша агитбригада провела в 1-х классах беседу о сохранности учебников и школьных парт. После чего ребята с радостью согласились принять участие в конкурсе рисунков «Наша школа самая красивая!».



За неделю мы смогли сагитировать одноклассников принять участие в акции «Подари школе книгу» и пополнили книжный фонд библиотеки на 50 книг. Это только начало нашей большой работы, которую мы обязательно завершим.



Если мы сможем завершить наш проект по экономии школьных средств, то на сэкономленные деньги школа сможет купить для учащихся 10 пар новых лыж, 5 новых кожаных мячей, 4 шахматных доски, 2 теннисные сетки.

Заключение

Проделав огромную работу над проектом, мы узнали о секретах успешного бизнеса.

Мы убедились, что дети младшего школьного возраста могут организовывать и развивать свой бизнес. Совершая рейды по школе, беседуя с директором, заместителем директора по хозяйственной части, заведующей школьной библиотекой, техническими работниками школы, столяром, работниками столовой, мы убедились, что помощь школе нужна именно со стороны всех учащихся. Мы решили экономические задачи по энергосбережению и экономии воды, по результатам которых выпустили листовки, разместив их в каждом классе.

Проводя анкетирование, беседы на темы бережного отношения к школьному имуществу, увидели, что многие ребята не задумывались, сколько можно сэкономить средств и приобрести необходимое оборудование для школы, для детей.

Мы поняли, что учащиеся нашей школы должны стать не потребителями, а рачительными хозяевами. Ведь школа наш второй дом!

Список литературы

1. Бодо Шеффер. « Пёс по имени Мопеу» М.: Диля, 2012а.
2. О. Гозман, В. Правоторов, Е.Шахова. «Что такое бизнес» М.: Альпина паблишер,2010.
3. О. Исаева. Детская энциклопедия. Экономика «Я познаю мир» М.: Астрель, 2003
4. И. Липсиц. « Удивительные приключения в стране экономика» М.: Вита – Пресс,2011
5. Е. Тончу. « Большой бизнес для маленьких детей» М.: ИД Тончу, 2007
6. Н. Чуб. « Азбука бизнеса» Харьков: Фактор, 2011
7. Энциклопедия для детей. Бизнес. М.: Аванта +, 2008