

ИССЛЕДОВАНИЕ ОТНОШЕНИЯ СТУДЕНТОВ АЛТГТУ ИМ.И.И.ПОЛЗУНОВА К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ

Бабаев Р.Ш. – студент, Высоцкая О.А. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет им.И.И.Ползунова (г.Барнаул)

В статье рассматривается проблема отношения студентов к предпринимательству и факторы, влияющие на предпринимательскую активность. Актуальность данной темы обусловлена тем, что в настоящее время одним из приоритетных направлений развития экономики становится усиление роли сектора малого предпринимательства. Бизнес такого рода является более адаптивным, быстрее реагирует на изменения динамичной внешней среды, активно способствует развитию инновационного потенциала экономики и осуществляет внедрение инновационных технологий.

Ведущую роль в генерации предпринимательства играют университеты, которые являются местом сосредоточения науки, образования и энергии молодежи. Молодежь – самая активная и креативная часть нашего общества, способная максимально эффективно участвовать в экономической жизни своего региона и страны, быстро воспринимать все новое, а также она готова брать на себя риски, присущи занятию предпринимательством. Объединение науки, образования и бизнеса способствует научно-техническому прогрессу, а устойчивые взаимосвязи малого, среднего и крупного бизнеса являются основой развития страны. Эти тенденции ярко проявляются в наиболее развитых регионах России, в которых все большее влияние на развитие молодежного предпринимательства оказывают университеты. Именно поэтому необходимо, изучить отношение студентов к предпринимательству, а в частности отношение студентов АлтГТУ им. И.И. Ползунова, как одного из ведущих вузов Сибири, в котором готовят специалистов не только технического, но и гуманитарного профилей.

Объект исследования: студенты АлтГТУ.

Предмет исследования: отношение студентов АлтГТУ к предпринимательству.

Цель исследования: изучение отношения к предпринимательству студентов АлтГТУ.

В качестве гипотезы исследования можно предположить, что отношение студента к предпринимательской деятельности зависит от условий для формирования предпринимательства, университетской среды, семьи и социально-культурного контекста, а также от совокупности его личностных характеристик, которые могут быть выявлены посредством диагностических процедур в процессе вузовской подготовки.

Задачи:

- 1) изучить готовность студентов к предпринимательской деятельности;
- 2) выявить факторы, влияющие на предпринимательскую активность;
- 3) определить отношение к существующим и желаемым формам поддержки малого бизнеса;
- 4) изучить оценки молодых предпринимателей состояния нынешнего развития малого бизнеса.

На основе выше перечисленной информации, было проведено анкетирование студентов АлтГТУ в количестве 100 человек.

Проанализировав полученные результаты было установлено:

1. Примерно половина студентов имеет друзей или близких родственников, которые занимаются предпринимательством, у представителей опрошенных нами студентов технических факультетов меньше знакомых, занимающихся предпринимательством.

2. На вопрос «Хотели бы Вы заниматься предпринимательской деятельностью?», 62 % опрошенных ответили, что не готовы заниматься данной деятельностью, они считают, что сначала необходимо получить необходимое образование и опыт, 31% опрошенных выразили желание заняться предпринимательством в ближайшее время, 5% студентов уже занимаются бизнесом, а 2 % выразили нежелание заниматься предпринимательской деятельностью.

Таким образом, 98% опрошенных студентов имеют мотивацию к занятию предпринимательством, следовательно, необходимо ее развивать и усиливать.

3. Отвечая на вопрос «Выразите Ваше отношение к предпринимательству» студенты были единогласны. Они считают, что предпринимательство – это достойный доход, а также данный вид деятельности способствует самореализации человека. (Рис. 1, 2).



Рис.1 Отношение студентов к предпринимательству

На рисунке 2 эти данные представлены по направлениям подготовки – техническим и гуманитарным.

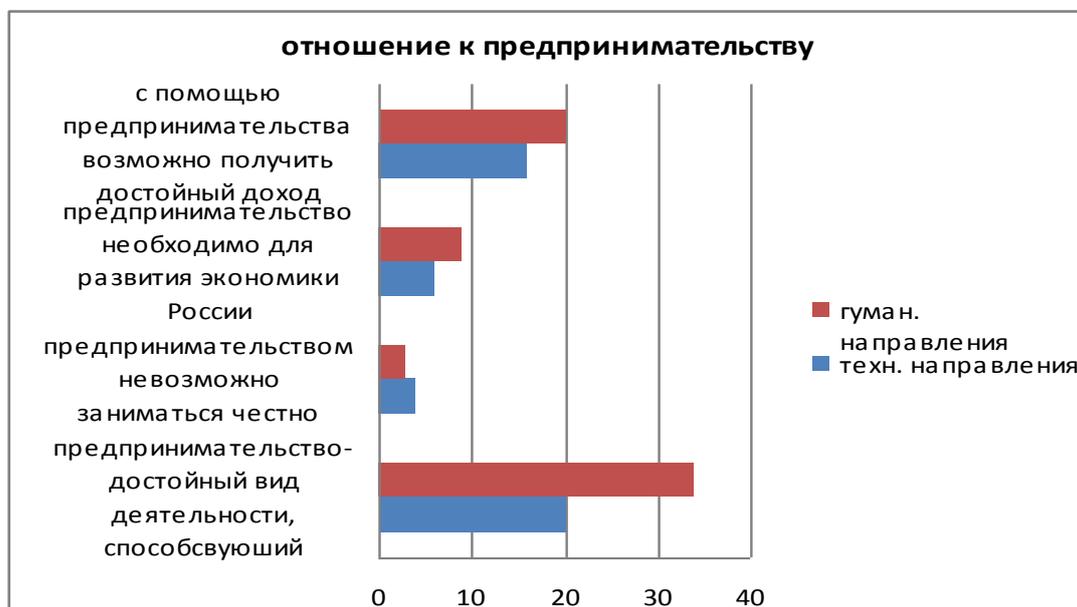


Рис. 2 Отношение студентов технических и гуманитарных направлений к предпринимательству

4. На сегодняшний день, студентов больше интересуют следующие виды предпринимательства: производство, сервис и туризм, сетевой маркетинг, инновационное предпринимательство (Рис.3).

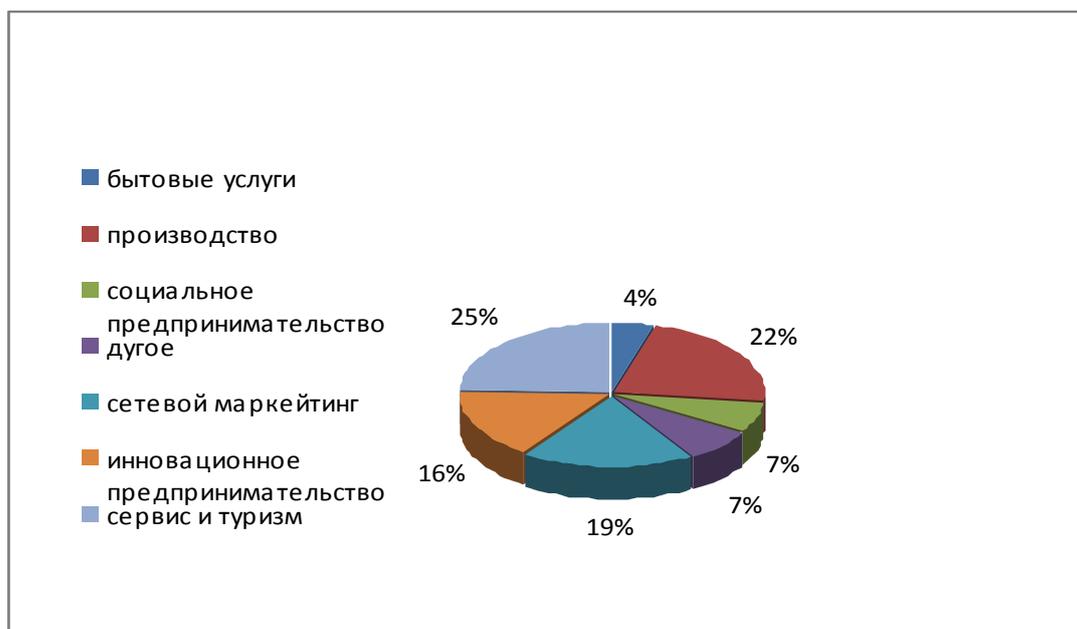


Рис.3. Какой вид предпринимательства Вас больше интересует?

5. Что касается факторов, рассматриваемых респондентами как препятствующих предпринимательству, то студенты считают, что в основном трудности вызывают отсутствие необходимых знаний и отсутствие идей для бизнеса (Табл.1).

Таблица 1 – Факторы, препятствующие занятию предпринимательской деятельностью (по степени влияния – 1- слабое, 3-сильное)

<i>факторы препятствующие предпринимательству</i>					
<i>степень влияния</i>	<i>факторы</i>				
	<i>отсутствие необходимых знаний</i>	<i>отсутствие опыта</i>	<i>неосведомлённость о возможной поддержке предпринимателей</i>	<i>отсутствие идей бизнеса</i>	<i>негативный опыт близких родственников, знакомых</i>
1	7	20	36	10	61
2	26	21	44	23	19
3	56	25	17	57	5

На основе проведенного анкетирования можно сделать вывод, что студенты АлтГТУ считают себя способными заниматься предпринимательством, имеют соответствующую мотивацию, но для этого необходимо получить необходимое образование и дополнительные знания. В связи с этим, необходимо усилить мероприятия, направленные на популяризацию предпринимательства среди студентов АлтГТУ, в том числе, путем активизации деятельности студенческого бизнес-клуба, бизнес-инкубатора АлтГТУ, а также проведения различных мероприятий (конкурсов, олимпиад), посвященных вопросам предпринимательства.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ

Беляев Д.Е. – студент, Высоцкая О.А. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет им.И.И.Ползунова (г.Барнаул)

Конкурентоспособность на рынке в значительной степени определяется наличием грамотной системы логистического сервиса заявок потребителей и уровнем качества предоставляемого обслуживания. В настоящее время в период всеобщей глобализации последующее успешное становление экономики немыслимо без эффективного транспортного сервиса.

Одной из причин низкой конкурентоспособности продукции, произведенной как в Алтайском крае, так и в России в целом, являются затраты на транспортную логистику, величина которых в 2-3 раза превышает уровень развитых стран. Объяснение лежит в наличии недостатков, как в работе транспорта, так и в управлении запасами, так как повышению эффективности доставки и в настоящее время уделяется недостаточное внимание.

ООО «Алтай-logistic» – это молодая, активно развивающаяся компания, которая оказывает услуги по перевозке грузов автомобильным транспортом. Транспортная компания решает задачи по грузоперевозкам всевозможной сложности, решения для которых находится всегда оперативно и имеет адекватную ценовую политику. Главная причина, по которой компания ООО «Алтай-logistic» собирается достигать высоких результатов на рынке грузоперевозок – это, в первую очередь, наличие своего современного парка автомобилей, позволяющего выполнять грузоперевозки различной сложности, далеко не все транспортные компании могут позволить себе такую роскошь. Автомобильный парк транспортной компании укомплектован автомобилями КАМАЗ 5308(30 автомобилей). Автомобили КАМАЗ являются ведущими мировыми производителями автомобилей-грузовиков и отвечают всем европейским стандартам.

Фирма располагает большим штатом высококвалифицированных и опытных сотрудников, а также необходимым техническим оборудованием. Это позволяет компании предоставлять только надежные, качественные и оперативные услуги грузоперевозок.

ООО «Алтай-logistic» предлагает следующие услуги по перевозке грузов:

- междугородные грузоперевозки по Сибирскому федеральному округу;
- страхование ответственности и грузов;
- сопровождение грузов;
- организация доставки сборных грузов от 5 тонн;
- отслеживание перемещения груза в режиме online, через сайт компании ООО «Алтай-logistic».

Услуги автомобильных грузоперевозок, предлагаемые транспортной компанией, отличаются достаточно выгодной стоимостью и при этом охватывают обширную территорию. Благодаря большой сети дорог, можно отправить груз практически в любой город Сибирского федерального округа. Тарифы компании, на автомобильные грузоперевозки, учитывая высокую надежность и оперативность, удовлетворяют как юридических лиц, так и частных. Клиент в любой момент может обратиться к сотрудникам компании за консультацией по любому интересующему вопросу, связанному с транспортировкой груза.

Бережное отношение ко всем видам грузоперевозок, индивидуальный подход к обслуживанию потребителя – это главные приоритеты в работе компании ООО «Алтай-logistic». Профессиональный опыт сотрудников помогает качественно организовать работу транспортной компании.

Стандарты компании подразумевают обработку запроса в кратчайшие сроки и четкое информирование о движении и статусе груза. Целью создания и деятельности предприятия

является хозяйственная деятельность, направленная на извлечение прибыли и удовлетворение общественных потребностей в его продукции, работах, услугах.

Ценности ООО «Алтай-logistic»: компания стремится стать партнерами клиентов по бизнесу для долгосрочных взаимоотношений; желаемый результат работы – содействие развитию и росту бизнеса клиента.

Себестоимость автотранспортных перевозок определяется путем калькулирования затрат по всем статьям и элементам расходов. Калькуляция себестоимости состоит из следующих статей (Таблица 1):

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизация основных фондов;
- прочие (накладные) расходы.

Таблица 1 – Планируемая себестоимость перевозок АТП

Показатель	Значение показателя, тыс.руб.
Затраты на топливо	18663914
Затраты на смазочные и эксплуатационные материалы	2799857
Затраты на шины	1250964
Затраты на ТО и ТР	1053000
Материальные затраты на содержание производственно-технической базы	2500000
Затраты на амортизацию подвижного состава и производственно-технической базы	16080000
Заработная плата	11996691
Отчисления	3599007
Накладные расходы	4056040
Итого	61999473

Общий объем доходов определяется в плане как сумма доходов от перевозок. Расчет доходов от перевозок производится на основании плана перевозок и действующих договорных тарифов (Таблица 2).

