

РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЕКТА «СТУДИЯ САМОРАЗВИТИЯ «ПУСК»»

Петроченко Е.А. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент

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

В современном обществе многие люди страдают от перенапряжения в теле и в мыслях. Стресс и суета мешают почувствовать себя осознанным, что приводит к потере сил и является тормозом как физического, так духовного развития. Люди теряют свою природную красоту в мыслях, эмоциях и, как следствие, в своей внешности, блокируя естественные чувства, теряют уверенность и спокойствие на пути своего развития.

Миссия Студии саморазвития «Пуск» – формирование сознательного мышления людей как необходимого механизма на пути саморазвития (в рамках индивидуального восприятия информации, материи и меры), с помощью практик по йоге, медитации и релаксации и др.

Цель: предлагать услуги по снятию напряжения, получению навыков и техник поведения, необходимых для здорового самочувствия и самосовершенствования.

Задачи:

- 1) организация занятий по релаксации;
- 2) проведение мероприятий по йоге и фитнесу;
- 3) проведение йога-туров и выездных йога-семинаров (по Алтайскому краю и за рубежом);
- 4) создание выездного туристического оздоровительного комплекса.

Студия саморазвития «Пуск» была создана в рамках федеральной программы «Ты – предприниматель», реализуемой в АлтГТУ в течение 2013 года. В апреле 2013 года состоялась регистрация в качестве индивидуального предпринимателя, в мае бизнес-проект «Студия саморазвития «Пуск» был представлен в финале Всероссийского конкурса молодежных авторских проектов на Международном управленческом молодежном форуме «АТР. Алтай. Точки Роста – 2013», в сентябре – в финале краевого конкурса «Молодой предприниматель Алтай – 2013».

Оформление студии и подготовка к работе осуществлялась в июне-июле. Для открытия студии потребовались небольшие затраты, связанные с формированием стиля и дизайна помещения, его внутреннего убранства, необходимого для создания атмосферы, позволяющей получать полноценный отдых. Торжественное открытие состоялось в августе 2013 года по адресу Красноармейский, 112а, где начали проводиться занятия по релаксации. В связи с тем, что в начале реализации проекта возникали сложности с привлечением и удержанием постоянных клиентов, в июле-августе проводились бесплатные рекламные мастер-классы. В сентябре состоялся выход студии на полноценный режим работы и достигнута точка окупаемости.

В феврале 2014 года студия переехала в новое, более просторное помещение, по адресу: Строителей, 16 (КДМ). Сейчас в студии проходят занятия по йоге и релаксации. Комфортная вместимость помещения до 3х-4х человек. На данный момент в студии занимается 12 человек в 4 разных группах. С каждым месяцем клиентов в студии становится все больше, и снова становится актуальным расширить помещение. Поэтому в мае 2014 года состоится переезд на новое место.

Изначально идея создания студии родилась в ходе написания дипломной работы «Развитие йога-туризма в Алтайском регионе на примере создания йога-комплекса», которая была защищена в АлтГТУ по специальности «Социально-культурный сервис и туризм» в июне 2013 года. Появилось желание приобщать других людей к саморазвитию. Каждому человеку необходимо научиться понимать, что регулярное полноценное расслабление дает возможность по-настоящему чувствовать силу тела и духа. Студия является начальным шагом на пути разработки выездного оздоровительного комплекса на территории Алтайского региона.

Знания в области предпринимательской деятельности были получены в студенческие годы в процессе изучения дисциплины «Бизнес-планирование в социально-культурном сервисе и туризме», а также в результате активного участия в проведении мероприятий студенческого бизнес-клуба АлтГТУ и обучения по программе «Ты - предприниматель».

Дальнейшее обучение в магистратуре при кафедре «Сервис и туризм» АлтГТУ открывает новые возможности для продолжения научной работы и использования результатов научных исследований в продвижении бизнеса. Основные конкурентные преимущества студии саморазвития «ПУСК» заключаются в соединении научного и практического подходов к реализации бизнес-проекта. В рамках выполнения магистерской диссертации, осуществляются исследование индивидуальных потребностей клиентов и разработка маркетинговой стратегии по привлечению целевой аудитории. Имеется возможность использовать ресурсы кафедры «Сервис и туризм», а также студенческого бизнес-клуба АлтГТУ и программы «Ты – предприниматель» для получения психологической поддержки, поиска необходимой информации, формирования команды, использования возможностей участвовать в различных проектах, научных конференциях, форумах, грантах на региональном, российском и международном уровнях с целью эффективного ведения бизнеса и его дальнейшего развития.

Инновационный подход деятельности Студии Саморазвития «Пуск» заключается в создании и использовании техник выведения клиентов на новый уровень мышления для осознанного восприятия информации. Это достигается путем донесения до клиентов понимания, что в современном мире каждый должен стать сам себе тренером, т.е. уметь формировать собственную индивидуальную систему самообразования, самообучения, самопрограммирования, саморазвития, саморегуляции на телесном, интеллектуальном, ментальном и духовном уровнях, которая будет отличаться новизной и обеспечит самореализацию потенциальных способностей человека.

В процессе реализации проекта «Студия саморазвития «ПУСК» предполагается привлечение студентов кафедры «Сервис и туризм» и участников студенческого бизнес-клуба АлтГТУ для прохождения практики по разработке йога-туров с целью предоставления им возможностей для профессионального роста и развития предпринимательских способностей. Таким образом, будет осуществлена подготовка сотрудников и партнеров для компании. Также в перспективе предполагается участие компании в различных социальных программах местного, регионального и всероссийского уровней. Проект заявлен для представления в номинации «студенческий бизнес-проект в сфере социально-культурного сервиса и туризма» на конференции по итогам реализации программы «Ты – предприниматель» в Алтайском крае за 2011-2013 годы, которая будет проведена с 21 по 23 апреля 2014 года в городе-курорте Белокурихе.