Таблица 2 – Планируемые финансовые результаты деятельности АТП

Показатель	Значение показателя, тыс.руб.
Общий доход	77499341
Себестоимость перевозок	61999473
Прибыль АТП	15499868
Рентабельность перевозок	25%

В условиях возрастающих объемов грузопотоков между предприятиями повышается значение автомобильного транспорта. Прогнозы показывают, что этот вид транспорта в России может продолжать расширять свою долю на рынке транспортных услуг, особенно в связи с неизбежным развитием дорожного строительства стране и дальнейшим совершенствованием и увеличением парка подвижного состава, что благоприятно влияет на развитие новых логистических компаний занимающихся автомобильными перевозками. Ежедневно автотранспортом перевозится около 17 млн. тонн грузов. Если сравнивать с аналогичным показателем железнодорожного транспорта, то это

почти в 6 раз больше по объемам перевозок грузов.

По результатам проделанных расчётов видно, что себестоимость перевозок АТП составила 61999473 руб., общий доход АТП составил 77499341 руб., прибыль АТП составила 15499868 тыс. руб., а рентабельность АТП 25 %, все это говорит о том, что компания «Алтай-logic» может успешно конкурировать на рынке логистических услуг, как в Алтайском крае так и в Сибирском федеральном округе.

Список использованных источников

1. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Минтранса РФ – Режим доступа: http://www.mintrans.ru/documents/detail.php?ELEMENT_ID=19188, свободный. – Загл. с экрана.
2. Клименко В.В. Развитие рынка транспортно-логистического сервиса РФ в разрезе формирования логистической инфраструктуры // Логистика сегодня. – 2012. – № 5.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ Г. БАРНАУЛА

Гарнага А.С – студент, Высоцкая О.А. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Постоянный демографический рост населения страны в целом и города Барнаула в частности, а также постепенный выход из эксплуатации старых жилых и коммерческих зданий создаёт потенциал для развития рынка недвижимости. Несмотря на кризис, а также на тренд оттока населения г. Барнаула в более крупные города [1], уже к началу 2016 года ситуация на рынке стала стабилизироваться.

По данным аналитики по рынку недвижимости г. Барнаула, спрос на нем характеризуется крайней неустойчивостью и противоречивостью и зависит от многих факторов. Так, введение в 2015 году льготной ипотеки под 12% годовых повысило спрос и активность покупателей недвижимости в городе [2]. Например, в агентстве недвижимости "Сити Трейд" отметили, что после того, как государство объявило о субсидировании ипотеки, значительно выросло количество обращений от потенциальных и реальных клиентов. По словам экспертов, рост обращений покупателей составил порядка 45-48% в сравнении с предыдущими периодами. Однако этот покупательский спрос коснулся исключительно новостроек. Спрос на вторичном рынке также нуждается в стимулировании со стороны государства. Сложившаяся конъюнктура заставляет риэлторов задуматься над новыми подходами к обслуживанию клиентов с целью повышения прибыли.

Одной из причин низкой конкурентоспособности риэлтерских агентств в городе Барнауле является, кроме вышеуказанных факторов, низкий сервис подбора недвижимости и работы с клиентами, а также завышенные цены на услуги посредничества в сделках купли-продажи.

ООО «Союз жилья» – это новый перспективный проект, который оказывает услуги населению в безопасной покупке и аренде недвижимости с полным документальным и информационным сопровождением клиентов специалистами.

Данный проект решает задачи подбора объекта, проверки документации, сопровождения сделки, при этом обладает адекватной ценовой политикой. Главная причина, по которой компания ООО «Союз жилья» собирается достигать высоких результатов на рынке недвижимости – это, наличие удобного предварительного подбора объектов недвижимости посредством 3D-прогулки. Данная функция экономит время и позволяет составить предварительный перечень подходящих вариантов, особенно это удобно для иногородних клиентов.

Стратегическая цель ООО «Союз жилья»: компания стремится увеличить свою долю на рынке недвижимости, а также поднять качество услуг на новый уровень, максимально

исключить вероятность потери средств клиента из-за риска недействительности сделки и ошибок в документации.

Анализ сильных и слабых сторон компании, а также возможностей и угроз внешней среды представлен на рис. 1.

<p>S-Преимущества</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий уровень сервиса online подбора объектов недвижимости через сайт с функцией «3D прогулки». 2. Постоянный мониторинг риэлторского рынка (услуг, конкурентов и новых технологий). 3. Высокий уровень квалификации сотрудников. 4. Возможность быстрого привлечения клиентов с помощью стратегии ценообразования (цены ниже, чем у конкурентов). 5. Ответственная юридическая проверка объектов недвижимости. 	<p>W-Недостатки</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий уровень конкуренции на рынке недвижимости. 2. Снижение покупательной способности населения, на фоне сложившейся экономической ситуации в РФ. 3. Отсутствие постоянной базы клиентов. 4. Отсутствие дополнительных офисов в других городах.
<p>О-возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> – Стабильный рост рынка недвижимости, в результате демографического роста. – Развитие рынка ипотечного кредитования. – Увеличение занимаемой доли на рынке за счёт уникальности и высокого уровня сервиса. – Налаживание связи с зарубежными партнёрами, в частности, из Китая. – Открытие в перспективе дополнительных офисов в других городах. – Формирование партнерских отношений с застройщиками, банками, страховыми компаниями. 	<p>T-угрозы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рост цен на недвижимость. 2. Постоянные изменения законодательной базы в сфере недвижимости в РФ. 3. Снижение спроса в результате недоверия населения к риэлторам. 4. Низкий барьер выхода на рынок новых конкурентов. 5. Развитие сайтов самостоятельного поиска объектов недвижимости.

В таблице 1 приведен сравнительный анализ конкурентов по 10 критериям методом экспертных оценок.

Таблица 1 – Сравнительный анализ конкурентов рынка

№	Параметры сравнения	Максимальный показатель параметра сравнения	ООО «Союз жилья»	«ЖИЛФОНД»	ООО «Алтайское бюро недвижимости»
1	Местоположение офисного помещения	10	3/10	6/10	5/10
2	Уровень стоимости услуг	10	9/10	6/10	6/10
3	Профессиональность работников	10	9/10	5/10	4/10
4	Удобство поиска недвижимости через сайт в интернете	10	9/10	3/10	3/10
5	Система скидок	10	7/10	2/10	2/10
6	Расходы на рекламу	10	1/10	3/10	3/10
7	Занимаемая доля рынка	10	1/10	9/10	9/10
8	Скорость сделки	10	8/10	4/10	3/10
9	Объём продаж	10	2/10	8/10	7/10
10	Гарантии правомерности сделки	10	9/10	4/10	5/10
	Итого	100	5,8	5,0	4,7

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о том, что компания ООО «Союз жилья» будет иметь устойчивую позицию на рынке недвижимости в городе Барнауле.

Показатели непосредственно связанные с качеством услуги имеют более высокие баллы, по сравнению с конкурентами, а доля рынка, объём продаж и местоположение будут улучшаться по мере развития и становлении компании на рынке недвижимости.

ООО «Союз жилья» планирует оказывать следующие услуги:

- 1) аренда жилой недвижимости;
- 2) аренда коммерческой недвижимости;
- 3) купля-продажа жилой недвижимости;
- 4) купля-продажа коммерческой недвижимости;

Далее представлен расчет затрат по проекту:

а) затраты за закупку оборудования:

- 1) 3D фотоаппарат – 170 тыс. руб.;
- 2) сопутствующая аппаратура – 50 тыс. руб.;
- 3) оборудование офисного помещения для работы с документами и встреч с клиентами – 250 тыс. руб.

б) ежемесячные затраты:

- 1) содержание 3D базы данных на сервере – 10 тыс. руб./мес.;
- 2) системный администратор сайта – 15 тыс. руб./мес.;
- 3) заработная плата фотографа – 30 тыс. руб./мес.;
- 4) заработная плата юриста – 30 тыс. руб./мес.;
- 5) аренда офисного помещения – 20 тыс. руб./мес.

Общая сумма затрат за первый год работы составляет 1 730 тыс. руб. По результатам проделанных расчётов доход компании за первый год работы на рынке недвижимости составит 6 250 тыс. руб.

В ближайшие три года ожидается ежегодное увеличение дохода на 15-20% ежегодно. Предпосылками к этому являются выход из кризиса, а также существование множества предложенных правительству и президенту планов развития страны, где упоминается о неизбежном тесном торговом сотрудничестве с Китаем. Барнаул в данных докладах рассматривается как новый экономический центр отношений с Востоком, что повлечет за собой рост инвестиционной активности в регионе. В данной ситуации, с учетом наличия у компании высококвалифицированных специалистов по продвижению сайта, ООО «Союз жилья» имеет перспективы стать порталом поиска и подбора недвижимости с устойчивой репутацией, что привлечет к нему новых клиентов.

Список использованных источников:

1. Кризис повлиял на рынок недвижимости неожиданным образом [Электронный ресурс] // Взгляд. Деловая газета – Режим доступа: <http://vz.ru/economy/2015/7/8/754914.html>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Льготная ипотека подстегнула спрос на рынке недвижимости [Электронный ресурс] // amic.ru. – Режим доступа: <http://www.amic.ru/news/302282/>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Черняк В.З. Бизнес-планирование: электрон. учеб.. – М.: КНОРУС, 2008. – 1 эл. опт. диск (CD-ROM)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Губкина Т.С. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И.Ползунова (г. Барнаул)

Аутсорсинг – это передача некоторых производственных функций или бизнес-процессов на обслуживание сторонней компании, которая специализируется в нужной области. В отличие от поддержки, имеющей разовый или эпизодический характер, на аутсорсинг передаются функции профессиональной поддержки работоспособности отдельных систем на основе постоянного контракта (сроком от 1 года). Что же толкает компании прибегнуть к

аутсорсингу? Прежде всего предприниматели тратят драгоценное время на сопровождающие основную деятельность бизнес-процессы: программное обеспечение, бухгалтерию, техническое обслуживание. Аутсорсинг позволяет доверить ведение этих функций профессионалам, а все силы сосредоточить на решении основных стратегических и производственных задач.

Виды аутсорсинга:

- производственный аутсорсинг – передача части функций производства сторонним производителям. (например, рекламные агентства, которые используют производственные мощности типографии);
- аутсорсинг бизнес-процессов, сопровождающих, например, бухгалтерский учет, управление персоналом, реклама, логистика, маркетинг;
- IT-аутсорсинг – информационные системы компании передаются на обслуживание организациям, занимающихся технической поддержкой и программным обеспечением. (например, создание сайтов, поддержка ПО или его разработка, обслуживание компьютерной и сопутствующей техники);
- аутсорсинг управления знаниями – управление теми видами процессов, которые требуют более глубокого изучения или серьезной аналитической обработки больших массивов данных, создание и управление базами знаний (БЗ), которые в последующем будут применяться для поддержки принятия решений. (данный вид аутсорсинга только начинает набирать популярность на территории США) [1].

Принимая решение о передаче некоторых функций на аутсорсинг, не стоит полагаться только лишь на опыт западных коллег. Следует брать в расчет общее состояние экономики и положение целевого рыночного сегмента. Однако нельзя быть уверенным на все 100% в успехе данного предприятия. Виной тому некоторые особенности, присущие аутсорсингу как развивающемуся направлению бизнеса. Главная задача аутсорсинга – вынести за рамки бизнеса непрофильные и узкоспециализированные направления деятельности.

Рассмотрим преимущества аутсорсинга. С экономической точки зрения привлечение аутсорсера позволяет фирме значительно снизить затраты. Ведь компании не придется содержать дополнительную структуру и увеличивать штат. Транзакционные издержки (затраты, возникающие в связи с заключением контрактов) также могут снизиться. Некоторые постоянные издержки могут трансформироваться в переменные в зависимости от потребностей фирмы в конкретный период времени. С точки зрения реализации стратегических задач аутсорсинг дает возможность сконцентрировать ресурсы на основном производстве, а также улучшить операционный контроль. Облегчается процесс внедрения новых технологических или управленческих операций. С технологической стороны аутсорсинг открывает доступ к более высоким технологиям. Если в штате нет необходимых специалистов, их можно привлечь по программе аутсорсинга. Качество обслуживания в случае привлечения аутсорсера значительно возрастает, так как сторонняя компания обязуется контролировать качество предоставляемых по контракту работ.

Обозначим основные недостатки аутсорсинга. Если компания передаёт слишком много процессов на аутсорсинг, возможен рост расходов. Кроме того, внедрение системы аутсорсинга требует тщательного расчета расходов и сопоставления их с ожидаемым экономическим эффектом. Транзакционные издержки также могут возрасти. Не стоит исключать и возможность банкротства компании-аутсорсера. Может потеряться контроль над выполнением переданных на аутсорсинг процессов. Руководство может потерять связующую нить между управлением и бизнес-практикой. Снижается управленческая гибкость. Возникает опасность концентрации технологических процессов в одном месте, утечки информации или возможного нарушения договорных отношений. Отсутствует четкая законодательная база аутсорсинга [2].

Прародителем производственного аутсорсинга можно назвать Генри Форда. Он один из первых понял, что ни одна фирма не может быть самодостаточной. Глава автомобильной компании стремился лично контролировать все этапы производства, но вскоре он столкнулся

с непомерными затратами, уходящими на обслуживание всех направлений деятельности компании. Тогда он и обратился за помощью к независимым компаниям, взявшим на себя часть задач. Сейчас компания Ford самостоятельно производит только 30% комплектующих, остальное производство передано на аутсорсинг.

Другой гигант, не понаслышке знающий о преимуществах аутсорсинга, компания ИКЕА. Собственного производства ИКЕА практически не имеет, вместо этого она сотрудничает с 2500 поставщиками, проверенными годами. Логистические функции ИКЕА также делегированы сторонним организациям. Получается, что ИКЕА направляет все свои ресурсы на организацию розничного бизнеса, а остальные услуги и бизнес-инфраструктура вынесены на аутсорсинг.

Каковы же проблемы и перспективы развития аутсорсинга в Алтайском крае? Для развития аутсорсинга необходимы специальные программы и заинтересованная поддержка государства. Предприниматели не готовы передавать свои бизнес-процессы сторонним организациям, и не всегда понимают выгоду этого. Сегодня уровень развития аутсорсинга в России и в Алтайском крае в полной мере отражает уровень развития экономики. Аутсорсинг становится объективно востребованным тогда, когда у бизнеса возникают такие приоритеты, как повышение управляемости процессов, уменьшение балласта в виде непрофильных активов, обеспечение прозрачной структуры затрат, сокращение непроизводительных расходов и повышение эффективности, т.е. в условиях динамичного и конкурентного рынка, где вмешательство государства минимально. Поэтому всякие попытки директивно вырастить аутсорсинг будут противоречить его сути и вряд ли достигнут результата. Сегодня аутсорсинг приживается в наиболее конкурентных и «прозрачных» секторах экономики – финансовом, розничной торговле. Появление новых конкурентных рынков будет неизбежно приводить к развитию аутсорсинга.

В соответствии с Государственным контрактом №136/11 от 02.12.2008 года, осуществлялся проект «Разработка и внедрение системы аутсорсинга административно-управленческих процессов в органах исполнительной власти Алтайского края». В рамках проекта изучены и обобщены предложения органов исполнительной власти о передаче административно-управленческих процессов на внешнее исполнение (аутсорсинг). В 1 квартале 2009 года подготовлен проект постановления Администрации Алтайского края «О применении аутсорсинга административно-управленческих процессов в органах исполнительной власти Алтайского края», которое утверждает Положение о применении аутсорсинга административно-управленческих процессов в органах исполнительной власти Алтайского края.

В рамках проекта подготавливается пилотное внедрение аутсорсинга административно-управленческих процессов в двух органах исполнительной власти Алтайского края по здравоохранению и фармацевтической деятельности (услуги лабораторной диагностики, прачечные услуги) и управлении Алтайского края по культуре (оказание услуг по проведению художественных акций). [3]

В Алтайском крае рынок предоставления услуг по аутсорсингу успешно развивается в таких направлениях, как бухгалтерские услуги (Канцлер, 1+1, Контур-Экстерн Алтай, Профессиональные решения, Алтайский Бухгалтерский Дом, Ажур, Гарант), офисная печать (Союз, Спектр, Полиэксpress, БТФК, Центр инженерной печати), ИТ-процессы (Техногений, Федеральная служба сервиса, Софт трейд, Дежурный, Нейрон, Айти хранители) и т.д.

Рассмотрим подробно одно из направлений аутсорсинга, а именно ИТ-отрасль в Алтайском крае. По словам экспертов, рынок подобных услуг в Барнауле имеет достаточно большой потенциал для развития. Это такие фирмы как Softline, Adelfo, Айтишник22, Компьютерная клиника №221, Нейрон, Мауког, Техногений, Федеральная служба сервиса, Софт трейд, Алабайт, Интэком, Инфософт. Эксперты компаний, предоставляющих услуги ИТ-аутсорсинга в Барнауле, по-разному оценивают их востребованность среди местных организаций.

Такие крупные компании как, Алтайсбербанк, Алтайкоксохимстрой передали на обслуживание аутсорсеру парк многофункциональных устройств и копировально-множительной техники. При этом на аутсорсинг переданы ремонт и профилактика офисного оборудования, заправка картриджей и поддержка некоторых специализированных программ. А в компании "Трубопласт-А" специализированная фирма осуществляет не только обслуживание компьютеров, но и поддержку программы "1С" и ремонтируют офисную технику. "Ольтамар" когда начал развивать розницу, передал сторонним фирмам обслуживание кассовой техники, а также заправку картриджей [4].

Так же распространение получает абонентское обслуживание компьютеров. Так, заказчику предлагается полный пакет услуг, позволяющий ему не нанимать в штат системного администратора. Комплекс обычно включает в себя следующие виды услуг: настройка и апгрейд аппаратной части оборудования, настройка и обновление ПО, защита сети от несанкционированного доступа извне, антивирусная защита, своевременный ремонт и замена сопровождаемого оборудования, резервное копирование информации, консультирование и обучение персонала.

Таким образом, для успешного ведения бизнеса на сегодняшний день вовсе не обязательно выполнять все функции компании с помощью своего штата персонала, ведь можно переложить ведение этих процессов на плечи специализированной организации.

Список использованных источников:

1. Аутсорсинг [Электронный ресурс] // Виды аутсорсинга. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D1%83%D1%82%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3>. – Загл. с экрана.
2. Что такое аутсорсинг? [Электронный ресурс] // Какие бывают аутсорсинговые услуги? – Режим доступа: <http://myblaze.ru/что-такое-autsorsing>. – Загл. с экрана.
3. Аутсорсинг административно-управленческих процессов [Электронный ресурс] // Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края. – Режим доступа: <http://www.econom22.ru/economy/kaucesi/autsorsing/>. – Загл. с экрана.
4. Насколько востребованы в Барнауле услуги по IT-аутсорсингу [Электронный ресурс] // Официальный сайт altapress.ru/ – Режим доступа: <http://altapress.ru/story/42972>. – Загл. с экрана.
5. Котляров И.Д. Аутсорсинг: опыт теоретического описания [Текст] // Экономика и экономический менеджмент. – Сентябрь 2010.

ОСОБЕННОСТИ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВУЗАХ

Демина К.С. – студент, Очеховская Л.П. – старший преподаватель

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

В августе 2009 г. вступил в силу федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (далее 217-ФЗ), дающий право бюджетным научным организациям и высшим учебным заведениям создавать малые инновационные предприятия (МИП) [2].

Закон № 217-ФЗ должен был решить проблему развития инновационного предпринимательства для вузов, предоставив возможность внедрения и коммерциализации результатов НИОКР. Однако, в процессе создания и функционирования МИП вузы столкнулись с проблемами нормативно-правового обеспечения.

Для того, чтобы выделить основные проблемы, связанные нормативно-правовым регулированием создания и функционирования МИП, мы условно сгруппировали их:

1. Оснащенность основными фондами;
2. Инвестиционная привлекательность;
3. Кадровое обеспечение;
4. Защита результатов НИОКР (объектов интеллектуальной собственности).

Первая проблема была выявлена уже на этапе создания МИП из-за отсутствия правового механизма предоставления МИП помещений и оборудования вуза на льготных условиях.

Если существующая технология функционирования бизнес-инкубаторов и технопарков, занимающихся поддержкой инновационных малых предприятий, созданных до вступления в силу 217-ФЗ построена именно на предоставлении им помещений и оборудования на льготных условиях, то логично предположить, что подобную роль в поддержке МИП при вузе должны были взять на себя вузы. Во-первых, инновационная деятельность МИП, образованных согласно 217-ФЗ, является реализацией основных научных направлений вуза. Во-вторых, часто вуз обладает уникальным дорогостоящим оборудованием, которое крайне необходимо для успешного функционирования и развития подобных МИП.

На сегодняшний день порядок сдачи в аренду движимого и недвижимого имущества установлен соответствующими распорядительными документами Минфина и Минобрнауки и регулируется Федеральным законом № 94-ФЗ, согласно которому сдача в аренду недвижимого имущества занимает несколько месяцев (около полугода). Это значит, что у вуза отсутствует возможность предоставить даже юридический адрес для учреждаемого хозяйственного общества на стадии регистрации. Также, учитывая конкурсный характер сдачи в аренду помещений, вуз не способен гарантировать, что помещения, которые планировалось предоставить МИП не займёт коммерческая организация, не осуществляющая научную или инновационную деятельность, но обладающая возможностью предложить наиболее выгодные условия сделки.

Не менее важно отметить еще одну проблему, часто возникающую в процессе организации МИП.

Учитывая особенности инновационной деятельности (потребность в больших объемах финансирования НИОКР и при этом высокую рискованность отсутствия спроса на созданное новшество и т.д.), частный инвестор изначально может быть заинтересован в МИП только если риск невозврата инвестиций застрахован переходом ему прав на объекты интеллектуальной собственности. При этом, согласно 217-ФЗ, большая часть прав на объекты интеллектуальной собственности, созданные МИП, принадлежат вузу.

Большинство объектов интеллектуальной собственности в вузах либо никак не оформлены и не поставлены на баланс, либо не имеет правовой защиты. Даже обеспечив формальную защиту своих объектов интеллектуальной собственности, процесс отслеживания и использования результатов НИОКР вуза третьими лицами (особенно за рубежом) не представляется возможным, что приводит к незаконному их использованию. Такая ситуация позволяет практически любым участникам хозяйственной деятельности извлекать прибыль из объектов интеллектуальной собственности, созданных в вузе без его участия. Это в том числе приводит к тому, что предприятия, созданные в рамках Федерального закона № 217-ФЗ, для инвестора не представляют интерес.

Особо необходимо отметить кадровую проблему, связанную с эффективным управлением МИП и коммерциализацией инноваций. Как показывает практика, вся деятельность по управлению коммерциализацией результатов НИОКР ложится на создателей объектов интеллектуальной собственности, часто не обладающими специальными навыками управления и не имеющими возможность собрать эффективную команду. Даже в том редком случае, когда автор владеет всеми необходимыми навыками и самостоятельно занимается коммерциализацией, этот процесс отнимает у него большую

часть времени, отодвигая научную деятельность на второй план[5].

Таким образом, успех практической реализации положений закона № 217-ФЗ, в значительной мере зависит от соответствия существующего нормативно-правового обеспечения поставленным целям и задачам в вопросе создания и функционирования МИП

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ. Ч. 4: федеральный закон от 18.12.2006 № 230-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».
2. Митрофанов А.С. Малые инновационные предприятия при вузах – первые результаты действия федерального закона № 217-ФЗ // Инновации. – 2010. – № 9.
3. Налоговый кодекс РФ. Ч. 2: федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».
4. Скурихина Т.Г., Франк И.А., Скурихина А.М. Правовые проблемы создания малых инновационных предприятий при вузах // Инновации. – 2012. – № 1.
5. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 02.08.2009 г. № 217-ФЗ (принят ГД 24 июля 2009 г.) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».

БИЗНЕС-ИДЕЯ СОЗДАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ОБРАБОТКИ МЕТАЛЛА В РАМКАХ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЮ

Жумадилов Д.М. – учащийся, Горбатова О.Н. – учитель экономики
МБОУ «Гимназия № 27» имени Героя Советского Союза В.Е.Смирнова» (г. Барнаул)

В нашем современном мире для человека большую роль играет благоустроенность и удобство в жизни. И для того, чтобы жизнь человека была проще, создаются огромные реакторы, энергетические котлы, механические прессы и т.д. В XXI веке металлообработка играет колоссальную роль. Каждый специалист отбирает для своей работы металлы, имеющие определенные свойства. Машиностроитель стремится использовать для создания машин прочный, легкий, износостойкий металл. Специалист по радио- и электроаппаратуре обязательно обращает внимание на его электропроводность. Кузнецу необходимо, чтобы металл при ковке имел высокую пластичность. Литейщик прежде всего обращает внимание на жидкотекучесть и температуру плавления металла. Художнику, использующему металл как материал для творчества, приходится учитывать многие его свойства. Вместе с тем он особое внимание уделяет цвету, отражательной особенности металла, декоративной отделке. Ведь от этого во многом зависит внешний вид художественного изделия.

На большом производстве большинство изделий создается из обработанных, готовых металлических деталей, то есть простых заготовок. Пока нет таких станков, которые бы позволяли работать с необработанным куском металла. Этому куску нужно придать форму для дальнейшего использования в различных направлениях. Для этого нужен специальный высокотехнологичный станок, который сможет придавать металлу разные формы. К сожалению, в России это направления отстаёт. Нам приходится закупать либо уже готовые (обработанные) детали, либо заказывать у других стран колоссально дорогие станки.

Бизнес-идея заключается в создании и внедрении станка для обработки цельных кусков металла. В России уже были попытки в создании данного оборудования. Но не секрет, что в большинстве случаев в партиях металлоизделий, изготовленных на отечественном заготовительном оборудовании, доля несоответствия размеров эталону может быть существенно выше, чем при использовании импортного оборудования, даже при учете профессионализма рабочего. Все вышеизложенное может послужить объяснением того,

почему на российский рынок активно продолжает поступать заготовительное металлообрабатывающее оборудование производства европейских стран. Например, используются станки для рубки металла, накатки резьбы, плазменной и газовой резки металла, сфершлифовальные, расточные, высекательные и т.д.

Идея создания высокотехнологичного российского оборудования, с одной стороны, проста, но, с другой стороны, сложна в плане осуществления. Работа по воплощению идеи должна идти в следующих направлениях:

1. изучение рынка металлообрабатывающего оборудования, станков импортного и российского производства;
2. изучение устройства оборудования и станков;
3. определение недостатков оборудования, разработка идей по его усовершенствованию путем использования новых технологий, материалов и т.д.;
4. разработка опытного образца;
5. тестирование и пробное внедрение;
6. усовершенствование, либо устранение недочетов;
7. презентация изделий на российском рынке, реклама;
8. выпуск оборудования внутри страны;
9. работа с иностранными инвесторами при выходе на международный рынок.

Воплощение бизнес-идеи, апробация и испытание оборудования будет осуществляться на ООО «Алтайский геофизический завод». Соавтор данной статьи, учащийся 10 класса занимается изучением указанной темы совместно со своим отцом, Генеральным директором ООО "АГФЗ", с перспективой дальнейшего трудоустройства. Предполагается проработка данной инновационной бизнес-идеи во время обучения в школе и в вузе, а также в процессе участия в конкурсах «Молодой предприниматель Алтай», форумах «АТР. Алтай. Точка Роста» и других мероприятиях. По окончании вуза планируется приступить к реализации бизнес-проекта на данном предприятии.

Основные направления деятельности ООО "АГФЗ" на современном этапе[1]:

- Производство отливок из цветных металлов.
- Обработка отливок из цветных металлов.
- Обработка металлических изделий с использованием основных технологических процессов машиностроения.
- Выпуск и монтаж модульных контейнерных зданий (МКЗ), предназначенных для размещения телекоммуникационного оборудования, оборудования базовых станций сотовой и спутниковой связи.
- Производство климатических всепогодных шкафов для размещения и автономного функционирования телекоммуникационного оборудования с защитой от воздействия неблагоприятных условий окружающей среды.
- Выпуск информационно-платёжных терминалов – современных программно-аппаратных комплексов, предназначенных для приема наличных и безналичных платежей за коммунальные услуги, мобильную связь, кредиты, кабельное и спутниковое телевидение, прочие платежи.
- Производство и ремонт изделий по заказу Министерства обороны Российской Федерации.
- Разработка и производство технологического оборудования для энергетической отрасли, пищевой и других отраслей промышленности.
- Ремонт и модернизация телекоммуникационного оборудования и цифровых АТС.