СФЕРА УСЛУГ: СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР «ТАЛВЕБ.РФ» С НУЛЯ

Ратушин Е.Г. – аспирант, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент

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

Спрос на ремонт цифровой техники, в том числе компьютеров стабильный, так как такого вида техника уже плотно вошла в нашу жизнь и неизбежно рано или поздно выходит из строя. Спрос на нее постоянно увеличивается, так как количество и разнообразие техники растет – каждая семья стремится приобрести хотя бы один компьютер, один ноутбук, один планшет, один фотоаппарат, а также телефоны для каждого члена семьи.

Цели данного проекта: Организовать и развить предприятие в области цифровых технологий, занять существующую нишу и сформировать новую нишу в области предоставления услуг в р.п. Тальменка. Получить прибыль в размере 300000 рублей за 2014 год. Установить взаимовыгодные отношения в области цифровых технологий с партнерами по бизнесу Тальменского района и р.п. Тальменки в частности. Нарботать клиентскую базу среди физических лиц, индивидуальных предпринимателей, предприятий и учреждений в р.п.

Тальменка и Тальменском районе. Создать рабочие места для жителей района (3-7 человек), в том числе для студентов.

Предприятие ТалВеб.рф объединяет в себе широкий спектр деятельности связанной с цифровыми технологиями. Условно их можно разделить на «сервис», «офлайн торговлю» и «онлайн торговлю».

Основное и более прибыльное направление это - «сервис», его можно разделить на следующие направления:

- сервисный центр;
- сервисное (абонентское) обслуживание;
- инженерные решения;
- «онлайн» решения.

Сервисный центр предназначен для выполнения ремонта и консультирования по эксплуатации компьютерной техники, сотовых телефонов, фотоаппаратов и иной цифровой техники. Осуществляет свою деятельность в отдельном помещении с использованием специализированного оборудования. Специалисты сервисного центра осуществляют ремонт непосредственно в сервис-центре, в случае необходимости специалист выезжает к заказчику, выполняет первичную диагностику и принимает решение о ремонте на месте или в сервис-центре.

Сервисное (абонентское) обслуживание – данное направление ориентировано на предприятия имеющей штат вычислительной техники. Сервисное обслуживание в таких случаях позволит предприятиям не нанимать своего специалиста, а заключить договор на обслуживание, что позволит сэкономить существенную сумму средств.

Инженерные решения – это широкое направление, но в настоящее время реализуется не большая область в этом направлении – установка систем видеонаблюдения, создание локальных сетей, создание WI-FI систем.

«Онлайн» решения – деятельность связанная с использованием Интернета. В настоящее время развивается направление по созданию сайтов. В перспективе предоставление полного спектра услуг – создание полнофункциональных интернет ресурсов (интернет-магазины, форумы, порталы и т.д.), поддержка и продвижение интернет ресурсов (хостинг, оптимизация, анализ и т.д.)

Для реализации данного проекта потребуется 550000 рублей. Срок окупаемости проекта составляет 1 год. На момент начала выполнения проекта предприниматель работает без наемных рабочих. На конец выполнения проекта запланировано принять трех наемных работников.

Одним из немаловажных аспектов данного проекта является решение социальных проблем. Наличие компьютеров в каждом доме рано или поздно ведет его к поломке и не всегда в семье есть человек, который может решить такую проблему. Так же в последнее время, сложная цифровая техника, в том числе компьютеры, набирают популярность среди людей пожилого возраста – именно данная категория пользователей наиболее строго нуждается в оказании помощи. Кроме этого многим неудобно, а у некоторых вообще нет возможности отвезти компьютер или другую технику в сервис. Для такой категории граждан будет особенно удобно пользоваться нашими услугами, так как при необходимости, специалист может приехать на дом.

В ходе реализации проекта создаются рабочие места для высококвалифицированных работников, это позволит квалифицированным жителям поселка не покидать родные края в поисках достойного места работы. Также планируется создание рабочих мест для студентов, инвалидов, лиц без высшего образования, что внесет некоторый вклад в снижении социальной напряженности на рынке труда.

Немаловажную роль в создании успешного предприятия является техническая оснащенность. Техническая оснащенность Сервисного центра должна быть такой, чтобы способствовать росту производительности, отвечать технике безопасности, соответствовать репутации и заложенной в маркетинговую политику предприятия стратегии долгосрочных инвестиционных вложений. Именно поэтому предприятие необходимо снабдить высокоэффективным, надежным оборудованием, способным обезопасить данный вид бизнеса от негативного влияния внешней рыночной среды.

Подводя итог, можно сказать, что такой вид бизнеса является высокорискованным и перспективным. Одним из главных условий его функционирования является наличие высококвалифицированного персонала, что связано с объективными экономическо-финансовыми условиями ведения бизнеса. Открытие Сервисного центра потребует от руководителя проекта самоотдачи, высокого напряжения волевых усилий, знаний, тактических манипуляций при оформлении документов, а также осознания того, что данный вид бизнеса требует тщательной проработки. Если руководитель проекта понимает, и берет на себя ответственность за создание предприятия такого масштаба и характера, берет на себя ответственность за судьбы людей, участвующих в бизнес-процессах предприятия, то его интеллектуальные, финансовые и личные вложения будут приносить прибыль, а предприятие выполнять свою непосредственную задачу, необходимую экономике и обществу в течение десятилетий.