Алтайский геофизический завод поддерживает научные связи со многими научно-исследовательскими институтами Российской Федерации и предприятиями отрасли. Это сотрудничество поможет в дальнейшем проводить разработку нового оборудования и его апробацию. Осуществление данной бизнес-идеи приведет к тому, что спустя десяток лет новое оборудование заменит импортные технологии. Это будет выгодно как для нашей компании, так и государству в целом.

Реализация российской программы по импортозамещению [3] способствует замене на российском рынке оборудования иностранного производства отечественным. В первую очередь, импортозамещение связывают с решением одной из основных задач экономики России – ее диверсификацией. Диверсификация связана с расширением ассортимента выпускаемой продукции, переориентацией рынков сбыта, освоением новых видов производств с целью повышения эффективности производства. Выделение средств для поддержки импортозамещения происходит в форме субсидирования и софинансирования исследований, а также предоставления грантов и преференций при государственных закупках [3]. Так, осенью 2014 года правительством РФ была принята программа поддержки инвестиционных проектов, реализуемых в России на основе проектного финансирования (постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 № 1044) [2]. Эта программа была разработана с целью увеличения объемов кредитования организаций реального сектора экономики на долгосрочных и льготных условиях. В рамках программы финансируются только отобранные в результате конкурса проекты, реализуемые до 2018 года в определенных секторах экономики.

Создание высокотехнологичного оборудования для обработки металла относится к приоритетным направлениям развития экономики России. В соответствии с условиями программы импортозамещения [3] государственную финансовую поддержку получают инвестиционные проекты стоимостью от 1 млрд. до 20 млрд. руб. Не менее 20% стоимости проекта заемщик должен будет оплатить сам. Заемщику предоставляется целевой заем уполномоченным банком в рублях под 9% в год. Важным условием программы является требование о размещении производственной площадки реализуемого проекта на территории России [3]. Динамично развивающееся предприятие ООО «Алтайский геофизический завод» отвечает всем требованиям к инновационным производственным площадкам для производства высокотехнологичного оборудования для обработки металла отечественного производства. В долгосрочной перспективе реализации бизнес-проекта планируется выйти на мировой рынок.

Список использованных источников

1. Алтайский геофизический завод [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://altaiskii-geofizicheskii-zavod.barnaul7.ru/>. – Загл. с экрана.
2. постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 № 1044 [Электронный ресурс] // Гарант – Информационно-правовой портал. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70764842/>. – Загл. с экрана.
3. Программа импортозамещения в российской экономике [Электронный ресурс]. – Режим <http://ria.ru/spravka/20151125/1327022750.html>. – Загл. с экрана.

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЕКТА «ЮВЕЛИРНАЯ КУХНЯ»

Коркина А.Ю. – студент, Коркин М.В. – учащийся, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)
МОУ Березовская СОШ (с. Березовка Первомайского района)

Ювелирные украшения пользовались спросом во все времена, на протяжении не одного тысячелетия и многих столетий они являлись символом власти, богатства, могущества и были доступны избранной элите общества. В 20 веке ювелирное искусство создания ювелирных украшений стало меняться благодаря новшествам науки и техники. У ювелиров появились новые материалы, станки, приборы и инструменты. Кроме традиционных золота и серебра появились новые для ювелирного дела материалы: палладий, титан, никель, анодированный алюминий, разные сплавы и т.д. Новые камни, полученные с помощью научных высоких технологий, идеально имитируют естественные, например, фианит,

созданный русскими учеными, а также камни, которых нет в природе. Таким образом, ювелирные украшения стали широко доступными для массового производства и спроса.

С появлением новых технологий само ювелирное искусство уходит в прошлое, с каждым годом все труднее найти мастера, который может изготовить что-либо на заказ, удовлетворив индивидуальные потребности, а в магазинах представлена продукция массового производства стандартного качества. Современные изделия несмотря на использование сложного оборудования и технологий во многом уступают ювелирным украшениям, которые создавались более ста лет назад, когда каждое изделие было неповторимо и индивидуально, так как даже один мастер ручной работы не может сделать два или более абсолютно одинаковых изделий. Профессия ювелира является одной из таинственных и старейших на земле, она стоит на пересечении ремесла и творчества. Работа ювелира требует умение шлифовать, паять, гравировать и т.д., таким образом, ювелир владеет сразу несколькими специальностями. Подготовка молодых ювелиров и передача им традиций ювелирного мастерства в настоящее время тоже является актуальной задачей и не может быть решена в колледжах без участия ювелиров-наставников, работающих в собственной мастерской.

В связи с выше сказанным появилась идея создания бизнес-проекта «Ювелирная кухня», целью которого является предоставление ряда услуг в формате мастер-классов, позволяющих клиентам:

- в реальности соприкоснуться с таинствами ювелирного искусства;
- приобрести популярные знания и расширить кругозор в области ювелирного дела;
- приобрести научно-технические знания и изучить на практике технологию изготовления ювелирных украшений;
- удовлетворить эмоции в процессе создания собственными руками украшения для себя и своих близких;
- пройти курс обучения по различным темам, связанным с историей развития ювелирного дела, технологией работы мастера-ювелира, созданием собственного имиджа с помощью ювелирных украшений и др.

Бизнес-проект «Ювелирная кухня» разрабатывается и реализуется на базе ювелирной мастерской ООО «АнВлаКор», которая работает в с. Березовке Первомайского района с 2003 г., предоставляет услуги по изготовлению, ремонту, продаже и скупке ювелирных изделий из золота и серебра с использованием драгоценных и полудрагоценных камней и является единственной мастерской. За время существования мастерской нигде ни разу не использовалось никакой рекламы, однако посредством сарафанного радио сюда приезжают клиенты из разных городов России: Новоалтайска, Барнаул, Бийска, Кемерово, Владивостока, Москвы и др. Ювелирная мастерская ООО «АнВлаКор» представляет собой семейный бизнес, имеющий перспективы для дальнейшего развития. Опытный мастер-ювелир владеет собственными секретами ювелирного искусства и изготавливает авторские изделия ручной работы, не имеющие аналогов и пользующиеся спросом как Алтайском крае, так и в разных регионах России. Так же разрабатываются изделия по эскизам, и дизайну клиентов, даже до точной копии изделия. Каждый человек стремится быть индивидуальным, соответственно и ювелирные украшения должны быть уникальными. Подобные украшения можно выполнить лишь на заказ. Такая услуга пользуется довольно большой популярностью, так как хороший мастер способен создать настоящее произведение искусства практически за ту же цену, в которую обойдется готовое ювелирное изделие. Именно поэтому на рынке сложились благоприятные предпосылки по ремонту и изготовлению эксклюзивных ювелирных изделий.

С декабря 2015 года разрабатывается и апробируется мастер-класс по плавлению серебра, золота и изготовлению ювелирных изделий. Мастер-класс проводится для небольших групп до 5 человек, в процессе его проведения участники могут посмотреть и потрогать все инструменты, а также поработать ими, задать вопросы мастеру на которые он с удовольствием ответит. Теоретическая часть мастер-класса включает изучение следующих вопросов:

- философия ручного производства ювелирных украшений;
- инструменты и оборудование, рабочее место ювелира;
- свойства драгоценных металлов и их сплавов;
- плавка и отливка драгоценных металлов, приемы и методы пайки;
- ювелирная химия – флюсы и отбелы, чернение серебра;
- работу с вальцами, вытягивание проволоки, прокат пластин и других заготовок, работа с ручным инструментом, работа с бормашинкой

Программа мастер класса начинается со знакомства с мастерской и ювелирными инструментами, далее демонстрируется подготовка золота и серебра, плавление, охлаждение металлов. Клиенты сами непосредственно принимают участие в плавке серебра, наблюдают как металл из твердого состояния переходит в жидкое, могут попробовать свои силы в отливке и прокате металла. Показывается технология, как из куска металла происходит процесс изготовления будущего изделия.

Мастер-классы будут интересны для людей, которые верят в чудеса, открыты к новым знаниям и не боятся огня, молотка, напильника. В мастер-классах могут участвовать те, кто никогда не держали в руках ювелирного инструмента, учащиеся и студенты, обучающиеся ювелирному делу, а также начинающие мастера, имеющие опыт в ювелирном деле и готовые приобретать новые знания и навыки. Участники мастер-классов узнают и пробуют много нового, интересного и полезного, получают незабываемые ощущения и эмоции. Все, что дается на мастер-классах, имеет практическую ценность, то есть человек своими глазами видит, как происходит процесс изготовления изделия, убеждается, что это трудоемкий процесс, который не терпит ошибок. Таким образом, у клиентов создается правильное представление и понимание, за что берется плата при изготовлении изделия в ювелирных мастерских. Участники испытывают гордость за полученные навыки и желание прийти еще раз на мастер-класс для изготовления кольца своими руками. Каждому клиенту обеспечен индивидуальный подход, можно выбрать удобное время для знакомства с мастером у которого за плечами стаж 20 лет.

Несколько мастер-классов были проведены для школьников Березовской СОШ в общепознавательных целях, ученики получили представление об ювелирной мастерской, изучили на практике физические и химические свойства металла, посмотрели процессы, которые происходят с металлом при работе, как металл превращается из твердого в жидкий и как происходит весь процесс плавления. Уходя они оставили положительные отзывы, и настроены прийти вновь и привести своих друзей и знакомых. После мастер-классов в мастерскую заходили родители некоторых учеников, благодарили за такое необходимое занятие для ребят, некоторые звонили и говорили спасибо, а некоторые приходили и делали заказ на ювелирные изделия. Все выразили свое желание чтобы мастер-классы продолжались, что это необходимо для дальнейшего развития кругозора детей и всех желающих, так как нет ничего подобного ни в одном районе Алтайского края.

Для информирования о проводимых мастер-классах выпущены листовки, которые распространены по школам Первомайского района. Также мастер-классы проводятся для отдыхающих санатория «Сосновый бор», который готов сотрудничать с ювелирной мастерской «АнВлаКор» и привозить сюда своих отдыхающих. Так как в санаторий «Сосновый бор» Первомайского района приезжают отдыхать и дети, и взрослые со всех регионов России, то это хорошая возможность расширить клиентскую базу, поэтому предполагается продолжить с ним долгосрочное сотрудничество и приглашать на мастер-классы гостей из Алтайского края и других регионов России, так как только здесь им предоставляется возможность увидеть удивительный процесс превращения драгоценного металла в жидкость и наоборот, и попробовать самим все это проделать. Можно выразить уверенность, что это будет интересно каждому. Кроме того, в с.Зудилово находятся детские лагеря: Рассвет, Космос и др., с которыми также предполагается налаживание сотрудничества.

На Молодежном форуме Первомайского района в марте 2016 года Ювелирную мастерскую представил Глава Администрации Первомайского района Алексей Васильевич Рубцов, который отметил, что аналогичных проектов нет ни в одном районе Алтайского края нигде. В начале апреля 2016 года фирма ООО «АнВлаКор» приняла участие в Форуме молодых предпринимателей Алтая, проходившем в г. Барнауле в Алтайском краевом Законодательном Собрании. На форуме собралось много активных людей неравнодушных к судьбе Алтая. Участвовали молодые предприниматели, руководители, депутаты, парламентарии, представители молодежных организаций, творческих объединений и т.д. В заключении форума было подписано соглашение о создании Совета объединений молодых предпринимателей.

Бизнес-проект «Ювелирная кухня» имеет большую социальную значимость, так как он является образовательным и познавательным и полезен всем, кто хочет расширить свой кругозор даже если ни разу не сталкивался с ювелирным производством. Мастер-классы могут посещать и дети, и подростки, и инвалиды, и пенсионеры. Формат мастер-классов будет интересен людям, которые хотят изучить конкретные области ювелирного дела, ребятам и взрослым, всем кто не хочет сидеть на месте, а хочет познавать мир. Данный проект может привлечь поток туристов как из городов и районов Алтайского края, так и из других регионов России.

С. Березовка Первомайского района находится на трассе федерального значения М-52, в селе есть Православная церковь святых мучениц Веры, Надежды и Любви и матери их Софии, «Ас-Студия» музей фотоаппаратов и кинокамер, Дом ремесленников, в котором проводятся мастер-классы изготовления сладких букетов из конфет, кулонов и украшений из кожи, ручного мыла, кофейных магнитов, куклы-скрутки, бижутерии своими руками, ферма, где выращивают разные породы кур, гусей, индюков, перепелов, коз, поросят и других животных. Все эти проекты, включая проект «Ювелирная кухня» можно объединить в Березовский туристический комплекс, который будет имеет значение не только на районном, но и на краевом и федеральном уровнях.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА ПО СОЗДАНИЮ НОГТЕВОГО СЕРВИСА В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ

Кулакова И.С. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Для того чтобы быть красивой, женщины готовы совершать любые процедуры, но без хорошего маникюра трудно представить себе любую женщину. Красивые ногти являются визитной карточкой современной девушки, по состоянию ногтей можно многое сказать об их носителе. Презентабельная внешность – это залог успеха и показатель того, что человек находится в центре событий, идет в ногу со временем. Внешность женщины, в отличие от мужчины, требует гораздо больше временных затрат. Чтобы всё было выполнено аккуратно, быстро и качественно, лучше обращаться в специализированные салоны, что значительно экономит время жительнице сельской местности. И именно маникюр является показателем ее успешности, здоровья и даже зачастую финансового благополучия.

Девушкам, проживающим в сельской местности, трудно поддерживать красоту своих ногтей. Помимо официальной работы им приходится выполнять работу по дому, по хозяйству, по огороду, при этом совершенно не хватает времени на саму себя, при этом пока что еще в большинстве населенных пунктов сельских районов Алтайского края сервис в сфере индустрии красоты просто отсутствует, а специалисты бьюти-рынка предпочитают работать в городах. Таким образом, создание салонов маникюра в данной местности облегчит жизнь многим девушкам, с одной стороны, с другой стороны, при создании бизнеса не возникнет проблемы с клиентами и конкурентами по выше перечисленным причинам.

Соавтор данной статьи, студентка группы ПО-41, имеет теоретический и практический опыт предоставления услуг в сфере ногтевого сервиса уже около года. Изначально идея в оказании услуг возникла в связи с личным негативным опытом, в процессе удовлетворения желания привести свои руки в благоприятный вид. Обращение к специалисту для получения услуги по маникюру с покрытием гель-лака привело к состоянию ужаса после того как услуга была окончена: ногти были в еще худшем состоянии, а гель-лак полностью слез с нескольких ногтей уже через пару минут. После чего буквально же на следующий день было принято решение приобрести все необходимые инструменты и препараты по оптовым ценам, пройти курсы по обучению обрезному маникюру и маникюру с покрытием и начать предоставление услуг в сфере ногтевого сервиса. Таким образом, возникла мотивация, была поставлена цель, и необходимо было упорно двигаться в сторону ее достижения.

Начнем с двух самых важных вопросов для достижения поставленной цели: как привлечь клиента и как его удержать? Первоначально услуга была предложена и оказана нескольким клиентам, после чего заработало сарафанное радио. Как известно удовлетворенный клиент приводит трех новых клиентов, неудовлетворенный – уводит десять потенциальных клиентов. Поэтому для удержания клиентов самое главное это качество предоставляемой услуги и создание постоянной базы клиентов. Потребитель может быть безымянным; клиент – никогда” (Дж. Доннели, Л. Берри и Т. Томпсон). База клиентов, включающая несколько десятков человек, проживающих в г. Барнауле, была создана за короткий период, на данном этапе этого пока достаточно.

Идея создать ногтевой сервис в сельской местности возникла после неоднократного посещения во время каникул родного села Новогорьевского Алтайского края и оказания услуг по маникюру жителям этого населенного пункта. Людей, желающих сделать себе маникюр за небольшую сумму, было достаточно много. Буквально за 2-3 можно заработать около 4000 рублей, оказывая услугу всего за 200-300 рублей. И это было зимой, а летом количество желающих, несомненно, возрастет, при том, что можно делать не только маникюр, но и педикюр. Исходя из имеющегося опыта, можно сделать вывод, что в селе услуги ногтевого сервиса являются очень востребованными, поэтому создание салонов по предоставлению этих услуг может быть доходным делом.

Для начала хватит небольшого кабинета, его аренда и начальные вложения с учетом уже имеющихся инструментов и препаратов выйдет совсем не дорого, в последующем можно развивать свой бизнес в полноценный салон красоты. Его расположение должно быть не на окраине села, а желательно в центре или близко от него. Предварительный расчет показал, что первоначальные затраты на аренду, ремонт помещения, организацию рабочего места, приобретение оборудования, инструментов и препаратов, заработную плату составят 30 тысяч рублей. Перечень предоставляемых услуг включает классический маникюр (200 руб.), маникюр с покрытием гель-лака (300 руб.), маникюр с покрытием гель-лака и дизайном каждого ногтя (500 руб.). Предполагаемая выручка в месяц составит примерно 50 тыс. руб. Таким образом, при оптимистическом прогнозе проект окупится в первый месяц.

Для выхода бизнеса на стабильный уровень необходимо проводить маркетинговые исследования с целью определения потенциальной емкости рынка и платежеспособного спроса, организовывать рекламные акции и мастер-классы для информирования и привлечения клиентов, обучать персонал для повышения качества предоставляемых услуг. Вход на данный рынок свободный, конкуренты практически отсутствуют, и в ближайшие 3-5 лет ситуация вряд ли кардинально изменится. Бизнес можно масштабировать путем создания салонов в разных населенных пунктах Алтайского края. В случае создания второго салона в небольшом населенном пункте существует риск банкротства обоих, так как емкость рынка и платежеспособный спрос не рассчитаны на большой объем услуг, поэтому необходимо регулярно проводить анализ рынка и корректировать маркетинговую стратегию.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА ПО СОЗДАНИЮ ЛЫЖНОЙ БАЗЫ «САННИКОВО»

Логунов И.Е. – учащийся, Горбатова О.Н., учитель экономики
МБОУ «Гимназия № 27» имени Героя Советского Союза В.Е.Смирнова» (Барнаул)

В России исторически сложилось, что в своем социально-экономическом развитии село традиционно и в существенной мере отстает от города. Уровень социально-экономического развития сельских территорий до сих пор не отвечает требованиям времени. Причинами этого является недостаточное стимулирование системой государственного управления развития предпринимательства на селе, с одной стороны, отсутствие людей с предпринимательским мышлением, способных к разработке бизнес-проектов, с другой стороны. Несмотря на реализацию ряда федеральных программ по сельскому развитию, многие показатели, характеризующие социально-экономическое положение сельских территорий, в том числе в сфере здоровья, культуры и отдыха продолжают ухудшаться. Вышеизложенное свидетельствует, что идея проекта создания лыжной базы нового типа имеет большое практическое значение и относится к числу особо актуальных. Учитывая трудное экономическое положение сельского населения очевидна заинтересованность местной власти и жителей с. Санниково в создании нового субъекта малого предпринимательства, которое может обеспечить создание дополнительных рабочих мест. Проект будет иметь высокую социальную значимость, т.к. планируется предоставление услуг для детей с особыми возможностями здоровья, для инвалидов. В среднесрочной и долгосрочной перспективе реализации бизнес-проекта планируется организация досуга и проведение оздоровительно-спортивных мероприятий как для местных жителей, так и для гостей не только в зимнее, но и в летнее время.

Данная работа посвящена описанию бизнес-проекта конкурентоспособного предприятия в сфере оказания услуг спортивно-развлекательного характера. Сущность проекта – привлечение необходимых инвестиций для проектирования, строительства, обустройства объекта «Лыжная база «Санниково» в Первомайском районе Алтайского края.

Цель бизнес-проекта: создание лыжной базы доступной ценовой категории недалеко от города Барнаула, предоставляющей услуги с области лыжного спорта и активного отдыха жителям близлежащих населенных пунктов (с. Санниково, с. Фирсово, г. Барнаул, г. Новоалтайск и др.) и гостям из других районов Алтайского края и регионов России. В дальнейшем планируется расширение деятельности и решение основной проблемы лыжной базы – сезонности, путем организации летней программы отдыха.

Главные конкуренты: лыжные базы «Динамо», «Локомотив», «Белочка». Недостатки конкурентов: высокие цены, большое скопление народа на ограниченной площади, очереди, близость к частному сектору, автотрассам с насыщенным движением. Преимущества конкурентов: сосновый лес, взаимоотношения со сторонними организациями на высоком уровне, популярность, квалифицированный коллектив, развитый маркетинг и сеть сбыта. Основным преимуществом лыжной базы «Санниково» будет являться ее местоположение в радиусе 5-20 км от близлежащих сел и городов. Другие преимущества: цены ниже, чем у основных конкурентов, удачное географическое положение, возможность покататься в будний день после работы или учебы, низкие транспортные расходы, высокая частота прохода маршрутных такси – через каждые 20 минут. Немаловажна благоприятность природных условий: более 5 месяцев в году сохраняется снежный покров, для ландшафта характерно разнообразное сочетание живописных видов пересеченной местности с березовыми рощами и склонами разной крутизны, трасса проектируется в экологически чистом месте вдали от промышленных предприятий и главных автодорог.

Данный проект разрабатывается и реализуется как семейный бизнес. Совтор проекта, учащийся 10 класса, занимается лыжными гонками вместе со своим отцом, кандидатом в мастера спорта по лыжам, действующим предпринимателем, имеющим пятилетний позитивный опыт создания и ведения собственного дела. Семья проживает в с. Санниково и

в течение последних двух лет имеет здесь собственную лыжную трассу поддерживая ее в рабочем состоянии в течение зимы. Пока эта трасса предоставляется бесплатно для тренировок команды лыжного первенства г. Новоалтайска и местным жителям. Необходимая для реализации бизнес-проекта информация о социально-экономических проблемах села и потребностях местных жителей в оздоровлении и отдыхе имеется, требования к инфраструктуре лыжных баз, трассам, услугам известны, взаимодействие с администрацией сельского поселения установлено. Следует отметить, что численность населения с. Санниково за последние годы возросла и будет расти благодаря близости к Барнаулу. Быстро растет и соседнее село Фирсово: появляются новые коттеджи, прокладываются дороги, развивается инфраструктура. Растет число школьников, желающих активно проводить свободное время, как летом, так и зимой.

Проект включает строительство нескольких трасс различной длины и сложности. По ходу трасс должны быть установлены пункты питания, первой помощи, беседки. В качестве дополнительных услуг предполагается индивидуальное и групповое обучение лыжной технике, кафе.

Характер спроса на услуги лыжной базы естественно будет сезонным, напрямую зависящим от времени года и от погоды. Основная деятельность будет осуществляться в период с ноября по март. Существуют различные пути решения проблем сезонности бизнеса, а заодно и увеличения количества рыночных сегментов деятельности, примером может стать строительство летнего туристского и развлекательного центра на территории лыжной базы. В данном случае решение сезонного вопроса откроет дополнительный сегмент рынка для предоставления услуг и новый источник притока финансовых средств. Перечень услуг, предоставляемых лыжной базы “Санниково” показан в таблице 1.

Таблица – 1. Перечень услуг, предоставляемых лыжной базы “Санниково”

Зимний период	Летний период
прокат беговых лыж	прокат велосипедов
катание на санках	катание на квадроциклах
катание на бубликах	рыбалка на пруду
катание, экскурсии на снегоходе	в лесу сбор ягод, грибов, трав
катание на сноуборде	пикники в специально оборудованных местах
лыжные соревнования, марафоны	легкоатлетические соревнования, марафоны
соревнования по пейнтболу, лазертагу	
предоставление объектов лыжной базы в аренду для корпоративных мероприятий	

Для реализации первого этапа бизнес-проекта требуется земля и инвестиции для строительства здания базы, механизм для прокладки лыжни (резак), инвентарь для проката лыж, снегоход. Стоимость начального капитала составит около 3 млн. руб., источники привлеченных средств: собственный капитал, средства инвесторов, кредит, господдержка. Есть возможность обратиться в потребительское общество с. Санниково с целью получения льгот на аренду земли, а также в спортивный комитет Первомайского района.

Дальнейшие шаги по написанию бизнес-проекта: расчет издержек, изучение рынка (планируемый уровень спроса на услуги, анализ групп потребителей, численность целевой аудитории и емкости рынка, анализ работы конкурентов и т.д.), расчет чистой прибыли по годам, расчет срока окупаемости, общего времени возврата капитальных инвестиций, расчет уровня рентабельности предприятия, планируемой доли рынка, кадровое планирование. Необходима также расширенная реклама – это проведение рекламных кампаний на местном радио, телевидении, в местных органах печати и на торговых точках, а также создание собственного сайта в Интернете.

ОБЗОР ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ ВУЗАХ

Маевич М.С. – магистрант, Очековская Л.П. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Ключевой характеристикой современной национальной экономики является инновационная направленность ее развития. В связи с необходимостью модернизации экономики особую актуальность приобретают инновационные идеи [3]. Источник инновационных идей преимущественно имеет два вида. Во-первых, это хозяйственная деятельность предприятий, в результате которой выявляются проблемы в механизме функционирования, в данном случае инновации представляют собой эффективное решение возникших проблем. Во-вторых, это научная деятельность организаций, специализирующихся в области инноваций – институтов, вузов, лабораторий, конструкторских бюро, исследовательских подразделений производственных предприятий.

Для достижения эффектов эмерджентности и синергии путем максимального включения предприятий реального сектора экономики и вузов в единую систему инновационной деятельности, законодательно была создана новая форма предпринимательства – малое инновационное предприятие при вузе (далее МИП). Основой нормативно-правового регулирования создания и функционирования МИП послужил Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», согласно которому МИП, прежде всего, является субъектом малого предпринимательства, для которого существуют вполне четкие количественные критерии. Одним из основных критериев отнесения предприятия к малому является суммарная доля участия РФ, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных организаций и граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов, организаций, которые не относятся к субъектам малого и среднего предпринимательства, в уставном капитале предприятия, которая не должна превышать 25% [1]. При этом в Федеральном законе № 217-ФЗ, сказано, что в качестве соучредителей МИП могут выступать третьи лица при условии, что доля научного учреждения (ВУЗа) в уставном капитале создаваемого хозяйственного общества будет более 25% (для АО) и более 1/3 для (ООО)[2], что противоречит основному критерию, указанному в 209-ФЗ.

Не меньший интерес вызывают и критерии различия между малым предприятием и малым инновационным предприятием. Определения понятия «малое инновационное предприятие» не имеет четкой формулировки. Существующие подходы представлены в таблице 1 [4,5]. Наиболее объективным показателем, который использован в законодательстве в настоящее время, является доля выпуска инновационной продукции в общем объеме выпускаемой продукции. Так, в силу п. 1.4 ст. 58 Федерального закона № 212-ФЗ вид экономической деятельности связанной с научными исследованиями и разработками, соответствующая коду ОКВЭД 73.10 «научные исследования и разработки в области естественных и технических наук», признается основным видом экономической деятельности при условии, что доля доходов от реализации продукции и (или) оказанных услуг по нему составляет не менее 70% общего объема доходов. Сумма доходов определяется в соответствии со ст. 346.15 НК РФ, однако, на практике проверить достоверность данного показателя не просто. Причин этому несколько. Во-первых, сам ОКВЭД 73.10 не подразумевает наличия дохода от реализации инновационной продукции, поскольку предполагает деятельность МИП

исключительно по созданию объектов интеллектуальной собственности, не исключая при этом дохода от научных исследований и разработок по договору оказания услуг. Во-вторых, весь доход от продаж любой продукции будет относиться к одному из ОКВЭД, определяющих лишь вид реализации (розничная и/или оптовая торговля), а значит сумма

дохода во всех необходимых документах будет указана общая по всем видам продукции, не зависимо от критерия инновационности.

Таким образом, необходимо привести ряд критериев, которые характеризуют малое инновационное предприятие и отличают его от классического малого предприятия:

- высокая доля затрат на НИОКР для создания новых продуктов (услуг);
- высокая доля инвестиций в НИОКР;
- значительная часть научных и инженерно-технических работников в общей численности персонала;
- значительная доля научного, лабораторного и испытательного оборудования в основных фондах;
- высокий уровень риска при осуществлении инновационных проектов.

Опять же, перечисленные признаки не имеют строгих нормативных характеристик, по крайней мере, законодательно они не закреплены.