В процессе реализации проекта была получена государственная поддержка: участие в федеральной программе «Ты – предприниматель» дало возможность пройти тренинги, организованные Центром поддержки предпринимательства, пройти обучение на площадке «Растущий бизнес» на Международном управленческом молодежном форуме «АТР. Алтай. Точки Роста. 2013», выиграть грант для начинающих предпринимателей Алтайского края 300000 рублей, выйти в финал краевого конкурса «Молодой предприниматель Алтай – 2013», а также стать победителем проекта «Мой выбор – Регион 22», получив 22000 рублей. Проект заявлен для участия в конференции по итогам реализации программы «Ты – предприниматель» в Алтайском крае за 2011-2013 годы, которая будет проведена с 21 по 23 апреля 2014 года в городе-курорте Белокурихе. В настоящее время проект успешно реализуется и имеет хорошую перспективу.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОЕКТА «РАЗРАБОТКА КОМБИНИРОВАННОГО ГОРИЗОНТАЛЬНОГО ЭЛЕКТРОЦИКЛОНА» В ЗИМНЕЙ ШКОЛЕ АКАДЕМПАРКА

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

Наиболее актуальной задачей в настоящее время является построение инновационной экономики. Будущее сферы инноваций, интенсивность ее развития во многом определяет молодежный инновационный сектор. Для подготовки молодых кадров, способных осуществлять выведение инновационных продуктов на рынок, необходимо создание эффективно действующей системы поддержки и развития молодежного инновационного предпринимательства. Одной из площадок, предоставляющих такую поддержку, является Зимняя школа Академпарка (ЗША) Новосибирского Академгородка.

ЗША'14 – это одна из самых эффективных акселерационных программ в России, которая проходила в Научно-технологическом парке Новосибирского Академгородка в феврале 2014 года уже в восьмой раз. Школа открывает сотни возможностей перед участниками, главная из которых – организация готового бизнеса «с нуля». Зимняя школа Академпарка работала с 3 по 28 февраля. Этап «Интенсив», насыщенный практико-образовательными занятиями, проходил в

течение одной недели, остальное время было отведено участникам для индивидуальной доработки проектов.

В рамках сотрудничества СБК АлтГТУ с бизнес-инкубатором СИУ РАНХиГС в ЗША'14 был представлен проект «Разработка комбинированного горизонтального электроциклона», разработанный на кафедре «Машины и аппараты пищевых производств» АлтГТУ. Проект был представлен по специализированному направлению «приборостроение». В секции «Приборостроение» Зимней школы'14 работали активные и целеустремленные специалисты технических областей, а также предприниматели в наукоемкой сфере. Секция сотрудничает со многими компаниями, которые предлагают принять участие в решении реальных проблем наукоемкого бизнеса на примере заказных задач. При успешном решении задачи компании готовы предложить дальнейшее сотрудничество и работу.

Во время обучения участники получили ответы на вопросы: Как нужно общаться с инвестором и заказчиком? Как вывести продукт на рынок с учетом специфики отрасли? Как защищать свой продукт и идею? Как презентовать себя и свой продукт? Как определить стоимость и потенциал своей идеи? Участники секции прокачали свои идеи и проработали вопросы запуска инновационного бизнеса на практических семинарах и мастер-классах, а также в режиме индивидуальных консультаций с крупными бизнесменами, экспертами, руководителями ведущих компаний-резидентов Академпарка.

Проект «Разработка комбинированного горизонтального электроциклона» направлен на решение проблемы ненадлежащей очистки дымовых газов от вредных примесей, которая остается актуальной даже в то время, когда происходит массовая газификация и отход от привычного твердого топлива. В негазифицированных районах России в настоящее время функционирует свыше 200000 малых котельных, работающих на твердом топливе. В АК их более 10000. Как правило, данные агрегаты не комплектуются газоочистными установками, ввиду отсутствия серийного оборудования нужной производительности, дороговизны и недоступности импортного. Попытки использовать для очистки дымовых газов пылеуловители от других производств не дают должного эффекта, поэтому суммарные выбросы в атмосферу даже от малых котельных создают достаточно концентрированный приземный фон твердых и газовых выбросов в жилых районах, особенно в вечерние и утренние часы.

Целью проекта является создание серийного прототипа электроциклона, совмещающего в себе компактность, простоту и эффективность, а так же его последующая коммерциализация.

Вредные выбросы в атмосферу влекут не только загрязнение окружающей среды. Так же они повышают износ оборудования, влекут крупные штрафы для предприятий. Известные на сегодняшний день пути борьбы с вредными выбросами котельных сводятся к частичному улавливанию нежелательных компонентов в исходящих газах. Использование разработанного электроциклона, включающего в себя предварительную зарядку пыли существенно увеличит эффективность очистки (порядка 98%) и снизит налоговое бремя предприятий.

Анализ продукции аналогичного назначения выявил две конкурентные разработки. Наиболее серьезным конкурентом по эффективности очистки газов является серийно выпускаемый Фильтр-циклон типа РЦИЭ. Однако его стоимость при исполнении конструкции для условий эксплуатации применительно к котельным, то есть из нержавеющей стали и фильтрующей поверхности из тефлоновой ткани, превышает 730 тыс. рублей, что делает его недоступным для многих потенциальных потребителей.

Основными потребителями разработки являются малые предприятия, использующие твердотопливные котлы малой мощности (до 1 Гкал/час), муниципальные хозяйства, предприятия, строительной, химической отраслей промышленности Сибирского региона, Дальнего Востока, Урала, а также сопредельных регионов (Казахстан, Монголия, северный Китай).

Разработанный электроциклон имеет сравнительно небольшие габаритные размеры, данную установку можно легко внедрить в производственный процесс, не нарушая прежнюю компоновку котельной. Благодаря высокой степени эффективности (до 98%) значительно снизится концентрация выбросов вредных веществ в атмосферу, что позволяет с уверенностью гарантировать чистый воздух в населенных пунктах, отапливаемых малыми котельными, работающими на твердом топливе.

Проект успешно прошел защиту перед экспертным советом. В процессе проработки проекта и подготовки его презентации имел место обмен опытом с другими участниками ЗША'14. Материалы, полученные в результате прохождения практико-образовательных занятий первой недели «Интенсива», позволяют осуществить дальнейшую самостоятельную доработку проекта.

СОПРОВОЖДЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ В ТЕХНИЧЕСКОМ ВУЗЕ

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

Создание инновационной экономики является одной из стратегических целей развития России на современном этапе. Основные пути ее создания определены в разработанной Правительством РФ «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»[1]. В основу создания инновационной экономики должно быть положено, прежде всего, развитие инновационного предпринимательства, особая роль в котором должна принадлежать малым и средним предприятиям, создаваемые в вузах и с участием вузов.

Создание малых инновационных предприятий при вузах и научно-исследовательских институтах было начато в 2009 году в соответствии с ФЗ-217. Внедрение инноваций, не может осуществляться в отрыве от рынка и внешней бизнес-среды. В настоящее время происходит рост числа малых инновационных предприятий, при этом становится понятно, что развитие и успешная коммерциализация инновационных разработок невозможна при отсутствии комплексной бизнес-поддержки. Простого финансирования НИОКР уже недостаточно, необходимо выделение субсидий на инфраструктурное обслуживание научно-технических исследований. Отсутствие этого элемента приводит к тому, что даже самая инновационная из технологий может провести годы в очереди на коммерциализацию, теряя при этом в цене и не принося никакой прибыли своим разработчикам.

Разработчик-инноватор, как правило, сосредоточен исключительно на своем проекте и научных исследованиях и мало внимания уделяет разработке бизнес-процессов, необходимых для вхождения в рыночную среду. Для комплексного сопровождения инновационных бизнес-проектов необходимо формировать команду с распределением ролей по выполнению научных исследований, проведению анализа рынка и разработки маркетинговой стратегии, организации управленческого, бухгалтерского и налогового учета на предприятии. При этом существенной является проблема нехватки грамотных специалистов в этой сфере, а также проблема коммуникации и взаимопонимания специалистов, работающих в разных, очень удаленных друг от друга, сферах деятельности.

Наблюдается отсутствие апробированных и зарекомендовавших себя сколь либо универсальных методик по бизнес-сопровождению инновационных проектов. Несмотря на функционирование различного рода упаковочных компаний, центров инновационного консалтинга, центров трансфера технологий, которые повсеместно открываются на базе вузов, малый опыт работы и отсутствие достаточной практики в данной сфере делают подход к каждому проекту коммерциализации спонтанным. Это приводит к необходимости каждый раз заново прописывать процедуры, механизмы, алгоритм оказания услуг, в процессе чего теряется

и без того очень ценное время. При отсутствии же грамотно составленной методики бизнес-сопровождения, вуз существенно уменьшает шансы проекта на выгодную коммерциализацию.

В связи с этим, особо актуальной является необходимость создания некоей схемы, которую могли бы использовать подразделения вуза, занимающиеся оказанием услуг по бизнес-сопровождению. Для удобства адаптации данная схема должна быть представлена в виде алгоритма реализации работ и процедур, необходимых для успешной коммерциализации инновационных проектов.

Бизнес-сопровождение инновационного продукта должно решать следующие вопросы:

- информирование рынка о предоставляемых инновационными компаниями продуктов или услуг;
- определение целевой аудитории по конкретным видам продукции;
- установление контактов с потенциальными государственными заказчиками и крупными промышленными предприятиями, их информирование о новых видах продукции, их характеристиках и преимуществах применения;
- привлечение внимания к инновационным разработкам венчурных и инновационных компаний прямой рекламой;
- создание и поддержание информационной базы данных об инновационной продукции и разработках;
- организация и проведение мероприятий по популяризации новой продукции (семинары, круглые столы, участие в региональных, общероссийских, международных выставках, популяризация отдельных видов продукции).

Для того, чтобы в полной мере реализовать этот комплекс мероприятий по сопровождению инновационного проекта, любой консалтинговый центр, сформированный на базе вуза, должен иметь отлаженную схему процедур и механизмов по оказанию услуг в рамках своей компетенции. Данная проблема в настоящее время является открытой и требует инновационного подхода для ее решения.

Список использованных источников:

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/mines/main>.

ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ВУЗЕ

Караткович С.А. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент

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

Одной из последних тенденций современной экономики является развитие молодёжного предпринимательства. Молодёжь – это активная часть общества, способная с наибольшей отдачей участвовать в экономической жизни страны, области или региона, помимо этого, молодёжь с лёгкостью воспринимает всё новое и в большей степени готова брать на себя риски. Наличие знаний и компетенций в области предпринимательской деятельности дает возможность молодым людям выбрать наиболее оптимальный путь развития карьеры в соответствии с жизненными целями и индивидуальными психологическими характеристиками, значительно повысить эффективность и производительность труда, достигнуть баланса между работой и личной жизнью, а также найти источники вдохновения и непрерывного самосовершенствования, что, в конечном итоге, поможет добиться успеха и самореализации. Привлечение молодых людей к предпринимательской деятельности – это не только увеличение доли малого бизнеса, но ещё и решение проблемы занятости молодёжи.

Менталитет предпринимателя принципиально отличается от менталитета наёмного работника. Первый в сложностях жизни видит возможности для успеха, второй – опасности для своего благополучия. Предпринимателю важнее всего свобода, которая позволяет самому принимать решения, он готов при существующих рисках и конкуренции взять ответственность за своё благополучие на себя самого, для наёмного работника важнее внешняя защищённость со стороны государства или фирмы от случайностей, за которую он готов пожертвовать своей свободой. Первый является, по сути, инициатором, второй – исполнителем.

Предпринимательские компетенции – это личностный актив, включающий целый комплекс коммуникативных, организационных, интеллектуальных, лидерских и других способностей, позволяющих подняться над существующими схемами производства и распределения и создавать новые, более эффективные, схемы деятельности по предоставлению на рынок востребованных товаров и услуг для удовлетворения потребностей и решения проблем, в конечном итоге дающие прибыль.