Таблица 1 – Существующие подходы к определению понятия «малое инновационное предприятие»

Определение 1	Автор, источник 2
Особый тип современной предпринимательской деятельности(составная часть сектора малого предпринимательства), направленной на получение прибыли от проведения научно-исследовательской работы, результатом которой являются создание новой (или совершенствование существующей) конкурентоспособной продукции (технологии, услуг), призванной существенно улучшить условия производства или жизни человека, и ее успешная коммерциализация.	Мазур Е. Инновационное предпринимательство в структуре малого бизнеса в Украине // Экономика Украины. 2005. № 3. С. 36–41.
Небольшой коллектив профессионалов, действующий самостоятельно или в составе крупной организации, специализирующийся на узком направлении инновационной деятельности и имеющий возможность быстрой переориентации	Асаул А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А. Н. Асаул [и др.]. СПб.: АНО ИПЭВ, 2008.606 с.
Организация, которая в течение последних трех лет имела завершённые инновации, т. е. новые или значительно усовершенствованные продукты, внедренные на рынке, новые или значительно усовершенствованные услуги или методы их производства (передачи), также уже внедренные на рынке, новые или значительно усовершенствованные производственные процессы, внедренные в практику	Термин в российском законодательстве не определен, но встречается в инструкции по заполнению формы федерального государственного статического наблюдения N 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации», утвержденной постановлением Госкомстата России от 05 марта 2001 г. № 9.
Малые предприятия, представляющие собой самостоятельные бизнес-единицы, реализующие мероприятия по созданию, приобретению, освоению и распространению новых и усовершенствованных видов продукции, услуг, технологий, сырья и материалов, методов организации производства и управления	Богачева Д.В. Стратегия развития малого инновационного предпринимательства как объекта государственного управления: автореф. дис. канд. экон. наук. СПб., 2009. 20 с.

Продолжение таблицы 1

1	2
<p>Коммерческие организации с численностью сотрудников до 100 чел., осуществляющие практическую реализацию технологий (продуктов), содержащих конфиденциальные сведения технического, экономического, административного, финансового или иного характера и получающие наибольшую долю доходов от производства и реализации инновационной продукции</p>	<p>Шкуратов С. Е. Выбор стратегии развития малого инновационного предприятия на основе матричной модели: автореф. дис. канд. экон. наук. М., 2010. 25 с.</p>
<p>Компании, соответствующие законодательному определению малого предприятия, основным видом деятельности которых является инновационная деятельность - выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг); создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования; применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии..."</p>	<p>Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года" (утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике (протокол от 15.02.2006 N 1)</p>
<p>Субъект малого предпринимательства, осуществляющий инновационную деятельность в научно-технической сфере, в том числе разработку и внедрение технических или технологических инноваций</p>	<p>Постановление правительства москвы от 29.12.2009 n 1471-пп "О мерах по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере в городе Москве на 2010-2012 гг."</p>

Так же, на наш взгляд, МИП при вузах требуют четкой классификации для определения результативности и эффективности работы МИП с целью обоснованного распределения налоговых льгот и финансовой поддержки разных уровней. Например, на сегодняшний день все МИП при вузах имеют только одно условие применения пониженных тарифов страховых взносов – это соблюдение условия о доле доходов от основного вида.

Мы считаем, что МИП при вузах необходимо классифицировать по нескольким признакам:

1. По этапам инновационного процесса:

- предприятия, занимающиеся только разработкой,
- предприятия, занимающиеся разработкой и внедрением в производство,
- предприятия полного цикла.

2. По назначению инноваций:

- экспортные,
- ориентированные на внутренний рынок,
- смешанного типа.

3. По степени риска:

- сверх рисковые (венчурные),
- умеренно рисковые,
- низко рисковые.

Кроме того, малые инновационные предприятия можно классифицировать по типу выпускаемой продукции, по доле интеллектуальной собственности в стоимости окончательного продукта, по процедуре создания (регистрации).

На деятельность МИП при вузах влияют факторы, которые можно условно разделить на

две группы – внешние и внутренние. Внешние факторы связаны с федеральным, региональным и местным уровнями власти и оказывают влияние на формирование МИП, внутренние – на функционирование. К числу внешних факторов относятся: потребители, конкуренты, рыночная инфраструктура, государственная инновационная политика, правовое обеспечение инновационной деятельности, состояние экономики страны (региона), обеспеченность природными ресурсами, социально-демографическая политика, научный потенциал страны (региона), международное научно-техническое сотрудничество, политическая ситуация. Внутренние факторы включают в себя: материальные ресурсы, финансовые ресурсы, техника и технология, особенности организации и управления, кадровый и научный потенциал, отраслевая принадлежность предприятия, инновационный потенциал предприятия[1]

В заключение необходимо отметить, что малые инновационные предприятия (МИП) при вузах являются идеальной моделью взаимодействия реального сектора экономики и вузовской науки, но при этом требуют решения ряда проблем формирования и функционирования:

1. Создания полной нормативно-правовой базы для наиболее точного отнесения малого предприятия к статусу инновационного;
2. Классификации МИП при вузах по одному из вышеперечисленных признаков;
3. Разработка программ эффективной поддержки МИП при вузах в соответствии с определенным видом в рамках конкретной классификации, в зависимости от целей поддержки.
4. Периодического проведения расширенного анализа внешней и внутренней среды функционирования МИП при вузе для повышения эффективности деятельности МИП.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209 - ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"
2. Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217- ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»
3. Анализ факторов формирования малых инновационных предприятий на базе вузов / А. Г. Бездудная, Д. С. Юдин // Качество. Инновации. Образование. – 2013. – № 3 (94). – С. 16–19.
4. Мазур Е. Инновационное предпринимательство в структуре малого бизнеса в Украине // Экономика Украины. 2005. № 3. С. 36–41.
5. Шкуратов С. Е. Выбор стратегии развития малого инновационного предприятия на основе матричной модели: автореф. дис. канд. экон. наук. М., 2010. 25 с.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА ПО СОЗДАНИЮ ОЗДОРОВИТЕЛЬНО-ПРОФИЛАКТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА, СТОЯНКИ «ТИХИЕ ЗОРИ»

Нестерова А.И. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Сохранение и улучшение здоровья населения является одним из главных условий накопления и эффективного использования человеческого капитала. Определяющую роль в обеспечении жизнедеятельности населения играют отрасли и сферы народного хозяйства, отвечающие за состояние здоровья населения, это сфера медицинской помощи, оздоровительная и профилактическая системы здравоохранения, индустрия оздоровительного туризма и отдыха. Комплексное восстановление физического и эмоционального здоровья не исчерпывается традиционными формами профилактики

здоровья – медицинской реабилитацией, спортом, физической культурой. Современный подход к сохранению здоровья основан на представлении человеческого организма как целостного объекта, особой ценности здоровья человека, необходимости длительного сохранения качества жизни.

В Алтайском крае неравномерно развит рынок оздоровительных услуг, хотя потребность в них возрастает. Наличие богатейших ресурсов является предпосылкой для развития на территории края туризма и отдыха. Особенно привлекают отдыхающих соленые озера с лечебными грязями, уникальные радоновые источники, горный воздух, лекарственные травы, целебный мед, экологически чистая продукция и др.

Алтайский район не только обладает прекрасными рекреационными ресурсами, в числе которых живописный предгорный ландшафт, горные реки, озера, лечебный климат. В районе функционируют четыре пантооздоровительных центра: «Антарес», «Каимское», «Черемшанка» и деревня Басаргино. Все эти центры расположены вдали от населенных пунктов, в горах, где непосредственно и находится производство пантовой продукции.

Также на территории Алтайского района есть производственная компания «Вистерра», которая занимается глубокой переработкой растительного сырья на месте его произрастания и сбора. Продукцией компании «Вистерра» являются БАДы, экстракты, напитки, косметическая продукция, травяные сборы, вытяжки, бальзамы. Таким образом, в районе есть все условия для создания лечебно-оздоровительного комплекса с применением экологически чистой натуральной продукции.

Целью создания лечебно-оздоровительного комплекса на территории туристической стоянки «Тихие Зори» является предоставление лечебно-оздоровительных услуг для населения района и его гостей. Для этого предлагаются проектные рекомендации по его строительству. Актуальность строительства данного комплекса обуславливается еще и тем, что это будет единственный комплекс в черте села. Он будет выгодным как в плане удобства его месторасположения, так и в ценовом отношении, так как будет доступен как отдыхающим на базе туристам, так и сельским жителям.

Туристическая стоянка «Тихие зори» расположена в селе Алтайское, которое находится в Алтайском районе Алтайского края. Это достаточно просторная база круглосуточного режима работы, летом принимающая до 50-ти туристов, а зимой – до 28.

На туристической стоянке 11 летних домиков (с оригинальной китайской стилизацией). Домики брусчатые, с удобствами на территории базы и уютными спальными местами. Так же имеется 2 утепленных дома, каждый рассчитан на пятерых туристов, зимний коттедж, в котором есть 8 номеров «люкс» и «полулюкс», общей вместительностью 18 человек, внутренний санузел и более комфортное, нежели в домиках, обустройство.

На базе имеется летнее и зимнее кафе. Из числа доступных развлечений для туристов можно назвать баню с вениками, бадминтон, летние и зимние беседки, мангал, караоке, DVD и телевизор. Также гости туристической стоянки могут поехать на экскурсии на источник «АржанСуу» и остров «Патмос», на Тавдинские пещеры и Чемальскую ГЭС, в музей В.М.Шукшина и храм Святителя Макария, в Алтайский краеведческий музей, в дендрарий ООО «Биолит». Конечно, такие экскурсии проводят экскурсоводы туристической стоянки летом.

Преимущество зимнего отдыха – приближенность к горнолыжной трассе «Давегор», где нет мест для проживания. Поэтому любители покататься на горных лыжах останавливаются для проживания на стоянке «Тихие Зори». Таким образом, база заполнена и летом, и зимой, особенно в выходные и праздничные дни.

Администраторами базы был проведен опрос предпочтений дальнейшего развития данного объекта среди отдыхающих. 73% респондентов высказали пожелание о комплексном оздоровительном отдыхе, поэтому и возникла идея создания на территории туристической стоянки «Тихие Зори» оздоровительно-профилактического комплекса.

Предлагаемый комплекс будет качественно и в полном объеме оказывать оздоровительные услуги:

- обширный физиотерапевтический блок (теплолечение, электролечение);
- пантовое лечение;
- полный спектр массажных процедур;
- фито- и ароматерапия.

Сырье для процедур будет использоваться только натуральное и качественное, поэтому его планируется приобретать напрямую от производителя ООО «Вистерра», находящегося на территории с. Алтайского.

По статистике большой популярностью у отдыхающих пользуется фито-бар, где завариваются чаи: успокоительный, желудочный, желчегонный, слабительный, грудной, почечный и витаминный. Все это легко воплотить и сделать частью сервисного оздоровительного обслуживания.

Эффективным методом оздоровления, особенно после фитобочек, является массаж.

Виды рекомендуемого массажа:

- аппаратный - делается специальными аппаратами;
- мануальный - делается руками;
- точечный массаж - массаж акупунктурных точек - рефлексотерапия.

Уникальность кедровой бочки подтверждена рядом клинических испытаний и представляет собой изобретение, которое использовали еще в древние времена. По своему воздействию оно не имеет мировых аналогов, в связи с чем применяется в народной и традиционной медицине для лечения разнообразных недугов, ее регулярное использование позволяет чувствовать себя бодрее и моложе, что является немаловажным для современного человека. После процедуры пациент всегда ощущает подъем настроения. Высокая эффективность этой необычной методики была подтверждена Научным центром восстановительной медицины и курортологии Минздрава РФ.

Пантовые ванны - уникальный адаптоген для быстрого восстановления сил, замедления процесса старения, омоложения кожи, оздоровления организма в целом и др. Об уникальных лечебных свойствах препаратов из пантов ходят легенды. В восточной медицине панты известны и высоко ценились как лечебный препарат уже более 3500 лет назад. Последние исследования современными методами пантовые препараты признаны самыми эффективными и безопасными адаптогенами на планете. Специфика пантовых ванн заключается в том, что все исключительно полезные свойства пантов, проникают в организм человека через поры кожи и стимулируют внутренние обменные процессы.

Оздоровительно-профилактический комплекс в проекте представляет собой здание площадью 150 кв. м, где будут четыре просторных комнаты, большой холл, складское помещение, туалетная и душевая комнаты. Само здание будет построено из кирпичной кладки с утеплителем, обшитым сайдингом, покрытие кровли – мягкая черепица. На формирование внешнего вида проектируемого здания оказали влияние окружающая застройка и их стилистические особенности, размер и форма участка, выделенного под застройку, нормы пожарной безопасности.

Механическая кровать, механические чулки, пояс для коррекции фигуры, турманиевый матрас для прогревания, столы для массажа, велотренажер, беговая дорожка, три кедровые фитобочки с парогенераторами, две ванны – все это необходимо приобрести и установить, соблюдая все нормы и правила. Также необходим медицинский персонал в количестве пяти человек, так как процедуры с пантами и лекарственными травами, массажем, тренажерами проводить только квалифицированные медицинские работники.

Данный бизнес-проект является социальным, так как при его осуществлении у жителей села Алтайского и туристов появится возможность по приемлемой цене улучшить состояние своего здоровья, также появятся новые рабочие места, что немаловажно в настоящее время.

Чтобы добиться успеха в своей области туристической стоянке «Тихие зори» необходимо не только расширить ассортимент предлагаемых услуг, но и привлечь новых клиентов, а также важно создать положительный имидж не только туристической стоянки

«Тихие Зори», но и Алтайского района, который будет основываться на соотношении цены и качестве продукции.

Данный проект является актуальным для реализации, поскольку у руководства туристической стоянки в планах дальнейшее развитие базы, в том числе и в предоставлении оздоровительных услуг. Внедрение нового оздоровительного турпродукта, входящего в состав данного объекта, позволит укрепить позиции базы «Тихие Зори» среди конкурентов на рынку туристической индустрии.

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Очековская Л.П. – аспирант, Бородин В.А. – д.э.н., профессор
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

События 2014 года, связанные с введением экономических санкций и контрсанкций, показывают, что переход России к новому технологическому укладу является уже стратегической задачей обеспечения национальной безопасности.

Переход к активному импортозамещению, на наш взгляд, должен стимулировать развитие наукоемких отраслей в потребительском секторе, а также модернизацию промышленности, что в конечном итоге обеспечит переход от экспортно-сырьевой модели российской экономики к инновационному пути развития.

Готовность и восприимчивость экономики страны к инновациям во многом зависит от уровня развития предпринимательства.

Связь инновационного развития с предпринимательской деятельностью в экономической литературе впервые была описана французским экономистом Ж. Б. Сэем в 1800 г., который отмечал, что «предприниматель перемещает экономические ресурсы из области с более низкой в область с более высокой производительностью и большей результативностью»[2]. Так же обоснование ведущей роли предпринимательской деятельности в развитии инноваций можно найти в трудах австрийского ученого Й. Шумпетера, который в 1911г. писал: «Под инновацией мы понимаем осуществление новых комбинаций, а также то, в чем эти комбинации воплощаются. Предпринимателями же мы называем хозяйствующих субъектов, функцией которых является, как раз, осуществление новых комбинаций» [5].

Говоря о роли предпринимательства в инновационном развитии России, нельзя не учитывать серьезные различия между видами предпринимательства в зависимости от масштабов предпринимательской деятельности, определяемых научно-технической и производственной специализацией, кооперацией, интенсивностью интеграционных процессов.

Анализ видов предпринимательства показал, что малое предпринимательство обладает рядом преимуществ по сравнению с крупным. Среди них:

- эффективность в плане создания новых продуктов и технологий в расчете на единицу затрат на исследования и разработки;
- высокая степень адаптации к изменчивости рыночных условий;
- простота и скорость принятия и реализации управленческих решений в условиях риска;
- пересечение должностных обязанностей и взаимозаменяемость персонала помогает преодолению организационных барьеров, препятствующих инновационным процессам;

Малое предпринимательство в инновационном развитии, с одной стороны, обеспечивает инновационные процессы в экономике, способствуя совершенствованию производства и управления, с другой – будучи непосредственно вовлеченным в производство наукоемкой продукции (услуг), порождает спрос на новые разработки, обеспечивая тем самым непрерывный прогресс.

Условно малое предпринимательство можно разделить на две модели: классическую и инновационную. Основное отличие моделей в том, что классическое предпринимательство нацелено на максимальную отдачу имеющихся ресурсов с учетом традиционного для отрасли сложившегося сочетания факторов экономики (труда, земли и капитала). Тогда как инновационное предпринимательство стремится к максимизации добавленной стоимости новой продукции (услуг), комбинируя имеющиеся ресурсы посредством использования традиционных факторов экономики, путем нового их сочетания.

Преимущества малых организационных форм в инновационной деятельности, по мнению О. Стрекалова[3], заключается в следующем:

1. Мобильность и гибкость перехода к инновациям, высокая восприимчивость к принципиальным нововведениям, потому что во главе этой формы стоит, как правило, автор нововведения;

2. Сильный и многоплановый характер мотивации, обусловленный как внеэкономическими причинами (для автора изобретения – дело жизни и чести), так и экономическими (только успешная реализация изобретения, его коммерциализация позволит автору состояться в виде предпринимателя);

3. Узкая специализация творческого поиска, сужение технических идей, немногочисленный управленческий персонал;

4. Ориентация на конечный результат при широком использовании всех видов ресурсов и прежде всего интеллектуальных;

5. Возможность идти на риск, что абсолютно неприемлемо для больших организаций.

Вместе с тем существуют определенные противоречия в самой сути инновационного предпринимательства.

1. Инновационная деятельность предполагает постоянный поиск нововведений, для которых нужна новая организационная форма по созданию и внедрению новшеств, а для массового выпуска и реализации продукции или услуги, наоборот, консервативная, устоявшаяся организационная форма, которая наверняка обеспечит качественный анализ рынка, закупку сырья, организацию поточного производства и в конечном итоге – сбыт продукции.

2. Противоречие заключается еще и в том, что для проведения научных исследований и опытно-конструкторских разработок малому предприятию необходимы большие объемы финансирования для приобретения специального оборудования, стоимость которого в отдельных наукоемких отраслях значительно превышает средний объем выручки субъектов малого предпринимательства в РФ, на 2014 год равный 4,2 млн.рублей [6].

3. Уровень квалификации персонала в малом предпринимательстве, который должен будет обеспечить тщательность и глубину исследований и разработок для осуществления инновационной деятельности, вызывает не меньше противоречий.

4. Кроме того, при инновационном предпринимательстве не менее важны опыт и интуиция и наличие предпринимательских компетенций отдельных ученых исследователей, которые, еще до получения принципиально нового продукта (услуги), способны предвидеть коммерческое использование изобретения в рамках малого предприятия.

В августе 2009 г. в силу вступил федеральный закон 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», дающий право бюджетным научным организациям и высшим учебным заведениям создавать малые инновационные предприятия, нивелирующие большую часть противоречий за счет синергетического эффекта от взаимодействия научно-исследовательской базы вуза и всех вышеперечисленных преимуществ малого предпринимательства [1].

Таким образом, малое инновационное предприятие – это принципиально новая организационная форма инновационной деятельности, являющейся результатом эволюции предпринимательских структур в условиях перехода к инновационной экономике.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»
2. Drucker P. F. Innovation and entrepreneurship: Practice and principles. L.: PanBooks, 1986, p. 55
3. Стрекалов О., Егорова М. Планирование и прогнозирование в области инновационного развития // Инновации.-2002.-№4-5
4. Сысоева О.В. Формирование малых инновационных предприятий на базе бюджетных научных и учебных организаций: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук / О.В. Сысоева; ФГБОУ ВПО СГТУ. – Саратов: б. и., 2015. – 25 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982, с. 169.
6. Малое и среднее предпринимательство в России [Электронный ресурс]: Статистический сборник. – Режим доступа:
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359

РЕАЛИЗАЦИЯ ВСЕРОССИЙСКОГО ПРОЕКТА "ИСТОРИЯ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА" В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Селиванова Д.С. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

История становления России как государства неразрывно связана с развитием предпринимательства. Именно купцы и промышленники развивали города, осваивали новые территории, стояли у истоков социальной и транспортной инфраструктуры. Благодаря их созидательной энергии, активной жизненной позиции, готовности постоянно учиться, искать и внедрять новое, Россия стала одной из ведущих мировых держав. К сожалению, за последний век их роль была предана забвению [1]. Общероссийская общественная организация «Деловая Россия» совместно с Российским историческим обществом реализует масштабный совместный проект «История российского предпринимательства». Данный проект был поддержан Президентом Российской Федерации Владимиром Владимировичем Путиным, что нашло отражение в соответствующих поручениях (№ Пр-399 от 08.03.2015) [2].

Миссия проекта [2]:

- Проект призван актуализировать в общественном сознании вопросы, связанные с миссией и ролью русского предпринимательства в становление России.
- Через обращение к культурно-историческому наследию, связанному с восстановлением исторической памяти и справедливости относительно вклада русского предпринимательства в историю государства российского, сформировать новые тренды позитивного отношения к бизнесу и людям-предпринимателям, меценатам, благотворителям современности.

Цели и задачи [2]:

- содействовать сохранению исторической памяти о людях, российских и русских предпринимателях, которые внесли большой личностный вклад в развитие государства российского;
- содействовать процессу объективного отражения роли предпринимательства в истории государства;
- содействовать популяризации результатов деятельности отечественных предпринимателей (как прошлых времен, так и современных);

- содействовать широкому вовлечению общественности в составление «новой летописи» российского предпринимательства;
- содействовать формированию положительного образа предпринимателя;
- через обращение к опыту прошлого способствовать формированию патриотического отношения к Родине у подрастающего поколения;
- содействовать популяризации в обществе профессии предпринимателя.

Идея проекта заключается в том, что за счет широкого привлечения общественности и использования современных коммуникационных технологий запускается процесс приобщения к культурно-историческому наследию, связанному с восстановлением исторической памяти и справедливости относительно вклада русского предпринимательства в становлении России [2].

Проект включает следующие мероприятия [2]:

- Всероссийская акция «100 великих предпринимателей и меценатов России»;
- Всероссийский конкурс школьных сочинений;
- Всероссийская Олимпиада по истории российского предпринимательства для школьников и студентов;
- Всероссийский конкурс СМИ, ТВ, кино;
- Всероссийский конкурс «Памятник предпринимателю»;
- «Календарь. История российского предпринимательства» – издательский проект, направлен на создание «всенародного» календаря памятных дат, посвященных истории предпринимательства в России.

В Алтайском крае вопрос участия во Всероссийском проекте «История российского предпринимательства» рассматривался на заседании Общественного совета при Управлении Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры 11 декабря 2015 года. В повестке дня стоял вопрос об исполнении пункта 4 перечня поручений Президента Российской Федерации от 08.03.2015 № Пр-399 «Полномочным представителям Президента Российской Федерации в федеральных округах во взаимодействии с органами государственной власти субъектов Российской Федерации при содействии Президентской библиотеки им. Б.Н. Ельцина обеспечить рассмотрение вопроса о целесообразности создания региональных «новых летописей» российского предпринимательства, на основе которых в перспективе возможен выпуск общероссийского издания» [3]. Ранее, 17.04.2015, было проведено совещание с участием представителей заинтересованных органов исполнительной власти Алтайского края, научного и бизнес-сообществ региона, на котором было принято решение о возможности формирования региональной летописи предпринимательства [4].

В 2016 году Алтайский край присоединился к участию во II Всероссийской олимпиаде, I олимпиада была проведена в 2015 году. 29 февраля состоялся региональный этап олимпиады. Мероприятие организовано региональным отделением Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» при поддержке Администрации Алтайского края и в партнерстве с учреждениями высшего профессионального образования. В региональном этапе приняли участие 62 студента и аспиранта из шести ведущих вузов Алтайского края. Команда участников от АлтГТУ была сформирована в количестве 30 человек [5-7].

Задания регионального этапа олимпиады состояли из нескольких блоков: тестовые задания и вопросы по формированию предпринимательства в России и благотворительной деятельности предпринимателей в 18-начале 20 века, знание терминов, определение имен предпринимателей и меценатов по фотографиям, написание сочинения-эссе на заданную тему.

16 марта 2016 года в Алтайском государственном аграрном университете состоялась церемония награждения победителей регионального этапа II Всероссийской олимпиады. На церемонии награждения заместитель начальника Главного управления образования и молодежной политики Алтайского края М.В. Дюбенкова вручила благодарности преподавателям за активное участие в организации и проведении регионального этапа II

Всероссийской олимпиады по истории предпринимательства для студентов и аспирантов. Начальник управления Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры Е.В. Дешевых и руководитель регионального отделения Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» Ю.В. Матвейко вручили сертификаты и призы победителям регионального этапа олимпиады. Победитель регионального этапа представил Алтайский край на всероссийском этапе Олимпиады, который прошел в марте 2016 года на базе исторического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова.

Список использованных источников

1. История российского предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://historybiz.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Общая информация [Электронный ресурс] // История российского предпринимательства. – Режим доступа: <http://historybiz.ru/obshhaya-informaciya.html>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Общественный совет при управлении Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры // Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова. – Режим доступа: <http://www.altstu.ru/structure/chair/etip/news/10342/>, свободный. – Загл. с экрана.
4. Информация об исполнении поручения Президента Российской Федерации от 08.03.2015 № Пр-399, пункт 4. [Электронный ресурс] // Управление Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры – Режим доступа: <http://www.altsemb.ru/index.php/working/isp-por-presidenta>, свободный. – Загл. с экрана.
5. В крае пройдет региональный этап всероссийской олимпиады по истории российского предпринимательства [Электронный ресурс] // Управление Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры – Режим доступа: <http://www.altsemb.ru/index.php/2013-01-31-07-20-51/novosti/item/882-160220163>, свободный. – Загл. с экрана.
6. Награждение победителей регионального этапа олимпиады по истории российского предпринимательства [Электронный ресурс] // Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова. – Режим доступа: <http://www.altstu.ru/structure/chair/etip/news/10738/>, свободный. – Загл. с экрана.
7. Студентка аграрного университета представит алтайский край на федеральном этапе всероссийской олимпиады по истории российского предпринимательства [Электронный ресурс] // Управление Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры – Режим доступа: <http://www.altsemb.ru/index.php/2013-01-31-07-20-51/novosti/item/918-160320162>, свободный. – Загл. с экрана.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА ПО ПЕРЕРАБОТКЕ АВТОМОБИЛЬНЫХ ШИН В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Шипулин А.С. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Одной из важнейших экологических проблем в настоящее время является утилизация автомобильных шин. С каждым годом число автомобилей растёт и всё больше и больше изношенных покрышек скапливается на свалках. Из общего числа всех покрышек в мире перерабатывается лишь около 20%, хотя способы утилизации шин уже существуют. Актуальность данной проблемы заключается в том, что резина вредна для окружающей среды из-за её химического состава и долгого разложения в природе. Резина может разлагаться более одного века, выделяя вредные химические соединения [1]. Согласно российскому федеральному классификационному каталогу отходов изношенные шины

относятся к IV классу опасности, поэтому они нарушают экологическую систему [2]. Кроме того, пропадает ценное сырьё, которое можно получить из покрышек, применив определённую технологию. Это сырьё может иметь широкое применение. Например, в связи с неудовлетворительным состоянием дорог в городах требуется дорожное покрытие улучшенного качества, один из методов его достижения – это добавление резиновой крошки в асфальт в качестве связующего элемента.

Цель: разработать бизнес-проект по переработке автомобильных покрышек в Алтайском крае. Задачи, которые ставятся для достижения цели:

- 1) анализ рынка;
- 2) описание продукции;
- 3) описание технологии производства;
- 4) оценка эффективности бизнес-проекта.

Какую ценность имеет автомобильная покрышка? Основными материалами шины являются резиновая смесь и корд. Резина состоит не менее чем из двух десятков химических соединений и элементов: каучук, сажа, кремниевая кислота, сера, масла и смолы. Кордовая ткань может быть изготовлена из металлических нитей (металлокорд), полимерных и текстильных нитей [3].

По оценкам специалистов шинной компании «Кордиант», примерно 60% переработки шин в России приходится на четыре предприятия: Волжский регенератно-шиноремонтный завод в Волгоградской области, Чеховский регенератный завод в Московской области, компанию «КСТ экология» в Смоленской области и Завод переработки покрышек № 1 во Владимирской области. Но существующие мощности загружены не более чем на 50%, отмечает директор «Шиноэкологии» Жанна Перлина [4].