Предпринимательские компетенции невозможно сформировать в процессе традиционных форм аудиторных занятий в вузе. Для формирования предпринимательского мышления необходима особая среда, для создания которой в АлтГТУ работает студенческий бизнес-клуб (СБК) – сообщество молодых людей, заинтересованных в продвижении своих идей. СБК АлтГТУ взаимодействует с действующими предпринимателями, органами государственного управления, рассматривает возможности использования государственной поддержки молодежного предпринимательства.

Существуют различные формы государственной поддержки молодежного предпринимательства. В 2013 году АлтГТУ им. И.И. Ползунова реализовал три проекта в рамках федеральной программы «Ты – предприниматель»:

1. «Развитие молодежного предпринимательства посредством создания новых субъектов малого и среднего бизнеса»
2. «Популяризация предпринимательской деятельности среди старшеклассников в возрасте 14–17 лет, формирование молодежной предпринимательской среды»
3. «Популяризация предпринимательской деятельности и развитие молодежного предпринимательства в Алтайском государственном техническом университете им. И.И. Ползунова».

Финансирование проектов осуществляло Главное управление образования и молодежной политики Алтайского края на средства гранта в сфере содействия развитию молодежного предпринимательства в рамках краевой целевой программы «О государственной поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае» на 2011 – 2013 годы».

В результате реализации проектов по программе «Ты – предприниматель» в студенческий бизнес-клуб АлтГТУ были вовлечены студенты, обучающиеся на разных факультетах и специальностях. В рамках работы СБК студенты ориентируются на самообучение и самостоятельное формирование своих предпринимательских компетенций, позволяющих искать и генерировать идеи для разработки бизнес-проектов.

Студенческий бизнес-клуб АлтГТУ приглашает к сотрудничеству, взаимодействию и обмену опытом активных студентов, преподавателей и сотрудников, интересующихся вопросами всех видов предпринимательства, в том числе инновационного в научно-технической сфере. Роль предпринимательского процесса в техническом вузе будет неуклонно расти, так как современная экономика нуждается в молодых предпринимателях, способных объединять разные области предметных знаний с целью генерирования и реализации предпринимательских идей. Предпринимательский процесс в современном вузе должен тесно переплетаться с учебным и научными процессами в самых разнообразных формах, которые будут постоянно развиваться и совершенствоваться. Перспективы развития студенческого бизнес-клуба АлтГТУ заключаются в развитии и поддержке бизнес-проектов молодых предпринимателей, формировании историй

успеха, привлечении новых участников. СБК и его участники находятся в постоянном поиске новых форм обучения предпринимательской деятельности, возможностей установления контактов с предпринимательским сообществом Алтайского края и использования разных видов государственной поддержки.

Какие компетенции будут необходимы предпринимателям в будущем? Как их можно формировать, развивать, быстро адаптировать к постоянно изменяющимся условиям рыночной среды? Какие преимущества можно получить? Все эти вопросы являются предметом изучения и обсуждения на мероприятиях СБК АлтГТУ. Каждый участник получает возможность создать индивидуальную траекторию развития своих предпринимательских способностей, рассмотреть конкретные ситуации для нового проектирования, найти решения для создания проектных команд, разработать предпринимательские схемы и бизнес-модели для реализации своего проекта, используя интеллектуальный потенциал всех участников.

ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Рахманова Э.О. – студент, Высоцкая О.А. – ст. преподаватель
Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова (г. Барнаул)

Развитие малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае – это полномасштабная, системная работа, которая проводится органами региональной власти и местного самоуправления в соответствии федеральными правовыми документами в этой области, а также краевым законом "О развитии малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае", программами господдержки и развития этого сектора, принимаемыми на определенный период.

Целью данной работы является анализ мер государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае. Указанные меры включают в себя:

- разработку программ развития малого и среднего предпринимательства на региональном уровне,
- создание инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства,
- оказание финансовой поддержки в виде грантов и субсидий на открытие и ведение бизнеса.

В 2013 году в Алтайском крае разработана Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2025 года, принята новая государственная программа "Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Алтайском крае" на 2014-2020 годы.

Указанные документы регламентируют порядок, условия предоставления различных форм государственной поддержки субъектам малого и среднего бизнеса края, определяют приоритетные для успешного социально-экономического развития края направления деятельности, которые в первоочередном порядке получают государственное сопровождение. В частности, это проекты в сельском хозяйстве, глубокой переработке сельскохозяйственного сырья, в области биотехнологий, сельхозмашиностроения, туризме, энергетике, транспортной сферы.

Алтайский край на системной основе участвует в конкурсах Минэкономразвития России, привлекая значительные средства из федерального бюджета на условиях софинансирования для оказания адресной поддержки субъектам малого и среднего бизнеса. Так, объем средств региональной программы поддержки и развития предпринимательства на 2011-2013 годы составил более 1 млрд. рублей, в том числе 755,4 млн. рублей – из федерального бюджета. Всего за счет реализации различных региональных программ, включая программы развития сельского

хозяйства, увеличения занятости населения, оценивается вложения в сектор предпринимательства региона за этот период на уровне 6,5 млрд. рублей. Алтайский край небезосновательно входит в число лидеров среди субъектов страны по объемам привлеченных федеральных ресурсов на эти цели.

Данные средства направляются на создание и совершенствование инфраструктурных объектов поддержки предпринимательства, целевые субсидии для развития собственного дела начинающими предпринимателями, на приобретение малыми и средними предприятиями нового оборудования и техники, внедрение энергосберегающих технологий, осуществление экспортных операций, развитие инноваций, проведение образовательных программ по основам предпринимательства, особенно, в молодежной среде и другое.

За последние три года реализации региональной программы поддержки и развития предпринимательства финансовой помощью воспользовались 2460 субъектов бизнеса. В рамках муниципальных программ поддержки предпринимательства, осуществление которых софинансируется из средств краевого и федерального бюджетов, финансовая поддержка предоставлена еще 904 субъектам. Около 100 субъектов малого бизнеса реализовали значимые проекты в социальной сфере (открытие медицинских кабинетов, в том числе стоматологических, оказание специальных услуг людям с ограниченными возможностями, открытие частных детских садов и групп дневного пребывания детей).