Волжский регенератно-шиноремонтный завод [5] является специализированным предприятием по переработке шин и резиносодержащих отходов, выпуску регенерата, резиновой крошки, пластины технической, автомобильных ковриков и других РТИ. В настоящее время завод занимается утилизацией текстильных, металлокордных шин и резиносодержащих отходов, принимает все виды шин от 1000 предприятий из 33 регионов Российской Федерации. Для удовлетворения различных требований потребителей завод изготавливает шесть марок регенерата, резиновую крошку различного фракционного просева, которая может применяться в резиновых смесях, дорожных и спортивных покрытиях. Побочным продуктом при переработке покрышек является:

- наполнитель кордный текстильный, используемый для армирования полимерных и бетонных изделий, получения вторичного полиамида, а также при тампонировании нефтяных скважин;
- наполнитель металлокордный, используемый для армирования бетонных изделий, и как сырьё в металлургической промышленности.

Завод изготавливает резиновые смеси листованные и каландрованные, пластину техническую формовую и рулонную, конвейерную ленту до 5-ти слоев, брызговики и коврики автомобильные [5].

Переработка шин заключается в измельчении резины и последующем термическом пиролизе. Комплекс оборудования по переработке изношенных автопокрышек и пластмасс производится Южно-Уральской промышленной компанией [6]. Он включает в себя: установку-реактор, ножницы для измельчения автопокрышек и 3 тигля для выгрузки. Данная установка-реактор способна переработать в сутки 5 тонн исходного сырья. Производительность установки (в сутки) составляет:

- по жидкому топливу (мазут) – 2 тонны в сутки;
- по углеродосодержащему твёрдому остатку – 1,5 тонны в сутки;
- по металлокорду – 0,5 тонны в сутки;
- по газу – 1 тонна в сутки.

Установка работает непрерывно, т.е. по мере добавления сырья. Она работает на собственном газе, который вырабатывается в процессе переработки автопокрышек.

Габаритные размеры установки по переработке шин: высота - 10 м; ширина - 3,5 м; длина - 5 м. Устанавливается на открытой площадке. Потребляемая электроэнергия - 13 кВт/ч (установка - 5,5 кВт/ч и ножницы - 7,5 кВт/ч), обслуживают 2 человека в смену. Стоимость комплекта оборудования – 1 330 000 рублей [6].

Технологический процесс утилизации шин [7] сводится к следующим действиям:

1. Изношенные шины доставляются на склад сырья, освобождаются от металлических дисков и колец и направляется на разделку, после чего измельченное сырье попадает в приемный бункер реактора.
2. Под воздействием температуры, равной 450°C сырье разлагается на: газ, жидкотопливную фракцию, углеродосодержащий остаток и металлокорд.
3. Газ частично возвращается в топку реактора, чтобы поддерживать процесс, а остаток его уходит в трубу.
4. Углеродосодержащий остаток гасится, охлаждается и подвергается магнитной сепарации для отделения проволоки металлокорда (для этой цели можно использовать и сито).
5. Металлокорд, жидкое топливо и углеродосодержащий остаток отправляются на склад, откуда затем отгружаются потребителю.

Продукты переработки автошин [7]:

- Мазут, М 40 с массовой долей серы 0.6%, который может использоваться в качестве топлива для котлов. По качеству мазут не уступает заводскому.
- Технический углерод, в котором содержится от 92% до 99% чистого углерода. После облагораживания из него получается электропроводный тех. углерод, использующийся в металлургии, при изготовлении искусственных алмазов, щеток для электродвигателей, электропроводящих кранов шахтных кабелей, химических источников тока, канцтоваров, в качестве наполнителя для изготовления резиносодержащих изделий, а также для изготовления различных покрытий и т. д.
- Металлолом (очищенный металлокорд) – это высоколегированная сталь, которая может быть сдана на металлолом.

Кроме того, часть покрышек можно измельчить в резиновую крошку. Такая гранулированная крошка востребована при создании асфальта, дорог, стадионов, строительстве парковок, детских и вертолетных площадок [8]. Также на базе мини-завода можно создать цех по изготовлению ковров и плитки из резиновой крошки.

Мазут востребован на городских ТЭЦ. Резиновую крошку можно предложить ДСУ. Технический углерод помимо вышеописанного применения, можно продать строительным компаниям для добавки в бетонную смесь для окрашивания кирпича и на металлургические предприятия. Также углерод возможно применять и для изготовления резиновых изделий.

Для реализации проекта потребуется территория со зданием на окраине города или в сельской местности недалеко от города, поскольку есть налоговые льготы, ниже тариф на электроэнергию и также имеется развитая инфраструктура. Кроме самого комплекса нужны будут 1-2 грузовика для транспортировки, около 6 цистерн для хранения мазута, получаемого в процессе переработки, складское оборудование, инструменты, спецодежда. Рабочий персонал составляет 5-7 человек, если работать в две смены (2 человека в смену). Также потребуются различные согласования с инстанциями и соответствующая документация.

Затраты для реализации проекта. Стоимость установки - примерно 1 330 000 руб. (без доставки), шесть цистерн для мазута, складское оборудование, инструменты, спецодежда, 1-2 грузовика с грузоподъемностью 2-3 тонны, затраты на налоги, разрешения и т.д. Таким образом, стоимость проекта будет равна около 2 млн. рублей.

Ежемесячные затраты на зарплату персоналу (4 рабочих, бухгалтер, организатор поставки и сбыта сырья, водитель, грузчик), электроэнергию - около 14,5 кВт/ч или 10440 кВт/мес. составят порядка 200 тыс. рублей.

Предполагаемые доходы. Проанализировав цены на рынке, можно вывести среднюю стоимость сбыта продукции. В некоторых случаях уже на сборе сырья можно заработать,

потому что некоторые промышленные предприятия платят за утилизацию автопокрышек. Сдача металлокорда в металлолом будет осуществляться по цене около 30000 рублей за тонну. Стоимость низкокачественного углерода составляет около 5000 рублей за тонну. Стоимость мазута в среднем около 10000 рублей за тонну. Резиновую крошку предполагается продавать по цене 10-12 рублей за кг. Примерный доход за месяц от сбыта выпускаемой продукции планируется около 1,275 млн. рублей.

С учётом ежемесячных расходов прибыль составит 1,075 млн. рублей. При стоимости проекта в 1,9 млн. рублей он окупится через 2 месяца при условии стабильного спроса на выпускаемую продукцию. Источники привлечения средств – государственная поддержка, инвесторы и личные вложения. Таким образом, проект по переработке автомобильных шин в Алтайском крае является перспективным и жизнеспособным. Он, несомненно, улучшит экологическую и экономическую обстановку в крае, позволит развиваться ему в новом русле.

Список использованных источников:

1. Бизнес по утилизации шин [Электронный ресурс] // Ведущий российский портал бизнес-планов, руководств и франшиз. – Режим доступа: <http://www.openbusiness.ru/html/dop3/util.htm>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Шины пневматические автомобильные отработанные [Электронный ресурс] // ФККО Федеральный классификационный каталог отходов. – Режим доступа: <http://www.fkko.ru/92111001504>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Что входит в состав резины автомобильных шин [Электронный ресурс] // Альфа шина. – Режим доступа: <http://alfashina.ua/stati-i-obzory/chto-vhodit-v-sostav-reziny-avtomobilnyh-shin/>, свободный. – Загл. с экрана.
4. Переработка шин: перспективный бизнес, который предстоит создать [Электронный ресурс] // Ведомости. – Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/auto/articles/2013/05/28/gora_pokryshek, свободный. – Загл. с экрана.
5. [Электронный ресурс] // ЗАО «Волжский регенераторно-шиноремонтный завод. – Режим доступа: <http://www.vrshrz.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.
6. Оборудование [Электронный ресурс] // Южно-Уральская промышленная компания. – Режим доступа: <http://www.mazut.net/oborud.html>, свободный. – Загл. с экрана.
7. Утилизация шин [Электронный ресурс] // Центр поддержки предпринимательства Алтайского края. – Режим доступа: http://www.altaicpp.ru/strat/idea/21_12_4.html, свободный. – Загл. с экрана.
8. Утилизация автомобильных покрышек [Электронный ресурс] // Пункты приёма вторсырья в России. – Режим доступа: <http://punkti-priema.ru/drugoe-vtorsiryu/utilizaciya-pokryshek>, свободный. – Загл. с экрана.

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ПО УТИЛИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ АВТОМОБИЛЬНЫХ ШИН В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Шкретов В.К. – студент, Высоцкая О.А. – старший преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Проблема переработки таких опасных отходов, как использованные автомобильные шины, остро стоит на сегодняшний день в России. Каждый год миллионы тонн отходов скапливаются на полигонах и на непредназначенных для их хранения и утилизации местах. Пришедшие в негодность автомобильные шины являются источником длительного загрязнения окружающей среды [1], а именно:

- шины практически не подвергаются биологическому разложению;

- автомобильные шины огнеопасны, а при их горении в атмосферу происходит выброс вредных веществ;

- при складировании данный вид отход является идеальным местом для размножения грызунов, а также насекомых, являющимися переносчиками инфекционных заболеваний.

Тем самым можно сделать вывод о том, что актуальность переработки данного вида отходов обусловлена двумя факторами:

- решение экологической проблемы;

- производство продукта, который можно повторно использовать в других производствах.

К тому же при механической переработке в атмосферу исключено попадание вредных веществ в процессе производства.

Цель предлагаемого бизнес-проекта - создание на территории Алтайского края предприятия по переработке использованных автомобильных шин в резиновую крошку на базе линии переработки шин «ЛПШ-800».

Данный бизнес-проект является достаточно перспективным как с точки зрения наличия потенциальных рынков сбыта, возможности расширения потребительских сегментов, так и с позиции используемого сырья и технологии.

Потенциал рынков сбыта обусловлен тем, что область применения резиновой крошки достаточно широка. В зависимости от размеров измельчения, данный вид продукции может применяться в следующих производствах:

- изготовление новых автомобильных покрышек (в качестве добавок до 10-15%);

- изготовление резинотехнических изделий для автомобилей;

- изготовление шлангов (до 40%);

- изготовление водоотталкивающих покрытий для крыш (до 40%);

- изготовление железнодорожных шпал (до 60%);

- изготовление напольных ковриков (10-100%);

- изготовление подошв для обуви (10-100%);

- изготовление покрытий для дорог (14-15 тонн на один километр дороги);

- изготовление покрытий теннисных кортов, стадионов, детских площадок;

- изготовление бетона для строительства (в качестве добавок).

- производство продукции для военно-промышленного комплекса.

В качестве потенциальных потребителей продукции можно рассматривать производителей материалов для кровли; производителей травмобезопасных покрытий (остановки, спортивные площадки и т.д); производителей резино-технических изделий и др. На территории Алтайского края, а в частности в городе Барнауле действуют два крупных предприятия, которые могут использовать продукт, полученный в процессе переработки для дальнейшего производства. Данными предприятиями являются Алтайский шинный комбинат и Барнаульский завод резинотехнических изделий.

Также в крае находятся около десятка предприятий, занимающихся производством резиновой кровли, плитки и других травмобезопасных покрытий.

В соседних с Алтайским краем регионах также наблюдается потребность в данном продукте, так как на их территории расположены предприятия, которым необходим данный продукт для своей деятельности.

Основными источниками использованных автомобильных шин являются:

- скупка шин в автомастерских, сервисах, у частных лиц;

- сбор шин с мусорных полигонов;

- организация пунктов приема отработанных покрышек у населения;

- вывоз изношенных шин с территории предприятий.

Планируемый к выпуску ассортимент представлен следующими позициями:

- резиновый порошок (с текстилем) применяется для изготовления резиновых ковриков, резиновой черепицы,

- резиновая крошка размером от 0,1 до 0,5 мм используется в качестве добавки при

изготовлении новых автомобильных шин (5-20%) и других резинотехнических изделий,

- крошка размером 1мм активно применяется для изготовления кровельных материалов (рулонная кровля, резиновый шифер), прокладок под рельсы, мастик, гидроизоляционных материалов,

- крошка размером от 2 до 6 мм используется при изготовлении резиновых плит, для оборудования трамвайных и железнодорожных переездов, обустройстве спортивных площадок с удобным и безопасным покрытием, животноводческих и других видов помещений.

Также побочным продуктом переработки является металлический корд, составляющий до 15% от общего веса автомобильной покрышки, который можно реализовывать в пункты приема металла.

Далее представлены расчеты по предлагаемому бизнес-проекту. Затраты оказались ниже, чем у конкурента – аналогичного завода в г.Бийск [2]. При 2-х сменном режиме работы (по 8 часов) производительность труда составит:

550кг в час или 193 600 кг в месяц или 2 323 200 кг в год. В таблице 1 представлены первоначальные затраты по проекту.

Таблица 1 – Расходы связанные с организацией производства

Открытие ООО и оформление документов	130 000 руб.
Покупка оборудования	7 562 700 руб.
Ремонт и подготовка помещения	100 000 руб.
Накладные расходы (спецодежда, инструменты)	45 000 руб.
Покупка погрузчика (б/у)	550 000 руб.
Покупка грузовиков (2 шт., б/у)	1 200 000 руб.
Прочие расходы	50 000 руб.
Итого:	9 637 700 руб.

Для полной загрузки оборудования и получения в месяц 193 600 кг резиновой крошки необходимо 280 тонн автомобильных шин в месяц. Так как часть шин будет браться с мусорных полигонов, а часть будет приниматься у автомобильных предприятий безвозмездно на условии самовывоза, то доля купленного сырья составит примерно 55%.

Расходы по проекту составят в месяц 958 600 руб., среднемесячная выручка – 3 234 000 руб., тогда валовая прибыль будет равна 2 275 400 руб. Проект характеризуется быстрым сроком окупаемости – 4,5 мес.

Список использованных источников:

1. Автомобильные отработанные шины опасны для здоровья [Электронный ресурс] // Teleport2001.ru. – Режим доступа: <http://www.teleport2001.ru/alfa-teleport/2015-04-15/62194-avtomobilnye-otrabotannye-shiny-opasny-dlya-zdorovya.html>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Завод по переработке автошин открыли в Бийске [Электронный ресурс] // colesa.ru.ru. – Режим доступа: <http://colesa.ru/news/38383>, свободный. – Загл. с экрана.
3. Черняк В.З. Бизнес-планирование: электрон. учеб. – М.: КНОРУС, 2008. – 1 эл. опт. диск (CD-ROM)