Всего субъектами предпринимательства, получателями государственной поддержки в рамках региональной и муниципальных программ, дополнительно создано почти 4000 новых рабочих мест и сохранено 29000 рабочих мест.

На территории края сформирована сеть инфраструктурных объектов, предоставляющих информационную, юридическую, финансово-кредитную помощь предпринимателям в процессе реализации бизнес-проектов. Это краевой центр поддержки предпринимательства, объединяющий муниципальные информационно-консультационные центры поддержки, Алтайский бизнес-инкубатор, Бийский бизнес-инкубатор инновационного типа, Алтайский гарантийный фонд, Алтайский фонд микрозаймов, имеющий 14 территориальных представительств, Алтайский центр кластерного развития. В минувшем году созданы новые объекты – фронт-офис поддержки предпринимательства, центр поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего бизнеса, институт Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Алтайском крае.

Таким образом, можно говорить о наличии серьезной базисной составляющей в системе мер государственной поддержки и развития предпринимательства на территории края, которая, безусловно, будет совершенствоваться с учетом актуальных запросов представителей делового сообщества.

Список использованных источников:

1. Информационно-правовой портал “Гарант” [Электронный ресурс] URL: http://www.garant.ru/action/conference/531881_ (Дата обращения 09.04.2014)
2. Официальный сайт Алтайского края [Электронный ресурс] URL: http://www.altairegion22.ru/public_reception/on-line-topics/10646/. (Дата обращения 09.04.14)
3. Официальный сайт Центра поддержки предпринимательства [Электронный ресурс] URL: <http://www.altaicpp.ru/support/korp/>. (Дата обращения 09.04.14)

БИЗНЕС-ИДЕЯ «ОДЕЖДА ДЛЯ ПИТОМЦЕВ»

Шевелева В.А. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент

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

Очень много людей в г. Барнауле имеют домашних питомцев. Есть породы животных, которые не выдерживают суровых сибирских условий, например, очень плохо переносят холод собаки самой маленькой породы чихуахуа. Собакам длинношерстных пород, таким как йоркширский терьер, после прогулки приходится долго очищать шерсть перед тем, как запустить их в квартиру. В весенне-летний период к животным очень часто прицепляются клещи, которые в последствие могут перейти и на человека. В летнюю жару животное может получить тепловой удар. Кроме того, существуют просто эстетические потребности нарядить своего любимца. Для решения всех этих проблем давно созрела необходимость создать специальное ателье для пошива одежды для питомцев.

При проведении анализа рынка было обнаружено, что в г. Барнаул предприятия данного вида отсутствуют. В некоторых зоомагазинах продаются стандартные курточки для собак маленького размера китайского производства по средней цене 1200 рублей, также есть предложения одежды для животных через интернет-магазины, однако в этом случае существуют сложности в определении размера и фасона. Таким образом, данная ниша рынка свободна, то есть предложение практически отсутствует, а спрос имеет тенденцию возрастать, так как количество людей желающих завести питомца, возрастает.

В течение последних двух лет автором был наработан опыт по пошиву одежды для животных. Первое предложение поступило от хозяина спаниеля сшить курточку для того, что бы шерсть не пачкалась во время прогулок, в магазинах курточки такого размера отсутствуют. Этот опыт оказался удачным, в результате чего последовали другие предложения, которые так же были успешно реализованы.

Для повешения квалификации в конструирование изделий, а так же для приобретения предпринимательских способностей, позволяющих продвигать свою продукцию на рынке, было осуществлено решение поступить в АлтГТУ на направление «конструирование изделий текстильной и легкой промышленности».

На данный момент наработана небольшая база клиентов. Для дальнейшей реализации данной бизнес-идеи в первую очередь необходимо расширить клиентскую базу и создать образцы моделей для разных ситуаций и пород животных.

Расширить базу клиентов можно за счет размещения рекламы в местах, где гуляют с собаками, а так же в процессе личного контакта с хозяевами собак и предложения им своих услуг. Собственный интернет сайт поможет привлечь определенную группу клиентов.

Предлагаемый ассортимент изделий:

- теплые комбинезоны на зиму разных моделей, которые будут защищать от холода;
- болоньевые комбинезоны на прохладную грязную погоду;
- болоньевые комбинезоны и жилеты со специальными подкладками для обработки одежды спреем от клещей;
- легкие модели, защищающие от летней жары;
- наряды для красоты.

К каждому наряду можно предложить поводок и ошейник под цвет и стиль данного наряда, кроме того пользуется спросом встроенные в одежду ошейники с поводком для удобства одевания собаки.

Перспективы развития проекта будут заключаться в расширении ассортимента швейных изделий для животных, организации выставок моды кошек и собак, создание комфортных условий в ателье для животных и их хозяев. Также возможны предложения по конструированию и

изготовлению комплекта нарядов и аксессуаров для питомца и его хозяина в соответствии с выбранным стилем и для конкретной ситуации, подчеркивающие их характер и манеры.

БИЗНЕС-ИДЕЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ТРЕНИНГОВ НА КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ

Сметанников И.В. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент

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

Тренинг на командообразование – это целенаправленное формирование эффективного взаимодействия людей в команде для достижения общей цели. Командная деятельность характеризуется большей производительностью и эффективностью, чем одиночная, но только в том случае, когда в команде создается хороший психологический климат, а цели и задачи ее членов согласованы, сбалансированы и синхронизированы. Если же, как говорится в басне М.А. Крылова «Лебедь, рак и щука», «...в товарищах согласия нет, на лад их дело не пойдет, и выйдет из него не дело, только мука...».

Для построения успешного бизнеса необходимо уделять серьезное внимание созданию команды, определять способы ее формирования, планировать деятельность команды, поддерживать ее стабильный уровень работы, адекватно распределять роли, выявлять лидеров, разрешать конфликты, обеспечивать сплоченность и мотивацию к совместной деятельности.

Опыт по изучению теоретических аспектов формирования команды и проведению тренингов на практике был получен автором в процессе участия в Межвузовском педагогическом отряде «Аврора». Занятия проводились с опытными специалистами психологами и педагогами. Деятельность отряда направлена на воспитание молодежи, привитие гражданских ценностей, развитие лидерских способностей.

Для сплочения команды, первое, что необходимо сделать – это поставить общую цель, которую можно достичь только совместными усилиями в процессе взаимодействия. Следующий этап – это распределение ролей в команде, для этого необходимо разбить команду на микрогруппы или распределить роли между отдельными ее участниками. Для обеспечения взаимодействия команды должны быть выявлены формальные и неформальные лидеры.

Существуют специальные тренинги и упражнения, направленные на преодоление психологических барьеров, возникающих в процессе общения между людьми. Это упражнения на знакомство, поднятие эмоционального фона, общее командное взаимодействие, снятие тактильного напряжения, упражнение на доверие, на выявление лидера.

Любой коллектив людей, работающих совместно, нуждается в услугах по проведению подобного рода тренингов, что в конечном итоге поднимает эмоциональный настрой, мотивацию и, как следствие, эффективность и производительность работы.

Команда строится, во-первых, на принципах взаимодополняемости, во-вторых, на принципах взаимозаменяемости. Люди, входящие в состав команды, имеют разные знания, навыки, способности, компетенции, работая в команде, они взаимодополняют друг друга, таким образом, команда в целом становится сильнее каждого ее участника в отдельности. В тоже время в любой момент может возникнуть необходимость кого-то заменить, поэтому, члены команды должны иметь способность частично заменять друг друга. Предлагаемые тренинги позволяют наработать для этого необходимые навыки взаимодействия.

Привлечение клиентов и создание базы клиентов на начальном этапе можно осуществлять следующими способами:

- через социальные сети;
- посредством личных контактов;
- с помощью проведения мастер-классов;

- совмещение тренингов с корпоративными вечеринками и выездами на природу.

Любая фирма или предприятие должна уделять серьезное внимание вопросам командообразования в стратегическом управлении. Существуют разные модели, виды и цели управления человеческими ресурсами, например, формирование команды может осуществляться под конкретный проект, для создания семейного бизнеса с привлечением родственников, с привлечением перспективных студентов и т.д. Для каждого варианта необходимо разработать специальную программу тренингов. Это перспективное направление, которое требует тщательной проработки теоретической базы и практической подготовки. Инвестиции в человеческий капитал – это инвестиции в долголетие и качество жизни.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЕКТА ПО СОЗДАНИЮ АТЕЛЬЕ «ОЛЬГА»

Касымова О.Б. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент

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

При наличии большого ассортимента товаров на рынке одежды сложно купить вещь, хорошо сидящую на конкретной фигуре и удовлетворяющую индивидуальным потребностям человека, так люди разного возраста, пола, темперамента, профессии имеют особенные предпочтения в стиле одежды и ее цветовом решении. Обращаясь в ателье, человек получает качественную вещь в соответствии со своими пожеланиями по приемлемой цене. При этом учитывается все пожелания клиента и особенности его фигуры, кроме того, он получает возможность принять участие в создании своей вещи, изменяя или дополняя ее детали во время примерки. При пользовании вещами, так или иначе, возникает необходимость в их ремонте. Эти услуги также оказываются в ателье. Подшить, ушить, заменить подклад или молнию – все эти операции мастер выполнит качественно и быстро, в то время как для обычного человека это сделать это будет сложно и при этом займет много времени.

В настоящий момент в Барнауле официально зарегистрировано 154 ателье и мелких швейных мастерских. В течение последних трех лет проводился регулярный анализ рынка посредством телефонных опросов и личных посещений ряда ателье с целью выяснить цену, ассортимент и качество предоставляемых услуг. Результаты проведенного анализа показали, что средняя цена на пошив брюк составляет 1700 рублей, платья от 2000 рублей, костюмов от 3000 рублей, пальто от 4500 рублей. Минимальная цена за мелкий ремонт составляет 200 рублей. Среди представленных в г. Барнауле ателье несколько имеют узкую специализацию, например, ателье «Вьюга» – специализируется на изготовлении зимних изделий из меха, ателье «Молодежное» – на изготовлении вязанных трикотажных изделий. Большинство ателье оказывают широкий спектр услуг без узкой специализации.

В сфере пошива одежды автором наработан опыт в течение последних 10 лет, освоена технология раскроя и пошива мужской, женской, детской одежды, наработана клиентская база. Для повышения квалификации с целью создания своего дела было принято решение о поступлении в АлтГТУ на специальность «конструирование изделий легкой промышленности».

На первоначальном этапе развития бизнеса необходимо помещение 20 кв. метров в центре города, предполагаемая стоимость аренды составит от 10000 до 20000 рублей. На данный момент имеется промышленная швейная машина, оверлог, набор колодок для утюжки. Для дальнейшего развития необходимо приобрести промышленную швейную машину (12000 руб.), раскройный стол (3000 руб.), утюг с парогенератором (5000 руб.). Всего стоимость оборудования составит 20000 рублей, для начала предпринимательской деятельности потребуется начальный капитал в пределах 40000 рублей.

В течение первых двух-трех месяцев предполагается получать доход 40000 рублей в месяц, таким образом, срок окупаемости с учетом выплаты зарплаты и налогов составит около двух месяцев.

Перспективы развития проекта заключаются в расширении ассортимента предлагаемых услуг, разработке специальных программ для обслуживания постоянных клиентов, привлечении новых клиентов. Помимо индивидуального пошива и ремонта одежды предполагается пошив и продажа готового платья, аренда вечерних платьев и карнавальных костюмов, конструирование и пошив школьной формы, изготовление столового белья для кафе и ресторанов, разработка дизайнерской линии одежды, организация курсов кройки и шитья, проведение профессиональных индивидуальных консультаций по пошиву и ремонту одежды, видам тканей и уходу за ними.

БИЗНЕС-ИДЕЯ ПО СОЗДАНИЮ «ЛИТЕРАТУРНОГО КАФЕ» В Г. БАРНАУЛЕ

Ставров П.В. – студент, Казанцева Л.Г. – к.г.н., доцент

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

Идея литературного кафе не нова и имеет давнюю историю, однако в настоящее время это мало распространенное явление. Тем не менее, потребность современного общества приобщаться к литературе и развиваться духовно особенно велика, хотя далеко не всегда и не всеми осознаваема.

Известное Литературное кафе функционирует в Санкт-Петербурге, в городе, который во все времена славился своими необычными кафе. Находится кафе в самом сердце исторического центра города на Невском проспекте. Общее представление о Санкт-Петербурге будет не полным, если не посетить Литературное кафе и не побывать участником одного из его мероприятий. Коренные жители Санкт-Петербурга помнят знаменитую кондитерскую Беранже и Вольфа. В этом здании сейчас и располагается Литературное кафе. В архитектурном отношении здание особой ценности никогда не представляло, но с ним связано много житейских историй знаменитых горожан Санкт-Петербурга, которые передаются из уст в уста последующим поколениям. Сюда накануне дуэли заходил в 1837 году А. С. Пушкин, чтобы дожидаться своего секунданта и взглянуть на Невский проспект, который поэт очень любил. После трагической гибели поэта, посетители кондитерской передавали друг другу рукописный вариант стихотворения М. Лермонтова «На смерть поэта». Особо пристальное внимание жителей города и его гостей данное строение привлекло во времена работы музея восковых фигур. Однако музей просуществовал всего один год.

В настоящее время Литературное кафе является любимым местом почитателей поэзии и классической музыки. Здесь ежедневно организовываются фортепианные концерты, на которых выступают лауреаты международных конкурсов; проводятся вечера романсов, эстрадной и джазовой музыки; вечера поэзии. Внутренне убранство Литературного кафе напоминает пушкинскую эпоху: крылатые Ники на колоннах, тяжелые гобелены, исторические гравюры из Русского музея. Даже меню Литературного кафе основано на блюдах пушкинской эпохи. Ожидая заказ, посетители могут почитать стихотворения, которые написаны на страницах меню.

Во многих городах: Санкт-Петербурге, Томске, Смоленске, Нижнем Новгороде, – созданы кафе под названием «Библиотека». Читатель или писатель найдет в таких заведениях много интересного: здесь можно расслабиться, удобно расположившись, спокойно почитать современную или классическую прозу или поэзию. Оригинальный интерьер и тихая приятная атмосфера отлично подходят для романтического свидания или для ужина в одиночестве. Так, например, кафе «Библиотека» г. Томске расположено в Доме учёных, который является центром

культурно-просветительной, научно-пропагандистской деятельности и организации досуга учёных, преподавателей и студентов города Томска и Томской области. Здание Дома учёных в Томске представляет собой бывшую резиденцию Томского губернатора. В целом архитектурный стиль здания характеризуется как поздний ренессанс.

После 1917 года резиденция губернатора стала именоваться Домом свободы. В 1920-е годы в нём размещались различные органы Советской власти: президиум Томского губисполкома, президиум окружного исполнительного комитета. В 1927 году в здании учредили Дом учёных как центр культуры и досуга научной и творческой интеллигенции. Томский Дом учёных стал третьим подобным учреждением в стране (после Москвы и Ленинграда) и первым в Сибири. В Доме удалось сохранить внутренние интерьеры здания, сохранена отреставрированная мебель конца XIX — начала XX веков.

С 1995 года является структурным подразделением Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР). Совместно с вузами и научно-исследовательскими институтами Томска Дом учёных проводит научные конференции и семинары по различным отраслям знаний, выставки достижений науки и техники, встречи научной и творческой интеллигенции с представителями органов власти и политических партий. Возобновлена работа совета Дома учёных из представителей вузов города. Работают студии и творческие коллективы, клубы по интересам, библиотека, выставочный зал, проходят «профессорские вечера», вечера отдыха, поэзии, юбилеи, театральные представления. Кафе библиотека играет в этих мероприятиях важную роль.

В городе Барнауле подобного рода литературное кафе отсутствует, хотя идея создания такого кафе является весьма актуальной для развития культурной, социальной и экономической сфер жизни города, создания его имиджа, повышения интереса к истории. Для создания такого объекта важно определить место, это должно быть здание с историческим прошлым. Так же важно при реализации такого бизнес-проекта взаимодействие с городской администрацией, деятелями науки и культуры, активной творческой молодежью.

Так как в современном мире всё больше развито чтение литературы по средствам электронных книг и планшетных компьютеров, то целесообразно присутствие в кафе беспроводного Интернета и Wi-Fi, данные услуги привлекут в кафе молодых клиентов.

Бизнес-идея по созданию литературного кафе в г. Барнауле очень привлекательна и поднималась уже не раз, однако ее проработка и реализация таит в себе много сложностей и рисков, и требует серьезной проработки. Для достижения успеха необходимо изучить целевую аудиторию литературного кафе, расставить приоритеты и интересны нынешнего читателя, так как кафе в основном будет нацелено, с одной стороны, на старшее поколение, а, с другой стороны, на молодых людей, которые пользуются активно интернетом и предпочитают читать книги с помощью беспроводных технологий. Необходимо создать уютную обстановку красивый интерьер для привлечения клиента и удобства посетителей. Предполагается организация тематических вечеров, читательских и языковых клубов, презентаций популярных издательств и других мероприятий.